

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ КРАЇН БРІКС

У статті узагальнено основні теорії та погляди на проблему виникнення та становлення транснаціональних корпорацій країн, що розвиваються; проаналізовано мотиви, унікальні виклики та стимули діяльності на глобальних ринках; узагальнено основні риси ТНК країн БРІКС та надано рекомендації щодо забезпечення конкурентоспроможності.

В статье проанализированы основные теории и взгляды на проблему возникновения и становления транснациональных корпораций развивающихся стран; проанализированы мотивы, уникальные вызовы и стимулы деятельности на глобальных рынках; обобщены основные черты ТНК стран БРИКС и предоставлены рекомендации относительно обеспечения конкурентоспособности.

The article carries out an attempt to analyze the main theoretical concepts and approaches to the problem of appearance and rise of Emerging Market Multinationals, discloses the motives and incentives unique challenges which MNC are faced entering global markets, summarizes the main features of the MNC of BRICS countries and suggested recommendations for ensuring competitiveness.

Ключові слова: ТНК, БРІКС, глобальні ринки, інтернаціоналізація, експансія, країни, що розвиваються.

Багатополарність в світі характеризується зростаючою економічною взаємозалежністю п'яти вимірів: капітал, талант, ресурси, споживачі, інновації. Ця нова, більш глибока фаза глобалізації відкриває додаткові можливості для ТНК країн, що розвиваються, які, в свою чергу, впливають на конкуренцію в даних п'яти вимірах. Процеси транснаціоналізації виробництва і капіталу, вираженням яких стали ТНК, є основою і рушійною силою глобалізації світової економіки. Тому дослідження особливостей становлення транснаціональних корпорацій країн, що розвиваються, є досить актуальним.

Сучасні знання про виникнення та розвиток ТНК країн, що розвиваються, сформувалися здебільшого завдяки дослідженням таких вчених, як R.Gouvea [4], M.Guillen [5], A.Klimek [6], R.Ramamurti [9], Alan M.Rugman [10], Wijen Frank & R.J.M. van Tulder [11]. Дослідження переважно спрямовані на визначення й обґрунтування сутності інтернаціоналізації даних ТНК, мотивів їх експансії на глобальні ринки. Водночас, фрагментарними є наукові здобутки щодо етапів становлення корпорацій країн БРІКС, виокремлення їх гетерогенних рис, що і зумовлює необхідність поглибленого дослідження даної проблеми.

У попередніх наукових дослідженнях сутності ТНК країн, що розвиваються, та чинників їх формування не знайшли достатнього комплексного діагностування аспекти впливу трансформацій сучасного світогосподарського розвитку на вдосконалення парадигмальної конструкції глобальної конкурентоспроможності ТНК країн БРІКС. Головний напрям розвитку корпоративних структур БРІКС акцентований на створенні угруповання конкурентоспроможних підприємств, що домінують на національних ринках, та забезпеченні їм умов експансії на міжнародні ринки. Не існує сталої концепції щодо етапів становлення корпорацій країн, що розвиваються, та їх характерних ознак. У зв'язку з цим, дослідження напрямів розвитку глобальної конкурентоспроможності ТНК зумовлює необхідність урахування комплексності і багатоаспектності цієї економічної

категорії.

Метою дослідження є узагальнення основних поглядів на проблему виникнення і функціонування транснаціональних корпорацій країн БРІКС з урахуванням дії визначальних чинників глобалізації світової економіки.

Сучасні концепції, які пояснюють причини виникнення транснаціональних корпорацій країн, що розвиваються, ґрунтуються на загальновідомих теоріях транснаціоналізації. Розглянемо еволюцію даних теорій: 1) 1950-1970 рр. – концепція поєднання переваг компаній-інвесторів та країн-реципієнтів Данінга; теорія використання ринкової влади Хаймера-Кіндлебергера; теорія життєвого циклу товару Вернона; 2) початок 1970-х – середина 1980-х рр. – теорія «летючих гусей» Кодзима, Озава; упсальська теорія інтернаціоналізації компанії Юхансона; концепція захисного інвестування Грехема; 3) кінець 1970-х р. – теорія інтернаціоналізації Баклі, Рагмана; еkleктична OLI-парадигма Данінга; 4) середина 1990-х р. – теорія дисбалансів Муна; OLIH-концепція Калотая; 5) кінець 2000-х р. – Northeastern University Emerging Market MNEs Project (ідея Р.Рамамурті про різні стадії розвитку ТНК); Columbia University Emerging Market Global Players Project (ідея А.Кузнецова про «мобілізаційні» фактори ПІІ).

Базуючись на зазначених теоріях, Роб ван Тулдер досліджує особливості транснаціональних корпорацій країн БРІКС крізь призму чотирьох елементів: взаємодія з урядовими структурами країни-базування; рівень розвитку ринкових сил на національних ринках; оцінка впливу економії масштабу; оновлення загальної стратегії компанії [11, с.24]. Проте зазначений підхід не виділяє чітких меж для диференціації корпорацій.

Й.Луо та Р.Тунг пропонують досить цікавий підхід до категоризації корпорацій країн, що розвиваються. Залежно від типу власності (приватна/державна) та міжнародної диверсифікації (вузька/широка) компанії поділяються на: претенденти на світове лідерство, транснаціональні агенти, нішеві гравці, спеціалізовані компанії.

Нішеві гравці – міжнародні компанії з приватною власністю, що займають вузькоспеціалізовані ніші на міжнародних ринках. Дані компанії позиціонуються як невеликі за розміром, але з перспективою зростання. Прикладом є китайська телекомунікаційна компанія ZTE та турецька Arcelik. Претенденти на світове лідерство – це міжнародні компанії приватного типу власності, з розвиненою товарною та географічною диверсифікацією. Представниками даного типу класифікації є китайська компанія Haier, яка займає четверту позицію серед лідерів світової галузі побутової техніки, російська «Лукойл» та бразильська компанія Embraer. Транснаціональні агенти – компанії державного типу власності, для яких єдиним варіантом інтернаціоналізації та експансії є злиття та залучення міжнародних інвестицій. Транснаціональні агенти є компаніями акціонерного типу, проте вектор їх дій визначений державною політикою. Більшість даних компаній – лідери стратегічних державних галузей. Міжнародна експансія дозволить їм розширити сферу дії на світових ринках та стимулювати економічний розвиток у рамках країн базування. Переважно транснаціональні агенти зосереджені в енергетичній галузі: China's Trust & Investment Corp (СТІС), російська компанія

«Газпром», бразильська Petrobras та індійська India's Oil & Natural Gas Corp. Спеціалізовані компанії – державні вузькоспеціалізовані компанії, сфера дії яких сконцентрована на вибраних ринках державного значення. Для даних компаній міжнародна експансія є способом отримання прибутку та виконання державних стратегічних програм. Під даний тип підпадають такі компанії, як Sinorec (лідер китайської нафтової галузі), Minmatal (металургійна галузь), «Роснефть» та Bharat Heavy Electrical (важка промисловість, Індія) [12, с. 481-482].

Й.Луо, Р.Тунг розробили модель поведінки компаній країн, що розвиваються. Модель розкриває мотиви, унікальні виклики та стимули діяльності, що постають перед компаніями країн, що розвиваються на глобальних ринках (рис. 1).

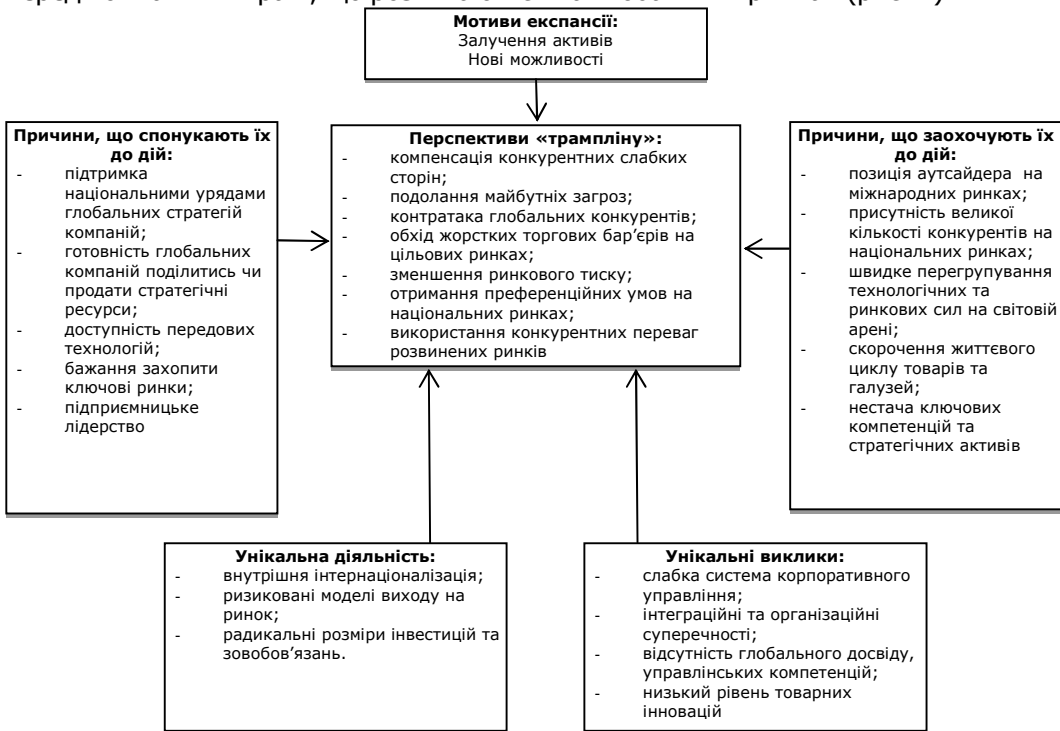


Рис 1. Міжнародна експансія компаній країн, що розвиваються, – перспективи розвитку
*Джерело: [12, с.485]

Дж.Метьюс в своїй концепції «Поєднання. Посилення. Пізнання» (Linkage. Leverage. Learning Model) наголошує на тому, що корпорації країн, що розвиваються, використовують різні моделі виходу на глобальні ринки. Згідно з даною теорією, успіх цих компаній визначається трьома факторами. По-перше, форсована інтернаціоналізація дозволяє їм здійснити «гештальт поворот». Даний поворот відноситься до переваг, що отримують компанії від присутності на глобальних ринках. У результаті ефекту глобалізації компанії країн, що розвиваються, втілюють не абсолютно зростаючу стратегію інтернаціоналізації, а лише закріплюють всеохоплюючі перспективи присутності на ринках, враховуючи при цьому дещо повільні темпи зростання розвинених країн. По-друге, дані

корпорації вдосконалили більшість інноваційних бізнес-моделей, що дало їм змогу оперативно реагувати на виклики конкурентів. По-третє, компанії стрімко підхопили світові хвилі інноваційності, що має прояв навіть на стратегічному рівні. Стратегічні інновації зміцнюють ресурсну основу компаній та відкривають нові можливості використання активів більш ефективно. Дані фактори вказують на те, що потрібно вийти за рамки існуючої системи судження, за якої інтернаціоналізація виступає як бар'єр для слабких компаній, а не вектор зростання [8, с.6-8].

Згідно з вищезазначеною теорією, компанії країн, що розвиваються, свою діяльність базують на ресурсах Поєднання, Посилення, Пізнання. Поєднання компаніями залучених ресурсів із власними є першою потенційною перевагою. Так, глобальна спрямованість бізнесу стає основним джерелом конкурентних переваг. Здатність до поєднання відкриває перед компаніями країн, що розвиваються, доступ до ресурсів, що так необхідний при інтернаціоналізації. За традиційним ресурсним підходом, предметом дослідження для компаній виступають «бар'єри поширення» ресурсів, в той час як досліджувана нами група компаній концентрує увагу на їх подоланні. Так, головна увага в моделі LLL спрямовується на ресурси та їх потенціал бути залученими.

Отже, зарубіжна експансія ТНК країн, що розвиваються, зумовлена кількома мотивами: отримання доступу до нових ринків, отримання передових технологій, зниження виробничих витрат, залучення стратегічних активів.

Підсумовуючи вищезазначені підходи Й.Луо, Р.Тунга та Дж.Метьюса, потрібно зазначити, що компанії країн, які розвиваються, систематично та рекурсивно використовують міжнародну експансію як «трамплін» для залучення дефіцитних ресурсів, необхідних для більш ефективного конкурування із глобальними компаніями як на національних, так і на міжнародних ринках та для зниження тиску від урядових та ринкових обмежень. Всупереч судженню, за яким процес інтернаціоналізації забезпечує ТНК конкурентними перевагами, корпорації країн БРІКС мають спочатку створити унікальні конкурентні переваги, для того щоб розпочати міжнародну експансію.

Транснаціональні корпорації країн, що розвиваються, не є гомогенною групою ні за якими параметрами. Країни їх походження, галузі, в яких вони функціонують, конкурентні переваги, якими володіють, ринки, які захоплюють, та шляхи інтернаціоналізації варіюються досить суттєво для даних ТНК. У процесі свого становлення ТНК країн БРІКС пройшли різні історичні етапи розвитку. Ще в 60-х-70-х роках минулого століття виникли ТНК у Бразилії (Norberto Odebrecht, Pao de Acucar та Petrobras) [4, с.147], в Індії в цей час активно розвивались такі корпорації, як Birla, Tata, Kirloskar, Thapar, Mafatlal, JK Singhanian, Mahindra [3, с.87].

У Росії, як і в інших країнах БРІКС, активно йде процес корпоратизації, тобто розвиток та розповсюдження корпоративних форм організації виробництва. Даний процес почався з середини 1990-х років, в період приватизації державних підприємств [2, с.134]. Серед інтегрованих бізнес-груп А.В.Кузнецов в роботі «Перспективы развития различных типов российских транснациональных

корпорацій (ТНК)» виділяє «Базовий Елемент», «Ренова», «Альфа», «Интеррос», «Северсталь», «АФК Система», «Газпром» [7, с.12]. Поява великих російських компаній, що займають провідне становище не тільки на національному, але й на міжнародних ринках, – один із результатів розвитку російської економіки за останні 15 років. Розвиток корпоративного сектору Китаю почався разом з економічною реформою, що проводилась в країні з 1978 р. Однак, на думку Брюса Діксона, викладену в книзі «Красные капиталисты в Китае: партия, частные предприниматели и перспективы политических перемен», сучасний етап розвитку китайських компаній, під час якого вони стали здійснювати вихід на зарубіжні ринки, почався з моменту посилення ролі класу підприємців у суспільстві [1, с.12]. Haier, Huawei, Sinopet, CNOOC – приклади дійсно глобальних китайських компаній. Багато інших транснаціональних корпорацій Китаю (банки, автовиробники, ресурсно-орієнтовані компанії та компанії сфери високих технологій) реалізують свою глобальну присутність шляхом інвестування і через процеси злиття та поглинання.

Провівши детальний аналіз етапів становлення корпорацій, потрібно виділити їх основні риси:

- велику роль у розвитку бізнесу провідних корпорацій країн БРІКС відіграє державна підтримка та фінансування. Найбільшим ступенем державної підтримки користуються китайські компанії;

- переважна більшість корпорацій є ресурсно-орієнтованими;

- для корпорацій БРІКС першочерговими зовнішніми ринками були ринки країн ближнього зарубіжжя. Так, бразильські компанії здійснювали інтенсивну експансію на початкових етапах свого розвитку в рамках Південно-Американського спільного ринку (МЕРКОСУР), російські – СНД, індійські – Асоціації регіонального співробітництва Південної Азії (ПААР); китайські – Асоціації країн Південно-Східної Азії (АСЕАН). Більшість корпорацій БРІКС до сьогодні носять характер регіональних.

Отже, найбільшими викликами для ТНК країн БРІКС є створення стійких конкурентних переваг на глобальних ринках. Ключем до успіху для даних корпорацій є здатність розглядати глобальну конкуренцію як основу для створення можливостей виходу за встановлені рамки.

Аналізуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що транснаціональні корпорації країн, що розвиваються, чинять радикальний вплив на зміну конкурентної структури та основ глобальних галузей. Мультиполярність світової економічної системи характеризується наявністю кількох центрів економічної сили та активності, де досліджувані нами корпорації посідають чільне місце. Отже, основними інструментами підвищення конкурентоспроможності для ТНК країн БРІКС можуть бути: компетентне здійснення в рамках конкурентної стратегії злиття та поглинання для репрофілювання матеріальних активів відповідно до ситуації на ринку; створення стратегічних альянсів, перш за все науково-технічних та комплексних, для формування майбутніх компетенцій; аутсорсинг у глобальному масштабі для мінімізації витрат та концентрації на ключових компетенціях.

У зв'язку з цим подальші дослідження доцільно спрямувати на визначення стратегій корпорацій країн, що розвиваються, імперативів економічного розвитку ТНК.

Список використаних джерел:

1. Диксон Б. Красные капиталисты в Китае: партия, частные предприниматели и перспективы политических перемен./Перевод с английского – М.:ЗАС «Олимп-Бизнес», 2005 – С.288
2. Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики. Инвестиционный аспект/М.:КомКнига, 2007. – 288 с.
3. Мальцева О.А. Индийские инвестиции за рубежом// Международные отношения.2009 – С. 83-90
4. Gouvea R. Transnationalization of Brazil's Software Industry// Transnational Corporations. – 2007. – Vol.16, No.1. – P.147
5. Guillen M. Emerging Markets Rule: Growth strategies of the New Global Giants. McGraw – Hill, 1ed. October 2012. – P.240
6. Klimek A. Emerging multinational corporations: theoretical approach. – 2011. – Wroclaw University of Economics. – P. 15
7. Kuznetsov A.V. Prospects of various types of Russian transnational corporations (TNCs)//Electronic publications of Pan-European Institute. – 2007. – No.10. – P.12 <http://www.tse.fi/pei/pub>
8. Mathews, J. 2006. Dragon multinationals: New players in 21st century globalization. Asia Pacific J Manage. 23, 2006. – P: 5 – 27.
9. Ramamurti Ravi. "What Have We Learned about EMNEs," In Ravi Ramamurti and Jitendra Singh (eds.) Emerging Multinationals from Emerging Markets, Cambridge UK: Cambridge University Press. – 2008. – Chapter 13. – P.39
10. Rugman Alan M. Theoretical Aspects of Multinational Enterprises from Emerging Economies, with Particular Reference to China. – 2012. – P.29
11. Wijen, Frank &, R.J.M. van Tulder (2011). Integrating environmental and international strategies in a world of regulatory turbulence. California Management Review, 53(4), 23-46.
12. Yadong Luo and Rosalie L. Tung. 2007. International Expansion of Emerging Market Enterprises: A Springboard Perspective. Journal of International Business Studies, Vol. 38, No. 4: 481-498.
13. The Rise of the Emerging-Market Multinational. Multi-Polar World 2. Accenture. – 2012. – P.56