

Тема 10. Комерційні структури в процесах транснаціоналізації

План.

1. Транснаціоналізація в підприємницькій сфері.
2. Акціонерні форми та засоби транснаціоналізації комерційної діяльності.
3. Неакціонерні форми транснаціоналізації господарської діяльності.

1. Транснаціоналізація в підприємницькій сфері

Транснаціоналізація у господарській сфері може відбуватися у різні способи. Так, традиційним для останніх століть та історично першим інструментом створення міжнародних комерційних структур є шлях акціонування. Засобами транснаціоналізації є процеси злиття та поглинання виробничих, комерційних структур. Ці процеси надзвичайно поширилися ще наприкінці XIX ст., але і пізніше, протягом 80—90-х років XX та на початку XXI ст., відбувалося укладання масштабних угод з поєднання економічних потенціалів відомих гігантів індустрії та фінансової сфери, внаслідок чого утворювалися велетенські монополістичні угруповання. Дедалі більшою мірою поширюються процеси міжнародного прямого та портфельного інвестування, створення нових виробничих ланок, структур за кордоном та вкладання капіталів до вже діючих комерційних одиниць.

Усі зазначені форми транснаціоналізації (акціонування, злиття та поглинання) так або інакше пов'язані з процесами руху капіталів. Разом з тим у сучасних умовах особливо завдяки поширенню різноманітних форм торгівлі послугами та торговельно-коопераційної взаємодії (наприклад, під час міжнародної реалізації виробничо-будівельних інженерно-консалтингових проектів) відбувається так звана неакціонерна транснаціоналізація. Вона веде до утворення на постійній або тимчасовій основі угруповань, об'єднань та комерційних структур без попередньої купівлі акцій, поглинань тощо, а лише завдяки налагодженню сталих виробничо-коопераційних ланок між окремими, відособленими раніше контрагентами.

Такі процеси можуть розглядатися як об'єктивні передумови поглиблення міжнародної корпоратизації бізнесу, концентрації капіталів, технологічних потенціалів та інших видів ресурсів у межах підприємницьких утворень. Водночас транснаціоналізація за участі комерційних структур є тим економічним механізмом, який визначає нові пріоритети суспільного відтворення, цілі міжнародної політики держав, особливості та динаміку інтернаціоналізації господарського життя в глобальному та регіональному масштабах.

2. Акціонерні форми та засоби транснаціоналізації комерційної діяльності

Виходячи з об'єктивних передумов та методологічного розуміння природи транснаціоналізації на господарському рівні, причин утворення міжнародних монополій, розглянемо конкретні інструменти, механізми та цілі утворення великих міжнародних структур, те, у який спосіб та якими організаційними шляхами реалізуються на практиці потенційні можливості отримання підприємницької вигоди.

Оскільки йдеться про ТНК, які за своєю природою мають корпоративну сутність, при вивченні процесів концентрації та централізації виробництва не можна обминути проблематику утворення статутних фондів нових компаній чи реструктуризації тих, що вже існують. Разом з тим слід відзначити відмітну рису феномена утворення великомасштабних комерційних структур: обсяги операцій таких структур можуть значно перевищувати показники ВВП цілих країн, причому інколи навіть країн середнього масштабу. Змістом цього процесу стає поєднання економічних потенціалів, виробничих ресурсів та активів уже існуючих бізнесових структур.

Існують два основні шляхи концентрації виробництва, яке відбувається за участі великих корпоративних структур. Це, по-перше, злиття і поглинання, а, по-друге, розширення за принципом «щупальці восьминога» (відкриття філій, дочірніх та асоційованих структур, винесення тих або інших виробничо-технологічних процесів за кордон). Ці шляхи є традиційними для експансії корпоративних структур у межах традиційних для них галузей або з метою розвитку суміжних виробництв, диверсифікації виробничо-комерційної діяльності.

Злиття і поглинання є найбільш радикальним методом концентрації і централізації виробництва і капіталу в міжнародному масштабі. Цей процес активно відбувається вже не

перше десятиріччя, і свідчень його згасання немає. І оскільки це явище характерне передусім для розвинутих країн світу, саме на них і припадає переважна більшість іноземних інвестицій.

Одним з найгучніших та найбільшим за обсягами процесів злиття 90-х років було об'єднання потужних корпорацій Royal Dutch та Shell, у результаті чого утворилася Royal Dutch/Shell Group. У кредитно-фінансовій сфері однією з найбільш помітних подій на європейському континенті на початку нового тисячоліття стала купівля фінансовою групою German Ensurer іншої установи німецької банківської системи — Dresdner Bank, за що його колишнім власникам було виплачено 29,65 млрд дол. У результаті утворився гігант, який є четвертим за розмірами фінансовим угрупованням світу.

Підприємницькі мотивації подібних явищ органічно впливають з логіки ринкової поведінки економічних агентів і описуються досить універсальними характеристиками. У принципі, зазначена логіка лежить в основі й інших господарських акцій. Наприклад, поглинання або 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.

Господарська експансія через відкриття за кордоном підприємств (відділень), в які вкладаються кошти та/або інтелектуально-технологічні цінності, дає змогу краще маневрувати ресурсами, опановувати нові ринки збуту, використовувати ті порівняльні факторні переваги (наприклад, дешева робоча сила, сировина), які є в наявності в країні — реципієнті капіталів.

Проте стосовно подібних випадків 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.

Разом з тим використовуються й інші форми транснаціоналізації господарської діяльності, які пов'язані з акціонуванням та утворенням (модифікації структур) статутних фондів міжнародних господарських структур різнонаціональними інвесторами. Так, у сучасних умовах поширення наукомістких виробництв та жорстких конкурентних вимог до функціональних властивостей продукції поширеними формами участі в статутних фондах є технологічні внески, ноу-хау (така ситуація особливо типова при утворенні спільних підприємств).

3. Неакціонерні форми транснаціоналізації господарської діяльності

Диверсифікація форм транснаціональної господарської діяльності та нові реалії міжнародної кон'юнктури, політичного життя привели до поширення неакціонерних форм транснаціоналізації та експансії міжнародних компаній, які спеціалізуються на наданні технологічних, будівельно-монтажних послуг, що передусім стосується великих ТНК. Такі форми активності корпорацій відповідають новим характеристикам міжнародної торгівлі високотехнологічними товарами та послугами, а також моделі відносин метрополій із периферією, оскільки пов'язані з наданням послуг, проведенням робіт, на яких спеціалізуються ТНК та інші технологічні лідери світового ринку.

Передусім ідеться про будівельно-технічні, консалтингові, інжинірингові, управлінські послуги, проведення розвідки та видобуток корисних копалин. Цей перелік, з одного боку, характеризує ряд перспективних напрямів міжнародного співробітництва, які пов'язані з використанням нових технологій, прогресивних конструктивних матеріалів та підходів у менеджменті. Водночас він відповідає тій традиційній міжнародній спеціалізації вітчизняного господарства та окремих виробничих структур, яка сформувалася за часів перебування України у складі Союзу РСР протягом 70—80-х років ХХ ст., причому потенційно ці напрями спеціалізації зберігають актуальність для України і на початку ХХІ ст. Адже відсутність вільних інвестиційно-кредитних коштів в українській ситуації може бути частково компенсованою наявною виробничою базою та залученими ззовні кредитними, страхувальними ресурсами.

Потенційне значення для України має не тільки роль технологічного донора, сторони-виробника при реалізації будівельно-монтажних, виробничо-технологічних проектів подібного типу, а й роль реципієнта виробничих послуг замовника відповідних робіт. Подібне ставлення питання вочевидь передбачає акцентацію уваги на найбільш типовій моделі діяльності ТНК, яка

пов'язується з неакціонерною експансією. Її змістом є відносини з тими країнами та суб'єктами господарської діяльності, які значно поступаються метропольним державам та фірмам за рівнем технологій, забезпеченістю машинами та обладнанням, кваліфікованими кадрами.

Взагалі можна стверджувати, що фактично відбувається становлення та поширення нових форм відносин провідних корпорацій (а відтак й індустріально розвинутих країн у цілому) з країнами, що розвиваються. Наявність факторних переваг, які пов'язані з володінням капіталом та 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 та Латинської Америки. Причому дедалі частіше ТНК обирають такі форми господарювання, які не потребують здійснення інвестицій.

Проте 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, забезпечувати собі контроль над підприємствами — реципієнтами наданих послуг. За сучасних умов багато в чому контрактна (навіть не інвестиційна) модель відносин ТНК та країн «периферійної зони» дає змогу з більшою економічною ефективністю використовувати капітал, оскільки надає провідним виробникам можливість спеціалізуватися на більш властивих для себе функціях і не витрачати кошти на будівництво інфраструктури, інші необхідні статті адміністративних, накладних витрат.

Разом з тим і для країн, що розвиваються, а також країн, котрі, як і Україна, перебувають на перехідному етапі розвитку, неакціонерні, контрактні форми відносин з ТНК можуть посприяти у справі поширення високих технологій, допомогти з модернізацією сфери виробництва, створенням нових робочих місць. Певний потенціал співробітництва пов'язаний із здійсненням контрактних операцій у видобувній промисловості — так званих угод щодо «розподілу продукції». Відповідно до таких угод підрядники не пов'язують свою діяльність з контролем над родовищами, і навіть можуть не створювати концесій. Натомість фірма, яка здійснює пошуково-розвідувальні та експлуатаційні роботи, сама їх фінансує і страхує, тобто перебирає на себе як витрати, так і ризики господарської діяльності. ТНК-підрядник отримує винагороду в натуральній формі, тобто у вигляді видобутої сировини або енергоносіїв.

Негативний бік подібної форми співробітництва пов'язаний із тим, що ТНК, які вдаються до неакціонерних форм експансії у країнах периферії, значно меншою мірою заінтересовані в досягненні позитивних результатів країнами та національними підприємствами, які користуються послугами метропольних структур. Унаслідок реалізації таких неакціонерних коопераційних моделей реципієнти можуть зіткнутися із ситуацією, коли вони стають нездатними самостійно впоратись із подальшим фінансуванням проєктів, управлінням створеними об'єктами. Особливо гострою ця проблема стала для багатьох країн «третього світу» з 80-х років, коли загострилася криза заборгованості, а умови залучення коштів у формі кредитів погіршилися через підвищення боргових відсотків.

Відносно несприятлива ситуація для ТНК, яка виникла в 70-ті роки у зв'язку із прагненням ряду країн, що розвиваються, особливо фінансово забезпечених членів ОПЕК, звільнитися від контролю з боку провідних корпорацій та знизити для цього рівень прямих іноземних інвестицій, змінилася. У 80-х та 90-х роках погіршився фінансовий стан багатьох країн «третього світу», а це в ряді господарських ситуацій означало виникнення сприятливішої кон'юнктури для корпорацій, оскільки означало більш високий попит на інвестовані капітали.

У будь-якому разі поширення високотехнологічних видів промисловості, подальша спеціалізація наукомісткого виробництва зумовлюють значущість неакціонерних форм участі ТНК в економіці країн, що розвиваються.