

УДК 330.101.2

СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ (ТНК)

Х. Кметик

Українська академія зовнішньої торгівлі

Транснаціоналізація і, зокрема, транснаціональні корпорації (ТНК) вже досить давно є предметом наукових дискусій з боку представників зарубіжної та вітчизняної економічної науки. ТНК впродовж кількох останніх десятиріч є об'єктами уважного спостереження та детального вивчення різних галузей науки: економіки, політології, соціології тощо. Починаючи з 1960-х років науковці безперервно здійснюють спроби пояснити закономірності діяльності ТНК як на національних, так і на міжнародних ринках, а також виявити можливі наслідки їх глобального поширення на різні галузі промисловості та аспекти економіки країн.

Зокрема, теорія ТНК почала оформлюватися в окрему науку з 60-х років ХХ ст., тобто з часу досягнення перших здобутків у даній царині, розширюючись, вдосконалюючись та доповнюючись у різні періоди внесками численних дослідників. На різних етапах свого розвитку вказана теорія отримувала різні назви відповідно до методології та інструментарію, що використовували автори різних концепцій, та пояснювала різні аспекти діяльності ТНК.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, прямі іноземні інвестиції, інтернаціоналізація, міжнародна торгівля, транзакційні витрати, інтерналізація, конкурентні переваги.

З першої половини ХХ ст. наука, як зарубіжна, так і вітчизняна (та той час радянська), з інтересом слідкує за діяльністю перших ТНК, що вже активно функціонували на міжнародній арені. Дослідники багатьох галузей науки за допомогою різних підходів та методів намагалися пояснити закономірності роботи та поведінки цих економічних гігантів. Все це спричинило виникнення багатьох наукових напрямів, які, в свою чергу, намагалися висвітлити дане явище.

Першою у цьому не легкому завданні слід зазначити *теорію прямих іноземних інвестицій (ПІІ)*, яка часто вживає терміни «ТНК» та «ПІІ» як синоніми. Однак у 1970-х роках С.Гаймер, Р.Кейвз, Е.Пенроуз та Ч.Кіндлбергер висловили думку стосовно неможливості обґрунтування поведінки ТНК через теорію ПІІ. Такого підходу до пояснення закономірностей роботи та поведінки ТНК притримувався і Р.Вернон, який зазначав, що “у 1970-х роках основні напрями економічної теорії були зовсім не пристосованими до концепції ТНК. В той час економісти провідних університетів применшували можливість того, що ринкова система може бути неефективною; такі феномени, як монополії, економія на масштабах зазвичай вважалися тривіальними або як такі, що не існують. І якщо активна конкуренція не була помітна на деяких ринках, цей факт вважався принаймні спірним (...). Таким чином, економісти не мали причин відхилитися від процесу роз'яснення, вдосконалення та розширення загальної моделі рівноваги, базуючись на тому припущенні, що основні умови моделі задоволені” [8; 140].

Зважаючи на зазначене, варто було б згадати і вклад до вказаного питання Нобелівського лауреата 1991 року Р.Коуза та його працю “Природа фірми” (1937 р.). Дана праця була однією з перших спроб пояснити існування мережі філій. Він запропонував концепцію, в якій стверджує, що інституційні недоліки та витрати, пов'язані з окремими транзакціями між незалежними учасниками, можуть змусити фірму до інтерналізування цих транзакцій (тобто перенесення транзакцій з зовнішнього ринку до своєї внутрішньої структури). А право власності та недосконалість ринку можуть впливати на те, як розширюються межі фірми [1; 41].

Наступною спробою вивчити та пояснити закономірності поведінки ТНК була *теорія міжнародної торгівлі*. У 1980-х роках теоретики міжнародної торгівлі визнали, що відмінності між фірмами змушують компанії пристосовуватись до встановленого характеру торгівлі, проте водночас вони зовсім випустили з уваги базовий феномен явища під назвою “ТНК” – феномен внутрішньофірмової торгівлі. Не менш важливим є той факт, що в основі традиційних моделей міжнародної торгівлі лежить припущення про ринок з досконалою конкуренцією, а теорія ТНК за визначенням має справу виключно з недосконалою конкуренцією.

На окрему увагу заслуговує також внесок радянських вчених до теорії ТНК як дисципліни в системі економічної теорії. Свої дослідження вони розпочали ще з 50-х років на прикладі великих міжнародних корпорацій-монополістів, і розглядали їх виключно з позицій марксистсько-ленінського аналізу, майже повністю відкидаючи наукові твердження багатьох перелічених іноземних дослідників як “безпідставні та такі, що повністю встали на захист інтересів великого капіталу” [2; 8]. Досліджуючи причини виникнення корпорацій, радянські вчені приходять до висновку, що “інтернаціональний концерн виникає не стільки тому, що відбувається інтернаціоналізація власності на акціонерний капітал, скільки тому, що його діяльність перестав

підкорюватися закономірностям відтворення якої-небудь країни” [6; 31], і таке твердження за своєю суттю зовсім не суперечить висновкам іноземних науковців щодо питання виникнення ТНК. Загалом, чимало наукових праць щодо ТНК було видано такими вченими, як Астапович А.З., Іванов І.Д., Хвойник П.І., Белоус Т.Я., Чириков Г.Г., Шишков Ю.В., Юданов А.Ю., Березной А.В. та ін.

Існування багатьох підходів до вивчення явища ТНК засвідчило той факт, що для їхньої систематизації, узагальнення, вдосконалення та поглиблення необхідна загальна теорія, яка б детально описувала та пояснювала закономірності діяльності ТНК, а також могла б прогнозувати їхню поведінку.

Різні науковці виділяють різні етапи розвитку цієї теорії, присвоюють їм різні назви, іноді об'єднуючи деякі з них, іноді розділяючи та виокремлюючи нові. Одні вчені вважають, що існуючі концепції є етапами розвитку однієї загальної теорії, інші - що кожна з них є окремим напрямком, який тлумачить різні аспекти економічного життя, наприклад, прямі іноземні інвестиції, міжнародну торгівлю тощо.

Зважаючи на вищезазначене, науковці виділяють такі основні етапи розвитку теорії ТНК:

– 1960 рік – теорія монополістичної переваги.

Перший систематизований виклад цієї теорії зробив С.Гаймер у своїй докторській дисертації «Міжнародні операції національних фірм» у 1960 р.

Відповідно до даної теорії ТНК виступають як суб'єкти ринкової влади. На ранніх стадіях зростання фірма збільшує свою долю на ринку шляхом злиття і поглинання, збільшення концентрації виробництва, що, в свою чергу, веде до отримання більшого прибутку. Проте згодом настає момент, коли подальше зростання концентрації виробництва на національному рівні стає неможливим і тоді фірма починає здійснювати іноземні інвестиції, продовжуючи втілення попередньої економічної стратегії вже за кордоном. Так відбувається перетворення фірми на транснаціональну компанію.

Виникнення ТНК призводить до збільшення бар'єрів входження в галузі, які ними контролюються. Тому їхня діяльність характеризується монополістичною конкуренцією в сфері диференційованих продуктів, що фірма створює завдяки своїм “особливим перевагам” (вони ще називаються перевагами власності (ownership advantages)), а саме: економії на масштабах, науково-технічним досягненням, знанню ринку, управлінським навичкам.

Таким чином, теорія ринкової влади стверджує: фірма, що інвестує, володіє монополістичними перевагами (ownership advantages), які дозволяють їй діяти на закордонних ринках з набагато більшою ефективністю, ніж місцеві конкуруючі фірми. Дані переваги стосуються швидше специфіки компанії, аніж її виробничого розташування, вони є її власністю, а тому є недоступними решті фірм на відкритому ринку.

– 1966 рік – теорія життєвого циклу продукту.

Основні її положення були розроблені Р.Верноном у 1966 р. Дана теорія розглядає взаємозв'язок між життєвим циклом типового нового продукту та міжнародної торгівлі і розділяє час існування нового товару на три стадії:

– Стадія появи нового продукту: новий продукт з'являється на внутрішньому ринку США і споживається лише на території цієї країни. На цьому етапі якісні характеристики продукту, обсяги і технології ще не є сталими, оскільки фірма лише освоює виробництво даного товару та ринок, на якому він реалізується.

– Стадія зрілості продукту: формуються певні загальні стандарти нового виробу, визначаються його основні характеристики та технологічні процеси виробництва. Швидко зростає попит на товар з боку іноземних споживачів. Проте, разом з тим попит обмежується регіоном розвинутих країн, оскільки даний товар призначено для задоволення потреб споживачів з високим рівнем доходу. Іноземний попит та економія на масштабах виробництва стимулюють експорт продукту на ринки розвинутих країн. Крім того, збільшення обсягів реалізації товару та утвердження на закордонних ринках ставить перед виробниками проблему, яка полягає у вирішенні питання, де надалі здійснювати виробництво: нарощувати його обсяги у США чи переносити елементи або навіть цілі технологічні процеси на територію інших розвинутих країн. Вернон висловив припущення, що доцільно переносити виробництво товару до країн Західної Європи і вже звідти експортувати його до США, бо товари західноєвропейського виробництва мають бути дешевшими порівняно з аналогічними американськими, оскільки праця в Західній Європі дешевша.

– На цій стадії весь комплекс характеристик продукту вже чітко визначений. Тепер виробництво товару може переміщуватись до країн, що розвиваються, де ціна праці на порядок нижча.

Таким чином, можна стверджувати, що дана теорія дає можливість охарактеризувати динамічний аспект порівняльних переваг, який полягає в тому, що протягом життєвого циклу продукту змінюються географічні зони його виробництва [8].

– 1976 – теорія інтерналізації / 1976-1986 – теорія трансакційних витрат.

Сучасні дослідники ТНК досить часто об'єднують ці дві концепції в одну.

Вони виникли приблизно в один і той самий час в середині 1970-х років. Автори даних концепцій багато в чому спиралась на роботи відомого нобелівського лауреата 1991 року Р.Коуза, який у своїй статті “Природа фірми” (1937 р.), намагаючись з'ясувати причини виникнення фірм та зміни їх розмірів, заклав основи таких понять, як “інтерналізація” та “трансакційні витрати”. Основною причиною виникнення фірм, на його думку, є уникнення витрат на трансакції, що виникають на недосконалих ринках [1; 38]. Щодо розмірів, то Коуз

стверджував: “Фірма стає більшою, коли додаткові трансакції організуються підприємцем, і вона стає меншою, коли він відмовляється від організації таких трансакцій” [1; 39].

Першою опублікованою працею саме з *теорії інтерналізації* вважається книга П.Баклі та М.Кассона “Майбутнє мультинаціонального підприємства” (1976 р.). Цю теорію обстоювали також такі відомі дослідники, як П.Кругман, Ч.Кіндлбергер, А.Рагман.

Об’єктом розгляду теорії інтерналізації є ТНК, характерною ознакою якої є міжнародне виробництво. Дана теорія пояснює внутрішнє функціонування великих фірм, які переміщують різні види своєї діяльності з ринкового середовища всередину своєї структури так, що виробництво, розподіл і споживання матеріалів, факторів виробництва і деяких товарів та послуг відбувається повністю між одиницями самої фірми, тобто здійснюється інтерналізація. Отже, інтерналізація – це процес перенесення операцій із зовнішнього ринку до своєї внутрішньої структури всередині фірми, що компенсує недоліки традиційного (зовнішнього) ринку і вирішує проблеми розміщення та розподілу шляхом адміністративних розпоряджень.

Теорія інтерналізації – теорія саме транснаціональної корпорації, оскільки вона бачить всередині неї самої причини та передумови міжнародного виробництва, а також виступає у ролі засобу збереження фірмою специфічних переваг в міжнародному масштабі. Інтерналізація вважається рушійною силою створення та функціонування ТНК.

Отже, теорія інтерналізації стверджує, що ТНК здійснюють міжнародне переміщення товарів і послуг ефективніше, ніж зовнішній ринок. Важливість даної теорії, на нашу думку, полягає у визнанні недосконалостей ринку, які ускладнюють ефективне здійснення операцій в області міжнародної торгівлі та інвестицій.

Структура та функціонування корпоративних ієрархій у 1970-1980-х роках стали активною сферою вивчення та дебатів серед економістів, що призвело до виникнення та поширення *теорії трансакційних витрат*.

На відміну від теорії інтерналізації, об’єктом розгляду теорії трансакційних витрат є власне трансакційні витрати, через призму яких пояснюється діяльність як національних фірм, так і фірм, що оперують на міжнародній арені.

Як було вже зазначено, підґрунтя для цієї теорії заклали ще Р.Коуз у 1937 році, а фундаментальною вона стала завдяки працям таких дослідників, як Олівер Вільямсон, Марк Кассон, Даглас Норт, Жан-Франсуа Аннар та ін. Проте, найбільш повний виклад трансакційної концепції здійснив О.Вільямсон, основи якої він заклали в опублікованій у 1971 році статті “Вертикальна інтеграція виробництва: аналіз ринкової неспроможності”. Автор стверджує, що сучасна корпорація являє собою складний і важливий економічний інститут, і її належить розглядати як продукт серії організаційних інновацій, метою та результатом яких була мінімізація трансакційних витрат. Замість трактування фірми як виробничої функції теорія трансакційних витрат стверджує, що фірму (принаймні у більшості випадків) корисніше розглядати як структуру управління угодами [8; 437].

Теорія трансакційних витрат, за О.Вільямсоном, дає можливість пояснити розподіл економічної активності між фірмами та ринками, а також внутрішню організацію, включаючи аспекти її побудови та загального розміру [8; 607].

Трансакційний підхід до вивчення ТНК характеризується розумінням внутрішньої корпоративної організації як важливого фактора економічної ефективності, а також трактуванням структурних відмінностей між фірмами насамперед як результату прагнення до мінімізації трансакційних витрат.

– 1986-1990 – теорія конкурентної переваги.

Засновником даного підходу був Майкл Портер, який намагався “дати пояснення виникненню багатонаціональних компаній (БНК) – фірм, що діють в декількох країнах одночасно;...з’ясувати, як і чому БНК з певних країн оволодівають унікальним досвідом та “ноу-хау” в тій чи іншій сфері; чому одні БНК мають і посилюють ці переваги, а інші – ні?” [1; 37].

Ключовою відмінністю концепції конкурентних переваг від інших теорій, розглянутих вище, є вибір об’єкта дослідження. Головним завданням зазначеної теорії є пояснити, чому та чи інша країна у більшій чи меншій мірі підходить в якості країни базування корпорації для конкуренції у тій чи іншій галузі. М.Портер стверджує, що конкурентна перевага прямо пов’язана з місцевими умовами країни, яка є країною базування для компанії. Саме тут визначається її політика, створюються і утримується основний товар і технологія його виробництва в широкому розумінні, а іншою діяльністю фірми займаються в багатьох інших країнах” [1; 38]. Автор теорії виділяє чотири властивості країни, що носять загальний характер і формують середовище, у якому створюються та конкурують місцеві фірми і яке може як сприяти створенню конкурентної переваги, так і шкодити йому, а саме: 1) факторні умови (кваліфікована робоча сила певного профілю, інфраструктура тощо); 2) умови попиту (яким на внутрішньому ринку є попит на продукцію чи послуги, що пропонуються даною галуззю); 3) пов’язані та підтримуючі галузі, конкурентоспроможні на міжнародному ринку; 4) стратегія фірми, її структура і конкуренти.

– 1958-1988 – еkleктична парадигма.

Теоретичні здобутки вищезазначених індивідуальних концепцій було проаналізовано і синтезовано у комплексний та фундаментальний підхід Дж.Даннінгом. Даний підхід отримав назву “еклектична парадигма” (або “OLI-парадигма”), основним положенням якої є те, що фірма стає ТНК тоді, коли вона володіє такими особливими перевагами, як: переваги власності (Ownership advantage); переваги розміщення (Location advantage); переваги інтерналізації (Internalisation advantage). Наявність цих переваг, за Даннінгом, є необхідною та

достатньою умовою для перетворення національної фірми на ТНК і зростання глобальної мережі її закордонних підрозділів, що підсилює та поглиблює глобальну присутність даної корпорації [6].

Таким чином, незважаючи на те, що дане питання давно розглядається дослідниками ТНК, на сьогодні не існує комплексного теоретичного підходу щодо висвітлення ролі і місця ТНК у системі інтернаціоналізації світового суспільного виробництва, який би поєднував наявні спроби пояснити закономірності діяльності ТНК на світовому ринку. Існує ряд окремих підходів, розроблених зарубіжними науковцями, і навіть так звана "еклектична парадигма", що намагається поєднати декілька з основних концепцій у одну теорію. Такі ж спроби були здійснені і радянськими вченими, випущено ряд наукових праць та монографій, однак їхній аналіз діяльності "міжнародних капіталістичних монополій" часто відрізнявся негативістським ставленням та базувався на критиці іноземних "апологетів" даного явища.

Загалом, концепції і моделі, що лежать в основі теорії транснаціоналізації господарської діяльності фірм, різноманітні, мають спільні риси та особливості, трактують транснаціоналізацію як динамічний процес, котрий веде до функціонування ТНК як системи, що характеризується цілісністю та, водночас, складною структурою. Сама ж теорія ТНК, яка знайшла свій розвиток та прояви у сучасних умовах, формує наукове уявлення про транснаціоналізацію як системний процес у рамках інтернаціоналізаційних перетворень світової економіки.

Отже, можна стверджувати, що в цілому теорія ТНК є дуже розлогою в розумінні проблематики, яку вона охоплює, зосереджуючись на ТНК як об'єкті дослідження.

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право. - Нью Йорк, Телекс, 1991. - 190с.
2. 2. Медведев В.А. Глобализация экономики: тенденции и противоречия // Мировая экономика и международные отношения, 2004, № 2.
3. 3. Портер М. Международная конкуренция. - М.: Междунар. отношения, 1993.
4. 4. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция. СПб.: Лениздат, 1996. - 702с.
5. 5. Чибриков Г.Г. Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства. - М.: Изд-во МГУ, 1979.
6. 6. Dunning J.H. The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporations: interactions and policy implications // Transnational Corporations, vol. 1, no. 3 (December 1992).
7. 7. Vernon R. Research on transnational corporations: Shedding old paradigms // Transnational corporations, vol.3, no.1, (February 1994).

FORMATION AND DEVELOPMENT OF THEORY OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Khrystyna Kmetyk

Ukrainian Academy of Foreign Trade

Transnationalization and, in particular, TNCs are already a longtime article of scientific discussions from the side of representatives of foreign and domestic economic science. During a few last decades TNCs are the objects of attentive supervision and detailed study of different branches of science: economies, political sciences, sociology and others like that. Beginning from 1960th scientists all over the world made the attempts to explain mechanism of activity of TNC both on national and on international markets; they also tried to find out the possible consequences of their global distribution on different fields of industry and aspects of economy of countries.

In particular, the theory of TNC arranged as a separate science in 60th of XX century, since the time of the first achievements in this area, broadening, perfected and complemented in different periods with contributions of numerous researchers. On the different stages of its development the indicated theory got the different names in accordance with methodology and tool, that the authors of different conceptions utilized, and explained the different aspects of TNCs' activity.

Key words: transnational corporations, direct foreign investments, internationalization, international trade, transaction expenses, internalization, competitive advantages.