
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ: ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

История развития транснациональных корпораций (ТНК). ТНК представляют собой производственную систему, основу которой составляют материнская компания и созданные ею иностранные филиалы, объединенные связями собственности и взаимодействующие, в зависимости от степени интеграции в структуру ТНК, в области финансов, НИОКР, политики кадров, распределения результатов деятельности либо комплексно по всем функциям. Ключевым в отнесении компании, осуществляющей внешнеэкономическую деятельность, к ТНК является наличие в ее структуре одного и более иностранного филиала (ИФ), предприятия, в котором ей принадлежит не менее 10 % собственности.

Зарождение транснационального бизнеса происходило в эпоху Великих географических открытий. Крупные торговые предприятия концентрировали в своих руках значительные капиталы, которые вкладывали в разработку природных ресурсов, осуществление трансконтинентальных перевозок, международную торговлю. Инвестиции осуществлялись в формирование колониальной системы управления и ведение экспансионистских войн, обеспечивавших гарантированный доступ к источникам сырья. Начавшая формироваться в период промышленной революции и продолжающая существовать в современных условиях структура ТНК получила название "многонациональной организации", главными особенностями которой были децентрализация деятельности, характеристика общемировых операций как простой суммы национальных сделок, существование однонаправленных связей, ограниченных в основном областью финансов, передачи технологий, отношений собственности; ИФ представлял собой "миниатюрную копию материнской компании" [1, 137; 2, 87–89].

Основным игроком на международной арене до начала первой мировой войны была Великобритания, на ТНК которой в 1914 г. приходилось 45 % накопленных мировых ПИИ (прямых иностранных инвестиций), 20 % — на ТНК США [1, 121]. Инвестиции, которые осуществлялись в тот период, относились либо к ПИИ-поиск рынка, либо ПИИ-поиск ресурсов, они направлялись не только на создание производственных мощностей, но и на формирование антиконкурентных стратегических альянсов (тресты, синдикаты, картели).

Последовавшие друг за другом разрушительные мировые войны имели решающее значение в формировании геополитической картины 50 — 60-х гг., главной особенностью которой стал переход экономического лидерства к США. Американские ТНК, накопившие значительные капиталы за счет участия в оборонных заказах, снижения конкуренции на мировых рынках, во многом обеспечили превращение США в сверхдержаву.

Европейские ТНК в послевоенный период строительства новой Европы концентрировали внимание на восстановлении своей экономики и развитии технологических преимуществ. Образование "Общего рынка" способствовало росту в 60 — 70-х гг. масштабов деятельности европейских компаний, а рост конкуренции со стороны американских ТНК заставил первых восстанавливать зарубежные рынки сырья и сбыта. В результате к 1970 г. европейские ТНК имели темпы роста ИФ в 2 раза выше, чем их американские визави [3, 20].

В этот период на международную арену выходят японские ТНК. На начальном этапе, в связи с ростом технологических преимуществ японских компаний и повышением заинтересованности иностранных ТНК в их приобретении, была внедрена система перекрестных холдингов — "кейрецу" [3, 21]. Основными их чертами, кроме перекрестного владения акциями, было наличие общей системы финансовых учреждений и взаимных финансовых обязательств, совместное финансирование крупных проектов, наличие обязательств о взаимных поставках, наличие общей торговой фирмы. Визитной карточкой японских ТНК стала чрезвычайно закрытая система бизнеса и стратегии иностранных инвестиций "следуй за лидером"; они стремились использовать либо свои филиалы, либо проверенных поставщиков, которых японцы привозили с собой, и лишь 5 % партнеров находились вне системы ТНК (внешний рынок).

Еще одной особенностью деятельности японских ТНК стала лидирующая роль торговых филиалов в создании производственных мощностей за рубежом: ИФ создавались, главным образом, в форме СП между торговым филиалом, местной дистрибуторской фирмой и японским производителем. Японские ТНК использовали торговлю как предпочтительный способ проникновения на иностранные рынки, а американские и европейские — как создание производственных мощностей. Это во многом связано со склонностью к централизации управленческих систем японских ТНК, что вступало в противоречие с существовавшей в тот период системой "многонациональной организации" ТНК. Сгладить его позволяло привлечение японских управляющих в высшее руководство иностранных филиалов. Так, в европейских филиалах ТНК из Японии доля экспатриантов среди управляющих высшего звена составляла около 77 %, тогда как для американских ТНК соответствующий показатель был равен 33 % [1, 238].

До 80-х гг. ТНК рассматривали ПИИ как дискретные, не связанные с инвестициями в других странах. Однако с середины 80-х гг. произошли изменения, затронувшие и сферу международных операций [4, 96]: значительное улучшение информационных технологий обеспечило ТНК возможность обрабатывать больше информации с большей скоростью и при меньших затратах, управлять широко рассредоточенным производством, повысить уровень формализации внутрифирменных знаний; либерализация государственного регулирования экономики улучшила доступ на зарубежные рынки сбыта и сырья, что, с одной стороны, снизило значение традиционных мотивов ПИИ-поиск рынков и ресурсов, а с другой — из-за интенсификации конкуренции стимулировало ПИИ-поиск эффективной структуры и созданных активов.

В результате, по мнению западных исследователей, изменилась стратегия ТНК в области иностранных инвестиций: многонациональная организация стала заменяться интегрированной производственной структурой. Суть этого процесса заключалась в расчленении процесса производства конечной продукции, который раньше целиком существовал в рамках "филиала-одиночки", на основе продуктовой или функциональной специализации; главный мотив — использование преимуществ расположения стран вдоль производственной цепи ТНК. В результате произошло существенное усложнение структуры связей ТНК и усиление взаимозависимости ее элементов, что нашло отражение в росте так называемого индекса интеграции — рост доли внутрифирменного движения факторов производства, про-

дукции в общекорпоративном обороте. Так, в 1995 г. доля внутрикорпоративных поставок в общем экспорте ТНК (66 % общего объема экспорта в мире) составила около половины доли ТНК в мировой торговле [5, 38].

ТНК — субъекты мировой экономической системы. Собственность современных ТНК имеет многоуровневую структуру, которую формируют как филиалы, непосредственно принадлежащие материнской компании, так и предприятия, созданные/приобретенные в результате деятельности самих филиалов.

Наиболее диверсифицирована структура собственности японских ТНК. Высокая доля СП среди ИФ последних объясняется тем, что ТНК перемещали за границу, главным образом, производства со стандартизированной продукцией (текстильная промышленность, обувная, производство потребительской электроники) и без опасности передачи конкурентам новейших технологий обеспечивали разделение расходов и рисков, минимизацию затрат при сборе информации о местном рынке. Кстати, именно эффект обучения, который широко использовался японскими компаниями (именно его они определили в качестве главного мотива создания СП), объясняет, в частности, прогресс японской автомобильной промышленности, для развития которой, по результатам исследований Всемирного банка, не было объективных предпосылок.

Наряду с "национальной" склонностью к СП свое влияние оказывают и некоторые особенности деятельности ТНК, в частности, степень ее диверсификации. Результаты изучения 135 ТНК показали, что у тех из них, которые действовали в одной отрасли, доля СП в структуре зарубежной собственности составляет — 17,3 % ИФ, в двух отраслях — 24,8 %, в трех — 32,3 % [6, 63]. Это связано с ослаблением конкурентных преимуществ ТНК в результате диверсификации и необходимостью их усиления за счет других предприятий; это также подтверждается ростом объема сделок по слиянию/поглощению, доля которых составила в 1996 г. 47 % мирового притока ПИИ. По мнению специалистов ООН, ТНК стремятся акцентировать свое внимание на ключевых видах деятельности, продавая филиалы, которые выпали из их спектра, или развивать свои преимущества за счет приобретения существующих предприятий (доля поглощений в упомянутых выше сделках составляет 59 %).

Наряду с изменением внутрифирменной структуры современных ТНК усложняется и система межфирменных связей за счет интенсификации межкорпоративных отношений. Среди характеристик современной глобальной компании, наряду с такими, как общепланетарное видение рынков и конкуренции, контроль операций в общемировом масштабе (или, по крайней мере, в масштабе развитых стран), выделяется также и объединение в сети с другими ТНК. Число заключаемых межфирменных соглашений увеличилось к 1995 г. по сравнению с 1990 в 2,6 раз и достигло 4600 в год, из них предприятия США участвовали в 80 % соглашений, из ЕС — 40 %, из Японии — 38 %, из развивающихся стран — 35 % [7, 17]. Развитие системы стратегических альянсов (как основывающихся на общей собственности — СП, так и на контрактных отношениях — лицензирование, франчайзинг, субконтракты, соглашения о совместном производстве/НИОКР), безусловно, усиливает потенциал ТНК.

Существенные изменения претерпели и приоритеты в деятельности ТНК. На первое место среди форм обслуживания зарубежных рынков вышло международное производство: по данным на 1994 г., продажи иностранных филиалов составили 6412 млрд дол., а мировой экспорт товаров и услуг — 5305 млрд дол., причем из общего объема продаж ИФ 27,7 % — экспорт, в структуре которого 55,3 % — внутрифирменный (см. табл.).

Сейчас в мире (1996 г.) действует около 45 000 материнских компаний, у которых в собственности находится 280 000 ИФ. из них — 88,2 % из развитых стран: 18 % из Германии, 10,24 % из Японии, 9,1 % из Швеции и 7,8 % из США; 10 % из развивающихся стран: 2,7 % из Кореи, 2 % из Бразилии, 1,3 % из Гонконга; и 1 % из стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) [4, 8—9].

Роль ТНК в современной экономике постоянно растет. Как видно из таблицы, в 1,71 и 2 раза увеличились объемы накопленных ПИИ и потока ПИИ соответственно; в 2,6 раза до 5,2 % (1991—1996) увеличилась доля ПИИ в валовых внутренних накоплениях (ВВН), а с учетом сопутствующих инвестиций эта доля составила 17 %; возросла роль ИФ в экономическом росте стран: так, если в период 1990—1991 гг. прирост ВВП обеспечивался за счет роста валового продукта (ВП) ИФ на 4,3%, то в 1993—1994 гг. — на 11,6%; хотя доля ВП ИФ в ВВП снизилась с 6,56 % в 1991 до 6,24 % в 1994 г. В 1989 г. США производили 20,8 % мирового ВВП, Япония — 7,8 %, страны Западной Европы — 22,2 % [1, 157]. Деятельность ТНК в США и Японии обеспечила в том же году производство 32 % ВВП США

(или 6,66 % мирового ВВП) и 24 % ВВП Японии (1,87 % мирового ВВП); ТНК владели 27 % всех активов предприятий США и 24 % — Японии [1, 134]. В мире ТНК владеют 1/3 всех мощностей частного сектора и занимают около 3 % экономически активного населения, а с учетом непрямого занятия — 2—3 человека в смежных отраслях на одного занятого в системе ТНК — 9—12 % экономического активного населения. ТНК ведут 4/5 мировых гражданских НИОКР, та же доля принадлежит им в мировом потоке поступлений от продажи патентов и лицензий.

Таблица. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, млрд дол.¹

Показатель	1986-1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Приток ПИИ	141,93	158,93	173,76	218,10	238,74	316,52	349,23
Отток ПИИ	155,58	198,14	201,50	239,10	251,10	338,70	346,80
Накопленные ПИИ (внешние)	1235,70	1886,20	1948,10	2166,20	2405,00	2865,80	3233,23
Накопленные ПИИ (внутренние)	1190,25	1888,00	2089,60	2329,00	2580,00	2811,00	3178,70
Объем сделок по слияниям/поглощениям	160,00 ²	85,30	122,00	162,34	196,40	237,20	274,60
Продажи ИФ	-	4800	5235	5933	6412	-	-
Валовой продукт ИФ	1383 ²	1410	-	1363	1557	-	-
Активы ИФ	3542 ⁴	5735 ⁵	6377 ⁴	7091	8343	-	-
Мировой ВВП	20 878 ²	21500	23 300	23 276	24 948	28 264	30 142
Валовое внутреннее накопление капитала	4095 ³	4900	5120	5351	5681	6088	-
Доходы от продажи патентов, лицензий	-	34	37	38	42 ⁵	48	-
Мировой экспорт товаров и услуг	3326 ³	4500	4631 ³	4762	5305 ⁵	5848	6111
Занятость в ТНК, млн чел.	70 ²	73	-	-	-	-	-

Ядро современной системы ТНК составляют 100 крупнейших компаний — 0,3 % всех ТНК, владеющих (1993—1994) 1,4 трлн дол. зарубежных активов (16,8 %), осуществляющих 1/3 мировых ПИИ и 1/4 общих продаж ИФ и нанимающих 16 % занятых в системе ТНК в мире [4, 29—30]. Крупнейшими из них являются: компания "Роял/Датч Шелл" (нефтепереработка, Великобритания/Нидерланды) — по объему зарубежных активов (79,7 млрд дол.), "Форд Моторз" (автомобилестроение, США) — по общему объему активов (238,5 млрд дол.), "Экксон Корпорейшен" (нефтепереработка, США) — по объему зарубежных продаж в год (96,9 млрд дол.), "Итоху Корпорейшен" (торговля, Япония) — по общему объему продаж в год (186,6 млрд дол.), "Унилевер" (пищевая промышленность, Великобритания/Нидерланды) — по уровню занятости за рубежом (276 тыс. чел.) и "Дженерал Моторс" (автомобилестроение, США) — по общему уровню занятости (745 тыс. чел.). Только 4 компании в рейтинге ООН определены как диверсифицированные, главным образом, в нефтяной, горнодобывающей, металлургической, строительной, автомобильной, электронной, химической/фармацевтической, пищевой отраслях, в которых сосредоточено 80 % зарубежных активов первой сотни ТНК, 73 % зарубежных продаж, 60 % занятых за рубежом.

Основа конкурентных преимуществ ТНК. ТНК, проникая в новую экономику, имеют по сравнению с национальными предприятиями один стратегический недостаток: они являются "чужаками" и должны больше тратить на изучение местного рынка, адаптацию своих технологий к условиям местной экономики. Компенсировать этот недостаток им помогают преимущества собственности — технологии производства, управленческие и маркетинговые знания, торговые марки, масштабы затрат на НИОКР, рекламу. Относительной слабостью стратегического положения ТНК объясняется склонность к созданию СП.

¹ Составлена на основе [8, 320; 9, 15; 1, 20, 175; 10, 104; 4, 5, 17; 7, 4, 267, 303, 308, 362-365].

² 1990 г.

³ 1989 г.

⁴ Рассчитано по данным [7, 4] с учетом среднегодового уровня роста показателя на 11,2 % в период с 1991 по 1994 гг. и 19,9 % с 1986 по 1990 гг.

⁵ Рассчитано по данным таблицы с учетом среднегодового уровня роста в 1992—1993 гг. на 2,91 % и 11,4 % в 1994—1995 гг.

⁶ Рассчитано по данным [7, 4] с учетом среднегодового уровня роста на 12,0 % в 1991—1995 гг.

Стоимость нематериальных активов, на которых основывается экономическая сила ТНК, определяется следующими факторами: нематериальные активы можно использовать более чем в одном предприятии/изделии, они включаются в потребительную стоимость товара уникальную стоимость, что создает конкурентам затруднения при копировании. ТНК имеют бесспорные преимущества в области снижения морального износа нематериальных активов и извлечении максимального эффекта из создаваемых ими потенциальных стоимостей: они могут использовать международные рычаги защиты интеллектуальной собственности, создавать международную систему мониторинга использования проданных патентов и лицензий, а самое главное — получать значительную прибыль за счет использования одних и тех же технологий на разных национальных рынках. Созданная в рамках ТНК глобальная система использования патентованных знаний наравне с системой производства обеспечивает основу стабильного функционирования и защиты от конкуренции со стороны небольших инновационных фирм, которые хотя и могут получить технологическое лидерство, но создать равную той, что создают ТНК, не способны (имеется в виду стоимость нематериальных активов с точки зрения возможностей их использования). Главной особенностью производства нематериальных активов ТНК является значительная централизация затрат в стране базирования. Американские ТНК (1992) около 87 % расходов на НИОКР осуществляют в США [11, *f49*], хотя и существует тенденция к некоторой децентрализации (в 1982 г. вышеназванный показатель составлял 91 %), связанная с необходимостью доступа к защищенным рынкам научных работников в других странах, ростом возможности разделения НИОКР благодаря развитию информационных технологий.

ТНК рассматривают СП как часть своей глобальной системы и поэтому не могут позволить ему действовать независимо: ограничиваются права экспорта, осуществляется трансфер-прайсинг, регулируется инвестиционная политика, определяется производственная программа, каналы сбыта и снабжения. Основными способами усиления позиций ТНК являются преобладающая доля в уставном фонде, обладание необходимыми ресурсами, назначение персонала на ключевые посты, доступ к информации, договоренности при передаче технологий.

Главным фактором в распределении результатов деятельности в стране предприятий с иностранным капиталом в рамках взаимодействия "ТНК—местный партнер" является степень превосходства уровня созданных активов ТНК. Как макроэкономический эффект от передаваемых СП технологий зависит от развития национальной экономической среды, так и способность национального партнера сотрудничать/координировать с ТНК зависит от уровня технологического разрыва между ними. Так, в соответствии с исследованиями ООН, если этот разрыв высок, ТНК монополизирует отрасль, местные предприятия вынуждены объединяться либо уходить в менее прибыльные отрасли. Результатом проникновения ТНК в таком случае становится подавляющее влияние на распределение экономических результатов в отрасли.

Основными тенденциями развития системы ТНК, по прогнозам ООН, должны стать: предпочтения в инвестиционных планах зарубежным инвестициям и международному производству; увеличение количества СП как средства разделения затрат и рисков, получения дополняющих активов; сохранение значительной централизации ресурсов в области фундаментальных и прикладных исследований; рост сделок по слияниям/поглощениям как средства достижения эффективного масштаба производства.

Литература

1. World investment report 1994: TNC, employment and the workplace // UNCTAD. New York and Geneva, 1994.
2. Диккен П. ТНК и многонациональные государства // Международный журнал социальных наук. 1997. № 18.
3. Vernon R. TNC: where are they coming from, where are they headed? // TNC. 1992. Vol. 1. № 2.
4. World investment report 1996: Investment, trade and international policy arrangements // UNCTAD. New York and Geneva, 1996.
5. Шетинин В.Д. Современное мировое хозяйство // Общество и экономика. 1996. № 5.
6. Смирнова Е.Е., Хвалынска* Н.В. Совместные предприятия: история возникновения, перспективы развития. М., 1988.
7. World investment report 1997: TNC, market structure and competition policy // UNCTAD. New York and Geneva, 1997.
8. World investment report 1992: TNC as engines of growth // UNCTAD. New York and Geneva, 1992.
9. World investment report 1993: TNC and integrated international production // UNCTAD. New York and Geneva, 1993.
10. World investment report 1995: TNC and competitiveness. Overview // TNC. 1995. Vol. 4. № 3.
11. World investment report 1995: TNC and competitiveness // UNCTAD. New York and Geneva, 1995.