

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки

**Ефективна  
ЕКОНОМІКА**

Дніпропетровський державний  
аграрно-економічний університет



№ 1, 2012 [Назад](#) [Головна](#)

УДК 338.439:658

*О. М. Коваленко,  
к. е. н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності  
Одеського національного політехнічного університету*

## ФОРМУВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ ТА ЇХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

*M. Kovalenko,  
PhD in Economics, Associate Department of Management of foreign and innovation activities  
of Odessa National Polytechnic University*

### FORMATION OF TRANSNATIONAL COMPANIES AND THEIR ECONOMIC INTERESTS UNDER INSTITUTIONAL REFORMS

*У статті розглянуто англо-американську і континентальну моделі ТНК, визначено сутності та специфіки економічних інтересів ТНК. Проаналізовані етапи зростання транснаціональної компанії, але і показані шляхи створення кожного з них, виділені специфічні витрати ринкового механізму, характерні для сфери міжнародних відносин. Розглянуто основні напрямки економічної політики держави, які сприяли б узгодженню інтересів ТНК і держави. Приведено класифікацію основних видів витрат управління ієрархічною організацією.*

*Rассмотрены англо-американская и континентальная модели ТНК, определены сущности и специфики экономических интересов ТНК. Проанализированы этапы роста транснациональной компании, но и показаны пути создания каждого из них, выделены специфические расходы рыночного механизма, характерные для сферы международных отношений. Рассмотрены основные направления экономической политики государства, которые способствовали бы согласованию интересов ТНК и государства. Приведены классификация основных видов расходов управления иерархической организацией.*

*Considered English-American and Continental models TNC identified the nature and specifics of the economic interests of multinational corporations. Analyzed the stages of growth of transnational companies, but also shows the way of creation of each, highlighted the specific costs of the market mechanism specific to the sphere of international relations. The main directions of economic policy of the state, which would contribute to the harmonization of the interests of transnational corporations and the state. A classification of the main types of cost control hierarchical organization.*

**Ключові слова:** *транснаціоналізація, інституціональні перетворення, економічні інтереси, міжнародні відносини, специфіка, організація, управління.*

**Ключевые слова:** *транснационализация, институциональные преобразования, экономические интересы, международные отношения, специфика, организация, управление*

**Keywords:** *transnationalization, institutional transformation, economic interests, international relations, specificity, organization, management.*

**Вступ.** Українська економіка, в даний час, знаходиться в процесі інституціональних перетворень, які, з одного боку, відчують вплив загального світового процесу глобалізації, з іншого, посилення ролі держави в економічній сфері. Основою глобалізації економічних відносин виступають ТНК.

**Метою дослідження** є розробка теоретичних, методологічних та прикладних засад формування вертикально-інтегрованих структур харчових підприємств та механізмів її реалізації шляхом обґрунтування стратегії вертикальної інтеграції в харчовій галузі.

**Аналіз останніх публікацій.** Підходи та процеси розробки теоретично-методологічних і практичних аспектів формування і регулювання діяльності вертикально-інтегрованих структур знайшли своє відображення у наукових працях відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, як: І. Ансофф, Л.І. Абалкін, В.С. Більчак, Х. Виссем, Д. Васильєв, О. Вільямсон, П. Друкер, Р. Коуз, П. Ларанж, К. Прахалад, М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон, К. Ерроу, А.І. Гапоненко, П.В. Забелін, М.І. Книш, Ю.С. Маточкін, Б.З. Мільнер, М.І. Туган-Барановський, Г.М. Федоров, А.В. Чиянов, В.Н. Цуглевич та ін.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасний етап перетворень в Україні пов'язаний з осмисленням необхідності використання інституціональних структур, якими є ТНК, в інтересах розвитку національної економіки та включення їх в глобальні економічні відносини.

Здійснюючи довгострокові, стратегічні вкладення в закордонне виробництво, вони виступають головною інституційною формою посилення ролі держави їх базування. В передових країнах це двовладдя прийняло характер симбіозу. Розвинені держави активно підтримують вітчизняні ТНК, які забезпечують серйозні надходження податкових коштів від міжнародної діяльності та, що можливо, більш важливо, поширення їх економічного, а в подальшому і політичного впливу на хід і характер світового розвитку.

У перехідний період держава повинна відрегулювати інституціональний механізм узгодження загальнонаціональних інтересів з економічними інтересами національних ТНК, особливо в таких сферах, як високі технології, інтелектуальний та ресурсний потенціал, спільно "відвойовуючи" їм перспективний розвиток на світових ринках. Українська держава, узгоджуючи загальнонаціональні економічні інтереси з економічними інтересами вітчизняних транснаціональних підприємницьких структур, на наш погляд, розширює сферу свого впливу і підвищує значення країни у світовій економіці, оскільки саме великі компанії в даний час одночасно несуть суверенну складову в рамках відкритої економіки.

Разом з тим, економічні інтереси української держави і ТНК суперечливі. Це пов'язано, на наш погляд, з тим, що вітчизняні ТНК формувалися під впливом поточних економічних інтересів, часто з використанням державних коштів, в той же час не захищаючи інтереси країни на міжнародній арені. Тому для держави інтереси вітчизняних ТНК були антагоністичними. Зі свого боку, держава не приділяла уваги включенню власних ТНК в сферу загальнонаціональних інтересів [7].

Таким чином, об'єктивні процеси розвитку міжнародного громадського виробництва та загострення глобальної конкуренції сприяють посиленню наукового інтересу до дослідження інституціональних основ формування ТНК з точки зору їх економічних інтересів. З'явилася необхідність уточнення причин, сучасних умов і напрямів формування українських ТНК, виявлення ефективності їх діяльності, з точки зору узгодження загальнонаціональних економічних інтересів з інтересами ТНК на новому етапі українських перетворень.

ТНК з'явилися як результат реалізації конкурентних переваг фірм, прагнучих в міжнародній діяльності до транснаціоналізації. Вони стають суб'єктом і об'єктом міжнародних економічних відносин і займають провідне місце в глобальній економіці.

Діяльністю компанії управляє загальний економічний інтерес, реалізація якого можлива лише в разі, якщо вхідні до неї підрозділи будуть мати достатню свободу реалізації своїх функцій, визначених центральним керівництвом компанії.

У практичній діяльності ТНК завжди знаходяться в пошуку ефективних адаптаційних механізмів в середовищі як з високими ризиками капіталізації, так і з змінною поведінкою споживачів. Аналіз показує, що адаптивні ТНК можуть здійснювати поведінку як «інституціонального індивідуалізму», так і «модульних конфігурацій». Однак це не змінює сутності загальних положень про формування ТНК як особливої інституціональної структури. Таким чином, ТНК - це тип міжнародної компанії, що відрізняється високим ступенем організаційно-управлінської та виробничої інтеграції між головною компанією та зарубіжними філіями. На відміну від багатонаціональних корпорацій (МНК), в яких капіталом володіють представники низки країн, у транснаціональній компанії суб'єктами власності є громадяни однієї країни, але її економічна діяльність проходить в інших країнах. Відмінність ТНК від інших інституційних утворень (зокрема МНК) полягає не тільки в питаннях прав власності, а й в розмірах фінансових операцій і в масштабах впливу в світі. Однак саме права власності в рамках національних ТНК роблять економічний інтерес цих інституціональних структур синергетичним не тільки щодо компанії, але і країни базування.

ТНК надають як позитивний, так і негативний вплив на економіку приймаючої країни. Вони здійснюють інвестиції в галузі обробної промисловості розвинених країн. Для більш слабких країн, в тому числі і України, ситуація інша: ТНК вважають за доцільне здійснювати капіталовкладення у видобувну промисловість і тим самим прагнуть нарощувати товарний експорт [1].

Фактором негативного впливу можна назвати вторгнення ТНК в ті сфери, які традиційно вважаються областю державних інтересів.

Важливі порівняльні види витрат, що виникають при операціях на міжнародних ринках і при формуванні транснаціональної компанії. Рішення про транснаціоналізацію приймається при порівнянні витрат на управління ТНК і трансакційних витрат, порівнянених при інших видах міжнародних операцій.

Неоінституціональний підхід в дослідженні ТНК (Фатхулдінов Р.А.) акцентує увагу на порівнянні ефективності різних інституційних механізмів, використовуваних для трансферу специфічних активів фірми за кордон. На нашу думку, слід виділити два основних механізми трансферу, решта, приватні випадки, будуть зводитися до одного з них:

- Прямі іноземні інвестиції в закордонне виробництво;
- Контрактні альтернативи прямим іноземним інвестиціям (експорт, ліцензування, франчайзинг).

Транснаціональні компанії виникають, коли фірми заміщають контрактні форми передачі конкурентних переваг внутрішньою (неринковою, ієрархічною) структурою. Рішення про транснаціоналізацію приймаються при порівнянні витрат на управління внутрішньою структурою фірми та трансакційних витрат операцій на відкритому ринку.

Слід зазначити, що операції на відкритому ринку пов'язані з наявністю таких трансакційних витрат як:

- неповна інформація з боку пропозиції. Існує розрив між зміною поточної ринкової ситуації та можливістю виробників скорегувати пропозиції товарів з тривалим терміном виробництва;
- наявність двосторонньої монополії (чи іншої ринкової структури з обмеженою кількістю агентів) збільшує витрати, пов'язані з веденням переговорів і укладанням контрактів;
- поведінка споживача щодо нового або високотехнологічного товару. Потрібна дорога реклама для роз'яснення якостей нового товару;
- неповна інформація про нові ринки, куди прагне фірма, тобто це витрати, пов'язані з просуванням товарів на віддалені закордонні ринки.

Крім загальних випадків прояву трансакційних витрат можна виділити специфічні витрати ринкового механізму, характерні для сфери міжнародних відносин:

- витрати, пов'язані з необхідністю вивчення національних традицій і культури країни, де розміщується зарубіжне виробництво;
- витрати, пов'язані з врегулюванням проблем протекціоністської політики держави, де ТНК розміщує свої філії;
- витрати, пов'язані з валютними ризиками при укладанні міжнародних контрактів. Фірми учасники міжнародної діяльності змушені нести витрати на страхування валютних ризиків.

Здійснюючи прямі іноземні інвестиції у створення закордонної філії, ТНК несе витрати на формування ієрархічної структури, координацію і управління кількома видами діяльності всередині фірми. За класифікацією Боркова Ю.А. існують три основні види витрат управління ієрархічною організацією: недоліки обліку і контролю; збільшення вартості трансакцій; затрати, пов'язані з управлінням закордонними активами.

Слід зазначити, що дана класифікація не враховує додаткові види витрат, що виникають на внутрішньому ринку ТНК, пов'язаних з підтриманням конкурентних переваг ТНК, як, наприклад:

- Витрати на навчання місцевого персоналу специфічних знань (технології, маркетингу, "ноу-хау" та ін.);
  - Витрати, пов'язані з підтриманням переваги ТНК. ТНК може зіткнутися з дифузиею специфічних активів (пряма імітація локальними виробниками, міграція фахівців всередині галузі і т.д.). Даних витрат вдається уникнути при безпосередній передачі активу локальним виробникам за ліцензійною угодою.
- Таким чином, фірмі, яка прагне до транснаціоналізації, необхідно порівняти витрати, пов'язані з недосконалістю ринкового механізму з витратами, які вона буде нести з організацією та управлінням інтегрованою структурою при формуванні зарубіжного виробництва.

Оскільки витрати, пов'язані з організацією зарубіжного філіалу, зростатимуть у міру збільшення підрозділів усередині останнього, то необхідно, на нашу думку, порівняти величини граничних витрат операцій на відкритому ринку, які задаються фірмі екзогенно залежно від недосконалісті міжнародного ринку, з граничними витратами транснаціональної фірми. Рівновага даних граничних витрат дозволить визначити оптимальну кількість операцій, які може прийняти на себе транснаціональна фірма.

Досвід світового розвитку показує, що процес інтернаціоналізації виробництва, як головної передумови створення міжнародних корпорацій, в основі своїй має модель послідовної інтернаціоналізації. Орієнтована на розширення збуту за кордоном, дана модель відображає послідовне доповнення історично і логічно першої форми інтернаціоналізації товарного експорту новими формами міжнародної підприємницької діяльності експорту ліцензій, торгової марки, прямими зарубіжними інвестиціями.

Автором не тільки розглянуті і проаналізовані етапи зростання транснаціональної компанії, але і показані шляхи створення кожного з них. Етапи росту ТНК узгоджуються з класифікацією вертикально інтегрованих великих промислових корпорацій. На кожному з етапів підрозділ ТНК наділяється певними функціями і відповідальністю по відношенню до головного підприємства. Останнє передає підрозділу весь ланцюжок виробництва і розподілу продукту, залишаючи за собою (в країні походження) тільки функцію власності. При цьому в закордонних філіях виробництво здійснюється з урахуванням особливостей місцевого ринку. На цьому заключному етапі з'являються ТНК за моделлю конгломеративних диверсифікованих структур.

Необхідно використовувати інституціональний підхід до визначення сутності та специфіки економічних інтересів ТНК. Це обумовлено характером і спектром економічних відносин, з якими стикаються економічні інтереси ТНК [8].

Економічні інтереси формуються соціальними і економічними умовами діяльності суб'єкта. Їх зміст визначається рівнем розвитку матеріальних умов життя суспільства. Будь-який інтерес виникає в реальній дійсності тільки тоді, коли створюються необхідні передумови його появи в системі економічних відносин суспільства. Водночас, вибіркове ставлення до об'єктивних можливостей напрямків діяльності обумовлюється становищем соціального суб'єкта в системі економічних відносин суспільства.

Таким чином, те, що в кожен момент суб'єкт формує саме ці, а не інші інтереси, є об'єктивно зумовленим, закономірним процесом. У той же час, даний процес протікає за участю свідомості суб'єкта. Саме в цьому полягає складність даної проблеми. Поняття "економічний інтерес" фіксує загальний, незалежний від свавілля індивідуїзму зміст їхньої свідомості, обумовлений реальною дійсністю впливу об'єктивного середовища.

Економічний інтерес ТНК являє собою сукупність відносин, що виникають між компанією як господарюючим суб'єктом, з одного боку, і суб'єктами, функціонуючими всередині компанії; з іншого - між інститутами і господарюючими суб'єктами, що знаходяться поза компанією. Економічні інтереси ТНК на рівних включаються в систему економічних інтересів глобального світу.

Сутність економічного інтересу визначається моделлю компанії (корпорації). Нами розглянуті англо-американська і континентальна моделі ТНК, кожна з яких відображає особливості американського і європейського підприємництва. На основі аналізу даних моделей, нами сформульовані економічні інтереси ТНК

щодо країн свого базування. В табл. 1 представлена економічна природа інтересу компанії в США і країнах Європейського Союзу.

**Таблиця 1.**  
**Економічна природа корпоративного економічного інтересу**

Країни	Основа економічного інтересу	Механізм розвитку економічного інтересу
США	Акціонерний капітал	Фондова біржа
Німеччина	Капітал стратегічних партнерів ( банки, страхові компанії)	Прямі інвестиції банків, страхових компаній
Італія	Фінансові ресурси олігархічних груп	Групові інвестиції
Іспанія	Капітал ФПГ	Прямі інвестиції партнерів, що входять до ФПГ
Франція	Переважно капітал держави	Кредити держави
Скандинавські країни	Приватний й державний капітал	Інвестиції інвесторів й держав

Основою економічного інтересу американської корпорації є акціонерний капітал, який вона об'єднує в результаті злиттів і поглинань різних структур через механізм фондової біржі. При реалізації свого економічного інтересу ТНК США свого часу вступили в протиріччя з економічними інтересами держави, яка відповіла на виклик корпорації потужним антимонопольним законодавством [3]. Крім того, слід відзначити ще одну специфічну рису американського законодавства - це різноманітність законів окремих штатів. Вона дозволила корпораціям ще на національному рівні відпрацювати моделі по узгодженню економічних інтересів за допомогою законодавства та інших місцевих переваг. Таким чином, сутність економічного інтересу американських корпорацій, що прагнуть до транснаціоналізації, можна, на наш погляд, представити як сукупність відносин, що складаються між корпорацією і державою, з одного боку; між корпорацією і конкретним штатом, який також має свої мотивовані потреби, що перетворюються в регіональний інтерес, з іншого.

Сучасна європейська модель корпоративного функціонування являє собою складну мозаїку різних форм і методів. У своїй основі вона орієнтована на принципи Європейського союзу, які відображають специфіку розвитку капіталізму в тій чи іншій європейській країні. На відміну від англо-американської моделі ТНК, економічний інтерес компанії Євросоюзу носить соціально-економічний характер, так як він більшою мірою відображає соціальну відповідальність компанії перед суб'єктами - учасниками бізнесу, з одного боку; з іншого партнерські відносини європейських компаній з інститутами суспільства [5].

Крім того, ТНК приймає кодекс поведінки, що обмежує реалізацію економічних інтересів компанії. Ці обмеження такого порядку:

1. Невтручання у внутрішні справи приймаючої сторони. Діяльність ТНК обмежена законами, регламентом, або встановленою адміністративною практикою цих країн.

2. Невтручання в міжурядові відносини. ТНК не повинні втручатися у відносини такого роду, при тому, що ця умова не зачіпає діяльності, яка санкціонована в рамках двостороннього або багатостороннього співробітництва.

3. Власність і контроль. ТНК в процесі прийняття рішень варто так розділити свою владу між відділеннями, щоб сприяти здійсненню вкладу в економічний і соціальний розвиток країн, в яких вони діють. Таким чином, інституційні обмежувачі роблять систему зв'язків між суб'єктами (ТНК, приймаючими державами) більш прозорими, визначеними і відповідальними. Вони являють собою форми пристосування економічних інтересів господарюючих суб'єктів до зовнішніх інститутів.

Економічний інтерес корпорації вельми суперечливий. В транснаціональних утвореннях він значною мірою залежить як від внутрішніх чинників організаційного управління, так і від зовнішніх, екзогенних умов, кількісний вплив яких на прибуток можна визначити на основі умов транснаціоналізації. Водночас, довготривала величина прибутку в значній мірі визначається ступенем стійкості економічних систем держав базування. Узгодження економічних інтересів держави і ТНК - об'єктивний процес реалізації інституційних перетворень в українській економіці.

ТНК переростають національний рівень. Звичайно, вони переслідують свої приватні економічні інтереси. Разом з тим, ТНК являють собою синтез як субнаціональних, так і наднаціональних інтересів, посилені фінансовою потужністю і тяжіє до використання, в тому числі, державного апарату окремих країн, а також суб'єктів інтересів усередині корпорації. Це призводить до протиріччя між ТНК і національною державою. Воно носить діалектичний характер і приймає різноманітні форми від прямого протистояння до цілком конструктивного взаємовигідного співробітництва.

Основні напрямки економічної політики держави, які сприяли б узгодженню інтересів ТНК і держави, зміцнюючи національну економічну міць країни такі:

- прийняття рішень про повномасштабне залучення українських компаній до процесу управління активами і зобов'язаннями зовнішнього боргу колишнього СРСР і України; про трансферт більшості зобов'язань і наступних вигод на користь компаній;

- активізація ролі держави в транснаціональній діяльності. Це пов'язано з двома причинами: по-перше, формований український бізнес за рідкісним винятком не здатний активно проводити експансію на міжнародних ринках, тому держава змушена буде "вести" його за собою; по-друге, держава повинна активізувати свою комерційну діяльність за кордоном. В даний час є позитивні приклади такої діяльності;

- перенаправлення частини інвестиційного потоку українського походження на ринки країн-боржників, в тому числі з переорієнтацією інвестицій країн, що розвиваються, на ринки країн СНД та ін. [2,4,6].

Потрібно відзначити необхідність переходу України від концепції "споживчої економіки" у зовнішньоекономічних відносинах до експансіоністської орієнтованої моделі, що здійснюється за допомогою провідних українських компаній. Це дозволить вийти на шлях інвестиційної співпраці держави та вітчизняного бізнесу. Передбачається, що реалізація даної концепції відбуватиметься в конкуренції, що посилюється в зовнішньому середовищі. Уряд повинен враховувати неминучість існуючих нині домінант:

- неможливість подолання в коротко-і середньостроковій перспективі сформованої сировинної домінанті в експорті;
- концентрації зовнішньоекономічних зв'язків на невеликій групі країн (в основному, в Європі);
- зниження обсягів офіційного і стратегічного (прямого) фінансування, спрямованого до країн третього світу;
- домінування компаній паливно-енергетичного сектору і пов'язаних з ним секторів в українському економічному середовищі;
- високої монополізації і обмежена кількість підприємств виробників експортної продукції.

Легальне інвестування капіталу, при беззастережній підтримці держави, є єдиним способом співробітництва України з іншими країнами. Це дозволить українським компаніям закріпитися на зовнішніх ринках в якості активних і конкурентних «гравців».

**Висновок.** ТНК, будучи результатом глобальних інституціональних перетворень міжнародних економічних відносин, стають «локомотивом» інституціональних перетворень в окремих країнах. В Україні економічні інтереси ТНК і держави протягом тривалого часу протистояли один одному. Разом з тим, тільки їх узгодження може піти на користь як вітчизняних ТНК, так і українській державі.

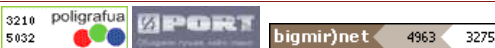
#### Список використаних джерел

1. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці / Бабенко С.Г. – К.: Наукова думка, 2003. – 430 с.
2. Білоусова С.В. Сільськогосподарський кооператив, як умова повноцінного розвитку агропромислового комплексу / С.В. Білоусова // Економічний простір. – 2009. – №32. – С. 228 - 234.
3. Бурковська А. В. Розвиток інтеграційних процесів як важлива умова формування ефективного ринку аграрної продукції / А.В. Бурковська // Економіка АПК. – 2004. – №12. – С. 106–109.
4. Вайнштейн С.Ю. Моделирование и оптимизация развития агропромышленных образований / С.Ю. Вайнштейн, С.Е. Ильющонок. – Новосибирск: Наука. – 1985. – 243 с.
5. Парсяк В. Н. Політика зростання та розвитку малих агропромислових підприємств / В. Н. Парсяк // Економіка АПК. – 2004. – № 10. – С. 56–63.
6. Пілявський В.І. Теоретична концепція визначення сутності інтеграції та її системоутворюючих елементів / В.І. Пілявський // Агросвіт, 2011. – №3. – С. 36–40.

7. Сахно Л. А. Удосконалення економічних відносин в інтегрованих агропромислових підприємствах /Л. А.Сахно // Економіка АПК. – 2004.– № 8.–С. 142–146.

8. Эддоус М. Методы принятия решений / М. Эддоус, Р. Стэнсфилд / Пер. с англ. под ред. член-корр. РАН И.И. Елисеевой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с., с. 83-87.

*Стаття надійшла до редакції 20.01.2012*



ТОВ "ДКС Центр"