

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК ФАКТОР ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТНК КРАЇН БРІКС НА ГЛОБАЛЬНИХ РИНКАХ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто залученість ТНК країн БРІКС до потоків транскордонних інвестицій через угоди злиття та поглинання; проаналізовано секторальну спрямованість даних угод та інвестицій у нові проекти.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ТНК, БРІКС, прямі іноземні інвестиції, інвестиції під нові проекти, інтегральний показник транснаціональності, конкурентні переваги.

АНОТАЦИЯ. В статье рассмотрено вовлеченность ТНК стран БРИКС к потокам трансграничных инвестиций через сделки слияния и поглощения; проанализировано секторальную направленность данных сделок и инвестиций в новые проекты.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ТНК, БРИКС, прямые иностранные инвестиции, инвестиции в новые проекты, интегральный показатель транснациональности, конкурентные преимущества.

ANNOTATION. The article considers the involvement of MNCs from BRICS countries to cross-border investments through M&A deals; reveals the sectoral focus of these agreements and the nature of greenfield investments.

KEYWORDS: MNC, BRICS, foreign direct investments, greenfield investments, TNI, competitive advantage.

Постановка проблеми. нова сутність конкурентоспроможності світових компаній пов'язана з глобальним характером їх операцій, широким застосуванням інформаційних технологій, турбулентністю зовнішнього середовища, розвитком кооперації між ними, зміною характеру та способів державного регулювання економіки. На даний час спостерігається стійке зростання конку-

рентоспроможності невеликої групи ТНК країн БРІКС. Базою даного процесу є інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій на основі укладення угод злиття та поглинання і інвестицій у нові проекти. В останні роки під впливом поглиблення світових економічних процесів проблематика конкурентоспроможності господарських суб'єктів і національних економік стали об'єктами наукових досліджень і потребують переосмислення.

Мета статті: проаналізувати прямі іноземні інвестиції ТНК країн БРІКС, дослідити угоди злиття та поглинання як фактор посилення конкурентоспроможності транснаціональних корпорацій на глобальних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: вплив угод злиття та поглинання ТНК країн БРІКС на формування їх конкурентних позицій на глобальних ринках є тематикою дослідження низки зарубіжних науковців, серед яких доцільно виділити праці китайських економістів К. Луа, Т.Бука, К. Шу [12], Р. Гроса, Л.Тревіно [9] та Н.Паргаркара [15]. Зокрема П.Денг за основну мету зовнішнього інвестування китайських компаній розглядає раціональний пошук нових активів. [6] Оцінка науковцями рівня та меж ПІІ транснаціональних корпорацій Росії сформована нечітко. Зокрема, основна увага приділяється експортним стратегіям і макроекономічній оцінці рівня ПІІ. П. Вахтра та К. Ліухто у своїх працях наводять класифікацію ТНК залежно від форм власності та ступеня державного впливу, аналізують їх присутність на міжнародних ринках [13]. Стратегіям експансії бразильських корпорацій на зарубіжні ринки присвячені праці таких економістів цієї країни: Дж. Гаара, К. Ортіс-Буонафіна [10], Дж. Карнейра [3]. Вивченням проблемних питань виявлення стратегій виходу індійських компаній на міжнародні ринки займаються такі вчені, як Р. Чітор, С. Рей [4], Р. Лаал [11].

Основні результати дослідження: За останні десять років країни, що розвиваються показали вищі темпи розвитку в порівнянні з розвиненими країнами. За даними Голдман Сакс, у 2010 році темпи росту розвинених країн були на рівні 1,9 %, у той час як країн, що розвиваються — 7,6 %. Китай та Індія на рівні із країнами тріади «США, Європа та Азіатсько-Тихоокеанський регіон» є сновними двигунами світового зростання. ТНК країн, що розвиваються постійно удосконалюють свої стратегії, що дозволяє їм на рівні конкурувати зі світовими гравцями. Стратегії інтернаціоналізації, що застосовують компанії даної групи країн, підривають позиції світових гравців на їх же ринках.

Країни, що розвиваються, чинять радикальний вплив на зміну конкурентної структури та основ глобальних галузей. Із постійним зростанням попиту дані економіки пропонують нові бізнес можливості та демонструють випереджаючі показники міжнародної торгівлі та припливу інвестицій. Економіки країн, що розвиваються виступають важливим джерелом як стабільності так і відновлення економічної діяльності компаній, посилення потужності галузей і національних економік країн після кризового періоду [7].

Нітін Пангаркар і Петер Ендервік присвоюють ТНК країн, що розвивається певні загальні характеристики, такі як порівняльні переваги на основі запасів природних ресурсів у межах своїх країн та вільного доступу до них за низького рівня цін [15]. Проте, більшість корпорацій даних країн пропонують на міжнародних ринках товари та послуги з низькою цінністю та, як зазначають А. Ругман і Ч. Ог, у кінцевому підсумку розвивають свою діяльність із НДДКР на розвинених ринках [16]. А. Куерво-Казурра стверджує, що доступ до технологій і є основною причиною для ТНК інвестувати в розвинені країни. А. Куерво-Казурра розділив ТНК на дві групи: ті, що прагнуть конкурувати на основі переваг власності (ownership advantages), та ті, що націлені пристосовувати переваги внутрішніх ринків до міжнародних. Компанії, що націлені на розвиток своїх можливостей закордоном повинні відкривати дочірні відділення на ринках розвинених країн. Це дозволить їм мати доступ до ресурсів і високих технологій [5].

Серед основних економічних характеристик діяльності ТНК країн БРІКС на світовій економічній арені виділяються динамічно зростаючі показники їх участі в міжнародному русі капіталу. Крім того, країни БРІКС вважаються одними з кращих для вкладення капіталу. Країни БРІКС ще в докризовий час зайняли основне місце в міжнародних інвестиційних процесах.

Швидке зростання потоків ПІІ компаній країн БРІКС є доказом еволюції їх міжнародної системи виробництва за останні десять років. Компанії країн БРІКС примножують, інвестують і залучають значну кількість активів як у межах країн базування, так і закордоном.

У період 1997—2003 рр. залученість ТНК з країн, що розвиваються, до потоків транскордонних інвестицій через угоди злиття та поглинань була на рівні 189 млрд дол., або це 4 % вартості світових угод за цей період. У період з 2004 р. по 2010 р. ця сума збільшилась до 1,1 трлн дол., до 17 % загальносвітового обсягу.

Починаючи з 2003 року майже 5000 компаній країн, що розвиваються, відзначили свою глобальну присутність потоками «інвестицій з нуля» (greenfield investment) на суму 1,72 трлн дол. За 2010 рік у світі налічувалось понад 11 113 угод злиття та поглинання, 5623 з яких — із залученням компаній країн, що розвиваються. Дані компанії при виході на глобальні ринки прагнуть досягти наступних цілей: диверсифікація зростання, збільшення частки на світових ринках, використання можливостей інтеграції, що відрізняються від їх національних ринків [14].

Залученість компаній країн, що розвиваються, до процесів злиття та поглинання постійно зростає; даний вид угод стає важливим джерелом іноземних інвестицій. Такі угоди зазвичай відбуваються у безпосередній географічній близькості, поглиблюючи регіональні економічні зв'язки та прискорюючи інтеграцію країн з низьким рівнем розвитку до глобального простору.

Злиття переважно мають місце в тих галузях, де лідируючі позиції належать компаніям розвинених країн, наприклад, галузь інформаційних технологій, телекомунікаційна галузь і галузь промислових товарів. Яскравим прикладом співпраці було злиття китайського гіганту CNOOC та Unocal Corp у 2005 році, вартість угоди складала 18 блн. дол. У 2006 році індійська Tata Steel поглинула нідерландську сталеливарну компанією Corus-вартість угоди 7,6 блн. дол.

Подібного роду процеси охопили і інші країни: у 2009 році мало місце поглинання російським Лукойлом нідерландської Total Raffinaderij, індійська Tata Motors уклала у 2008 угоду про поглинання з Jaguar, Bharti Airtel (Індія) у 2010 році додала до свого інвестиційного портфелю головного телекомунікаційного провайдера Кувейту Zain. Поява таких компаній як Cemex, Embraer, Huawei та Tata Consultancy Service (TCS) викликала занепокоєність серед західних ТНК. У випадку появи Cemex, слабка регіональна цементна галузь почала динамічно розвиватись, наздоганяючи таких лідерів цементної галузі як Holcim (Швейцарія) і Lafarge (Франція). Бразильська Embraer була основним конкурентом канадської Bombardier, що закріпила за собою позиції лідера у авіакосмічній галузі. Жорстку політику інтернаціоналізації Huawei вважають однією з причин чому Siemens та Ericsson залишили сферу телекомунікацій. Лідери індійської ІТ-галузі TCS, Infosys та Wipro змусили переоцінити свої бізнес-моделі IBM та Accenture [1].

Міжнародні потоки ПІІ зазнали певного спаду протягом 2008—2009 рр. Фінансова криза та глобальний спад ділової акти-

вності негативно вплинули на інвестиційні потоки розвинених країн, проте на противагу їм, ПІІ країн, що розвиваються у 2008 році навіть зросли (табл. 1).

Таблиця 1

**ПОТОКИ ПІІ І ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ТНК ПО РЕГІОНАМ
ЗА 2008—2009 рр., млн дол.**

Регіон	ПІІ			Злиття та поглинання		
	2008	2009	Зміна, у %	2008	2009	Зміна, у %
Світ	2146,5	1857,7	-13,5	1031,1	673,2	-34,7
Розвинені економіки	1809,5	1506,5	-16,7	842	598	-29
Європа	1270,5	944,5	-25,7	569,4	33,5	-41,4
США	378,4	311,8	-17,6	179,8	72,3	-59,8
Японія	73,5	128,0	74,1	30,4	54,1	78
Економіки, що розвиваються	285,5	292,7	2,5	139,7	99,8	-28,5
Африка	10,6	9,3	-12,3	9,9	8,2	-17,1
Латинська Америка та Карибські острови	51,7	63,2	22,2	38,5	2,6	-93,3
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	223,1	220,2	-1,3	91,3	89	-2,5
Західна Азія	48,3	33,7	-30,3	37,1	20,5	-44,7
Південна, Східна та Південно-Східна Азія	174,7	186,5	6,7	54,2	68,8	26,9
Перехідні економіки	51,5	58,5	13,6	21,7	20,6	-5

Джерело: складено автором на основі даних UNCTAD [17]

Сучасна хвиля злиття та поглинань, що експансionують компанії країн, що розвиваються визначає початок зміщення глобального домінування розвинених країн. Розглянемо секторальну структуру ПІІ компаній країн БРІКС (табл. 2).

Таблиця 2

СЕКТОРАЛЬНА СПРЯМОВАНІСТЬ ПІІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ КРАЇН БРІКС

	Бразилія	Росія	Індія	Китай	ЮАР
ПІІ (блн дол.) 2011 р.	64,4	81,9	6,6	38,8	28,8
Частка у ВВП країни	10,7 %	14 %	1 %	2,4 %	13,5 %
Середнє значення ПІІ за 2006— 2011 рр. (блн дол)	2,4	5,9	1,4	2,4	-0,3
Частка у ВВП країни	0,42 %	1,42 %	0,19 %	0,17 %	-0,41 %
Сектори	енергетичний, гірничий, сфера послуг	видобуток ре- сурсів (нафта, газ, чорні мета- ли), виробниц- тво	фармацевтичний, агропромисловий, телекомунікації, ІТ- сектор	торгівля, сфера по- слуг, виробництво, видобуток ресурсів (нафта, газ), ІТ- сектор	видобуток ре- сурсів, фінан- совий
Отримувачі	Латинська Америка, оф- шорні зони (Бе- рмудські та Кайманові ост- рови), США, Великобрита- нія, Португалія, Нідерланди	ЄС, США, Цен- трально-східна Європа	США, РФ, офшорні зони (Бермудські та Кайманові острови), Південно-Східна Азія, Шрі-Ланка, Великобританія	США, Японія, Ав- стралія, Німеччина	Сусідні країни

ТНК	Petrobras, Odebrecht, Embraer	Lukoil, Norilsk, Nickel, Novoship	NIIT Ltd., Usha Martin, Ranbaxy	China Ocean Ship- ping Grp, China Na- tional Offshore Oil Corp., China Natio- nal Cereals, Oils & Foodstuffs Corp., Lenovo	Illovo Sugar, MTN, AngloGold Ltd
Примітка	ТНК більш за- цікавлені в між- народній торгів- лі, ніж ПШ	Відплив ПШ бі- льший, ніж над- ходження			Поодинокі джерела ПШ

*Джерело: складено автором на основі даних
UNCTAD[17] та World Bank [18]*

На основі проведеного вище аналізу можна стверджувати, що ТНК країн БРІКС реалізуючи накопичені на внутрішніх ринках конкурентні переваги, успішно закріплюють позиції на міжнародних ринках, поглиблюючи свою транснаціональну діяльність. Зарубіжні активи і проекти в даному випадку являються додатковим фактором, що посилює не лише їх конкурентні переваги на світових ринках, але і позиції на національних.

Поступово компанії країн БРІКС переходять зі статусу регіональних корпорацій у глобальні ТНК. Деякі вже на даний момент мають достатню кількість атрибутів глобальності: світові бренди, велика кількість висококваліфікованих кадрів і конкурентні бізнес-моделі. Для прикладу: російська компанія Лукойл, китайська СІТІС і COSCO, індійська ТАТА, бразильська Vale S.A., SASOL із ЮАР і ряд інших. Розглянемо особливості ПІІ по країнам.

Бразилія: в середині минулого десятиліття бразильські компанії почали активно розвивати свою інвестиційну діяльність, перш за все в гірничо-металургійному секторі зарубіжних країн. За 2000—2008 рр. об'єм накопичених інвестицій Бразилії закордоном зріс у три рази.

За результатами 2010 р. гірничо-видобувна компанія Vale S.A., нафтопереробна Petrobras і металургійна Metalurgica Gerdau S.A. займали відповідно 4-е, 7-е та 21-е місце в списку Топ-100 провідних не фінансових компаній країн, що розвиваються, за розмірами іноземних активів [17].

Російська Федерація: на думку експертів вивіз ПІІ із Росії характеризується перш за все, прагнення отримати доступ до стратегічних ресурсів і природних запасів зарубіжних країн. Зазвичай, дана експансію проводиться під контролем і за участю уряду. Разом з тим аналіз результативності зарубіжних активів російських компаній показує, що в цілому вона невисока. В Росії відсутня продумана державна політика по відношенню до інвестиційної експансії вітчизняного бізнесу. За розмірами наявних іноземних активів до рейтингу Топ-100 за 2010 р. було внесено такі компанії. як Лукойл, Северсталь, Евраз та АФК Система, вони посіли відповідно 10-е, 27-е, 31-е та 48-е місця. У галузевому розрізі в даному списку домінують компанії переважно добувального сектору (металургія, нафтова промисловість), у той час як в інших країнах БРІКС діяльність масштабних національних корпорацій більш диверсифікована в сфері комунікацій, будівництва, споживчих послуг, транспорту.

За інтегральним показником транснаціональності (ТНІ) російські ТНК (33,1 % у 2010 р.) поступаються місцем своїм конкуре-

нтам із розвинених країн 48,5 % і партнерам по групі країн БРІКС — 39 %.

Індія: поштовхом до експорту капіталу для індійських підприємств стала лібералізаційна політика країни. Після скасування в 2005 році обмежень на розмір придбаних закордоном активів (не більше 100 млн дол), об'єми зарубіжних інвестицій індійських компаній значно вирости. Основна частина індійських капіталовкладень направляєтся в США, Великобританію, Францію, Росію, Німеччину та Бельгію, де вони розміщуються переважно в нафтогазовому секторі, добувній промисловості, металургійному комплексі та хіміко-фармацевтичній промисловості. На даний час зарубіжні інвестиції Індії сфокусовані на сфері послуг і науково-інтенсивних секторах, перш за все в програмне забезпечення і інформаційно-комунікаційні технології. У числі 100 найбільших нефінансових ТНК у рейтингу UNCTAD серед індійських корпорацій у 2010 році були представлені Tata Steel, Tata Motors, ONGG, Hindalco, Silzon. Середній показник TNI — більше 50 % .

Китай: у 2009 році Китай посів 1-е місце в світі по масштабам розміщення фінансового капіталу переважно в розвинених країнах. Першочергово експансія китайських компаній була націлена на доступ до запасів ресурсів країн Африки, Центральної Азії та Латинської Америки. Однак зараз можемо спостерігати новий тренд — орієнтація компаній на придбання фінансових структур і високотехнологічних активів у розвинених країнах. Об'єм закордонних ПІІ Китаю за 2006—2010 рр. склав 220 млрд дол. У цілому накопичені іноземні інвестиції за останні 5 років вирости в 10,7 разу. Основний потік інвестування спрямований у такі країни, як Австралія, Кайманові та Британські, Вергінські острови, Швеція, США, РФ, Бразилія. На даний момент Китай розміщує свої інвестиції у 177 країнах світу.

ЮАР: кількісна частка даної країни в загальних потоках інвестування угруповання БРІКС залишається незначною. У період 2000—2007 рр. об'єм накопичених інвестицій закордоном склав майже 67 млрд дол. Перш за все, це було можливим завдяки інвестиціям таких компаній, як Eskom, PetroSA, Transnet, які реалізуючи великомасштабні інфраструктурні проекти покращували ситуацію у країні в цілому. Характерною рисою ЮАР є домінування у вивезенні капіталу недержавними компаніями, які в останні роки здійснюють диверсифікацію інвестицій за галузями в різних регіонах світу за підтримки Банку розвитку ЮАР. Так, у березні 2011 р. нафтохімічна компанія Sasol придбала активи ка-

надської компанії Talisman Energy (вартість угоди 1 млрд дол.) [17].

Більшість ТНК залучені до глобальної конкуренції, яку умовно можна поділити на два типи: конкуренція за присутність на національних ринках різних країн і досягнення там вигідної конкурентної позиції серед інших глобальних лідерів; і конкуренція за нові технології і отримання переваг на основі наявних ресурсів і підприємницьких можливостей для успішної конкурентного протистояння в майбутньому.

Конкурентоспроможність стає важливим показником ефективності глобального виробництва та діяльності ТНК. Таким чином, логічною є виокремлення мотивів корпорацій при укладенні угод М&А (рис. 1).



Рис. 1. Мотиви ТНК при укладенні угод М&А

Джерело: складено автором.

Основною причиною укладення даних угод є прагнення корпорацій отримати синергетичний ефект шляхом економії на витратах за рахунок дії «ефекту масштабу», взаємодії ресурсів і поєднання потенціалів, зростання ринкових можливостей і зміцнення конкурентної позиції корпорації. Поєднання інтелектуального потенціалу однієї корпорації з виробничими можливостями та розгалуженою мережею каналів розподілу іншої дозволяють нарощувати потенціали обох корпорацій.

Висновки: підсумовуючи отримані результати, можна зробити висновок, що ТНК країн БРІКС за умов глобалізації зорієнтовані на експансію через угоди злиття та поглинання і угоди інвестування під нові проекти (greenfield investment), що дає змогу їм отримувати доступ до стратегічно важливих активів, досягати синергетичного ефекту за рахунок зменшення витрат через економію на масштабах, залучати інновації та фінансові активи, що у поєднанні із вже існуючими конкурентними перевагами корпорацій сприяє посиленню їх присутності на глобальних ринках чи створенню нових конкурентних переваг.

Література

1. BCG. The new global challenges. How 100 top companies from rapidly developing economies are changing the world. [Електронний ресурс доступу: www.bsg.com]

2. Buck, T., Filatotchev, I., Nolan, P., & Wright, M. Different paths to economic reform in Russia and China: Causes and consequences // *Journal of World Business*. — 2000. — 35(4). — P. 379—400.

3. Carneiro, J., Ferreira da Silva J., & da Rocha A. Strategic profiles of Brazilian exporters and performance implications // *Journal of Business Research*, accepted 1 November 2009.

4. Chittoor, R., & Ray, S. Internationalization paths of Indian pharmaceutical firms — A strategic group analysis // *Journal of International Management*. — 2007. — 13(3). — P. 338—355.

5. Cuervo-Cazurra A. transforming disadvantages into advantages: developing-country MNEs in the least developed countries // *Journal of International Business Studies*. — 2008. — 39. — P. 957—979.

6. Deng, P. Outward investment by Chinese MNCs: Motivations and implications // *Business Horizons*. — 2004 — 47(3). — P. 8—16.

7. Filatotchev, I., Strange, R., Piesse, J., & Yung-Chih Lien. FDI by firms from Newly Industrialized Economies in emerging markets: corporate governance, entry mode and location strategies // *Journal of International Business Studies*. — 2007. — 38(4). — P. 556—572.

8. Gammeltoft, P., J.P. Pradhan and A. Goldstein. «Emerging Multinationals: Home and Host Country Determinants and Outcomes,» introduction to the guest edited special issue on emerging multinationals. // *International Journal of Emerging Markets*. — 2010. — 5(3–4). — P. 254—265.

9. *Grosse, R., & Trevino, L. J.* Foreign direct investment in the United States: An analysis by country of origin // *Journal of International Business Studies*. — 1996 — 27(1). — P. 139—156.
10. *Haar, J., & Ortiz-Buonafina, M.* The internationalization process and marketing activities. The case of Brazilian export firms // *Journal of Business Research*. — 1995 — 32 (2). — P. 175—181.
11. *Lall, S.* The new multinationals: the spread of third world enterprises. — Chichester: Wiley. 1983
12. *Liua, X., Buck, T.W., & Shu, C.* Chinese economic development, the next stage outward FDI? // *International Business Review*. — 2005. — 14(1). — P. 97—115.
13. *Liuhto, K., Vahtra P.* Foreign operations of Russia's largest industrial corporations — building a typology // *Transnational Corporations*. — 2007 — 16(1). — P. 117—144.
14. *Madhok A, Keyhani M.* Acquisitions as entrepreneurship: asymmetries, opportunities, and the internationalization of multinationals from emerging economies // *Global Strategy Journal*. — 2012 — 2(1).
15. *Pangarkar, N., & Lim, H.* Performance of foreign direct investment in Singapore // *International Business Review*. — 2003. — 12(5). — P. 601—624.
16. *Rugman A.* Theoretical aspects of MNEs from emerging markets. In *Emerging Multinationals in Emerging Markets*, Ramamurti R, Singh JV (eds). Cambridge University Press. — Cambridge, U.K.; 2009. — 4. — P. 42—63.
17. UNCTAD (2011), «Global and Regional FDI Trends in 2010,» UNCTAD Global Investment Trends Monitor 5. New York-Geneva: United Nations.
18. World Bank (2011), *Global Economic Prospects: Navigating Strong Currents*. Washington DC.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2012