

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНСТРУМЕНТІВ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ГОЛОВНІ СУПЕРЕЧНОСТІ ТА ЗАГРОЗИ

Олександр Бірюк,
аспірант кафедри
міжнародного
менеджменту
ДВНЗ «Київський
національний
економічний
університет
ім. Вадима
Гетьмана»

МАКРОЕКОНОМІКА

Сучасна світова економіка стала середовищем конкуренції стратегій сотень тисяч компаній. Таке їх розмаїття та суттєві відмінності в розвитку окремих економічних суб'єктів об'єктивно породжують питання про ефективність тих чи інших інструментів реалізації стратегії. В сучасній економічній науці сформовано достатньо спрощений підхід до аналізу питань про результативність інструментів діяльності компанії на міжнародних ринках, який базується на детермінації двох складових. По-перше, виділенні чотирьох головних способів виходу на міжнародні ринки (експорт, продаж ліцензій, спільні підприємства та прямі іноземні інвестиції) [1]; по-друге, визнанні поступового характеру процесу інтернаціоналізації. Щодо конкретизації поетапного поступу думки вчених різняться: одні доводять існування п'яти етапів (орієнтація на внутрішній ринок, відносна незалежність закордонної діяльності, значимість закордонної діяльності, транснаціональна компанія, наддержавна компанія) [2]; інші – лише трьох (початковий, локальна ринкова експансія, транснаціональний) [3].

Підкреслимо, що зазначена проблематика розглядається і в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, можна виділити роботи А. Задої, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Ю. Псарьова, С. Юрія, Є. Савельєва, М. Дідківського та ін. Втім, однозначного трактування питання про ефективність інструментів реалізації стратегії підприємств на глобальних ринках немає. Думки вчених різняться як щодо аргументів вибору окремих інструментів, так і щодо їх використання. Саме така неоднозначність визначає актуальність статті та її цілі.

Більшість сучасних досліджень прямо чи опосередковано визнають домінування ТНК у сучасній глобальній економіці та використовують при цьому цілий ряд достатніх аргументацій. Однак говорити про ідентичність стратегій ТНК, які використовуються ними в процесі експансії на світових ринках, неможливо – вони відрізняються як початковими цілями, так і формами та механізмами їх досягнення.

В контексті дослідження таких аспектів являє собою інтерес питання

щодо виділення окремих сутнісних ознак сучасних підприємств у площині двох критеріїв – наявності зарубіжних активів (ресурсів) та належності до економічно розвинених і країн, що розвиваються.

У табл. 1 наведена вибірка найбільших 10 світових транснаціональних корпорацій за обсягом закордонних активів.

Дані табл. 1 є досить симптоматичними з погляду оцінки сучасних підприємницьких стратегій на глобальних ринках. На нашу думку, слід звернути увагу на наступні особливості: по-перше, домінування ТНК з найбільш економічно розвинених країн, що опосередковано свідчить на користь тези про експансіоністську політику таких держав на сучасному етапі світового розвитку; по-друге, спостерігається значна різниця між рангом компанії за обсягом закордонних активів та показником, визначеним за часткою закордонних активів у їх сукупному обсязі.

Так, General Electric посідає за вартісних обсягом закордонних активів посідає

**10 найбільших транснаціональних корпорацій світу
за розміром закордонних активів**

| № п.п. | Назва ТНК | Країна походження | Обсяг закордонних активів (млн дол) | Частка закордонних активів (%) | Ранг |
|--------|-----------------------|-------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|------|
| 1 | General Electric | США | 442 278 | 63,43 | 7 |
| 2 | British Petroleum | Великобританія | 170 326 | 78,27 | 3 |
| 3 | Toyota | Японія | 164 627 | 60,10 | 8 |
| 4 | Royal Dutch/Shell | Великобританія/ Нідерланди | 161 122 | 68,48 | 6 |
| 5 | Exxonmobile | США | 154 993 | 70,77 | 5 |
| 6 | Ford | США | 131 062 | 47,05 | 10 |
| 7 | Vodafone | Великобританія | 126 190 | 87,40 | 1 |
| 8 | Total | Франція | 120 645 | 87,06 | 2 |
| 9 | Electricite De France | Франція | 111 916 | 47,47 | 9 |
| 10 | Wall-Mart Stores | США | 110 199 | 72,88 | 4 |

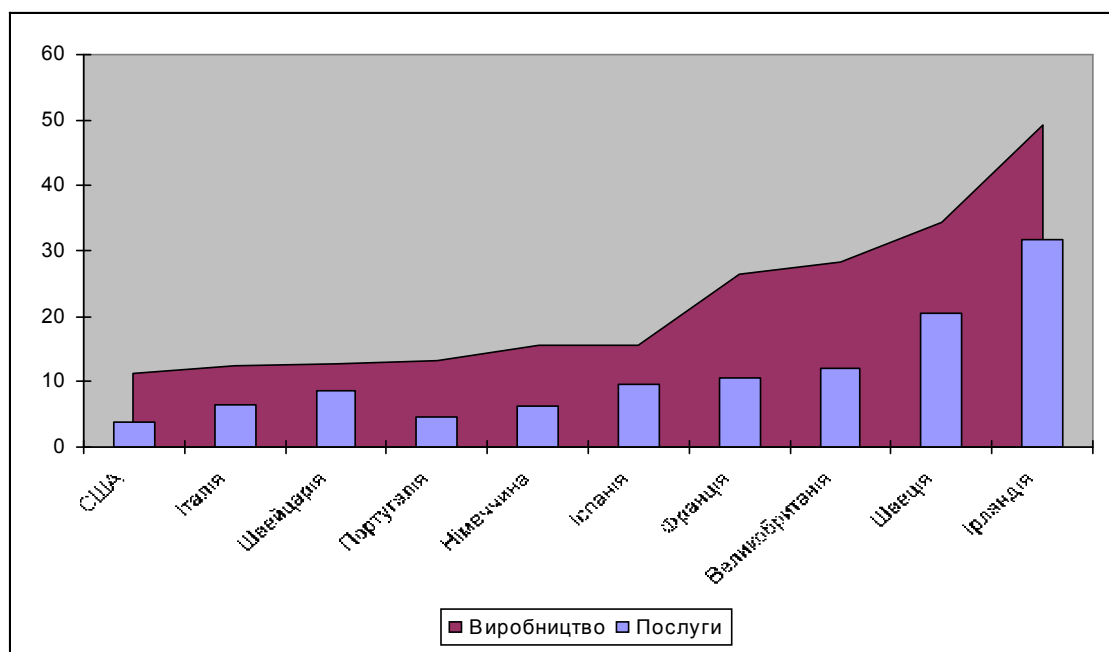
Джерело: складено автором за даними Word Investment Report

перше місце в світі, тоді як за розміром їх частки – тільки сьоме. Найбільша частка закордонних активів характерна для компанії Vodafone, яка перебуває на сьомій позиції за розміром активів. У загальному, коефіцієнт кореляції між сукупними закордонними активами та їхньою часткою становить від'ємне значення -0,1044.

Сукупний обсяг закордонних активів 10 найбільших за цим показником транснаціональних корпорацій світу становить 1 693 358 млн дол., середнє значення абсолютного показника – 169 336 млн дол., середнє значення частки закордонних активів – 68,21 %. Отже, можна зробити висновок, що кількісні показники діяльності ТНК з погляду закордонних активів не є однозначними, а від'ємне значення кореляції опосередковано свідчить про важливу, але не вик-

лючну роль володіння закордонними активами у стратегії сучасних компаній.

Одним із основоположних, базових аргументів сучасних теорій стратегічного менеджменту підприємства на глобальних ринках є проблематика перенесення виробництв з економічно розвинених країн до країн, що розвиваються. Проте, навіть дані щодо найбільш розвинених економік свідчать, що значна частина зайнятого населення працює в компаніях, які пов'язані власністю з закордонними підприємствами. Така тенденція знаходить своє відображення у статистичних даних, насамперед, якщо орієнтуватися на показники частки працівників, які зайняті у компаніях, що афілійовані з нерезидентами та перебувають під їхнім контролем (рис. 1).



Джерело: складено автором за даними OECD

Рис. 1. Частка працівників, зайнятих на підприємствах, що контролюються нерезидентами

Якщо аналізувати існування зв'язків між рівнем економічного розвитку країни та кількістю зайнятих працівників на підприємствах, що контролюються нерезидентами, можна зробити кілька важливих висновків. По-перше, спостерігається явне превалювання виробничої сфери над сферою послуг. Екстраполюючи цю тезу на рівень конкретних компаній, можна дійти висновку, що її економічна спеціалізація опосередковано впливає на принципи використання робочої сили на глобальних ринках – належність до галузей «традиційної» економіки посилює передумову для перенесення виробництва у менш економічно розвинені країни, тоді як у сфері надання послуг така залежність послаблюється.

Розглянемо характеристики зайнятості на закордонних ринках для найбільших ТНК світу (рис. 2).

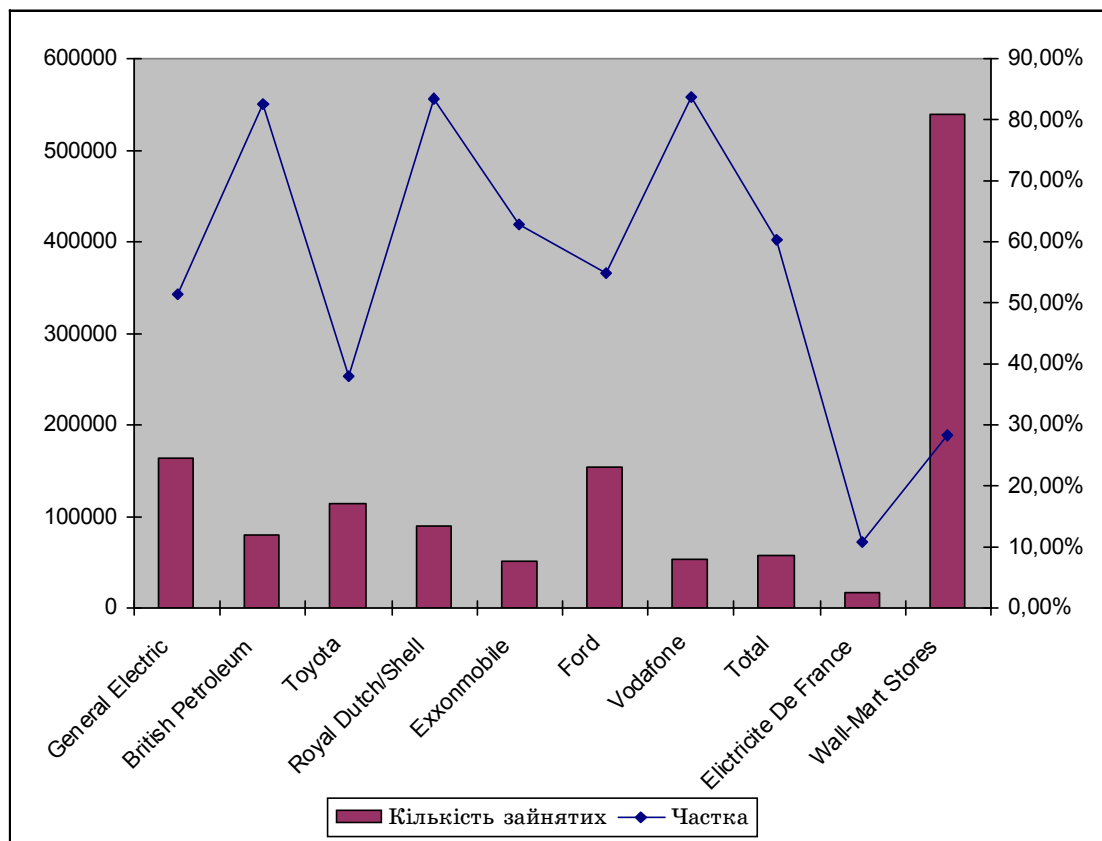
Як бачимо, і в питанні використання робочої сили провідні світові ТНК, які реалізують власну стратегію на глобальних ринках, є неоднорідними. Зок-

рема, мінімальна кількість зайнятих на закордонних ринках становить 17 185 чол., максимальне – 540 000 чол. Аналогічно значимою є і різниця в частці: мінімальне значення – 11,0 %, максимальне – 83,0 %.

Таким чином, говорити про існування чітких пропорцій в питанні діяльності сучасних компаній на глобальних ринках не можна. Неоднорідність світового економічного середовища впливає на неоднорідність сучасних компаній, які використовують різноманітні інструменти в процесі реалізації власної стратегії.

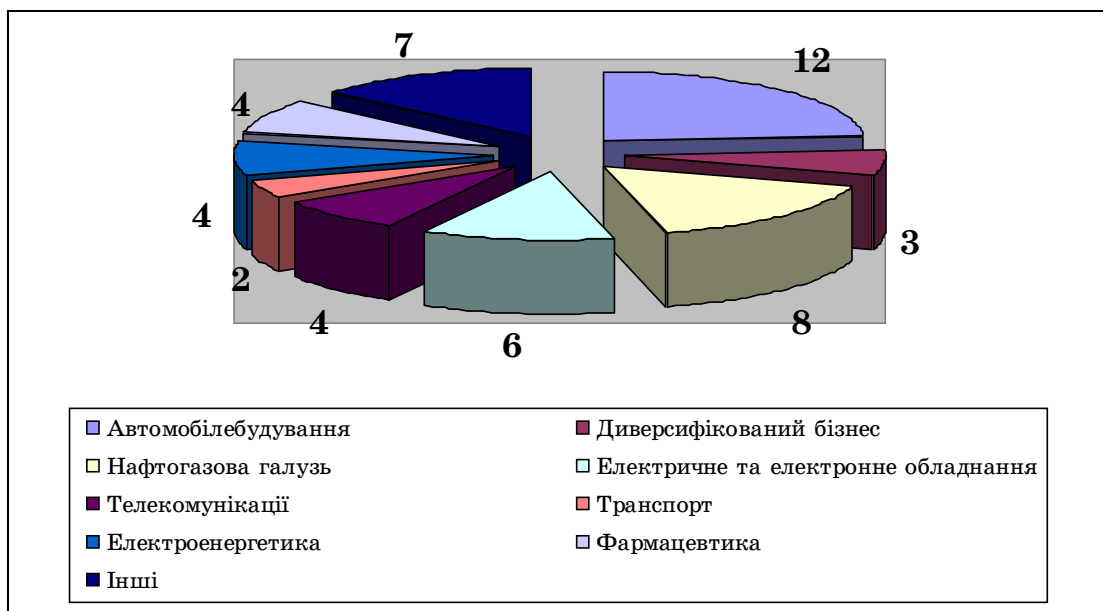
Якщо орієнтуватися на діяльність найбільш «глобалізованих» світових компаній, можна зробити наступні висновки щодо базових елементів стратегії.

1. Незважаючи на те, що сучасний етап світового розвитку характеризується дослідниками як постіндустріальний, в галузевій структурі провідних компаній продовжують відігравати визначальну роль представники базових, класичних галузей економіки (рис. 3).



Джерело: розраховано автором за даними Word Investment Report

Рис. 2. Показники зайнятості на закордонних ринках провідних світових ТНК



Джерело: розраховано автором за даними Word Investment Report

Рис. 3. Галузевий розподіл 50 найбільших ТНК за обсягом зарубіжних активів

Дані рис. 3 про галузевий розподіл провідних транснаціональних корпорацій засвідчують, що базові галузі продовжують відігравати провідну роль. Досить симптоматичним у цьому плані є той факт, що серед 50 найбільших компаній друге місце за рангом посідають: підприємства, що представляють нафтогазовий комплекс – 8 підприємств; 6 підприємств – виробництво електричного та електронного обладнання, 4 підприємства – електроенергетику. На нашу думку, такі результати мають досить просту аргументацію.

По-перше, приблизно з початку ХХ ст. нафтовим ресурсам належить визначальне місце у світовій економічній та політичній інфраструктурі; по-друге, привертає увагу бурхливий розвиток суміжних з нафтогазовою галуззю корпорацій – так, перше місце за рангом займають автомобілебудівні компанії, які представлені у списку 12 підприємствами; по-третє, більшість корпорацій зі списку мають досить тривалу ринкову історію, відповідно, набирали ринкової ваги в періоди, коли базові галузі економіки виробляли найбільшу частку доданої вартості.

1. Процес цілеутворення в стратегіях сучасних експортоорієнтованих підприємств в своїх сутнісних сторонах виходить за межі звичайної максимізації прибутку. Швидше йдеться про більш глибокі мотиви, пов'язані з усім спектром управлінських аспектів

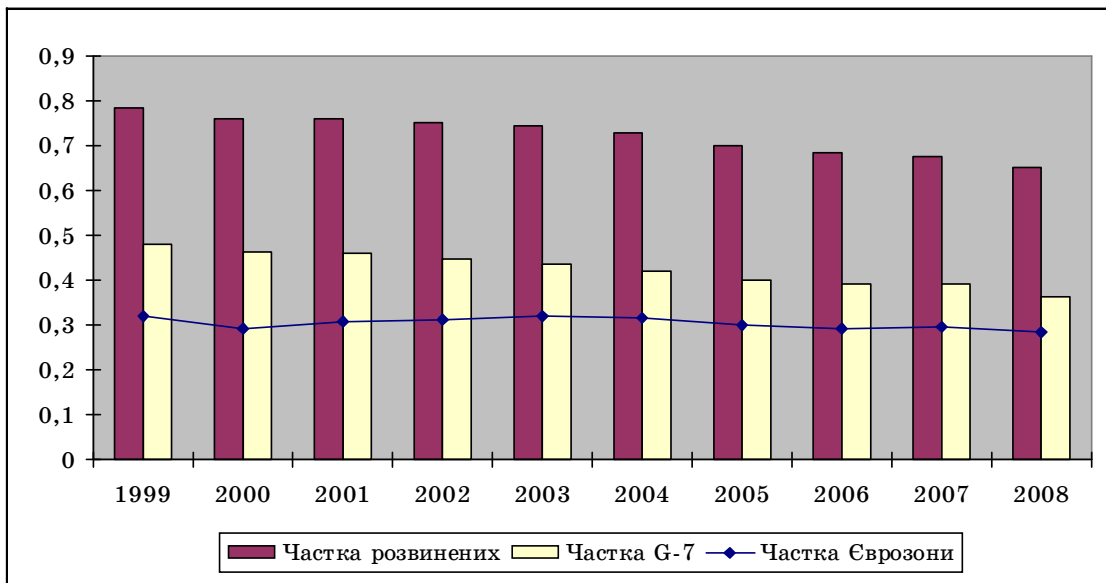
підприємства – фінансових, виробничих, маркетингових та інвестиційних. Утім, навіть у цій площині стратегії сучасних підприємств різко відмінні, вони різняться як за впливом внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

2. Ресурсна складова в розвитку сучасних експортоорієнтованих підприємств поступово втрачає своє первинне значення. Якщо на зорі свого розвитку провідні ТНК намагалися максимально збільшити свій ресурсний потенціал за рахунок закордонної експансії, то на сучасному етапі розвитку доступ до тих чи інших факторів виробництва відіграє другорядну роль.

Можна погодитися з тим фактом, що як світовий ВВП, так і експорт товарів та послуг розподілені нерівномірно – з високою часткою економічно розвинених країн та, відповідно, підлеглою роллю інших економічних агентів (рис. 4)

Дані рис. 4 явно ілюструють достовірність тези про домінування групи розвинених країн у світовому експорті:

- станом на 2008 рік за групами розвинених країн спостерігалася наступна картина: частка найбільш розвинених країн – 65,1 %, частка країн «Великої сімки» – 36,5 %, частка країн євросони – 28,6 %. З одного боку, такі дані однозначно свідчать про лідируючі позиції економічних агентів з розвинених країн у світовому експорті, з іншого – існує ряд тенденцій, які свідчать про послаблення взаємозв'яз-



Джерело: складено автором на основі World Economic Outlook

Рис. 4 Частка найбільш розвинених груп країн у світовому експорті

ку між рівнем економічного розвитку та обсягом експортних операцій;

- до згадуваних вище тенденцій на-самперед необхідно віднести повільне, але невпинне скорочення частки світового експорту, що припадає на економічно розвинені країни. Так, у порівнянні з 1999 роком частка найбільш розвинених країн скоротилася на 13,3 %, країн Єврозони – на 3,2 %, країн «Великої сімки» – на 11,7 %.

Таким чином, поєднавши аналіз щодо динаміки показника світового експорту та його міжкрайової структури можна зробити висновок, що при збереженні істотної ролі економічно розвинених країн спостерігається невпинне падіння їх частки, а зважаючи на висхідну траєкторію сукупного світового показника, це дає можливість опосередковано припустити, що на сучасному етапі залежність між рівнем розвитку країни та рівнем її експорту знижується, а центри впливу на експортні показники переміщуються з макрорівня на рівень конкретних експортоорієнтованих підприємств або груп підприємств.

Проте, характеризуючи зростання економічної ролі країн, що розвиваються, та країн з транзитивними економіками необхідно звернути увагу на той факт, що в цій групі країн зіштовхується з економічними диспропорціями іншого плану – коли розширенням характеризуються держави, віднесені до однієї групи країн за рівнем економічного розвитку. На підтвердження цієї тези розглянемо дані про експортні

показники в розрізі окремих країн, при цьому орієнтуватися будемо на дані Індії, Бразилії та Китаю, які характеризуються найвищою динамікою економічного розвитку, що адекватно відображається на показниках їх експортних операцій (табл. 2).

Дані табл. 2 підтверджують, що серед країн з транзитивними економіками спостерігається значна нерівномірність експортних потоків та їх географічна диспропорція. Звернемо увагу на такий факт – наведені країни за результатами 2008 року мали наступну частку у світовому ВВП: Бразилія – 2,85, Китай – 11,39, Індія – 4,77 %. В той же час, за розміром експортних потоків спостерігалася суттєва різниця – частка Китаю в сукупному експорті наведених трьох країн становила 80,1 %, Бразилії – 10,5 %. Тобто, можна зробити висновок, що серед країн з транзитивними економіками зв'язок між рівнем економічного розвитку (який характеризується часткою країни у світовому ВВП) та кількісними параметрами експорту послаблюється.

Домінанта розвинених країн та окремих регіонів за кількісними показниками експорту жодним чином не пов'язується з кількістю експортоорієнтованих підприємств у конкретних національних економіках. Цілий ряд досліджень, проведених у вказаному напрямку, не виявили істотного зв'язку між часткою країни у світовому експорті та кількістю компаній, які здійснюють експортну діяльність (табл. 3).

Таблиця 2

**Окремі показники експортної діяльності Індії, Китаю та Бразилії
(млрд дол. США)**

| Країна | Півд. і центр. Америка | Півн. Америка | Європа | СНД | Африка | Азія | Бл. Схід |
|----------|------------------------|---------------|--------|-----|--------|------|----------|
| Індія | 4 | 22 | 34 | 2 | 13 | 46 | 25 |
| Бразилія | 38 | 32 | 43 | 4 | 9 | 26 | 6 |
| Китай | 39 | 264 | 264 | 48 | 37 | 521 | 47 |

Джерело: складено автором за даними ITS 2008

Таблиця 3

**Частка компаній, що здійснюють експортну діяльність
на світових ринках**

| № п.п. | Країна | Рік розрахунку | Частка компаній |
|--------|----------|----------------|-----------------|
| 1 | США | 2002 | 18 % |
| 2 | Норвегія | 2003 | 39,2 % |
| 3 | Франція | 1986 | 17,4 % |
| 4 | Японія | 2000 | 20 % |
| 5 | Чилі | 1999 | 20,9 % |
| 6 | Колумбія | 1990 | 18,2 % |

Джерело: адаптовано автором за World Trade Report 2008

Примітка: враховані компанії виробничого сектору

З даних табл. 3 чітко видно – зв'язок між рівнем економічного розвитку та кількістю компаній, що здійснюють експортну діяльність на глобальних ринках, слабкий. Зокрема, якщо врахувати ранги наведених країн за часткою у світовому ВВП та експорті, виявляється суттєвий незбіг. Наприклад, якщо США посідає перше місце за часткою у світовому ВВП, а Чилі – тільки 65, то кількість чилійських експортних компаній виробничого сектору перевищує аналогічний показник для економіки США на 2,9 %. На нашу думку, подібну ситуацію можна пояснити дією кількох факторів:

- концентрацією експортних операцій у найбільш економічно розвинених країнах світу серед компаній, що лідирують за обсягами експорту;
- компанії з країн, що розвиваються, та країн з транзитивними економіками розглядають зовнішньоекономічну діяльність як значимий елемент власної підприємницької стратегії. Більше того, вони намагаються через вихід на глобальні ринки подолати та компенсувати диспропорції, що притаманні внутрішнім ринкам товарів та послуг;
- по-третє, слід зважати на той факт, що наведені статистичні дані характеризують експортну діяльність підприємств виробничого сектору, для представників якого з країн, що розвиваються, експорт є першою, базовою ланкою в зовнішньоекономічній експансії. Тоді як для компаній з економічно розвинених регіонів більш при-

родними є інші інструменти реалізації стратегії на глобальних ринках.

Отже аналізуючи роль експорту та експортоорієнтованих компаній в архітектурі сучасної світової економіки можна, на нашу думку, говорити про існування полірівневих глобальних суперечностей, які характеризують сучасні експортні потоки. Формалізовано їх можна представити наступним чином (рис. 5).

Тобто, на сучасному етапі діяльність експортоорієнтованих компаній у глобальному бізнесі характеризується значними суперечностями як на мегарівні, так і на рівні управлінських рішень для конкретного підприємства. Існування цих суперечностей є явищем об'єктивним, притаманним усім без винятку економічним агентам, що функціонують у глобальній економіці. Втім, їхній вплив на формування експортоорієнтованих компаній неможливо уніфікувати, ті фактори, що пригнічують експортний потенціал одного підприємства, можуть стимулювати розвиток іншого. Формально, існуюча множина суперечностей перетворює процес формування стратегії сучасних експортоорієнтованих компаній на невпинний процес вибору серед існуючих альтернатив, окремі з яких можуть навіть не відповідати місії підприємства.

В цілому, можна виділити наступні основоположні тенденції, екстраполяція яких на рівень діяльності експортоорієнтованих компаній дає можливість виділити сутнісні ознаки стратегій та інструментарій їх реалізації (табл. 4).



Джерело: складено автором

Рис. 5. Суперечності експортної діяльності у глобальному середовищі

Таблиця 4

Головні тенденції світового експорту та їх вплив на діяльність компаній

| № п.п. | Макрорівень | Вплив на стратегії експортоорієнтованих компаній |
|--------|--|--|
| 1 | Зростання світового експорту у абсолютних та відносних показниках | Збільшення ролі зовнішньоекономічної діяльності в сукупній структурі операцій підприємств, вплив глобальних факторів на підприємницькі стратегії усіх без винятку економічних суб'єктів |
| 2 | Зростання співвідношення між експортом та світовим ВВП | Зростання ролі експортоорієнтованих компаній у створенні світового валового внутрішнього продукту |
| 3 | Домінування експорту над інвестиціями та заощадженнями (у відношенні до ВВП) | Перетворення експортних операцій на одну із головних форм зовнішньоекономічної діяльності, яка за своїм значенням щонайменше не поступається фінансово-інвестиційній складовій. Рівноправність фінансової, інвестиційної та фінансової підсистем стратегії експортноорієнтованих підприємств |
| 4 | Переважаюча частка найрозвиненіших країн у світовому ВВП | Гірші конкурентні позиції та можливості реалізації стратегій для підприємств, що знаходяться в країнах, що розвиваються, у порівнянні з економічними суб'єктами, які перебувають у розвинених країнах |
| 5 | Високий рівень кореляції між показниками ВВП та експортом | Розвиток зовнішньоекономічних операцій сприяє зростанню доданої вартості, що створюється конкретно підприємницькою одиницею, відповідно, нарощування експортних операцій стає передумовою для покращення конкурентної позиції |

Джерело: складено автором

Можна навести достатньо чітку аргументацію щодо існування залежностей між загальними тенденціями експортних операцій у світовій економіці та стратегією діяльності експортоорієнтованих компаній. Таким чином, конкурентне середовище глобальних ринків, його неоднорідність та диспропорції у можливостях різних економічних агентів виносять на перше місце питання щодо інструментів реалізації стратегії експортоорієнтованих підприємств, доцільності їх використання в тих чи інших умовах, ефективність впливу на розвиток компанії.

Література

1. *Beamish P., Killing J., Lecraw D., Crookell H.* International Management, Irwin, Boston, 1991, P. 7.
2. *Robinson R.D.* International Management. N.Y.: Holt, Rinehard and Winston, 1972. – P. 32-34.
3. *Белошапка В.А., Загорий Г.В.* Стратегическое управление: принципы и международная практика. – Учебник/Под ред. В.А. Белошапки. – К.: Абсолют-В, 1998.
4. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навч. посіб./ За ред. А. Задой. – К.: Знання, 2007.
5. Международные стратеги экономического развития: Учеб. пособие/Под ред. Ю. Макогона. – К.: Знання, 2007.
6. *Псарьов Ю.* Управління стратегією конкурентної переваги//Менеджер. – 2001. – №2. – С. 102-106.
7. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри/ За ред. С.І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К.: Знання, 2002.
8. *Дідківський М.І.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посібник. – К.: Знання, 2006.
9. World Investment Report 2008.
10. World Trade Report 2008.
11. www.oecd.org.
12. www.wto.org.