

4. Palmer, T. B. and Wiseman, R. M. Decoupling risk taking from income stream uncertainty: a holistic model of risk // *Strategic Management Journal*. - 1999. – Vol. 20 – P. 1037-1062.
5. Politis, J. D. Self-leadership behavioral-focused strategies and team performance: the mediating influence of job satisfaction // *Leadership & Organization Development Journal*. – 2006. – Vol. 27 (3, 4) – P. 203-216.
6. Ruefli, T. W., Collins, J. M. and LaCugna, L. R. Risk measures in strategic management research: Auld lang syne? // *Strategic Management Journal*. - 1999. – Vol. 20 – P. 167-194.
7. Snowdon, B. and Stonehouse, G. Competitiveness in a globalised world: Michael Porter on the microeconomic foundations of the competitiveness of nations, regions, and firms // *Journal of International Business Studies*. - 2006. – Vol. 37 – P. 163-175.

Гончарова О.В.,

аспірант, асистент кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного
університету імені Вадима Гетьмана

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ ГЛОБАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Актуальність дослідження. Транснаціоналізація - найважливіша складова і одночасно головний механізм загальних процесів глобалізації. Вона представляється найбільш істотним елементом і одним з основних контурів-регуляторів, що забезпечують єдність функціонування світової економіки. Через ТНК і пов'язані з ними транснаціональні банки проходять фінансові і товарні потоки, які визначають розвиток світового господарства. Вони є провідним чинником глобалізації економіки, розміщуючи окремі частини й стадії відтворювальних процесів по територіях різних країн. Саме ці чинники і обумовлюють актуальність даного дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій. Актуальність і значимість теми привертає увагу як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Певні аспекти даної проблематики розглядаються у роботах вітчизняних науковців: О.Білоруса, Є. Панченко, Б. Губського та ін.

Виявлення невирішених проблем. Й понині глобалізація і транснаціоналізація залишаються найбільш обговорюваними й водночас недостатньо вивченими тенденціями сучасного світу, тому можна констатувати не тільки зростання наукового інтересу до розглядуваної проблематики та достатній рівень опрацювання низки теоретичних та практичних питань, а й невирішеність окремих проблем, дискусійність і навіть контроверсійність значної частини висновків і пропонованих рекомендацій, що стосується і проблеми формування нової управлінської парадигми в умовах глобалізації.

Формування цілей статті. У даній статті поставлено завдання дослідити концептуальні засади транснаціоналізації і її місце у світовій економіці, а також вплив на формування ефективної моделі глобального управління.

Основний зміст статті. Економічно процеси транснаціоналізації обумовлені переважно можливістю і необхідністю переливу капіталу з країн з його відносним надлишком у країни з його дефіцитом, де, однак, у надлишку є інші фактори виробництва (праця, земля, корисні копалини), які не можуть бути раціонально використані у відтворювальних процесах через недостачу капіталу. Крім того, ці процеси стимулюються потребою в зменшенні ризиків шляхом розміщення капіталу в різних країнах, а також прагненням наблизити виробництво до перспективних ринків збуту і раціоналізувати оподаткування й митні платежі для корпорації в цілому. Об'єктивно транснаціоналізація веде до вирівнювання економічних умов у різних країнах.

Займаючи центральне місце в сучасній світогосподарській системі, ТНК надають все більший вплив на міжнародні відносини і світову економіку в цілому, хід якої багато в чому визначається особливостями їх розвитку. Існуючі системи управління в ТНК зародилися і сформувалися на протоголобальній стадії економічного розвитку, вони діяли в умовах індустріального суспільства, водночас, перехід до постіндустріальної фази вимагає від ТНК розробку і прийняття нових, адекватних часу, управлінських моделей.

Зародившись як специфічно американські, багато тенденцій розвитку ТНК швидко здобувають загальний характер. Одна з них - поступовий перехід у них лідерства від банків до небанківських фінансових установ, насамперед до страхових компаній і інвестиційних фондів. Активи останніх у світі вже перевищили 10 трлн дол. Виникає своєрідний розрив між швидко зростаючою “новою” і набагато менш динамічною “старою” економікою. Все це не могло не надати вплив на ТНК.

По-перше, виникли нові ТНК в галузі високих технологій. Одночасно особливе переломлення одержує така ознака ТНК, як наявність прямих закордонних інвестицій, які здійснюються тепер в основному в сферу обслуговування і сервісні центри.

По-друге, значно змінюється політика старих ТНК, які також бажають перетворитися в компанії, орієнтовані на обслуговування клієнтів.

Не випадково навіть концерн Ford, який першим застосував конвеєр і поклав початок масовому виробництву, використовує сьогодні принципово нові стратегії. Маючи у своєму розпорядженні торговельну марку, він прагне стати координатором діяльності великих корпорацій, зв'язаних між собою мережею міжфірмових поставок. На думку його керівництва, сьогодні автомобільний концерн з більш-менш значними обсягами випуску продукції не може існувати поза системою взаємозв'язків з іншими концернами. Ford залишає за собою просування товару на міжнародних ринках (хоча й в обмежених масштабах), стратегічне планування (яке носить все більшою мірою індикативний характер) і сервісне обслуговування. Прямі закордонні інвестиції при цьому також у зростаючих масштабах здійснюються в сервісні галузі.

У той же час Ford досить активний при створенні міжнародних стратегічних альянсів. Хоча говорити про перетворення його в чисто “оболонкову” компанію поки ще не можна, тенденція, безумовно, зберігається.

Ще один приклад нової політики американських ТНК - створення корпораціями Ford і General Motors єдиного центру продажів автомобілів в Інтернет. Понад 30 тис. постачальників компанії Ford надають матеріали й напівфабрикати на суму більше 80 млрд дол. через електронну систему AutoXchange. Вона використовується і для реалізації готової продукції.

Американські ТНК нерідко стають лідерами у великих альянсах. Так, міжнародний стратегічний альянс Delta створений за участю відомих європейських авіакомпаній (Air France, Austrian Airlines), однак лідирує в ньому американська Delta. Аналогічна ситуація склалася в сфері реклами - провідними міжнародними холдингами тут виступають ТНК США (Omnicom Corp., Interpublic Group).

Сьогодні в США формується принципово новий вид ТНК, орієнтованих у першу чергу на діяльність у сфері послуг і інформаційних технологій. Їх прямі закордонні інвестиції також здійснюються в сферу послуг, але носять глобальний характер. Сутність таких ТНК більшою мірою відображає, напевне, термін “глобальні компанії”. Ці корпорації передають виробництво відповідно до системи угод іншим компаніям, нерідко в країнах, що розвиваються, а самі концентрують свою діяльність на НДДКР. Крім того, вони активно співробітничать один з одним у рамках міжнародних стратегічних альянсів.

Глобальні компанії вже зараз формують механізми взаємодії з малими фірмами в сфері НДДКР. Деякі з них (General Electric, Cisco) уже домоглися в цьому певних успіхів, інші (Procter&Gamble) здійснюють величезні інвестиції у власні НДДКР. У перспективі можливе формування “горизонтальних корпорацій”, специфіку яких становить обмеження ієрархії, а іноді й повна відмова від неї. Оргструктура заснована на поділі по базових процесах (як правило, виділяються 3 - 5 процесів, що лежать в основі виробничого циклу). Основу компанії становлять автономні робочі групи (команди), число яких також мінімізується. Топ-менеджмент украй нечисленний, у його розпорядженні залишаються лише фінанси і кадри.

При аналізі європейських ТНК можна виділити ряд тенденцій, частина яких є переломленням світових. Як і в США, у Європі утворилася “нова економіка”, що базується на високотехнологічних, інформаційно-комунікаційних ТНК. Обсяг венчурного капіталу в країнах ЄС, збільшуючись з 1973 р. на 35 - 45% щорічно, досяг до 2007 р. майже 12 млрд дол.

Загальною відмітною рисою і своєрідною тенденцією європейських ТНК можна вважати низьку і постійно падаючу питому вагу в їхній структурі власності творців компаній, які контролюють лише 7% корпорацій, при високій і зростаючій частці банків і інших інвесторів, що контролюють близько 45% ТНК, а також інсайдерів (менеджерів корпорацій), що контролюють приблизно 25% ТНК.

Європейські ТНК відрізняються схильністю до протистояння одна одній, у той час як американські і японські більше розташовані до компромісів і

альянсів навіть зі своїми конкурентами. Однак в останні роки все чіткіше проявляється тенденція до об'єднання європейських корпорацій перед обличчям заокеанських суперників.

Як і в США, у Європі стратегічна ініціатива усе більше йде від банків, які втрачають з виникненням розвиненого електронного ринку капіталу свої конкурентні переваги, і переходить до страхових і інвестиційних фондів.

У Європі швидко наростає хвиля злиттів і поглинань. Ще в 1998 р. США і Великобританія лідирували по їх числу й вартості, і термін “трансатлантичні злиття” ставився переважно до інтеграції компаній цих країн. Більшість же злиттів фірм континентальної Європи здійснювалося з європейськими компаніями. Сьогодні ситуація принципово змінюється. Хоча частка США на ринках злиттів і поглинань в 1999 р. перевершувала частку країн ЄС, однак вона знизилася на 10%, у той час як країн ЄС зросла більш ніж в 3 рази. У більшості трансатлантичних злиттів домінуючу роль грають тепер ТНК Західної Європи, особливо ФРН.

ТНК європейських країн мають істотні розходження у своїй внутрішній кадровій політиці і стилі менеджменту. У Великобританії, наприклад, стратегія формування міжнародного колективу припускає значну роль іноземного топ-менеджменту. У багатьох великих компаніях іноземні менеджери стають президентами й головами рад директорів. Вони є в основному представниками англійських країн (США, Австралії) або колишніх британських колоній.

Французькі ж ТНК, навпаки, украй обережно ставляться до співробітництва з ТНК інших держав, прагнучи до інтеграції всередині країни, а не до міжнародних злиттів. У меншому ступені, чим німецькі і американські ТНК, беруть участь вони й у міжнародних стратегічних альянсах

З середини 80-х років почався процес “розмивання” традиційних фінансових груп Японії і зближення форм японських ТНК з існуючими в США й країнах Західної Європи.

Як і там, у Японії намітився розрив між “старою” і “новою” економіками, виражений при цьому більш різко. Мова йде в основному не про традиційний форми японських корпорацій, а про високотехнологічних компанії. Останні активно йдуть на злиття з європейськими і американськими корпораціями, стаючи нерідко вирішальним фактором росту (як у випадку з альянсом компаній Fujitsu і Siemens). Капіталізація фірм “старої економіки” (традиційних ТНК) як і раніше залишається вище, ніж “нової”, однак саме вони (NTT, Rihm, Denso, Sankyo) зростають найбільш швидкими темпами. Багато молодих висококваліфікованих фахівців прагнуть працювати не у великих сюданах, а в невеликих компаніях, що займаються НДДКР.

Японські фірми більш активно, ніж американські і західноєвропейські, використовують менеджерів і співробітників приймаючих країн. Помітною тенденцією “старих” ТНК стала активізація закордонної інвестиційної діяльності. Це пов'язане з тим, що основною їх метою є сьогодні зниження витрат, що спонукає збільшувати масштаби виробництва за кордоном і активніше використовувати принцип міжнародної кооперації. Яскравим

прикладом може служити альянс Nissan - Renault, що представляє багатонаціональну корпорацію.

Інші індустріально розвинені азіатські країни, які традиційно багато в чому йшли за Японією, після кризи 1998 р. змушені були почасти скорегувати свої орієнтири.

Так, основною тенденцією в розвитку ТНК Південної Кореї стає їх перехід під контроль компаній США і Європи, причому мова йде скоріше про поглинання, чим злиття. Як правило, це встановлення контролю над окремими дочірніми фірмами (наприклад, концерн Volvo пішов на придбання дочірніх компаній Samsung, British Telecom став одним з найбільших акціонерів LG Telecom, BASF і Hewlett-Packard викупили створені ними раніше спільні підприємства). Здійснюються і внутрішні злиття, нерідко з ініціативи держави. Основою нової системи інтегрованих корпоративних структур повинні стати спеціалізовані компанії, які утворюються шляхом виділення з конгломератів галузевих дочірніх фірм і їх наступного злиття, однак чеболи протривляється цьому і йдуть на злиття лише під тиском держави.

Необхідність діючої багатобічної системи управління безумовна. Однак політики і експерти задаються питанням, чи здатна існуюча система багатобічних інститутів ефективно здійснювати завдання глобального управління на основі принципів прозорості, підзвітності і справедливості.

Після п'яти років тривалих багатобічних переговорів у рамках Дохійського раунду в липні 2006 року вони були заморожені на невизначений період. Нові спроби дійти згоди між США, ЄС і передовими країнами, що розвиваються, з питань сільськогосподарських субсидій у червні 2007 року також провалилися. У сформованих умовах найбільш ефективним підходом може стати не подальше просування торговельних переговорів, а стратегія «підтримки сформованого режиму», раціоналізація численних багатобічних регіональних і двосторонніх угод, удосконалення процедур вирішення суперечок [1, с. 5-8].

Світовий банк і Міжнародний валютний фонд мають потребу в якнайшвидшій реформі, і не тільки в результаті втрати авторитету після фінансової кризи 1997 року і тієї, що розпочалася в 2007 р. Підвищення легітимності інституту вимагає перегляду співвідношення квот, зміни ситуації, у якій США фактично мають право вето на будь-які рішення, спрямовані на реформу. Необхідна зміна ситуації, у якій країни з низькими доходами, що становлять основний контингент позичальників, фактично забезпечують дохід банку, однак не мають достатньої ваги у прийнятті рішень інституту [2]. Перехід Світового банку від системи позик до грантів дозволив би захистити країни з низькими доходами від нарощування боргу і у повному обсязі реалізувати Багатобічну ініціативу по полегшенню заборгованості відповідно до зобов'язань, прийнятими країнами членами «Групи восьми» у Гленіглі, «на основі справедливого розподілу фінансового навантаження і підтримки довгострокової боргової стійкості шляхом реалізації програми заходів МВФ/РБ по забезпеченню боргової стійкості для країн з низькими доходами» [3].

Економічні проблеми; проблеми безпеки, боротьби з міжнародним тероризмом і нерозповсюдженням ядерної зброї; реалізація завдань

енергетичної безпеки також вимагають формування глобального співтовариства, об'єднання зусиль, мобілізації всіх ресурсів. Відповідальність за цей глобальний порядок денний, ініціативу і лідерство в її реалізації несуть насамперед країни «Групи восьми», ЄС, системно значимі країни і міжнародні інститути, насамперед ООН. Для цього необхідна реформа багатобічних інститутів. Перешкодою до реформи є не самі інститути, а країни члени міжнародних організацій, які не бажають передавати більше повноважень, побоюються часткової втрати суверенітету, зміни балансу сил в організаціях. Доти поки найбільш впливові держави не вироблять загальний порядок денний і згоду про реформу інститутів, створення ефективної багатобічної системи глобального управління неможливе. З історії міжнародних відносин відомо, що кризові ситуації часто стають поштовхом до подолання тупикових ситуацій, формуванню консенсусу, пошуку і прийняттю інноваційних рішень. Однак ступінь взаємозалежності і рівень глобальних викликів настільки великі, що наслідки нових криз можуть бути непередбаченими. Необхідно випереджальна дія з боку насамперед країн «Групи восьми», ЄС і країн членів Ради Безпеки ООН.

Підсумовуючи викладене, відзначимо, що з останньої чверті ХХ століття суттєву роль у світовій політиці починають грати міжнародні економічні зв'язки. Якщо раніше міжнародні економічні відносини здійснювалися на основі товарообміну, то тепер вони охоплюють самі різні сфери - від наукових досліджень і технологій, до промисловості, транспорту і сфери обслуговування. Виникнення міжнародних економічних організацій пов'язане також і з політичною зацікавленістю провідних світових держав у посиленні своїх позицій на світовій арені і координації питань пов'язаних з інвестиціями і фінансовими потоками.

В той же час, такі чинники глобальної дестабілізації, як проблеми сировинних ресурсів, особливо енергетичних, зменшення світового обсягу експортно-імпортних операцій, нові конфлікти між корпоративними учасниками глобального ринку, інституційна незбалансованість міжнародних організацій, викликають необхідність змін в організації управління на всіх ланках світового співтовариства.

В першу чергу, це стосується транснаціональних корпорацій. На нашу думку, основні класичні тенденції, пов'язані з концентрацією і централізацією капіталу, зберігають свою роль. Ідуть інтенсивні об'єднувачі процеси злиттів і поглинань. Поряд з цим зростає значення малих і середніх ТНК, особливо у високотехнологічних галузях, де основний дохід підприємствам дає інтелектуальний капітал. Власники цього капіталу - топ-менеджери і фахівці - здобувають все більшу вагу, часто відтискуючи титульних власників при прийнятті стратегічних рішень по розвитку й управлінню корпорацією.

ТНК високотехнологічних галузей промисловості утворили «нові економіки», що розвиваються більш інтенсивно, ніж «старі», при цьому технологічний і організаційний розрив між ними стає усе відчутніше.

Вважаємо, що сучасні тенденції розвитку ТНК пов'язані насамперед з новими інформаційними технологіями, завдяки яким стали можливими

організація “горизонтальних” ТНК і виникнення різноманітних мережних структур управління.

Стосовно інституційних проблем, то тут вважаємо за доцільне відзначити наступне. Однією з основних ідей створення міжнародних економічних організацій стала ідея універсалізації світового економічного простору для впровадження ринкових механізмів і усунення бар'єрів, що перешкоджають вільному руху капіталу. Після Другої світової війни мирне урегулювання інтересів вийшло на перше місце, розвинені країни прийшли до висновку, що запобігання світових воєн прямо пов'язане із установами міцних економічних зв'язків між країнами на всіх рівнях - від державного до приватного підприємництва.

Саме з цією метою було ініційоване створення таких організацій, як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк і Генеральна угода з тарифів і торгівлі/Світова організація торгівлі.

Роль міжнародних організацій у глобалізуючому світі зростає в силу нездатності держав поодиночки контролювати світові процеси. Цим пояснюється і необхідність інституційних перетворень багатофункціональних організацій з глобальними можливостями. Незавершеність процесу формування системи глобального управління змушує держави «страхуватися», розподіляючи зовнішньополітичні ресурси між декількома організаціями, що найчастіше веде до дублювання їх функцій.

Зі збільшенням числа проблемних сфер і регіонів світове співтовариство вже навряд чи зможе дозволити собі подібне розпилення сил. У зв'язку з цим можливі три варіанти: створення нової організації, вибір на користь однієї з існуючих або їх спеціалізація. Перший варіант, швидше за все, несподіваний. Другий більш реальний, з огляду на потужні ресурси блоку «Велика вісімка» - ЄС.

Найкращим, на нашу думку, уявляється третій варіант: у міру інституційного насичення глобального простору, функціональне розширення міжнародних організацій сповільниться і стане можливою їх спеціалізація, виходячи з порівняльних переваг.

Список використаної літератури:

- 1) Volcker P. International institutions in a global economy // Oxonomics.- Volume 1.- Issue 1.- December 2006.- P. 5-8.
- 2) EU worries about loss of influence in IMF // <http://www.euractiv.com/en/euro/eu-worries-loss-influence-imf/article-157354>.
- 3) Матеріали саміту Гленіглс// <http://www.g8russia.ru/g8/history/gleneagles2005/3/>.
- 4) Экономика транснациональной компании: Учеб. пособие для вузов / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. - М.: Высш. шк., 2005. С. 24.
- 5) Кальченко Т.В. Імперативи системної взаємодії у формуванні глобальної економіки: Дис... докт. екон. наук: 08.00.02 / Київський національний економічний ун-т. — К., 2007. — С. 382.
- 6) Blair T. A Global Alliance for Global Values. Tony Blair. Foreign policy

center // <http://fpc.org.uk>

7) Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура.- М., 2000.- С. 102.

8) Осипов Ю. Россия: ни глобальное, ни национальное, а имперское // Философия хозяйства.- 2004.- № 1.- С. 14.

9) http://www.unctad.org/en/docs/wir2008overview_en.pdf.

10) <http://www.unctad.org/en/docs>.

Дерев'янюк І.П.,

к.і.н. доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу ІМВ НАУ

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ З ОГЛЯДУ НА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Вирватися з периферії міжнародного життя, побудувати суспільство добробуту і благоденства і зайняти поважне місце у світовій економіці мріє кожна країна, яка знаходиться поза межами «золотого мільярда». Досягнути цього звісно вдасться не всім. Лише та держава спроможна здійснити стрибок до вищих ешелонів економічної влади, яка стала на шлях науково-технічної та інноваційної діяльності.

Розбудовуючи науково-технічну стратегію у форматі зовнішньоекономічної політики України, необхідно якомога ширше застосовувати іноземний досвід у відповідних галузях, що дасть можливість різнобічного вибору інструментів та підходів. Україна, позбавлена фактично державної підтримки, відстає від провідних країн Заходу та НІК Південно-Східної Азії в галузі науки і техніки. Високорозвинуті країни світу забезпечують свій науково-технічний розвиток на основі ефективної системи державних і ринкових інститутів. Вони щедро фінансують розвиток науки і освіти. Щоб не опинитися Україні на узбіччі світового господарства їй необхідно якомога швидше оптимізувати науково-технічну політику у загальнодержавній стратегії.

Безумовну користь Україні може принести дослідження світового досвіду застосування інноваційних підходів при забезпеченні національної конкурентоспроможності та виходу на лідируючі позиції в інноваційній сфері. Один із найбільш цікавих прикладів успіху інституційного забезпечення інноваційного прориву є лідерство в інноваціях Фінляндії.

Економічне зростання країни і рівень конкурентоспроможності продукції визначаються розвитком науки, швидкістю впровадження технологічних нововведень і гарантіями якості, які може забезпечити лише економіка, побудована на знаннях. Багато країн світу торгують не промисловою продукцією, а продуктами інтелектуальної власності. Про потенціал української науки свідчать принаймні досягнення в матеріалознавстві, теоретичній фізиці, зварювальному виробництві, біотехнологіях.