

УДК 339.92

Жиленко К. М.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено основні етапи розвитку транснаціональних корпорацій. Класифіковано основні фактори транснаціоналізації. Проаналізовано позитивні та негативні наслідки транснаціоналізації в контексті глобалізаційних процесів світової економіки.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, інтеграційні тенденції, міжнародний бізнес, глобальний характер.

Постановка проблеми. Сучасний стан міжнародних економічних відносин характеризується процесами глобалізації. Рушійною силою у цьому процесі виступають транснаціональні компанії, які зумовлюють рух потоків прямих іноземних інвестицій. Аналіз та систематизація генези процесів транснаціоналізації дасть змогу розуміти та нівелювати їхні негативні наслідки в масштабах світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених та практиків досліджували загальні напрями і тенденції процесів глобалізації. Вважається, що міжнародні корпорації є головною потужною силою, що зумовлює світові економічні процеси інтеграції. Т.В. Орехова, К.В. Лісенко, І.О. Шульга глибоко дослідили міжнародні процеси транснаціоналізації, але вони не диференціювали їх у національних економічних гілках [1]. У дослідженні Ю. Самаєвої підкреслено, що наслідки глобалізації в рамках світової економіки мають неоднозначний характер [2].

Вагомий внесок щодо різноманітності теоретичних підходів до аналізу сутності ТНК мають також зарубіжні науковці, зокрема, Р. Вернон, Ч. Кіндлбергер, Р. Ньюфармер, Х. Перлмуттер, М. Портер, Д. Стопфорд, С. Хаймер [5–8].

М.Дж. Форнієр підкреслив негативний ефект регулярної дивергенції прямого іноземного інвестування [3]. С. Вудз та Дж. Рейнолдс дослідили процес глобалізації в контексті міжнародних корпорацій. Це дослідження аналізує деякі аспекти міжнародної інтеграції [4]. Автори відзначають, що рівень конкурентоздатності і стабільний динамізм розвитку регіонів зумовлюють залучення прямих іноземних інвестицій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно зазначити, що як у вітчизняній науковій літературі, так і в працях іноземних науковців не знайшли всебічного висвітлення підходи до аналізу процесу транснаціоналізації, особливо в контексті нової форми організації господарського життя. Відсутнє чітке виокремлення позитивних та негативних наслідків транснаціоналізації.

Мета статті полягає в аналізі генези виникнення та розвитку процесу транснаціоналізації у світовій економіці та класифікації її наслідків для різних груп країн світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Транснаціональні корпорації у своєму розвитку пройшли декілька етапів, тому їх можна умовно розділити на п'ять поколінь.

Перше покоління ТНК (від періоду їх зародження в кінці XIX ст. до початку Першої світової війни 1914–1918 рр.) займалося переважно розробленням та видобутком сировинних ресурсів у колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки, а також їх переробкою в країнах – влас-

нихах колоній. За формою ці ТНК являли собою картелі та синдикати [9; 10].

Друге покоління ТНК розвивалося в період між двома світовими війнами (1918–1939 рр.). Воно займалося найбільш прибутковим виробництвом озброєнь і військової техніки для задоволення військових потреб провідних країн Європи, Америки та Японії. Ці ТНК формувалися у вигляді трестів, які залучають до своєї структури шляхом злиття і поглинання національні фірми і підприємства, створюючи, таким чином, міжнародні корпорації для більш ефективного ведення міжнародного бізнесу [9; 10].

Третє покоління ТНК почало складатися після закінчення Другої світової війни (1945 р.) й особливо після розпаду всіх імперій та їх колоніальної системи (1950–1960 рр.). ТНК третього покоління були генераторами і поширювачами науково-технічних досягнень у галузі новітніх галузей науки і промисловості (атомна енергія, електроніка, космос, приладобудування та ін.) Основними формами їх організації стали концерни та конгломерати, які об'єднуються іноді у стратегічні альянси для зміцнення своїх позицій у гострій конкурентній боротьбі за ринки збуту своєї продукції [9; 10].

Четверте покоління ТНК поступово стало формуватися в 1970–1980-х роках в умовах розвитку прискореного науково-технічного прогресу і світогосподарських зв'язків під впливом зростаючої конкуренції на світовому ринку. Саме у цей період прискорився процес злиттів і поглинань, які сприяли концентрації капіталу і виробництва у ТНК, найбільш успішному розвитку великого міжнародного бізнесу [9; 11].

П'яте покоління ТНК з'являється і починає цілеспрямовано розвиватися на початку XXI ст. в умовах прискорюваних процесів регіональної економічної інтеграції. Світові інтеграційні тенденції та поява єдиних економічних просторів в окремих регіонах відкривають широкі можливості для ведення ТНК міжнародного бізнесу на всіх континентах. Безперервно ростуть і постійно заглиблюються торгово-економічні, фінансово-валютні, науково-технічні і виробничі зв'язки між сучасними ТНК, що дає змогу говорити про глобальний характер їхнього бізнесу. Для ТНК нового покоління властива опора на сучасну науку й інноваційний бізнес, що робить їх головними генераторами наукових ідей і концепцій [9; 11].

Під час утворення корпорацій у різних країнах вирішальну роль грали різні фактори: у США – фінансовий капітал, в Японії – взаємне володіння акціями, а також наявність власних інформаційних, торгових, фінансових, транспортних засобів, у Південній Кореї та Японії – координація та підтримка держави. У сучасних

умовах переважним типом об'єднань стали багатонаціональні міжнародні концерни. Однією з причин цього є обмеженість традиційних ринків на тлі потреби акціонерів і менеджменту в постійному зростанні корпорацій.

На початку ХХІ ст. транснаціоналізація виробництва і капіталу стала не тільки безпосередньою умовою функціонування і розвитку великих корпорацій, а й фактором, що визначає значною мірою темпи і пропорції розвитку всієї світової системи господарства. Масштаби діяльності ТНК значно збільшилися завдяки відкриттю східноєвропейського і пострадянського економічних просторів; зростанню Китаю як світової фабрики і найбільшого ринку збуту; зменшенню торговельних бар'єрів через діяльність СОТ (раніше ГАТТ) [9; 11; 12].

Нині у світі налічується понад 70 тис. транснаціональних корпорацій і 850 тис. їхніх філій. Материнські компанії розташовані, головним чином, у розвинених країнах (50,2 тис.), а більша кількість філій припадає на країни, що розвиваються (495 тис.). Близько половини світового промислового виробництва та понад 2/3 зовнішньої торгівлі припадає на ТНК. Вони контролюють приблизно 80% патентів і ліцензій на винаходи, нові технології і ноу-хау [13].

Майже 90% світового обсягу ринку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) знаходяться в руках материнських компаній розвинених держав, причому у представників США, Франції, Великобританії, Німеччини й Японії – 60%. Однак реально контролювана ними сфера значно ширше, оскільки треба брати до уваги контракти з управління та інші форми участі. У 1996 р., наприклад, 71% світового обсягу ПІІ спрямований у промислово розвинені країни (32% – у країни ЄС і близько 20% – у США), приблизно 27% – у країни, що розвиваються, і 2% – у колишні соціалістичні держави [13].

Світову економічну могутність сконцентровано в руках 100 найбільших ТНК (Microsoft, General Electric, Exxon Mobil, Wai Mart Stores, Citigroup, Johnson&Johnson, Royal Dutch/Shell, BP, IBM, Ford, Nestle, Phillip Morris). Ринкова капіталізація окремих ТНК перевищує 500 млрд. дол., а щорічні обсяги їх продажів становлять 150–200 млрд. дол. Чистий прибуток будь-якої з найбільших ТНК є адекватним річному бюджету України, а обсяг їх товарно-грошового обороту нерідко перевищує ВВП декількох країн разом узятих. У рейтингу 500 найбільших транснаціональних компаній світу в 2009 р. найвище місце посіла компанія Royal Dutch Shell [13].

У цілому, за даними UNCTAD, у світі налічується близько 78 тис. транснаціональних корпорацій із 777 тис. зарубіжних підрозділів. За останні 30 років кількість ТНК збільшилася у дев'ять разів

(у 1970 р. було зареєстровано 7 тис. таких фірм, у 1990 р. – 24 тис., у 2009 р. – 78 тис. ТНК), у яких задіяно більше 74 млн. осіб. При цьому на території промислово розвинених держав розміщується понад 80% материнських компаній і близько 33% афілійованих, у країнах, що розвиваються, – відповідно 19,5 і майже 50, у колишніх соціалістичних державах – приблизно 0,5 і 17% [13].

Основними причинами, що зумовили розгортання конфліктів між ТНК та державами, стало те, що перші намагалися втручатися в політичну та соціальну діяльність урядів для встановлення контролю. Таким чином, здійснювався постійний тиск на органи влади переважно приймаючих країн. Володіючи капіталом, що нерідко перевищує бюджети розвинених європейських країн, транснаціональні компанії прагнуть за будь-яку ціну домінувати на ринках, порушуючи при цьому правила чесної торгівлі та добросовісної конкуренції. Розвиваючи своє виробництво в слаборозвинених країнах із недосконалим законодавством, ТНК уникають відповідальності за численні правопорушення.

Загалом загрози та недоліки від діяльності ТНК можна умовно розділити на чотири групи: екологічні, економічні, правові та соціальні.

До екологічних віднесемо фактично неконтрольований процес викиду отруйних речовин від виробництва в атмосферу, забруднення водойм, питання очистки ґрунту та водойм від нафти та продуктів її переробки. Всіх цих питань торкається ТНК у процесі своєї діяльності. Часто через лобювання інтересів урядом ТНК дозволяють собі чинити екологічні злочини та не нести за це жодної відповідальності. Економічні загрози являють собою набір економічних та виробничих факторів, які призвели або які є наслідком діяльності ТНК. Так, наприклад, багатонаціональні корпорації порушують правила ведення чесної торгівлі, стаючи монополістами в галузі, нехтуючи правилами добросовісної конкуренції, унеможливають розвиток малого та середнього бізнесу в певній галузі. Загальні економічні наслідки діяльності транснаціональних компаній наведено в табл. 1

Варто відзначити позитивний вплив ТНК на країни, що розвиваються, тобто вплив прямих іноземних інвестицій від транснаціональних компаній. У країнах, що розвиваються, підприємства ТНК сприяють:

1. перетворенню цих країн з експортерів сировини на продавців готової продукції;
2. адаптації нових виробничих технологій;
3. прискоренню інноваційних процесів;
4. зростанню зайнятості населення;
5. поширенню новітніх технологій і техніки шляхом їх вивезення та впровадження у філіях та відділеннях приймаючих країн, що розвиваються;

Таблиця 1

Економічні наслідки транснаціоналізації

	Для країни, що приймає	Для країни, що вивозить капітал
Позитивні наслідки	<ul style="list-style-type: none"> • отримання додаткових ресурсів (капітал, технології, управлінський досвід, кваліфікована праця); • зростання рівня виробництва та зайнятості; • стимулювання конкуренції 	<ul style="list-style-type: none"> • уніфікація «правил гри», зростання впливу на інші країни; • зростання доходів
Негативні наслідки	<ul style="list-style-type: none"> • зовнішній контроль над вибором спеціалізації країни у світовому господарстві; • витіснення національного бізнесу з найпривабливіших сфер; • зростання рівня нестабільності національної економіки; • ухилення великого бізнесу від податків 	<ul style="list-style-type: none"> • зниження державного контролю; • ухилення великого бізнесу від податків

Джерело: розроблено автором на основі [10; 12; 13]

6. поступовому підвищенню рівня розвитку економік приймаючих (особливо відсталіх) країн за рахунок надання їм коштів на модернізацію промисловості та інфраструктури, а також удосконалення кваліфікації їх трудових ресурсів.

Проте, крім низки позитивних факторів, є й негативні:

1. філії ТНК націлені на розвиток виробництва, яке спрямоване на експорт. З огляду на низькі ціни на місцеву сировину і невеликі розміри заробітної плати, міжнародні компанії створюють у країнах, що розвиваються, підприємства, які виробляють продукцію, призначену на експорт у країни свого базування чи в інші держави. Агресивно споживче ставлення до природних ресурсів країн розміщення філій ТНК.

2. пограбування слабозвинутих країн шляхом монополізації їх внутрішніх ринків і цін, переманювання висококваліфікованих спеціалістів;

3. небажане втручання ТНК у діяльність приймаючих країн для впливу на їх політичну та економічну орієнтацію.

Особливий вплив ТНК мають на нові індустріальні країни, до яких належить низка країн Азії та Америки, що характеризуються високими темпами економічного зростання. У формуванні НІК можна виділити чотири етапи. На першому чотири країни Південно-Східної Азії (Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея) та три країни Латинської Америки (Аргентина, Бразилія, Мексика) досить швидко досягли великих соціально-економічних зрушень і практично зрівнялися з державами, які мали стабільно високі темпи економічного зростання. На другому етапі до цих країн додалися ще Малайзія, Таїланд та Індія. На третьому етапі в групу НІК почали включати Кіпр, Туніс, Туреччину та Індонезію, на четвертому – Філіппіни та Китай. З'явилися цілі регіони, які можна оголосити індустріальними, стабільно зростаючими [13].

Серед правових злочинів ТНК – тиск на політичну владу у країні приймання для лобювання своїх інтересів, користування недоліками законодавств держав, що розвиваються, і, таким чином, уникнення податкових тягарів, здійснення влади над населенням малорозвинених держав і, як наслідок, легке уникнення відповідальності за численні правопорушення.

Питання правового обмеження діяльності транснаціональних корпорацій постало ще у 70-х роках ХХ ст., і воно одразу стало джерелом зіткнення між високорозвиненими країнами Заходу і країнами, що тільки звільнилися з-під колоніального ярма. Обидві сторони, намагаючись створити нову правову базу, переслідували діаметрально протилежні інтереси, хоча формально намагалися досягнути згоди.

Розвинені капіталістичні держави і низка міжнародних організацій під контролем цих держав (Організація економічного співробітництва і розвитку, Світова організація торгівлі, Всесвітній банк) лобювали інтереси транснаціональних корпорацій. Зокрема, ця сторона вимагала обмеження впливу на ТНК із боку приймаючих держав, захисту інвестицій від націоналізації чи експропріації [11; 13].

З іншого боку, постколоніальні країни Азії, Африки і Латинської Америки висували вимоги стосовно підвищення контролю з боку національних держав над діяльністю ТНК, вироблення надійних механізмів відповідальності транснаціональних корпорацій за вчинені ними правопорушення (забруднення екології, зловживання монополістичним становищем на ринках, порушення

прав людини), а також підвищення контролю над діловою активністю ТНК із боку міжнародних організацій, зокрема Організації Об'єднаних Націй.

Одним із перших міжнародно-правових актів, що закріпив загальні принципи обмеження діяльності ТНК, виступила Хартія економічних прав та обов'язків держав (1974 р.). Утім, цього акту було недостатньо для вироблення єдиної системи загальноприйнятих правил поведінки ТНК. У 1974 р. були створені міжурядові комісії ООН із транснаціональних корпорацій і Центр із ТНК, які приступили до розроблення проекту кодексу поведінки ТНК. Розпочала діяльність спеціальна «група 77» (група країн, що розвиваються) з вивчення та узагальнення матеріалів, що розкривають зміст, форми і методи діяльності ТНК [8–10].

Важливим кроком у напрямі створення юридичних рамок для функціонування ТНК стало розроблення членами ООН Кодексу поведінки ТНК. Міжурядова робоча група почала свою роботу над проектом Кодексу в січні 1977 р. Проте його розроблення гальмувалося постійними дискусіями між розвиненими країнами та країнами «групи 77», оскільки вони переслідували різні цілі, й це виражалося в постійних суперечках навколо формулювань змісту тих чи інших норм.

У ході переговорів сторони досягли компромісу, і було вирішено, що Кодекс міститиме дві рівноправні частини: перша регламентувала діяльність ТНК; друга – взаємовідносини ТНК з урядами приймаючих країн.

Висновки. Безперечним фактом є те, що транснаціональні корпорації і промислово розвинені країни, що відстоювали інтереси ТНК, паралельно втратили інтерес до прийняття цього кодифікованого акту, хоча він і передбачав численні норми, що закріпили б положення глобальних корпорацій на світових ринках, і додав би позитивну впорядкованість в їхнє правове регулювання. Це було зумовлено тим, що навіть без будь-якого юридичного закріплення ТНК почували себе господарями у світі й не потребували, по суті, формальної легітимізації свого становища.

На сучасному етапі уряди постколоніальних країн вимагають від ООН розроблення дієвих механізмів, що сприятимуть запобіганню зловживань із боку ТНК. Зокрема, є пропозиція застосування урядами держав, звідки походять ТНК, санкцій на користь постраждалих країн.

Ці факти свідчать про те, що в рамках глобальної системи, де правлять великі гроші, важко знайти навіть золоту середину між інтересами розвинених країн і постколоніальних, тому право буде виконувати лише роль тією чи іншою мірою завуальованого виразника економічних інтересів.

Неодноразово ТНК йшли на поступки під тиском громадськості: вони були змушені компенсувати збитки, припинити небезпечні виробництва, оприлюднювати певну інформацію. Активність борців за етичне споживання і бойкотування ТНК має результатом те, що все більше з'являється фірм, для яких на першому місці – власна репутація, а не надприбутки. Існують міжнародні торгові організації, такі як Trans Fair, котрі слідкують за дотриманням правил чесної торгівлі, справедливої оплати й умов праці, екологічної безпеки виробництва. Своїми закупівлями ці організації забезпечують відновлення відсталіх аграрних структур і тим самим – виживання дрібних селян. Утім, навряд чи добродійність окремих суб'єктів зуміє покласти край глобальній системі, що ставить отримання прибутку вище всіх людських цінностей.

Список використаних джерел:

1. Орехова Т.В. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища : [монографія] / Т.В. Орехова та ін. – Д., 2011. – 652 с.
2. Самаєва Ю. Реалії АПК: у глухому куті сировинного прокляття / Ю. Самаєва // Дзеркало тижня. – 17.04.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/zamist-rozvitku-pererobki-ukrayinskiy-apk-prodovzhuyezalishatisya-sirovinnim-pridatkom-170276_.html.
3. Fournier, Jean-Marc The negative effect of regulatory divergence on foreign direct investment // OECD Economics Department Working Papers № 1268 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dx.doi.org/10.1787/5jrqgvg0dw27-en>.
4. Wood, S. & Reynolds, J. Establishing Territorial Embeddedness within Retail Transnational Corporation (TNC) Expansion: The Contribution of Store Development Departments. Regional Studies. – 2014. – № 48(8). – P. 1371–1390.
5. Dunning, J.H. Explaining International Production / J.H. Dunning. London: Unwin Hyman, 1988. – 378 p.
6. Blomstrom, M. Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases / M. Blomstrom, A. Kokko. Washington, DC: The World Bank, 1997. – 46 p.
7. Dunning, J.H. Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? / J.H. Dunning // Journal of International Business Studies. – 1998. – № 1. – P. 45–66.
8. Martasen, J.R. Multinational Firms and the Theory of International Trade / J.R. Markusen. Boulder: MIT Press, 2002. – 640 p.
9. Мекшун П.В. Позитивні риси та загрози транснаціоналізації економіки України / П.В.Мекшун // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 10. – С. 84–88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2013/22.pdf.
10. Скібіцький О.М. Організація бізнесу. Менеджмент підприємницької діяльності : [навч. посіб.] / О.М. Скібіцький, В.В. Матвеев, Л.І. Скібіцька. – К. : Кондор, 2011. – 912 с.
11. Ігнатієва І.А. Корпоративне управління : [підручник] / І.А. Ігнатієва, О.І. Гарафонова. – К. : ЦУЛ, 2013. – Книга. – 600 с.
12. Офіційний сайт ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unctad.org>.
13. World Development Report 2015: A Better Investment Climate for Everyone / A Copublication of The World Bank and Oxford University Press. – 271 p.

Жиленко Е. Н.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССОВ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

Исследованы основные этапы развития транснациональных корпораций. Классифицированы основные факторы транснационализации. Проанализированы позитивные и негативные последствия транснационализации в контексте глобализационных процессов мировой экономики.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, интеграционные тенденции, международный бизнес, глобальный характер.

Zhylenko K. M.

Oles Honchar Dnipro National University

THE TRANSNATIONALIZATION PROCESSES DEVELOPMENT UNDER THE TERMS OF GLOBALIZATION

Summary

The basic stages of development of transnational corporations are investigated. The basic factors of transnationalization are classified. The positive and negative consequences of transnationalization are analysed in the context of globalization processes of the world economy.

Keywords: transnational corporations, integration tendencies, international business, global character.