

УДК 334.7

Ю.Г. Бочарова, канд. екон. наук

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОНФЛІКТНО-КОМПРОМІСНИХ ВІДНОСИН
ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ****Ю.Г. Бочарова**, канд. экон. наук

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Кривой Рог, Украина

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОНФЛИКТНО-КОМПРОМИСНЫХ
ОТНОШЕНИЙ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ****Yuliia Bocharova**, PhD in Economics

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih, Ukraine

**FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF TNCs' CONFLICT-COMPROMISE
RELATIONS UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS**

Проведено аналіз конфліктно-компромісних відносин ТНК в умовах глобалізації. Встановлено, що у 2000–2013 рр. фіксувалося зменшення кількості угод із злиттів та поглинань, лідерські позиції за кількістю укладених угод, пов'язаних як із придбанням активів, так і з їх продажем, займали компанії розвинених країн; у галузевій структурі зазначених угод ТНК найбільша кількість угод фіксувалася у сфері послуг.

Ключові слова: конкуренція, співробітництво, ТНК, злиття та поглинання, географічна структура, галузева структура, глобалізація.

Проведен анализ конфликтно-компромисных отношений ТНК в условиях глобализации. Установлено, что в 2000–2013 гг. фиксировалось уменьшение количества сделок по слияниям и поглощениям, лидерские позиции по количеству заключенных сделок, связанных как с приобретением активов, так и с их продажей, занимали компании развитых стран; в отраслевой структуре сделок ТНК наибольшее количество сделок фиксировалось в сфере услуг.

Ключевые слова: конкуренция, сотрудничество, ТНК, слияния и поглощения, географическая структура, отраслевая структура, глобализация.

In the article TNCs conflict-compromise relations under globalization conditions were determined. It was defined that in the 2000-2013 years the quantity reduction of Mergers and Acquisitions was registered, leading positions in the number of transactions related to the acquisition of assets as well as their sale, were taken by companies from developed countries; in the sectoral structure of TNCs transactions largest number of ones were recorded in the service sector.

Key words: competition, cooperation, transnational corporations, mergers and acquisitions, geographic structure, industrial structure, globalization.

Постановка проблеми. Функціонування в умовах ентропії, дуалізму та ескалації конкуренції на міжнародних та національних ринках обумовлює трансформації та модифікації стратегій розвитку суб'єктів міжнародних економічних відносин. Результатом такої трансформації та модифікації є генеза стратегій конкурентного співробітництва – конфліктно-компромісних стратегій розвитку ТНК, однією з яких є стратегія злиттів та поглинань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей генези, сутності та видів стратегій злиттів та поглинань присвячені роботи таких зарубіжних та українських учених, як: Д. Бішоп, П. Гохан, М.І. Лисиця, О.Б. Озаріна, А.О. Праневич, О.Б. Чернега та ін. Незважаючи на значний внесок зазначених вище авторів у розвиток теорії конфліктно-компромісних стратегій ТНК, багато аспектів цього питання потребують подальшого дослідження та розвитку. Так, сьогодні потребують подальшого вивчення мотиви та результати злиттів та поглинань компаній, особливості перебігу зазначених процесів в умовах глобалізації.

Мета статті. Беручи до уваги все зазначене вище, мета цього дослідження полягає у визначенні особливостей та динаміки конфліктно-компромісних відносин ТНК в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. У 2000–2013 рр. світовому ринку злиттів та поглинань притаманні такі тенденції та особливості:

1. Фіксується зменшення кількості угод із злиттів та поглинань у світі.

Так, протягом періоду, що аналізується, кількість угод із злиттів та поглинань у світі зменшилася на 1952 одиниці (з 10576 угод у 2000 році до 8624 угод у 2013 році). Зменшення кількості угод із злиттів та поглинань у світі було пов'язане, як свідчать результати проведеного аналізу, зі зменшенням кількості зазначених угод розвинених країн. При цьому слід зазначити, що скорочення кількості угод із злиттів та поглинань розвинених країн, перш за все, обумовлене зменшенням кількості угод, спрямованих на придбання компаній, ніж на їх продаж. Так, протягом періоду, що аналізується, кількість угод, пов'язаних із продажем компаній розвинених країн, зменшилася на 2599 угод (із 8489 угод у 2000 році до 5890 угод у 2013 році), у той час як кількість угод, пов'язаних із придбанням активів, зменшилася на 3036 угод (із 9317 угод у 2000 році до 6281 угоди у 2013 році). Водночас, як свідчать результати дослідження, у 2000–2013 рр. фіксується збільшення кількості угод із злиттів та поглинань країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою. При цьому слід зазначити, що якщо нарощування кількості угод із злиттів та поглинань компаній із країн, що розвиваються, було пов'язано, у першу чергу, із придбанням компаній, то компаній із перехідною економікою – з їх продажем. Так, у 2000–2013 рр. кількість угод ТНК із країн, що розвиваються, пов'язаних із придбанням активів (інших компаній), збільшилася на 672 одиниці (з 956 угод у 2000 році до 1628 угод у 2013 році), у той час як кількість угод, пов'язаних із продажем, збільшилася на 314 одиниць (з 1923 одиниць у 2000 році до 2237 угод у 2013 році); кількість угод ТНК із країн із перехідною економікою, пов'язаних із продажем компаній, збільшилася на 333 угоди (з 164 угод у 2000 до 497 угод у 2013 році), у той час як кількість угод, пов'язаних із придбанням активів, збільшилася усього на 136 одиниць (з 43 угод у 2000 році до 179 угод у 2013 році).

Зазначені вище тенденції та особливості розвитку ринку злиттів та поглинань знайшли відображення не лише у динаміці абсолютних показників, що відбивають кількість укладених угод із злиттів та поглинань у світі, але й у динаміці відносних показників.

2. У географічній структурі світового ринку злиттів та поглинань лідерські позиції за кількістю укладених угод, пов'язаних як із придбанням активів, так і з їх продажем, займають розвинені країни – на частку зазначеної групи країн припадає в середньому 73,5 % угод із злиттів та поглинань (у середньому 76,4 % угод, пов'язаних із придбанням активів, та 70,5 % угод, пов'язаних із продажем активів). Для порівняння, на частку компаній із країн, що розвиваються, припадає в середньому 24,6 % від загальної кількості угод ТНК, пов'язаних із продажем активів, та 16,9 % – пов'язаних із придбанням, на частку країн із перехідною економікою – 4,9 % та 1,7 % відповідно. Разом із тим у 2000–2013 рр. спостерігається нарощування частки угод із злиттів та поглинань ТНК країн, що розвиваються, країн із перехідною економікою та скорочення аналогічного показника розвинених країн. У 2000–2013 рр. частка угод із злиттів та поглинань країн, що розвиваються, у загальній кількості конфліктно-компромісних угод ТНК у світі становила в середньому 20,7 % та збільшилася на 7,7 % за продажем та на 9,9 % за придбанням активів (компаній); частка країн із перехідною економікою становила у середньому 3,3 % та збільшилася на 4,2 % за продажем та на 1,7 % за придбанням, у той час як аналогічний показник розвинених країн становив 73,5 % та зменшився на 12 % та 15,3 % відповідно. Слід також зазначити, що у структурі угод із злиттів та поглинань компаній розвинених країн домінують угоди, які пов'язані з придбанням активів (у середньому 76,4 % проти 70,5 % – частка угод, пов'язана із продажем), у той час як у

структурі угод із злиттів та поглинань компаній із країн із перехідною економікою та країн, що розвиваються, – угоди, що пов'язані з продажем. Так, на частку зазначених угод у компаніях із країн, що розвиваються, припадає у середньому 24,6 % (проти 16,9 % – частка угод, що пов'язані з придбанням), у компаніях із країн із транзитивною економікою – 4,9 % (проти 1,7 %). Таким чином, як свідчить проведений аналіз, ТНК розвинених країн продовжують використовувати наступальну стратегію конкурентної боротьби, реалізовувати політику експансії на зарубіжні ринки, ініціюючи злиття та поглинання менш сильних конкурентів з країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість угод із злиттів та поглинань у світі [1]

Країни	Роки							Абсолютне відхилення
	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	
Усього у світі	10 576	9524	11 300	10 178	10 397	9794	8624	-1952
продаж								
Розвинені країни	8489	7143	7950	6631	6915	6658	5890	-2599
Країни, що розвиваються	1923	2153	2790	2730	2853	2574	2237	314
Країни із перехідною економікою	164	228	560	817	629	562	497	333
придбання								
Розвинені країни	9317	7522	8646	7289	7719	7121	6281	-3036
Країни, що розвиваються	956	1475	1897	2035	1931	1902	1628	672
Країни із перехідною економікою	43	89	190	236	224	198	179	136
Інші країни	260	438	567	618	523	573	536	276

У географічній структурі угод із злиттів та поглинань ТНК розвинених країн основна частка припадає на конфліктно-компромісні угоди європейських компаній. Так, на частку зазначених компаній припадає 60,4 % від загальної кількості угод ТНК, укладених компаніями розвинених країн та пов'язаних із продажем активів, 57,7 % – із придбанням. Для порівняння, на частку компаній з країн Північної Америки припадає в середньому 28,9 % від угод ТНК, пов'язаних із продажем активів, та 32,4 % – із придбанням активів, на частку ТНК з інших країн – 10,6 % та 9,8 % відповідно. У географічній структурі угод із злиттів та поглинань країн Європи лівова частка угод ТНК, пов'язаних як із продажем, так і з придбанням активів, припадає на компанії країн ЄС. Так, на частку компаній зазначеної аналітичної групи припадає в середньому 92,2 % угод компаній країн Європи, пов'язаних із продажем активів, та 89,5 % – пов'язаних із придбанням. При цьому слід зазначити, що у 2000–2013 рр. спостерігалось зменшення частки угод, пов'язаних із продажем активів ТНК компаній Європи (зменшення становило 1,8 %, зменшення аналогічного показника за аналітичною групою «Інші країни Європи» становило 0,3 %) та Північної Америки (-0,1 %), збільшення частки угод – ЄС (+0,3 %) та Інших розвинених країн (+1,9 %); зменшення частки угод, пов'язаних із придбанням активів ТНК компаній з Європи (-7,8 %), у тому числі компаній із країн ЄС (-3 %), збільшення частки угод – компаній інших розвинених країн Європи (+3 %), країн Північної Америки (+4,1 %), інших розвинених країн (+3,6 %).

У географічній структурі угод із злиттів та поглинань ТНК країн, що розвиваються, лівова частка зазначених угод припадає на азійські компанії. Так, на частку компаній зазначеної групи країн припадає в середньому 62,7 % угод, пов'язаних із продажем, та 75,1 % угод, пов'язаних із придбанням активів. Для порівняння, на частку компаній країн Африки припадає в середньому 8,3 % угод, пов'язаних із продажем активів, та 7 % угод, пов'язаних із придбанням активів; на частку компаній країн Латинської Америки та Карибського басейну – 28,5 % та 17,7 % відповідно; на частку компаній країн

Океанії – 0,5 % та 0,2 % відповідно. Слід зазначити, що серед азійських компаній найбільш активно використовують стратегії злиттів та поглинань компанії Східної та Південно-Східної Азії (у середньому 74,2 % угод азійських компаній із продажу активів та 77 % угод азійських компаній, пов'язаних із придбанням активів). При цьому слід зазначити, що у 2000–2013 рр. практично для всіх ТНК країн, що розвиваються, було характерно зростання кількості угод із злиттів та поглинань. Виключення становлять лише ТНК із країн Латинської Америки та Карибського басейну, ТНК Південної та Центральної Америки.

У структурі угод із злиттів та поглинань компаній країн із перехідною економікою лівова частка зазначених угод припадає на компанії із країн СНД, у т. ч. російські та українські компанії. Так, на частку зазначених угод компаній країн СНД припадає в середньому 92,3 % угод, пов'язаних із продажем активів, та 97,6 % угод, пов'язаних із їх придбанням, із яких 18,5 % – угоди українських компаній, пов'язані із продажем активів, 11,7 % – угоди, пов'язані з придбанням активів. Для порівняння, на частку компаній країн Південно-Східної Європи припадає в середньому 7,7 % угод, пов'язаних із продажем активів, та 2,4 % – із придбанням.

3. У галузевій структурі світового ринку злиттів та поглинань ТНК найбільша частка угод фіксується у сфері послуг. Так, на сферу послуг припадає в середньому 62 % угод ТНК, пов'язаних із продажем активів, та 69,5 % – угод, пов'язаних із придбанням. Для порівняння, у видобувній промисловості фіксується в середньому 8,6 % кількості угод, укладених ТНК та пов'язаних із продажем активів, та 5,9 % – пов'язаних із придбанням; у переробній промисловості – 29,4 % та 24,6 % відповідно. У 2000–2013 рр. у всіх галузях економіки, за винятком видобувної промисловості, фіксується зменшення кількості укладених у світі угод із злиттів та поглинань (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість угод із злиттів та поглинань за галузями економіки [1]

Галузі	Роки							Абсолютне відхилення
	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	
продаж								
Усього у світі	10 576	9524	11 300	10 178	10 397	9794	8624	-1952
Видобувна промисловість	414	616	992	1157	1150	959	732	318
Переробна промисловість	3360	2879	3433	2876	2911	2819	2459	-901
Сфера послуг	6802	6029	6875	6145	6336	6016	5433	-1369
придбання								
Усього у світі	10 576	9524	11 300	10 178	10 397	9794	8624	-1952
Видобувна промисловість	353	503	658	751	783	638	474	121
Переробна промисловість	3055	2421	2934	2271	2 485	2258	1965	-456
Сфера послуг	7168	6600	7708	7156	7129	6898	6185	

Переважає більшість угод із злиттів та поглинань, що фіксуються у світовій видобувній промисловості, зосереджені у сфері видобутку нафти та вугілля. Так, у 2000–2013 рр. на частку зазначеної галузі припадає в середньому 87,8 % угод ТНК, пов'язаних із продажем активів, та 91,4 % угод, пов'язаних із придбанням активів. Для порівняння, на частку сільського господарства припадає в середньому 12,2 % угод, пов'язаних із продажем, та 8,6 % угод, пов'язаних із придбанням. У 2000–2013 рр. фіксується зменшення кількості угод ТНК, пов'язаних із продажем активів, у галузі сільського господарства (-2,5 %), угод, пов'язаних із придбанням активів – у галузі видобутку нафти та вугілля (-2,3 %).

У галузевій структурі переробної промисловості найбільша кількість угод із злиттів та поглинань фіксується у галузі, що пов'язана із виробництвом продуктів харчування, напоїв та тютюну (у середньому 56,9 % угод, пов'язаних із продажем активів, та 12,5 %

угод, пов'язаних із придбанням), хімічної промисловості (18,2 % та 17,8 % відповідно), металургії (10 % та 9,7 % відповідно), галузі виробництва електричного та електронного обладнання (15,7 % та 21,3 % відповідно), машин та обладнання (9,2 % та 10,9 % відповідно). У 2000–2013 рр. у переробній промисловості спостерігалися певні структурні зміни. Так, у 2000–2013 рр. фіксувалося збільшення частки угод, пов'язаних із продажем активів, у таких галузях, як: виробництво продуктів харчування, напоїв та тютюну, хімічна промисловість, виробництво металу та металевих виробів, виробництво машин та обладнання; збільшення частки угод, пов'язаних із придбанням активів – виробництво продуктів харчування, напоїв та тютюну; виробництво текстилю, одягу та шкіри, хімічна промисловість, виробництво металу та металевих виробів, виробництво машин та обладнання, виробництво іншої продукції.

У структурі послуг найбільша частка угод із злиттів та поглинань припадає на торгівлю (у середньому 12,9 % угод, пов'язаних із продажем активів, та 6,7 % угод, пов'язаних із придбанням), надання інформації та послуг зв'язку (16,4 % та 11,8 % відповідно), фінансові послуги (17,3 % та 52,6 % відповідно) та бізнес-послуги (29,7 % та 15,7 % відповідно). Як і у первинному та вторинному секторах економіки, у третинному секторі міжнародної економіки у 2000–2013 рр. фіксувалося зменшення частки угод, пов'язаних із продажем активів, у галузі: надання інформації та послуг зв'язку; державного управління та оборони; мистецтва, розваг та відпочинку; надання інших послуг; збільшення частки угод, пов'язаних із придбанням активів – торгівлі, надання фінансових послуг, із державного управління та оборони, охорони здоров'я та соціальних послуг, мистецтва, розваг та відпочинку.

Висновки і пропозиції. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що у 2000–2013 рр. конфліктно-компромісні відносини ТНК характеризувалися такими тенденціями та особливостями:

- зменшення кількості угод із злиттів та поглинань, що було пов'язано, у першу чергу, зі зменшенням кількості відповідних угод компаній розвинених країн;
- домінування у структурі укладених угод компаній розвинених країн угод, які пов'язані з придбанням активів, у структурі угод компаній із країн із перехідною економікою та країн, що розвиваються, – угод, що пов'язані з продажем;
- домінування у географічній структурі укладених угод із злиттів та поглинань ТНК угод, які укладені компаніями із розвинених країн, у першу чергу, країн Європи;
- домінування у галузевій структурі укладених угод із злиттів та поглинань ТНК угод, які укладені компаніями у сфері послуг, у першу чергу, у сфері торгівлі, надання інформації та послуг зв'язку, фінансових послуг та бізнес послуг.

Список використаних джерел

1. Доклад о мировых инвестициях, 2014 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf.
2. Кохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний : пер. с англ. / П. А. Кохан. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 741 с.
3. Праневич А. А. Слияния и поглощения (М&А) в мировой экономике: влияние кризиса и возможности для национальной экономики / А. А. Праневич // Белорусский экономический журнал. – 2014. – № 1. – С. 60–75.
4. Чернега О. Б. Стратегические альянсы предприятий формы, эволюция, перспективы : монография / О. Б. Чернега, О. В. Озарина. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2005. – 221 с.
5. Шинкаренко В. Г. Методологічні аспекти розвитку ринку злиттів і поглинань / В. Г. Шинкаренко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 35. – С. 281–284.