

УДК 339.5

В.М. Левківський, д-р екон. наук

Чернігівський національний педагогічний університет імені Т.Г. Шевченка, м. Чернігів, Україна

**СУЧАСНІ ФОРМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ
У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН****В.Н. Левковський**, д-р екон. наук

Черниговский национальный педагогический университет имени Т.Г. Шевченко, г. Чернигов, Украина

**СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ
КОРПОРАЦИЙ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ****Vasyl Levkivskyi**, Doctor of Economics

Taras Shevchenko National Pedagogical University of Chernihiv, Chernihiv, Ukraine

**CONTEMPORARY FORMS OF OPERATION OF TRANSNATIONAL
CORPORATIONS IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL
ECONOMIC RELATIONS**

Досліджено сучасні стратегії ТНК. Особливу увагу приділено розкриттю акціонерної форми їхньої діяльності, зокрема транскордонним злиттям і поглинанням. Обґрунтовано позитивну динаміку обсягів міжнародних операцій із придбанням іноземних активів, розширення галузевого та географічного аспекту в стратегії злиття-поглинання. Доведено, що транскордонні злиття і поглинання є головним рушієм у розширенні інвестиційної діяльності ТНК. Розкрито сутність та процес розвитку неакціонерних форм діяльності транснаціональних корпорацій, зокрема стратегічних альянсів. Виокремлено стратегічні альянси за участю ТНК у високотехнологічних галузях. Проведено аналіз галузевої структури стратегічних альянсів.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, транскордонні злиття і поглинання, стратегічні альянси.

Исследованы современные стратегии ТНК. Особое внимание уделено раскрытию акционерной формы их деятельности, в частности трансграничным слияниям и поглощениям. Обосновано положительную динамику объемов международных операций с приобретением зарубежных активов, расширение отраслевого и географического аспекта в стратегии слияния-поглощения. Доказано, что трансграничные слияния и поглощения являются главной движущей силой в расширении инвестиционной деятельности ТНК. Раскрыта сущность и процесс развития неакционерных форм деятельности транснациональных корпораций, в частности стратегических альянсов. Выделены стратегические альянсы с участием ТНК в высокотехнологичных отраслях. Проведен анализ отраслевой структуры стратегических альянсов.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, трансграничные слияния и поглощения, стратегические альянсы.

The article deals with studying contemporary strategies of TNCs. Special attention is paid to disclosure of stock form of their operation, particularly cross-border mergers and acquisitions. Positive dynamics in volumes of international transactions with acquisition of foreign assets, extension of industry and geographical aspects of M&A strategy is substantiated. Cross-border M&A being the main driver of expansion of investment activity of TNCs is proved. The essence and development process of non-stock forms of operation of TNCs, particularly strategic alliances are disclosed. Strategic alliances involving TNCs in high-tech industries are distinguished. The analysis of industry structure of strategic alliances is performed.

Key words: transnational corporations, cross-border mergers and acquisitions, strategic alliances.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин відбувається в умовах посилення процесу транснаціоналізації світового господарства, вираженням якого є діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК) як реальних суб'єктів міжнародних ринкових відносин. Масштаби іноземної інвестиційної діяльності сучасних транснаціональних корпорацій останнім десятиліттям характеризуються позитивною динамікою. Але глобалізаційні тенденції значно посилили конкурентну боротьбу на світових ринках, яка, у свою чергу, сприяла пошуку нових форм організації діяльності ТНК. Так, у сучасних стратегіях ТНК важливу роль відіграють як акціонерні форми розвитку їхньої діяльності, зокрема, через злиття і поглинання, так і неакціонерні форми – стратегічні альянси.

Процеси злиття і поглинання нині значно посилили рівень економічної могутності найбільших ТНК, суттєво вплинули на розподіл та перерозподіл ресурсів і доходів у світовому господарстві. Тому проблема ефективності реалізації транскордонних угод між компаніями залишається однією з найбільш актуальних.

Особливого значення набуває і така гнучка форма організації взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності, як стратегічні альянси, які розкривають особливості виробничих відносин між партнерами, змінюють характер конкурентної боротьби, оптимізують функціонування інвестиційного середовища. Всебічне дослідження якісних характеристик цієї форми діяльності ТНК є на сьогодні актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ефективності транскордонних злиттів і поглинань, процесам організації і розвитку стратегічних альянсів у міжнародній практиці присвячені дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних учених: У. Баффета, Р. Берта, О. Вільямсона, Дж. Даннінга, Б. Когута, Р. Коуза, М. Портера, В. Марченка, Б. Мізюка, А. Поручника, О. Рогача, Л. Руденко, С. Якубовського та інших. Водночас наявність таких досліджень не відкидає потребу в подальшому висвітленні важливих питань інвестиційної діяльності ТНК, ролі і місця в їх глобальних стратегіях транскордонних злиттів і поглинань та стратегічних альянсів.

Постановка завдання. Метою цієї роботи є аналіз практики використання таких форм діяльності ТНК, як транскордонні злиття і поглинання та стратегічні альянси, а також визначення особливостей розвитку стратегічних альянсів ТНК у високотехнологічних галузях.

Виклад основного матеріалу. Концептуальні підходи до вивчення різних аспектів діяльності ТНК сформувались у минулому столітті, автори яких намагалися пояснити роль і значення транснаціональних корпорацій у сфері міжнародних економічних відносин.

Масштабність операцій ТНК обумовлена їх кількісним зростанням. У світі нині налічується близько 80 тис. ТНК і приблизно 850 тис. їхніх іноземних філій. Міжнародний характер господарювання ТНК передбачає активну діяльність щодо вдосконалення форм організації міжнародного бізнесу. Гостра конкурентна боротьба, пошук шляхів доступу до дешевих ресурсів і факторів виробництва змушує ТНК урізноманітнювати форми організації зарубіжної діяльності. На думку багатьох учених, вирішальною умовою зростання економічної могутності ТНК та перемоги їх у конкурентній боротьбі є участь транснаціональних корпорацій у процесі транскордонних злиттів і поглинань та у формуванні стратегічних альянсів [10, с. 149–153].

Сьогодні ми можемо спостерігати, яку важливу роль у господарській діяльності ТНК відіграє така форма міжнародного виробництва, як злиття та поглинання. Саме застосування стратегій злиття та поглинання сприяє розширенню діяльності корпорацій, завоюванню нових ринків та покращенню своїх конкурентних позицій. За оцінками експертів, протягом останніх 20 років кількість операцій злиттів і поглинань збільшилась більше ніж у два рази (з 2072 до 5400) [6, с. 12]. Зростання кількості таких операцій обумовлено бажанням ТНК отримати доступ до стратегічних активів інших компаній, використати результати науко-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) інших компаній та реалізувати спільні проекти, забезпечити диверсифікацію діяльності для мінімізації ризику, досягти синергетичних ефектів.

З погляду теоретико-методологічних підходів до процесу транскордонних злиттів і поглинань слід зазначити, що злиття – це об'єднання двох або більше компаній. Але це не просто об'єднання статутів компаній, а це придбання акцій або майна компанії з метою посилення контролю над нею. Залежно від економічної функції злиття поділяються на горизонтальні – об'єднання компаній, що спеціалізуються на виробництві подібної продукції та розміщують її на тих самих ринках, і вертикальні – об'єднання компаній різних галузей, пов'язаних технологічним процесом виробництва готової продукції.

Відмінним від злиття є процес поглинання, який передбачає придбання однією компанією контрольного пакета акцій іншої компанії. Юридично придбана компанія перестає існувати, покупець поглинає весь бізнес, а акції покупця продовжують котируватися на ринках.

В економічній літературі існує певна класифікація видів поглинань [9, с. 199; 11, с. 217–218]. Так, зокрема, залежно від суб'єкта поглинання поділяється на внутрішнє та зовнішнє, а залежно від мети та способів – дружнє та вороже поглинання. Також у світовій практиці існують різні тактичні заходи, які використовують ТНК під час поглинання. Серед них слід виділити такі: раптове поглинання, коли відбувається швидка закупівля акцій із залучення кредиту; «ведмежі обійми» – коли має місце вигідна пропозиція щодо поглинання, проти якої не заперечують акціонери; нав'язана угода – коли в компанії немає іншої альтернативи, як прийняти не вигідні для неї умови; «стратегія Леді Макбет» – це тактика поглинання, коли компанія спочатку виступає у ролі дружнього партнера, а потім об'єднується з ворожим поглинанням.

Отже, злиття і поглинання виступають головними рушіями у процесі розширення інвестиційної діяльності ТНК. Це найшвидший шлях збільшення активів компаній у різних країнах.

На рис. 1 і 2 наведено основні тенденції останніх років щодо кількості та вартості транскордонних злиттів і поглинань (ТЗП). У 2013 році загальна сума угод злиття і поглинання збільшилася на 5 % у порівнянні з попереднім 2012 роком і становила 349 млрд дол. Слід відзначити, що існує суттєва різниця між групами країн щодо зростання обсягів проектів злиттів і поглинань. Так, у 2013 році у країнах, що розвиваються, вартість угод злиття і поглинання збільшилась на 73 % (з 63 млрд дол до 109 млрд дол), а в розвинутих країнах їх вартість зменшилась на 11 %. У результаті чого частка країн, що розвиваються, і країн перехідної економіки становила 31 % від загальних обсягів проектів злиттів і поглинань [4].

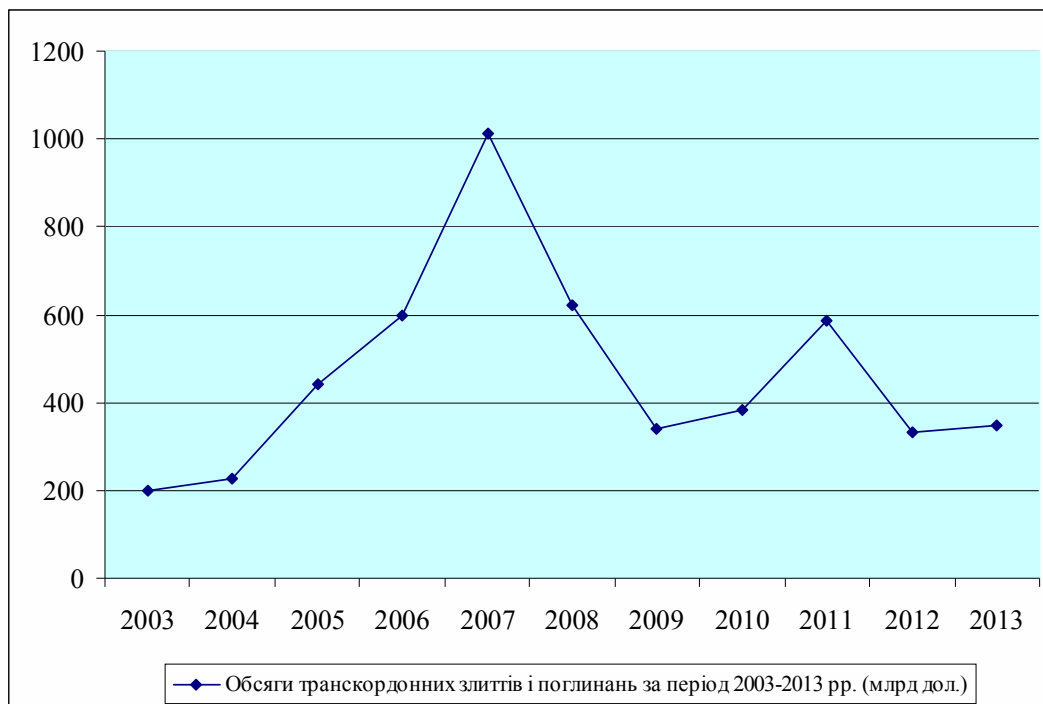


Рис. 1. Обсяги транскордонних злиттів і поглинань за період 2003–2013 рр., млрд дол США

Важливість країн, що розвиваються, та країн перехідної економіки обумовлена, у першу чергу, їх роллю як поглиначів. Їх транскордонні злиття і поглинання зросли на 36 % (до 186 млрд дол), що становить 53 % світових ТЗП. Цю тенденцію дуже добре відображають світові рейтинги найбільших країн-інвесторів щодо ТЗП. Наприклад, серед топ-20 інвесторів в ТЗП 12 було з країн, що розвиваються, та країн перехідної економіки.

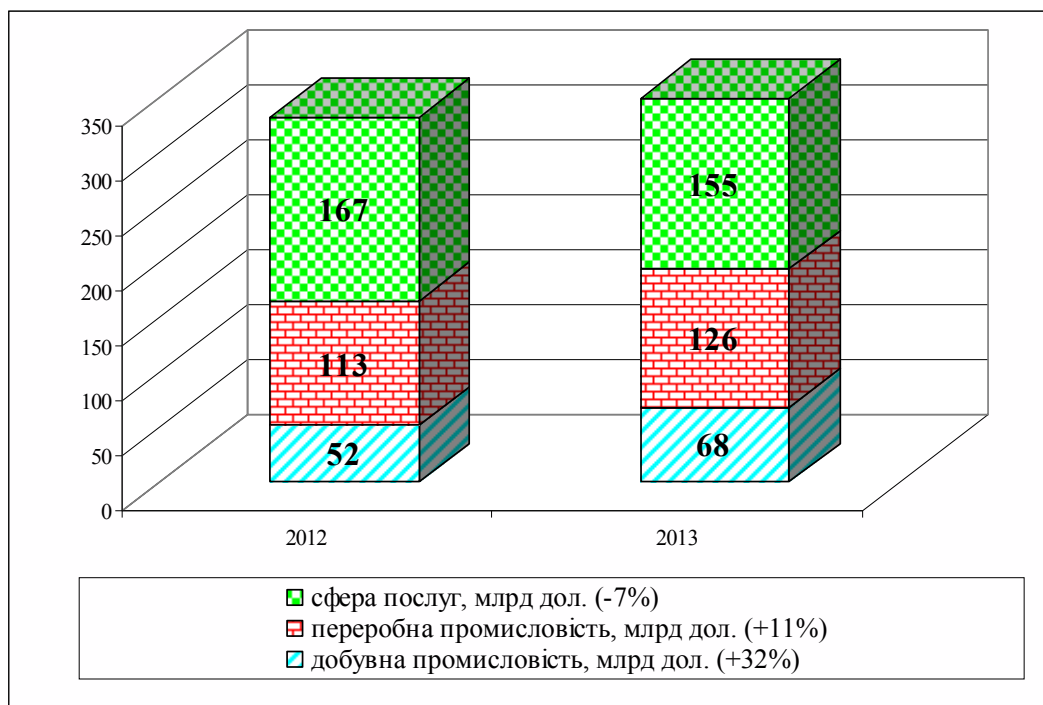


Рис. 2. Обсяги транскордонних злиттів і поглинань у розрізі галузей, млрд дол США

У галузевій структурі також відбулися певні зміни. Так, у добувній галузі обсяги проектів злиттів і поглинань у 2013 році зросли на 32 % (із 52 млрд дол до 68 млрд дол). Помітні зростання вартості транскордонних злиттів і поглинань мали місце і в переробній галузі. Тут обсяг проектів злиттів і поглинань зріс на 11 %. Водночас сфера послуг характеризується зменшенням таких угод на 7 % (з 167 млрд дол у 2012 році до 155 млрд дол у 2013 році) [4]. Варто також зазначити, що значні зміни щодо транскордонних злиттів і поглинань спостерігалися в енергетичній сфері та фармацевтиці. Революція сланцевого газу в США стала основним рушієм припливу інвестицій у нафтогазову галузь. Пік активності мав місце в 2011 році, коли обсяг злиттів і поглинань, пов'язаних зі сланцевим газом, перевищив 30 млрд дол (близько 90 % вартості всіх проектів у цій галузі). У 2013 році мала місце тенденція до незначного зниження вартості проектів – 85 % [4].

Що стосується фармацевтичної галузі, то після зростання обсягу угод злиттів і поглинань у 2011 році спостерігається їх спад у 2012–2013 рр. Але це не зменшує бажання ТНК покращити свою ефективність і прибутковість та посилити свої конкурентні переваги в цій галузі в найкоротший період. Вже протягом першого кварталу 2014 року вартісний вираз операцій транскордонних злиттів і поглинань перевищив обсяг таких угод за весь 2013 рік (22,8 млрд дол у межах 55 угод). Підтвердженням зростаючого інтересу фармацевтичних ТНК до транскордонних злиттів і поглинань є придбання японською компанією Daiichi Sankyo індійської компанії Ranbaxy Laboratories.

Спостерігаються певні зрушення і в географічному здійсненні транскордонних злиттів і поглинань. Найбільше стратегії злиття і поглинання використовують ТНК з Північної Америки (48 %) та корпорації з європейських країн (27 %) [4]. Саме країни цього регіону є лідерами як серед «продавців» своїх компаній, так і серед «покупців» іноземних активів. На третьому місці за масштабами укладання угод злиття-поглинання ТНК знаходяться компанії з країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, де частка таких угод становить 19 % від загального обсягу злиття-поглинання компаній. У цьому регіоні найбільш поширеними стають злиття і поглинання в Японії. Збільшенню кількості злиттів і поглинань в Японії сприяють трансформації японської корпоративної культури.

ри, структури економіки та стратегій ТНК. Свої позиції в цьому регіоні посилює і Китай. Обсяг транскордонних злиттів і поглинань зріс з 10 млрд дол у 2012 році до 27 млрд дол у 2013 році. Китайські компанії здійснили чимало мегаугод у розвинутих країнах, таких як 15 млрд дол угода CNOOC-Nexen у Канаді та 5 млрд дол угода Shanghni-Smithfield у США. Найменшою популярністю стратегії злиття і поглинання користуються у ТНК, які працюють у країнах Африки та Латинської Америки. Їх частка у загальному обсязі злиттів і поглинань становить 6 %. Серед угод на Африканському континенті слід виділити придбання у 2013 році американською компанією Dupont контрольного пакета акцій у компанії виробника насіння Rannor за 6,2 млн дол.

Країни з перехідною економікою характеризуються малим обсягом міжнародних операцій із придбання закордонних активів. Найбільш вагомий внесок у транскордонні злиття і поглинання мають російські ТНК та корпорації з Казахстану й Азербайджану. Завдяки придбанню компанії TNK-BP Ltd (Британські Віргінські Острови) компанією Роснефть за 55 млрд дол обсяги транскордонних злиттів і поглинань у цьому регіоні зросли більше ніж у шість разів.

За оцінками міжнародних експертів, найбільші прибутки від продажів зі злиття і поглинання мають розвинуті країни. Друге місце посідають компанії із країн, що розвиваються, а третю позицію займають країни з перехідною економікою.

Альтернативою злиттям і поглинанням для компаній, які реалізують капіталомісткі проекти, є стратегічні альянси. Нині важливі тенденції у міжнародному економічному середовищі зробили стратегічні альянси важливим механізмом стратегічної взаємодії та доступу на міжнародні ринки за менших витрат і ризиків. Стратегічний альянс передбачає довгострокову угоду між двома або більше ТНК у ключових сферах їхньої діяльності з метою створення синергії і досягнення спільної мети.

Перші кроки в дослідженні стратегічних альянсів були зроблені в 60-х роках минулого століття. У них, зазвичай, досліджували процес об'єднання великих міжнародних корпорацій у транснаціональні корпорації і вивчали міжнародні спільні підприємства-філії, створені транснаціональними корпораціями на нових ринках [15]. Значний розвиток теорій стратегічних альянсів спостерігається упродовж 80–90-х років XX ст. Тривала дискусія у світовій економічній літературі відбувалася щодо сутності та видів стратегічних альянсів [12; 14]. Кожний з дослідників намагався описати сутність стратегічних альянсів як форму співпраці між організаціями, як спільне використання ресурсів.

Вагомий внесок у розвиток теорії стратегічних альянсів зумовлюється як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками, тобто всі стратегічні альянси виникають через зміни у зовнішніх умовах торгівлі, і ці зміни виявляють внутрішнє джерело недосконалості, яке необхідно коректувати для підтримання конкурентних переваг. Тому для розуміння конкурентних стратегій та напрямків діяльності ТНК необхідно аналізувати умови регіональної та галузевої конкуренції. Це означає, що компанії при перегляді своєї стратегії зважають не лише на свої бажання, а передусім враховують зміни умов на національному та галузевому рівнях.

Процес формування стратегічних альянсів ТНК відбувається під впливом різних чинників, серед яких можна виділити: по-перше, глобалізація, яка є рушійною силою активізації транскордонної діяльності компаній. Для виживання ці компанії повинні дотримуватися політики максимальної присутності не тільки у регіонах, які є пріоритетними ринками, а й на ринках діяльності конкурентів. По-друге, технологічні зміни, які стали детермінантами глобальної конкуренції та формування стратегічних альянсів. Їх створення надало компаніям можливість співпрацювати в технологічно важливих сферах, полегшуючи обмін знаннями та ресурсами. Особливий вплив на стратегічні альянси мали зміни у галузі інформаційних технологій. По-третє, лібералізація економік, яка

створила широкі можливості для щойно заснованих місцевих компаній та транснаціональних корпорацій. Відсутність інституціональних обмежень стимулювати економічну активність через відкриття кордонів для торгівлі та притоку іноземних інвестицій. В умовах економічної лібералізації ТНК отримали більше можливостей для знаходження партнерів по стратегічних альянсах.

Широкого розвитку стратегічні альянси набули в кінці 70-х – на початку 80-х років минуло століття. Саме в цей період почали з'являтися спільні підприємства, які поступово почали відходити від виняткового виробництва продукції, розробленої материнською компанією. Вони почали створювати і випускати нові види продукції, які більшою мірою спрямовувалися на експорт [13]. Основним мотивом щодо створення стратегічних альянсів була конкурентоспроможність продукції. Учасники стратегічних альянсів намагалися отримати найкращу сировину, скоротити витрати, отримати найновіші технології та покращити свою позицію на закордонних ринках.

Інтенсивний розвиток у середині 80-х років ХХ ст. таких галузей, як комп'ютерна, хімічна, а також автомобілебудування, літакобудування сприяв значному зростанню кількості стратегічних альянсів ТНК. Основна мета була спрямована на консолідацію позиції компанії у галузі з використанням стратегічних альянсів для створення економії на масштабі.

Лібералізація інвестиційного клімату в 1990-х роках дала новий поштовх збільшенню прямих іноземних інвестицій і, як результат, кількості стратегічних альянсів. За даними ОЕСР, з 1990 по 1999 рік у світі було створено близько 80 тис. стратегічних альянсів [16, с. 27–28]. Галузі, де було зафіксовано значну кількість стратегічних альянсів ТНК, включали фармацевтику, хімічну промисловість, електронне обладнання, комп'ютери, телекомунікації, фінансові послуги та бізнес-послуги. На цьому етапі ліквідація кордонів між багатьма географічними ринками та злиття кордонів багатьох галузей спричинили перенесення акценту на пошук і розвиток нових можливостей. Превалювання над конкурентами стало надзвичайно важливим для створення конкурентних переваг [17].

Початок ХХІ століття став новим етапом у зростанні кількості стратегічних альянсів. Так, у 2000–2006 роках було створено близько 70 тисяч стратегічних альянсів. Наприклад, більше 60 % сформованих альянсів були міжнародними. Серед галузей, в яких спостерігалось зростання стратегічних альянсів, слід виділити фармацевтичну, біотехнологічну, автомобільну, авіабудівну, виробництво промислових роботів, побутової електроніки. Мотивом створення стратегічних альянсів було скорочення, розподіл витрат та ризику в розробленні нового продукту високотехнологічних галузей, а також забезпечення доступу на закордонні ринки.

Стратегічні альянси ТНК умовно можна поділити на три групи: 1) співробітництво у сфері науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР); 2) альянси з організації спільного виробництва; 3) альянси зі спільного освоєння нових ринків [1].

Особливе місце в сучасній світовій економіці посіли альянси за участю ТНК у високотехнологічних галузях. На сьогодні частка таких альянсів становить 70 % від загальної сукупності створюваних альянсів. Зростання кількості стратегічних альянсів у цих галузях обумовлено бажанням ТНК зберегти свої позиції у галузі та посилення потенціалу, а також зміною стратегії компаній в інноваційній політиці. Серед факторів, що сприяють збільшенню кількості стратегічних альянсів у сфері НДДКР, слід також виділити надзвичайно високі витрати й невизначеність НДДКР, необхідність швидкого освоєння новітніх технологій при зближенні компаній, які володіють взаємодоповнюючими технологіями. Зростання витрат на НДДКР стає суттєвим фінансовим навантаженням навіть на найбільші транснаціональні корпорації. Відмовитись від проведення наукових досліджень компанія не може, оскільки вона в такому разі втрачає свою конкурентоспроможність. Внаслідок цього виникає потреба в поділі витрат на отримання

нового наукового знання й освоєння нових передових технологій. Так, для розроблення нової мікросхеми, яка оцінювалася в 1,0 млрд дол США, у дослідницькому центрі IBM об'єдналося близько 200 фахівців корпорацій IBM (США), Toshiba (Японія), Thompson (Франція) і Siemens (Німеччина) [8, с. 167].

Компанії вступають у стратегічні альянси для того, щоб отримати доступ до складних ресурсів, збереження власних ринків завдяки комбінації їх із ресурсами партнерів [2, с. 97], а також отримання інформації про особливості попиту споживачів, ринок та виробничі процеси. Успішна діяльність компаній в альянсах передбачає також освоєння знань партнера і захоплення його ключової компетенції.

Щодо географічного розташування, то ТНК знаходяться у постійному пошуку найбільш придатних для здійснення інновацій регіонів, які могли б створити додаткові переваги у розробленні технічно складної продукції. З огляду на це існує тенденція до переміщення закордонної діяльності ТНК у країни, що розвиваються, а також зміни характеру їх інноваційної діяльності.

Найбільш активними у формуванні стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях є ТНК із Північної Америки та Західної Європи. Серед лідерів виділяються компанії США та Німеччини. На їх частку припадає у середньому відповідно 64,1 % і 25,6 % стратегічних альянсів. Оскільки ці ринки є великими за масштабами, то можна стверджувати, що розміри ринків є причиною активності ТНК з цих країн у створенні стратегічних альянсів. Останніми роками значно посилюється роль компаній з Китаю. Нині за інтенсивністю транскордонної співпраці Китай посідає третє місце.

При розгляді галузевої структури стратегічних альянсів ТНК чітко простежується зростання частки галузі інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) і галузі біотехнологій. Оскільки ІКТ є сучасною галуззю економіки і такою, що динамічно розвивається, збільшення стратегічних альянсів у цій галузі є логічним. У 2006 році частка галузі ІКТ у загальній сукупності стратегічних альянсів становила 30 % [6, с. 9]. У 2003–2006 роках у цьому секторі було створено близько 900 альянсів за участю 1,8 тис. фірм [7, с. 27].

Основними секторами для формування стратегічних альянсів в ІКТ є програмне забезпечення та системи обробки інформації, телефонні комунікації, комунікаційне обладнання, електронні компоненти та належності, комп'ютерне та офіційне обладнання. Одним із прикладів утворення стратегічних альянсів в ІКТ є укладання угоди у 2010 році між компаніями Google і Sony, які зобов'язалися проводити спільні дослідження та розроблення з метою оптимізації мобільного софту від Google у пристроях Sony.

Найактивнішою у формуванні стратегічних альянсів ТНК є галузь біотехнологій. Її частка у загальній сукупності стратегічних альянсів становить 55 % [6, с. 9]. Важливою сферою у цій галузі є фармацевтика. Упродовж 2000–2008 років провідними фармацевтичними компаніями у країнах ЄС було створено більше 450 стратегічних альянсів [3]. Найпоширенішою формою стратегічних альянсів у фармацевтиці є ліцензування та спільний маркетинг. Головним мотивом альянсів у цій галузі є розподіл витрат на інноваційну діяльність – близько 25 % інноваційних розробок фармацевтичних компаній витрачається через зовнішнє партнерство. В останнє десятиліття спостерігається тісне зближення фармацевтики і біотехнологій. В цей період відзначено різке зростання кількості стратегічних альянсів у цій галузі при збільшенні середньої вартості угоди з формування альянсу.

Висновки. Процеси глобалізації і транснаціоналізації світового господарства істотно вплинули на функціонування ТНК. Розвиток компаній, їх взаємодія і конкуренція в ринковій економіці є передумовами необхідного об'єднання окремих корпорацій, формування стійких інтеграційних зв'язків між великими ТНК. За результатами проведеного дослідження визначено, що у міжнародній практиці все більшого поширення знаходять такі організаційні форми інтеграції ТНК, як транскордонні злиття і поглинання та стратегічні альянси.

Діяльність транснаціональних корпорацій на основі стратегії злиття-поглинання пояснюється бажанням отримати конкурентні переваги, зниження трансакційних витрат, витрат на управління; використовується ефект економії від масштабу; наявність достатніх можливостей для масштабних інвестицій та НДДКР. Останнім часом у процес транскордонних злиттів і поглинань все більше втягуються країни, що розвиваються, та країни перехідної економіки. Їх частка в загальносвітових обсягах угод злиттів і поглинань постійно зростає. Широкого розвитку набуває така форма міжнародного співробітництва, як стратегічний альянс ТНК. Ця форма кооперації забезпечує мобілізацію коштів, необхідних для реалізації глобальних проектів, продукування і комерціалізації високих технологій. Галузевий аналіз стратегічних альянсів ТНК показав зростаючу роль високотехнологічних галузей, а саме інформаційних та комунікаційних технологій і біотехнологій.

Список використаних джерел

1. Азарова Т. В. Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн / Т. В. Азарова, В. І. Охота // Проблеми и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сборник научных трудов. – Одесса-Севастополь-Донецк : ДонНУ, РФНИСИ в г. Донецке, 2011. – С. 4–14.
2. Бобина М. Стратегические межфирменные альянсы / М. Бобина // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 96–110.
3. Васильев А. С. Альянсы европейских ТНК в фармацевтической промышленности / А. С. Васильев // Проблеми економіки. – 2010. – № 1(35). – С. 161–167.
4. Доклад о мировых инвестициях, 2014: инвестиции в достижение ЦУР: план действий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf.
5. Каленська Т. В. Транскордонні стратегічні альянси ТНК у високотехнологічних галузях : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Т. В. Каленська. – К., 2008. – 19 с.
6. Кібальник Л. О. Геоелектронні аспекти інвестиційної діяльності ТНК / Л. О. Кібальник // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 10. – С. 6–13.
7. Мікаелян С. Г. Інтероперабельність і пропріетарність стратегічних альянсів ТНК на ринку високотехнологічної продукції / С. Г. Мікаелян // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 5 (156). – С. 25–29.
8. Овчарова Л. П. Сучасні форми співробітництва та стратегічного партнерства транснаціональних корпорацій / Л. П. Овчарова, В. П. Боденко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 10(149). – С. 165–171.
9. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : підручник / О. І. Рогач. – К. : Либідь, 2005. – 720 с.
10. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія / Л. В. Руденко. – К. : Кондор, 2009. – 480 с.
11. Хмыз О. В. Международный рынок капиталов : монография / О. В. Хмыз. – М. : ПРИОР, 2002. – 464 с.
12. Abramovitz M., Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind // Journal of Economic History. – 1986. – № 66. – P. 385–406.
13. Competition and cooperation in innovation / Directorate for science, technology and industry committee for scientific and technological policy, OECD. – March 2002. – 32 p.
14. Draulas J., de Man A.P., Volberda H.W. Building alliance capability: management techniques for superior alliance performance // Long Range Planning. – 2003. – Vol. 36. – P. 151–166.
15. Evan W. E. The organization-set: toward a theory of inter organizational relations / In J.D. Thompson: Approaches to organizational design. – Pittsburgh(PA) : University of Pittsburgh Press, 1966. – P. 173–191.
16. New Patterns of industrial Globalisation. Cross-border Mergers and Acquisitions and Strategic Alliances / OECD. – 2001. – 200 p.
17. Sadowski B., Duyster G., Sadowski-Rasters G. On the termination of Strategic technology alliances: An exploratory Study : Working Paper 05.12 / Eindhoven Centre of Innovation Studies. – July 2005. – 36 p.