Введение

Все большее влияние на развитие мировой экономики оказывает такая форма организации капитала, как корпорация. В России исследования международных корпораций носили преимущественно описательный характер. Целью выбранной мною темы курсовой «Международные корпорации их виды и тенденции развития» является изучение и обобщение зарубежного опыта создания корпораций, а так же возможность его применения в российских условиях, анализ основных принципов деятельности корпораций в России на основе сложившейся экономической ситуации; определение источников проблем корпорации и пути выхода из них и, наконец, самое главное в моей работе – это изучение и рассмотрение основных тенденций развития международных корпораций, как в России, так и в зарубежных странах.

Необходимо отметить, что границы современных корпораций четко не выражены, размыты. Корпорация может не только производить, но и реализовывать свой товар, оказывать торговые услуги, основывать научно-исследовательские и консультационные центры. Отличительная особенность корпорации – большое количество и разнообразие привлекаемых ресурсов. Это может проявляться не только в объеме производства или продаж, но и в количестве и сложности экономических связей, направлений развития, величине влияния данной корпорации на жизнь общества. При этом степень управляемости корпорации достаточно высока, что создает необходимость разработки определенной стратегии развития, как отдельных элементов (предприятий, фирм), так и корпорации в целом. Операционный рычаг для корпоративного капитала в сравнении с индивидуальным возрастает, проявляются новые возможности снижения издержек. Объектами управления являются: персонал корпорации, финансы, маркетинг, снабжение и сбыт, производство, интеллектуальная собственность, НИОКР. Сущность и количество объектов, в свою очередь, не только увеличивают сложность управления, но и создают высокие требования к кадровому составу управляющих, к их качеству, способности к постоянному совершенствованию. В результате растут требования к формированию устойчивости коллектива управляющих, их совершенствованию и тому подобное.

Глава 1. Современные международные корпорации, их деятельность и элементы

1.1 Отличительные черты международных корпораций

Корпорация – это объединение физических, юридических лиц, а также капиталов для осуществления социально полезной деятельности и извлечение дохода (прибыли).

Мощным катализатором развития современного мирового хозяйства, авангардом среди действующих в национальном и международном пространстве компаний являются международные корпорации. Главным признаком международной корпорации является осуществление ею прямых международных инвестиций из страны своего базирования в принимающие страны. Целенаправленные исследования международных корпораций начались с конца 50-ых годов. Большинство из них отталкивались от теории «экономики масштаба», позволяющей международным корпорациям экономить на издержках производства при увеличении выпуска продукции и переносе его в другие страны. Несколько позже возникло и оформилось техническое направление теории международных корпораций, полагающее, что их создание объясняется технологическим превосходством компаний развитых стран, которые создают предприятия за рубежом для выполнения вспомогательных операций, оставляя контроль за передовой технологией в головной компании. Несколько позже возникли теории международной организации, к которым тяготеют корпорации по достижению определенного размера. Основная часть международных корпораций сосредоточена в США, странах ЕС и Японии, 91 из 100 мировых нефинансовых ТНК. Объем произведенной продукции на предприятиях этих корпораций ежегодно превышает 1 трлн. долл. На них работает 73 млн. сотрудников, т. е. каждый десятый, занятый в мире, исключая сельское хозяйство. При поиске ответа на вопрос – почему американские корпорации производят автомобили на своих филиалах в Мексике? – можно выделить как минимум два аспекта – территориальный и интернациональный. Территориальный аспект предполагает поиск ответа на вопрос – почему один и тот же товар производится в нескольких, а не в одной стране? Ответ заключается в том, что каждая корпорация стремиться получить доступ к наиболее дешевым природным и трудовым ресурсам, сократить издержки на транспортировку товаров и обойти таможенные и иные торговые барьеры. Интернациональный аспект предполагает поиск ответа на вопрос – почему товар производится в разных странах одной и той же, а не различными корпорациями? Ответ заключается в том, что корпорация, имеющая филиалы в нескольких странах, может, используя преимущество масштаба, экономически более эффективно производить товар, чем несколько независимых корпораций. Кроме того, она может манипулировать отчетностью с целью сокращения налогов, обеспечивать контроль за принадлежащей ей технологией, которая предоставляется только полностью контролируемым филиалам. Немаловажную роль в становлении национальных международных корпораций играет государство. Оно поощряет их деятельность на мировой арене и обеспечивает им рынки сбыта путем заключения различных политических, экономических и торговых союзов и международных договоров. В качестве примера можно назвать практику поддержки крупного отечественного бизнеса в Японии («сюданы» и «кэйрэцу») или в Республике Корея (известной сегодня такими международными корпорациями, как «Самсунг», «Дэу», «Эл Джи электроникс»). Имеется специальная программа поддержки отечественных международных корпораций в Китае (цзитуань гунсы). В соответствии с целями этой программы китайские корпорации заявят о себе в полный голос на мировой арене в начале XXI в.

Международная корпорация, являющаяся формой организации крупной компании, осуществляющей прямые инвестиции в различных страны мира, разделяются на два вида: транснациональные (ТНК) и многонациональные (МНК) корпорации. Термин «транснациональная корпорация» предложен в 1974 г. на 57 сессии Экономического и Социального совета ООН. В экономической литературе, исследующей проблемы развития международных корпораций, ТНК часто определяют как МНК. Так не менее ряд исследований считает МНК отдельной группой международных образований, так как ТНК представляет собой крупнейшие компании преимущественно с национальным акционерным капиталом и характером контроля над деятельностью всей корпорации, тогда как МНК – это тресты, концерны и другие производственные объединения, которые являются международными фирмами не только по районам их деятельности, но и по контролю над ними. В качестве примера такой компании обычно приводиться англо-голландский концерн «Ройал Датч-Шелл», существующий с 1907 г. Современный капитал этой компании делится в пропорции 60:40. Примером многонациональной корпорации является широко известная в Европе швейцарско-шведская компания ABB (Asia Brown Bovery), специализирующаяся в области машиностроения, электронной инженерии. ABB имеет несколько совместных предприятий в странах СНГ. К числу ведущих МНК Европы относится англо-голландская компания «Юнилевер», «Филипс» и др.

Отличительными признаками МНК являются:

1. наличие многонационального акционерного капитала;
2. существование многонационального руководящего центра
3. комплектование администрации иностранных филиалов кадрами, знающими местные условия.

Последнее, кстати, свойственно и многим ТНК.

Согласно методике ООН, к ТНК относятся фирмы с годовым оборотом, превышающим 100 млн. долларов и филиалами не менее чем в шести странах. В последнее время эти критерии дополнены такими показателями, как величина процента продаж, реализуемых за приделами страны базирования (к примеру, по этому показателю одним из мировых лидеров является швейцарская фирма «Нестле» (98%)); доли активов, расположенных за рубежом; удельного веса зарубежного персонала от всего персонала компании:

1) включающие единицы в двух или более странах, независимо от юридической формы и поля деятельности;

2) оперирующие в рамках системы принятия решений, позволяющие проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящий центр;

3) связывающие отдельные единицы посредством собственности или какими-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

В некоторых зарубежных исследованиях к международным корпорациям относятся компании, имеющие 25% активов за рубежом. Самые большие заграничные активы среди ТНК (кроме финансового сектора) имеют англо-голландский концерн «Роял Датч-Шелл», а также четыре фирмы США: «Форд», «Дженерал моторс», «Экссон» и «ИМБ».

Российскими экономистами, как правило, транснациональная корпорация определяется как комплекс, использующий в своей деятельности международный подход и предполагающий формирование транснационального производственного, торгового и финансового блока с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах. В специальной юридической литературе, я нашла, следующее, наиболее часто встречающееся определение транснациональных корпораций. ТНК – это совокупность объединенных одной экономической целью различных самостоятельных предприятий, находящихся в разных странах и управляемых из единого центра. Как отмечает М. М. Богуславский, экономическое единство в ТНК оформляется юридической множественностью, что служит интересам их собственников. Экспансия транснациональных корпораций (ТНК) является одним из феноменов второй половины двадцатого столетия. Особенно значительных масштабов этот процесс приобрел в последние десятилетия. Именно ТНК фактически решают вопросы нового экономического и политического передела мира, стоят на грани создания мирового наднационального правительства. Свидетельством той роли, которую играют транснациональные корпорации в мировой политике и экономике, явилось создание при ООН Центра и Комиссии ООН по ТНК. С учетом того, что наряду с положительными сторонами функционирования ТНК в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений существует негативное влияние ТНК на экономику тех стран, где они действуют, причем порой преимущества функционирования транснациональных корпораций могут обернуться для принимающей страны крупными потерями, возникла необходимость регулирования деятельности ТНК.

Универсальное регулирование предпринимается под эгидой ООН на основании рекомендаций специально созданных органов – Межправительственной комиссии по ТНК и Центра по ТНК. В 1975 году ими был разработан Кодекс поведения ТНК, положения которого запрещают применять дискриминационные меры в отношении партнера, закрепляют обязанности ТНК содействовать развитию научно-технического потенциала принимающей страны, предоставлять отчеты о своей деятельности, соблюдать требования финансового и налогового характера. Однако Кодекс до сих пор не принят. Региональное регулирование деятельности ТНК предпринимается в рамках ЕС, ОЭСР, ЛАЭС, СНГ и ряда других организаций. В 1976 г. были приняты «Руководящие принципы для многонациональных предприятий ОЭСР», касавшиеся различных аспектов деятельности ТНК (обнародование информации, конкуренция и др.). Принципы регулирования деятельности ТНК в ЕС были сформулированы в докладе Комиссии ЕЭС «Многонациональные предприятия и законодательство сообщества» в 1973 г. Фактически регулирование в рамках этих организаций свелось к регулированию правил конкуренции и защите свободной торговли.

Сегодня ТНК контролируют свыше 50% мирового промышленного производства, 67% международной торговли, более 80% патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау, почти 90% прямых зарубежных инвестиций. Практически вся торговля сырьем на мировых рынках контролируется ТНК, в том числе 90% мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, железной рудой; 85% - медью, бокситами; 80% бананами. Половина экспортных операций США осуществляется американскими и иностранными ТНК, в Великобритании этот показатель составляет 80%, в Сингапуре – 90%. В настоящее время в мире насчитывается 63 тысячи ТНК (причем самые крупные из них базируются на территории США), контролирующих две трети всей мировой торговли и 80% иностранных инвестиций. Число филиалов ТНК за пределами государств, в которых находятся их штаб-квартиры, превышает 680 тысяч. Экономический потенциал крупнейших ТНК сопоставим с валовым продуктом целых государств. Продажи товаров и услуг зарубежными филиалами этих компаний составляют в настоящее время почти 11 трлн. долларов, тогда как общий объем мировой торговли – около 7 трлн. долларов. Рост операций ТНК связан с их стремлением обеспечить интернационализацию международных экономических связей, то есть превратить международные рыночные отношения во внутрифирменные путем объединения в рамках одной компании предприятий, находящихся в разных странах. Около 30% международной торговли состоит из внутрифирменных потоков ТНК. Ими создана специфическая форма перевода капиталов посредством трансфертных цен (специально завышенных), устанавливаемых самими ТНК, при поставках товаров и предоставлении услуг своим дочерним компания и филиалам в рамках внутрикорпоративной торговли. В рамках ТНК развивается международное разделение труда, позволяющее размещать отдельные звенья производства добавленной стоимости так, чтобы это приводило к повышению общих результатов деятельности компании в целом. В результате в значительной степени интенсифицируется потоки товаров, услуг и капиталов не только между материнскими компаниями и зарубежными филиалами, но и между ТНК и другими компаниями, с которыми ТНК связаны различными, в том числе подрядными, отношениями. Поскольку торговые потоки в рамках международной интегрированной системы производства связаны с вертикальной или горизонтальной интеграцией, структура внешнеторгового обмена характеризуется повышением доли промежуточной продукции, компонентов, услуг и внутрифирменного обмена.

1.2 Причины высокой эффективности деятельности ТНК

Теоретические концепции ТНК

Современные концепции ТНК базируются на теории фирмы как предприятия для организации производства и сбыта товаров и услуг. Большинство международных компаний начинало свою деятельность с обслуживания национальных рынков. Затем, используя сравнительные преимущества страны базирования и конкурентные преимущества своей компании, они расширили масштабы своего функционирования на международном рынке, вывозя продукцию за границу или осуществляя зарубежные инвестиции с целью организации производства в принимающих странах.

Отмечая главную особенность ТНК – наличие зарубежных филиалов по производству и сбыту товаров и услуг на основе прямых инвестиций, исследователи транснациональных корпораций разработали ряд моделей прямых иностранных инвестиций.

Американский экономист Дж. Гэлбрейт обосновал происхождение ТНК технологическими причинами. По его мнению, организация зарубежных филиалов международных компаний во многом обусловлена необходимостью сбыта и технического обслуживания за рубежом сложной современной продукции, требующей товаро- и услугопроводящей системы (сети) предприятий в принимающих странах. Такая стратегия позволяет ТНК увеличить свою долю на мировом рынке.

Модель монополистических (уникальных) преимуществ была разработана американцем С. Хаймером, в последующем ее развили Ч.П. Киндлебергер и др. В соответствии с теорией монополистических преимуществ иностранному инвестору необходимы преимущества перед местными фирмами принимающей страны, которые хорошо знают «правила игры» на своем рынке, обладают обширными связями с местной администрацией и не несут больших транзакционных расходов, т.е. расходов по сравнению с иностранным инвестором. Монополистические преимущества для иностранной фирмы могут возникать за счет использования оригинальной продукции, которую не выпускают местные фирмы; наличие совершенной технологии; «эффект масштаба», дающего возможность получать большую массу прибыли; благоприятного для иностранных инвесторов государственного регулирования в принимающей стране и др.

Модель жизненного цикла продукта разработана американским экономистом Р. Верноном на базе теории роста фирмы. По этой модели любой продукт проходит четыре стадии цикла жизни: I – внедрение на рынок, II – рост продаж, III – насыщение рынка, IV – спад продаж. Выходом из положения при спаде продаж на внутреннем рынке служит экспорт или налаживание производства за рубежом, что продлит жизненный цикл продукта. При этом на стадиях роста и насыщения рынка издержки производства и сбыта обычно сокращаются, что позволяет снизить цену продукта и, следовательно, повысить возможность расширения экспорта и увеличения объема выпуска продукции за рубежом.

В большинстве ТНК представляют собой крупные предприятия олигопольного или монопольного типа с диверсифицированной, горизонтальной или вертикальной интеграцией производства, они контролируют изготовление и сбыт продукции, и предоставление услуг, как в стране базирования, так и вне ее пределов. Используя идею Р. Коуза о том, что внутри большой корпорации между ее подразделениями действует особый регулируемый руководством корпорации внутренний рынок, английские экономисты П. Бакли, М. Кэссон, Дж. Макманус и др. создали модель интернационализации, в соответствии с которой значительная часть международных экономических операций является фактически внутрифирменными операциями между подразделениями больших хозяйственных комплексов. Все элементы интернациональной структуры корпорации функционируют как единый, согласованный механизм в соответствии с глобальной стратегией головной компании, направленной на достижение главной цели деятельности ТНК – получение прибыли от функционирования комплекса предприятий в целом, а не каждого из его звеньев.

О масштабности замкнутого внутрифирменного рынка международных компаний свидетельствуют такие данные: примерно 1/3 мировой торговли товарами и услугами приходится на сделки между родительскими компаниями и их зарубежными филиалами и между самими филиалами, а около 70% платежей на мировом рынке обмена технологиями в конце 90-х гг. осуществлялись между головными компаниями и их зарубежными филиалами.

Многие из вышеперечисленных моделей характеризуются однобокостью и узостью взгляда на проблему транснациональных корпораций. Английский экономист Дж. Даннинг разработал электрическую модель, вобравшую в себя из других моделей то, что прошло проверку реальной практикой. Согласно этой модели фирма начинает производство товаров и услуг за рубежом при условии совпадения трех основных предпосылок:

1. наличие конкурентных (монополистических) преимуществ по сравнению с другими фирмами в принимающей стране (специфические преимущества собственника);
2. условия в принимающей стране способствуют организации там производства товаров и услуг вместо их экспорта (преимущества интернационализации производства);
3. возможность использовать производственные ресурсы в принимающей стране более эффективно, чем у себя дома (преимущества местоположения).

1.3 Структура ТНК

Оптимальная структура управления транснациональной корпорацией должна обеспечивать бесперебойное руководство материнской компании своими зарубежными филиалами и в то же время давать возможность менеджерам зарубежных филиалов самостоятельно принимать решения по удовлетворению спроса потребителей с учетом специфики местного рынка и в соответствии с законодательством принимающей страны. Головная материнская компания – административный центр всей системы предприятия ТНК. В её функции обычно входит принятие решений о слиянии с другими компаниями, приобретении новых фирм и ликвидации неэффективных подразделений; формирование долгосрочной производственной, инвестиционной и финансовой политики филиалов и корпорации в целом; контроль над финансами и НИОКР зарубежных филиалов.

Основные организационные формы зарубежных филиалов:

* дочерняя компания
* ассоциативная компания
* отделение (вид зарубежного филиала, которым головная компания владеет полностью или он является частью совместного предприятия ТНК).

Отделения могут иметь форму представительства головной компании за рубежом; партнерства, в том числе с местными предпринимателями; движимого имущества (корабли, самолеты, газо- или нефтедобывающие платформы), принадлежащего головной компании и функционирующего за границей не менее одного года.

Проблемы совершенствования структуры управления руководство ТНК решает в зависимости от ассортимента товаров и услуг, с которыми они выходят на мировой рынок. Корпорации, специализирующиеся на однородной продукции, обычно строят структуру управления по географическому, т.е. страновому (региональному) принципу. В частности, такая структура управления позволяет швейцарской корпорации «Нестле» проводить единую технологическую политику для производства своего ограниченного ассортимента пищевых изделий по всему миру с учетом национального спроса в принимающих странах (см. приложение рис. №1).

Другого принципа построения структуры управления придерживается корпорация «Дженерал электрик», чья рыночная капитализация (стоимость всех акций по последним рыночным котировкам) в 1997 г. оказалась самой высокой в истории компаний США – превысила 300 млрд. долл. Эта одна из самых многопрофильных компаний в мире производит в разных регионах широкий ассортимент продукции, включая авиационные двигатели, промышленные пластмассы, осветительные приборы, энергетические установки, медицинскую и железнодорожную технику, бытовые приборы и многое другое. Управление международным производством и сбытом в корпорации «Дженерал электрик» осуществляется по товарному принципу, когда доминирует производственный аспект и ответственность за предпринимательскую деятельность в принимающих странах несут генеральные управляющие производственного департамента, за каждым из которых закреплена часть ассортимента выпускаемой корпорацией готовой продукции. У них в подчинении – находящиеся в зарубежных региональных и страновых производственных филиалах управляющие. Задача последних заключается в адаптации товарного ассортимента, выпускаемого зарубежными филиалами, к условиям принимающих стран (см. приложение рис. №2). Все эти и другие организационные структуры ТНК, базирующиеся на связях головной компании со своими зарубежными филиалами, обеспечивают более оперативное налаживание производства и сбыта в принимающих странах по сравнению с фирмами, сосредоточившими свою активность только на рынке одной страны. В частности, ТНК могут быстро и экономично обеспечивать свои зарубежные предприятия капиталом, технологиями и компонентами из исследовательских центров и производственных филиалов, расположенных в других странах. Такими возможностями национальные фирмы обычно не располагают. Примером ускоренной организации интернационального производства с оптимальной комбинацией месторасположения предприятий, субпоставщиков и рынков сбыта может служить налаживание производства новых моделей легковых автомобилей компанией «Фольксваген» (ФРГ) в Чехии на базе заводов «Шкода». В начале 90-х гг. компания «Фольксваген», приобретя контрольный пакет акций заводов «Шкода», в рекордно короткий срок (за 2 года) осуществила модернизацию старого оборудования, внедрила прогрессивные технологии производства автомобилей и разработала новые модели на базе своих и чешских исследовательских центров и конструкторское бюро. При этом целый ряд традиционных субпоставщиков компании «Фольксваген» организовали свое производство в Чехии для снабжения обусловленного автомобилестроительного завода своими компонентами.

Другим примером может служить американская ТНК «Форд», которая начала предпринимательскую деятельность в Европе в 60-х гг. с основания своего филиала в Великобритании. В 90-е гг. это корпорация осуществляла разборку новых моделей, производство компонентов и сборку машин в пяти европейских государствах, объединив технологические цепочки заводов каждой из этих странах в интегрированное производство автомобилей. В соответствии с четкой схемой поставок, созданной с учетом квалификации и стоимости рабочей силы, наличия сырья, фирменной структуры, специализации страны и объема рынка сбыта, на сборочные заводы корпорации «Форд» в Великобритании, Испании и ФРГ карбюраторы и распределители системы зажигания поступают из Ирландии, трансмиссии – из Франции, отливки деталей двигателя и шестерни – из Германии.

1.4 Основные особенности развития ТНК

Движение капиталов ТНК происходит, как правило, независимо от процессов, происходящих в стране базирования корпорации. ТНК устанавливают систему международного производства, основанную на размещении филиалов, дочерних компаний, отделений по многим странам мира. ТНК проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют огромных инвестиций и высококвалифицированных работников (персонала). При этом заметно проявляется тенденция к монополизации этих отраслей ТНК.

Для организации своей научно-исследовательской работы ТНК применяют различные подходы и методы. Например, в американской компании «Миннесота майнинг энд меньюфекчуринг» вся исследовательская деятельность разделена на несколько стадий, на каждой из которых используется своя модель взаимодействия научно-исследовательской лабораторий. За годы существования компании была создана собственная инновационная культура, в основе которой лежит принцип У. Макнайта, руководившего фирмой в 1940-х годах: «Найдите правильных людей и оставьте их в покое. Они все сделают сами».

Значительный вклад в разработку передовой технологии ТНК вносит и сотрудничество с университетами и научными центрами. Такие центры создаются, как правило, при университетах, и их активно финансируют ведущие промышленные корпорации.

Существенной чертой деятельности международных компаний является диверсификация их производства и услуг. Так, шведский автомобильный концерн «Вольво» выпускает не только известные во всем мире автомобили. Это ТНК, у которого имеется более 30 дочерних компаний за рубежом, которые производят моторы для катеров, авиационные двигатели, продукты и даже пиво («Приппс»). В свою очередь, каждая из 500 крупнейших ТНК США имеет в среднем предприятия 11 отраслей, а наиболее мощные охватывают по 30-50 отраслей. В группе из 100 ведущих промышленных фирм Великобритании многоотраслевыми являются 96, в Германии – 78, во Франции – 84, в Италии – 90. Количество и характер входящих в ТНК предприятий определяется главным образом экономической целесообразностью.

Располагая мощной производственной базой, ТНК проводят такую производственно-торговую политику, которая обеспечивает высокоэффективное планирование производства, товарного рынка. Планирование осуществляется в рамках материнской компании и распространяется на дочерние фирмы. В качестве конкретного примера возникновения и развития международной корпорации можно привести сосредоточившую в своих руках 25% мирового рынка бытовых электроприборов и промышленного оборудования ТНК «Электролюкс». Возникшая в 1912 г. в результате слияния двух шведских компаний, «Электролюкс» уже в конце 20-х гг. вышла на рынок Австралии и Новой Зеландии, организовав там свое производство. В последнее десятилетие «Электролюкс» приобрела компанию бытовой техники «Уайт Консолидейтед» - третьего в США производителя бытовой техники под маркой «Вестингауз», «Гибсон» и др., «Занусси» - крупнейшего производителя электротоваров в Италии и всей Южной Европе, а также «АЭГ» - главного производителя электротоваров в ФРГ. После присоединения этих трех фирм «Электролюкс» превратилась в мирового лидера в своей отрасли, обладающего развитой системой производства и обслуживания бытовой электротехники в 75 странах мира. В середине 90-х гг. на предприятии трудится свыше 110 тыс. человек, ее годовой оборот в 1994 г. составил 16 млрд. долл.

Глава 2. Масштабы и новейшие тенденции развития международных корпораций

* 1. Международные стратегические альянсы

Все более распространенными становятся стратегические альянсы между компаниями разных стран. К 90-м гг. их насчитывалось несколько тысяч. Цели таких межфирменных альянсов различны, но чаще всего это объединение научного потенциала корпораций, производственное кооперирование и раздел рисков в основном без взаимного поглощения. Например, для разработки новой микросхемы, оцениваемой в 1 млрд. долл., в исследовательском центре «ИБМ» в начале 90-х гг. объединились около 200 специалистов корпораций «ИМБ» (США), «Тошиба» (Япония), «Томпсон» (Франция) и «Сименс» (ФРГ). Стратегические альянсы могут быть:

* горизонтальными, в случае координации действий с другими фирмами отрасли;
* вертикальными, в случае взаимодействия с поставщиками и потребителями;
* диагональными, в случае партнерства с корпорациями других отраслей хозяйства.

На рубеже тысячелетий стратегические альянсы из тенденции перешли в разряд закономерности. Поэтому на нынешнем этапе развития производительных сил на смену дилемме «конкуренция или сотрудничество» приходит другая – «сотрудничество или смерть». Поэтому иногда такие альянсы объединяют даже фирмы-конкуренты, порождая сложные конкурентно-взаимодействующие отношения. Так, американская компания «Америкен Телефон энд Телеграф» и английская фирма «Бритиш телескоп» объединились и создали предприятия в области телефонной связи, которые действуют практически во всех странах. По оценкам, годовой оборот объединения составил 10 млрд. долл. «Мобил» и «Бритиш Петролеум» подписали договор об образовании альянса, контролирующего 10% продаж бензина в Европе.

Важным фактором снижения издержек производства на предприятиях ТНК выступают международные соглашения о кооперации производства. Примером может служить соглашения между корпорацией «Дженерал электик» (США), имеющей 12 отраслевых отделений, каждое из которых является мировым лидером в своей области, с компанией «Тошиба» (Япония) о совместном производстве и маркетинге газовых турбин нового поколения. Некоторые виды стратегических альянсов рассчитаны на расширение ассортимента продукции и круга потребителей. Такие альянсы предусматривают совместные маркетинговые исследования, использование общих сбытовых каналов, источников информации и рекламных кампаний. В качестве примера можно привести альянс традиционных конкурентов – японской автомобилестроительной компании «Ниссан мотор» с немецкой фирмой «Даймлер-Бенц». На первом этапе сотрудничества было решено наладить совместное производство легких грузовиков грузоподъемностью от 3 до 10 тонн. Основными рынками сбыта для них определены Азия, Южная и Центральная Америка. Этот альянс дал возможность компании «Даймлер-Бенц» увеличить свою долю на азиатском рынке на 20%.

 В современных условиях прослеживается тенденция к росту числа межфирменного сотрудничества. Такое совместное сотрудничество занимает довольно большой удельный вес в зарубежном бизнесе транснациональных компаний США, Японии, Западной Европы. Новой тенденцией становится образование трансрегиональных стратегических альянсов. Речь идет об функциональном объединении отдельных организационно-хозяйственных и производственно-технологических элементов разных ТНК во всех регионах мира, создаваемом для повышения эффективности всех участников. В границах таких альянсов происходит трансрегиональное взаимодействие в сферах НИОКР, производства, сбыта, поставок комплектующих и сервиса. К качестве примера можно выделить четыре трансрегиональных стратегических автомобильных альянса. Первый объединяет «Даймлер-Бенц», «Крайслер», «Мицубиси»; второй – «Реналт», «Ниссан», «Самсунг»; третий – «Форд», «Мазда», «Вольво»; четвертый – «Фиат», «Дженерал Моторс», «Сузуки», «Дэо». Главным отличием таких альянсов от других видов межфирменного сотрудничества служит наличие долгосрочной цели, общей для его участников при их взаимном финансовом соучастии в капитале. При этом в их структуре всегда существует главный партнер, владеющий доминирующей долей акционерного капитала других участников.

Так, на первом этапе сотрудничества американской компании «Форд» с японской компанией «Мазда» осуществлялась взаимная поставка кузовов и трансмиссий для новой модели автомобиля «Экспорт» корпорации «Форд». С целью расширения ассортимента продукции соглашением была предусмотрена сборка нескольких моделей с маркой «Форд» на японских заводах «Мазда», а на европейских предприятиях корпорации «Форд» наряду со своей маркой выпускались модели «Мазда». Впоследствии корпорация «Форд» приобрела контрольный пакет акций компании «Мазда».

В то же время для альянсов в сфере НИОКР характерно то, что на рынках готовой продукции их участники конкурируют друг с другом. Так, ТНК «Глаксо» (Великобритания), являющаяся одной из ведущих фармацевтических компаний мира, входит в состав более 60 альянсов только с целью совместного проведения НИОКР в связи с резким подорожанием в последние годы исследовательских работ в области биотехнологии.

2.2 Трансграничные слияния и поглощения

ТНК постоянно наращивает свой экономический потенциал путем слияния и поглощения как крупных, так и мелких фирм. Если в 1980-е гг. корпорации отдавали предпочтение созданию новых зарубежных филиалов, то со второй половины 1990-х гг. обозначилось тенденция повышения роли международных слияний и поглощений иностранных компаний ТНК. То есть активизировался процесс сверхконцентрации корпораций, которые и так достаточно могущественны. Так, объем международных сделок по слияниям, поглощениям и стратегическим инвестициям вырос к 2000 г. до высокого рекордного уровня – 798 млрд. долл., что в 1,5 раза превышает уровень предыдущего года. В международной сфере слияния и поглощения имеют свою специфику. Субъект поглощения, как правило, - крупнейшая ТНК, объект – средние, иногда небольшие фирмы. Для ТНК слияния и поглощения означают, с одной, ликвидацию конкурентов, а с другой являются важным фактором экономического роста, поскольку во время слияния повышается эффективность за счет синергизма; достигается определенная экономия на управленческих расходах; усиливается влияние на рынок вплоть до доминирования в нем; увеличивается количество операций; диверсифицируются риски, снижаются издержки, усиливается защита финансовых интересов и т. д.

По мнению ведущих экономистов, благодаря слияниям компаний к 2010 г. в ряде отраслей мировой промышленности число игроков может резко сократиться. Например, автомобильный рынок, где сейчас насчитывается 15 основных производителей, может оказаться во власти 5-10 компаний. В этой отрасли за 1999-2002 гг. зарегистрировано 35 крупных слияний и поглощений. На рынке фармацевтической продукции уже сейчас семь крупнейших ТНК с продажами более 10 млрд. долл. каждая контролирует почти четверть этого 300-миллиардного рынка. Резко возрастает количество многомиллиардных слияний, таких, как Total с Petrofina на сумму 39 млрд., British Petroleum с Amoco на сумму 50 млрд., Exxon с Mobil на сумму 80 млрд. долл. Растут слияния и в сфере финансов. Здесь в качестве наглядного примера можно привести City bank и Travel Group на сумму 72 млрд. долл. Такого рода мегасделки (т.е. объемом свыше 1 млрд. долл.) высвечивают их участников, большинство из которых относятся к ЕС и США. По расчетам ЮНКТАД, в 1999 г. большинство трансграничных сделок привели иностранные компании, входящие в список 100 крупнейших ТНК. Процесс трансграничных слияний и поглощений охватывает не только промышленно развитые, но и другие страны, и прежде всего Латинской Америки и Азии. Основные причины трансграничных слияний и поглощений: глобализация мировых рынков, стремление к более высокой прибыли.

Рассматривая процесс слияния и поглощения на российском нефтяном рынке, следует отметить, что в качестве очередных жертв аналитики называют ТНК-ВР и «Сургутнефтегаз». Причем если хозяева последнего давно, так или иначе, дают понять, что они в принципе не против продажи бизнеса – была бы цена пристойная предложена, то на ТНК-ВР властями оказывается серьезное давление. Компании постоянно выставляют налоговые претензии, у нее грозят отобрать лицензию на разработку крупнейшего месторождения. Даже если ТНК-ВР удастся сохранить независимость, существенная часть ее нефтегазовых активов, скорее всего, достанется «Газпрому».

* 1. Современные стратегии развития ТНК

В структуре международного производства товаров и услуг в 90-е гг. следует отметить преимущественный рост капиталовложений в сферу услуг. В частности, по оценкам экспертов ЮНКТАД, более 50% прямых иностранных инвестиций крупнейших ТНК в середине 90-х гг. направлялись в сектор услуг, включая НИОКР и маркетинговые исследования. Примером вложения капитала в сектор услуг за рубежом может служить организация швейцарской авиакомпанией «Суиссэйр» своего филиала в Бомбее (Индия) по расчетам стоимости перевозок авиакомпанией пассажиров и грузов на всех маршрутах. Если раньше корешки авиабилетов и копии авианакладных со всех зарубежных отделений компании направлялись для расчетов в штаб-квартиру «Суиссэйр» в Цюрих, то теперь сведения о проданных во всех отделениях компании авиабилетах и авианакладных, а также о стоимости услуг «Суиссэйр», предоставляемых совместно с другими компаниями, собираются в Бомбее, и уже обработанные и суммированные данные передаются по компьютерной связи в Цюрих. Головная компания обеспечила свой индийский филиал электронно-вычислительными машинами, программным обеспечением и организовала обучение индийских специалистов. В отношениях со своими зарубежными филиалами ряд ТНК предоставляет им максимум самостоятельности, приближая их статус к независимым фирмам. Связи таких филиалов с материнской компанией базируются на правах определенной доли собственности родительской компании в активах зарубежного филиала, а также на обеспечении филиала технологией и финансовой поддержкой. При этом родительская компания не уделяет большого внимания контролю за деятельностью зарубежного филиала до тех пор, пока он функционирует прибыльно. Так, «Гэст Интернэшнл», зарубежный филиал многонациональной компании «Юнилевер», функционирует в сфере производства пищевых добавок независимо от родительской фирмы и имеет собственные филиалы в нескольких странах. Свои зарубежные филиалы «Гэст Интернэшнл» обеспечивает маркетинговыми исследованиями и информацией о новых технологиях. На производственной и сбытовой стратегии многих ТНК отражается международная конвергенция производства и потребительского спроса. Например, американская ТНК «Ксерокс» проводит НИОКР в исследовательских центрах, коллективы научных работников и конструкторов которых функционально и географически располагаются с таким расчетом, чтобы новые технологические процессы и продукция оперативно внедрялись по всей производственной и сбытовой сети ТНК. Корпорация объединяет НИОКР и производственные процессы в сеть предприятий таким образом, чтобы их сотрудники участвовали в разработке и выпуске строго стандартизированной продукции. Совершенствование информационных технологий и средств связи и транспорта приводит к увеличению количества товаров и услуг с идентичными или подобными потребительскими свойствами, которые пользуются спросом на многих рынках. Примерами могут служить модная одежда, бытовая электроника, продукты питания, ресторанные и гостиничные услуги. Используя растущий феномен единства вкусов потребителей, многие ТНК, такие как «Кока-Кола» (США), «Мак Доналдс» (США), «Нестле» (Швейцария), «Филип Морис» (США), «Проктор энд Гэмбл» (США), «Тойота мотор» (Япония), «Юнилевер» (Великобритания-Нидерланды), используют в маркетинговой стратегии единые для всех своих зарубежных филиалов характеристики продукции и товарные знаки.

Одновременно в соответствии со стратегией, направленной на производство товаров и услуг специально для рынка принимающей страны, многие головные компании ТНК контролируют и направляют деятельность своих зарубежных филиалов, учитывая особенности национальных рынков. Следовать такой стратегии международные компании вынуждены из-за социокультурных и природных различий, торговых (технических) барьеров, возводимых некоторыми принимающими странами, и их требований к закупке на местном рынке компонентов для выпускаемой зарубежными филиалами ТНК готовой продукции. Такая стратегия характерна для ТНК, специализирующихся на производстве пищевых продуктов и готовой одежды. Но и в других отраслях производства товаров и услуг международными компаниями приходится следовать специфичным условиям спроса в принимающих странах. Например, корпорация «Асеа Браун Бовери» (Швеция-Щвейцария) выпускает в Швейцарии по государственным заказам локомотивы, спроектированы специально для горных железных дорог, в Индии местный филиал той же ТНК производит локомотивы в соответствии с индийскими государственными стандартами и с использованием комплектующих изделий, изготовленных в Индии.

Глава 3. Деятельность корпораций в России

3.1 Этапы формирования российских международных компаний

В начале 90-х гг. сложилось понимание того, что наиболее эффективным путем создания и развития российских транснациональных компаний является институт финансово-промышленных групп (ФПГ). ФПГ представляют собой совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочернее общества, полностью или частично объединившие свои материальные активы. В состав ФПГ могут входить коммерческие и некоммерческие организации, в том числе и иностранные, за исключением общественных и религиозных организаций, действующих в сфере производства, а также банков. При создании их на основе межправительственных соглашений им присваивается статус межгосударственных финансово-промышленных групп (МФПГ). По состоянию на конец 1999 г. было зарегистрировано 87 ФПГ. Многие ТФПГ образовались путем объединения банков с промышленными предприятиями, которые не имели средств для финансирования инвестиционных проектов. Быстрый рост банковского капитала позволяет наиболее мощным банкам создавать холдинги – банковские империи, по своим характеристикам соответствующие ТНК. Примером может служить ТФПГ «Интеррос», сложившиеся вокруг ОНЭКСИМ банка. В рамках этой холдинговой компании выделяются три основных направления деятельности: финансовое, промышленное и Медиа. В структурах группы «Интеррос» занято около 400 тыс. человек. Результат ее деятельности оценивается приблизительно в 4 % российского ВВП и около 7% экспорта. Еще в советские времена существовали отечественные международные или транснациональные корпорации. Примером может служить «Ингосстрах» со своими дочерними и ассоциированными фирмами и отделениями в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Германии, Австрии. Он активно расширяет свои партнерские отношения с российскими и зарубежными предприятиями, создав вместе с ними в 1997 г. транснациональную страховую группу. В неё объединились 27 страховых компаний из России, 16 стран ближнего зарубежья. Суммарные активы участников группы составляют 600 млн. долл. Компании обладают разветвленной сетью из 131 филиала и представительства. Создание группы позволяет страховать крупные риски, а также составит серьезную конкуренцию крупным западным страховым компаниям. Транснациональными стали и некоторые наиболее крупные компании России, такие как «Газпром», «ЛУКойл», «Алрос» и др.

Наиболее мощные российские ТНК функционируют в топливно-энергетическом комплексе. Примером является организационно-хозяйственная гигантская структура РАО «Газпром» - 100%-й монополист в добыче и экспорте газа, контролирующий 34% мировых разведанных запасов природного газа и обеспечивающий около 20% западноевропейских потребностей в этом сырье. «Газпром» является самым крупным в России источником поступления конвертируемой валюты, экспортируя ежегодно газа на сумму от 6 до 7 млрд. долл. Но по данным 2005 г. выручка газового монополиста была на 8 с лишним млрд. долл. ниже, чем у ЛУКойла. Отчасти этот результат объясняется ростом цен на черное золото. Нефтяная компания сумела выжать максимум из благоприятной конъюнктуры, в то время как «Газпром» поставлял газ по ценам, зафиксированным в долгосрочных контрактах.

Деятельность «Газпрома» простирается далеко за пределы национальных границ. Эта компания имеет фирмы со своим участием в 12 странах, закупающих российский газ. Главным центром зарубежной инвестиционной деятельности «Газпрома» стала Германия. Ценность Германского рынка заключается в том, что через эту страну проходят все основные трансъевропейские газотранспортные потоки: из Норвегии, России, Голландии. «Газпром» через совместное предприятие с дочерней компанией концерна «БАСФ» контролирует на германском рынке газа 12% продаж. В стратегию «Газпрома» входит активное участие в приватизационных процессах в Чехии, Словакии, Венгрии, Австрии, Литве и Эстонии. Успешная деятельность газового гиганта на мировых рынках показывает, что мощная корпорация может достичь значительного успеха в рыночной экономике. Во второй половине 2006 г. началась широкомасштабная компания по пересмотру лицензионных соглашений и отзыву лицензий на разработку новых месторождений. Под ударом оказались почти все – за исключением «Газпрома» - игроки рынка. И если еще несколько лет назад присутствие иностранного капитала в компании многими рассматривалось как своеобразный щит, гарантирующий от посягательств со стороны государства, то теперь это власти остановить не может (см. приложение 6). Несколько десятков крупных транснациональных корпораций, несомненно, укрепили бы позиции России в мировом хозяйстве. Так, в нефтяной промышленности лидером является нефтяная компания ЛУКойл, в которой 45% акций принадлежит государству. На предприятиях этой компании принята вертикальная интеграция производства: часть добытой нефти перерабатывается на бензин, дизельное топливо, мазут, смазочные масла, нефтяной кокс и авиационный керосин. Совместные предприятия и акционерные компании с участием ЛУКойл, образованы в Чехии, Ирландии, Израиле, Аргентине, на Кипре, а также в Азербайджане, Белоруссии, Грузии, на Украине, в Литве. В 1998 г. ЛУКойл и американская корпорация «Коноко» подписали меморандум о совместном освоении месторождений нефти в российской Тимано-Печерском нефтегазоносном районе.

К российским ТНК в добывающей промышленности следует отнести акционерную компанию «Алроса». В 1992 г. она выиграла тендер на разработку алмазного месторождения Катока в Анголе, опередив южно-африканский концерн «Де Бирс» и ряд других западных компаний. Совместно с ангольской государственной компанией «Эндиама» в бразильской «Одебрехт майнинг сервис» она участвовала там в строительстве горно-обогатительного комбината производительностью 1,6 млн. тонн руды в год. Первая очередь комбината в Катоке была введена в эксплуатацию осенью 1997 г. В 1998 г. компания «Алроса» приступила к разработке месторождений алмазов в другой африканской стране – Намибии.

3.2 Специализация деятельности иностранных ТНК в России

Транснациональные корпорации, выступающие движущей силой прямых иностранных инвестиций, пока играют скромную роль в экономике России. В 1997 г. эти инвестиции составляли около 5% совокупного объема капиталовложений в российскую экономику. Причинами столь низкой активности иностранных инвесторов являются высокие транспортные тарифы, отсутствие защиты прав собственности и реальность угрозы со стороны организованной преступности, высокое налогообложение, слабое развитие инфраструктуры (за исключением Москвы, Санк-Петербурга и некоторых других крупных городов). В результате объем накопленных прямых иностранных инвестиций в России к началу 1998 г. достиг лишь 10 млрд. долл., т.е. меньше, чем в Венгрии и Польше, не говоря уже о Китае (более 217 млрд. долл., не считая 27 млрд. долл. в Гонконге).

Деятельность иностранных ТНК в России размещена географически крайне неравномерно. Основное количество международных компаний сосредоточено, прежде всего, в регионах с высокоразвитой инфраструктурой – Москве, Санкт-Петербурге. Сравнительное небольшое число предприятий с иностранным капиталом размещается в промышленно развитых областях – Московской, Ленинградской, Нижегородской, а также в регионах с преобладанием экспортно-ориентированной добывающей промышленности – Тюменской и Магаданской областях, Приморском крае. В конце 90-хх гг. ряд регионов активно начал проводить политику привлечения иностранных инвесторов, предоставляя им дополнительные налоговые льготы. Например, администрация Новгородской области решила с одобрения областного законодательного собрания освободить иностранных инвесторов от всех видов областных и местных налогов до полной окупаемости проекта в согласованные сроки. В результате таких мероприятий к концу 90-х гг. около 50% всей производимой в Новгородской области промышленной продукции выпускалось с участие иностранного капитала.

Транснациональные корпорации на российском рынке функционируют согласно своей традиционной географической стратегии. В частности, западноевропейские ТНК размещают свои капиталы в основном в Москве и Северно-Западном регионе России, а американские и японские компании расширяют свою деятельность в центральных районах, на Урале, в Сибири и Приморье. К российским добывающим предприятиям топливно-энергетического комплекса наибольший интерес появляются американские и японские ТНК. Примером плодотворного сотрудничества в нефтедобыче на территории России может служить российско-американское предприятие «Полярное сияние» на Ардалинском месторождении Тимано-Печорского нефтегазоносного района. Оно создано американской ТНК «Коноко» и российским геологоразведочным предприятием «Архангельскгеология». Подсчитано, что в виде налогов в бюджет РФ за время работы «Полярного сияния» на Ардалинском месторождении было перечислено около 1 млрд. долл.

Первой иностранной компанией, получившей лицензию на освоение месторождений нефти по проекту «Сахалин-2» на основе соглашения о разделе продукции, стала международная корпорация «Сахалин энерджи», крупнейшими акционерами которой являются американские ТНК «Маратон», «Мак Дермотт» и японские ТНК «Мицуи» и «Мицубиси». Капитальные вложения на стадии разработки проекта оценивались в 10 млрд. долл., окупаемость затрат – в 7-8 лет; общая стоимость добытой продукции составила 40 млрд. долл.

В течение последних лет с топливно-энергетическим комплексом соперничает пищевая промышленность по привлекательности для иностранных ТНК. Например, крупнейшая корпорация в сфере пищевой промышленности «Нестле» использует в своей стратегии на российском рынке ускоренную скупку контрольных пакетов акций у находящихся в тяжелом финансовом положении кондитерских фабрик. В 1995 г. она приобрела контрольный пакет акций самарской кондитерской фабрики «Россия» и вложила в ее техническое переоснащение около 40 млн. долл. В 1996 г. корпорация «Нестле» купила еще один контрольный пакет акций там же, в Самаре, - у фабрики «Кондитер», а в 1998 г., расширив географическое направление своей деятельности, - у фабрик «Алтай» (Барнаул) и «Камская» (Пермь).

Некоторые ТНК в сфере пищевой промышленности идут по другому пути. Вместо скупки акций действующих предприятий и их коренной реконструкции они строят новые, оборудованные по последнему слову техники кондитерские фабрики. Тщательно изучив особенности спроса на российском рынке, эти компании наряду со своей традиционной продукцией приступают к выпуску изделий, отвечающих вкусам россиян, изготовленных по русским рецептам и с русскими названиями. Так поступила английская компания «Кэдбери Швепс груп», построив в 1996-1997 гг. в городе Чудово кондитерскую фабрику по выпуску наряду со своей традиционной продукцией – батончиков молочного шоколада – плиточного горького шоколада «Новгород» и «Ростов».

Свои производства и предоставления услуг в России развернули фирмы, специализирующиеся на торговле и общественном питании. Их деятельность способствует конвергенции потребностей и вкусов потребителей. Показателем успеха распространения стандартных услуг компанией «Мак Дональдс», к 1998 г. инвестиции этой компании в России достигли 180 млрд. долл., а налоговые отчисления в федеральный и местный бюджеты превысили 250 млрд. руб. Ресторан на Пушкинской площади в Москве признан самым посещаемым в мире: в среднем в нем ежедневно обслуживается около 50 тыс. посетителей. По данным на 2004 г. в России открыты 150 фирменных ресторанов «МакДональдс».

С середины 90-х гг. международные компании активизировали свою деятельность и на российском фондовом рынке. Приватизация государственных предприятий дает возможность использовать такой метод привлечения иностранных инвесторов, как продажа им акций и других ценных бумаг. Отсюда все большее значение приобретает становление фондового рынка на федеральном и региональном уровнях.

Заключение

Значение ТНК в развитии глобальной мировой экономики системно возрастает на протяжении 50 лет. Общий мировой объем активов зарубежных филиалов ТНК оценивается приблизительно в 9 трлн. долл. Лидирующее положение в мировом производстве занимают американские компании. Так, влиятельная деловая газета в мире «Financial Times», выделяя 500 лидеров мировой экономики в зависимости от размера рыночной капитализации (т.е. стоимости, полученной как произведение числа выпущенных акций компанией и их рыночной цены), большую часть из них определяет как американские. Их суммарный объем продаж составляет 11,5 трлн. долл., а совокупная прибыль более 400 млрд. долл. В настоящее время ТНК принадлежат 90% прямых зарубежных инвестиций. На них приходится ½ мировой торговли и валютных ресурсов. Объем произведенной продукции на предприятиях ТНК ежедневно превышает 1 трлн. долл. Ныне тысячи корпораций имеют производственные мощности за пределами национальных границ, включая около 1000 корпораций с суммой продаж свыше 1 млрд. долл. каждая.

Быстрыми темпами растет сеть дилеров ТНК; общие активы достигли в конце 90-х гг. 13 трлн. долл., а общая прибавочная стоимость, созданная ими, - 2 трлн. долл. Можно выделить отрасли, в которых ТНК наиболее активны. Это, прежде всего отрасли хозяйства, формирующие базу для дальнейшего технического прогресса: машиностроение, приборостроение, электроника, электротехника, химическая промышленность. Особенно крупных масштабов достигло участие в нефте - и газопереработке, сфере услуг.

Современный период развития ТНК характерен следующими особенностями, имеющими в основе изменения в международной экономической жизни. Во-первых, все более проявляется тенденция к определенной перегруппировке сил ТНК среди центра и периферии. Это относится, прежде всего, к корпорациям Европы, и особенно Японии. Кроме того, нельзя не учесть факта появления и функционирования крупных корпораций вне традиционного центра развития. В качестве примера можно привести «Нокиа» - электронную компанию Финляндии. Поглотив соперничающие филиалы шведской корпорации «Эрикссон» и немецкой «Стандарт электрик Лоренц», производивших бытовую электротехнику, она превратилась в нового индустриального гиганта европейского масштаба, став в один ряд с такими известными корпорациями, как «Сименс», «Филипс», «Томпсон» или «Оливетти». Сегодня «Нокиа» - крупнейший производитель мира радиотелефонов, занимает третье место в Европе по производству электронно-бытовой техники и седьмое место по выпуску информационно-технологических систем. Подобным же образом утверждаются на мировом экономическом поле корпорации так называемых новых индустриальных стран. Сейчас в число 500 крупнейших компаний мира входят более 40 ТНК из этих стран. Из них десять принадлежит Южной Корее, семь – Мексике, шесть – Бразилии и т. д. Во-вторых, наметились изменения в отраслевой структуре прямых инвестиций за рубежом. Это процесс наиболее ярко демонстрируют крупнейшие инвесторы – корпорации США. Если в 1960-е гг. преобладали инвестиции в сырьевые отрасли иностранных государств, преимущественно в нефтепереработку, то в 1970-1980-е гг. – в отрасли обрабатывающей промышленности, а в 1990-е гг. – большая доля инвестиций начала вкладываться в сферу услуг. В 2000 г. на сферу услуг пришлось 60,2% всех иностранных инвестиции США. По сути дела ТНК инвестируют растущие иностранные экономики, используя в своих интересах растущий спрос населения этих государств в разных услугах и, особенно по мере увеличения в них уровня жизни.

В–третьих, ТНК присуще перерастание разобщенных производственных комплексов за рамками национальных границ в элементы гетерогенного и органического производства. ТНК все чаще представляется как единый производственный компонент, производящий все операции по обработке продукта за национальными границами. Значительная часть международной торговли стала приходиться на внутрифирменный обмен. Во внешней торговле США, например, эта доля, доходит до 2/5, а в Западной Европе – до 1/3. Вместе с тем усиливается воздействие ТНК на торговлю принимающих стран. Они все более ориентируются или же на специфику местных рынков, или же на другие зарубежные рынки. Происходит процесс изменения приоритетов в деятельности ТНК. Уже во второй половине 1990-х гг. более 63% общих продаж товаров и 40% общих продаж услуг, осуществляемых филиалами крупнейших ТНК (американских), приходилось на местные рынки иностранных государств. Помимо увеличения объема товарооборота других стран, ТНК способствует изменению структуры их торговли. Созданные преимущественно в наукоемких отраслей иностранных государств предприятия ТНК сформировали основу для производства и экспорта новых видов продукции Малайзии, Сингапура, Филиппин и Мексики осуществляется предприятиями иностранного капитала.

В-четвертых, расширилась география размещения различных корпораций. Анализ географического распределения прямых зарубежных инвестиции показывает, что инвестиции США концентрируются в трех географических районах: Европе, Канаде, странах Азии; японские – в США, странах Азии и Латинской Америки, английские – Северной Америке и Западной Европе, немецкие и шведские – в западноевропейских странах в Северной Америке. Для примера – крупнейшие страны реципиенты американских инвестиций: Великобритания (233,4 млрд), Германия (56,3 млрд), Швейцария (54,8 млрд). На все развивающиеся страны приходилось 29,5%, или 367,5 млрд. долл. Всех прямых иностранных инвестиций США. Последние события способствовали некоторому повороту в географии размещения в сторону Восточной Европы и стран СНГ. Намерение выйти на этот открывающийся гигантский рынок уже изъявили лидеры крупнейших корпораций. Сейчас ТНК стремятся найти страны с более дешевой рабочей силой, низкими штрафными санкциями за экологический вред для производства, низкими ставками налогообложения прибылей, меньшими масштабами государственного регулирования, стабильной политической обстановкой. Эта новая сфера приложения капитала, тем не менее, в начале 21 века занимает пока весьма скромное место. Это можно увидеть на примере крупнейшего мирового инвестора – США. Их общий объем накопленных инвестиций в эти страны в начале 2001 г. составил 11 млрд. долл., или 0,8% всех иностранных инвестиций США.

В-пятых, если корпорации первых поколений имели одну систему сопряженных производств, обеспечивающую им приоритет в какой-то определенной области производства, то современные ТНК имеют несколько точек опоры. Многоотраслевые концерны с успехом конкурируют с имеющимися еще одноотраслевыми и вытесняют их. Если в 1950 г. число одноотраслевых корпораций в списке «Форчун-500» составило 30%, то к началу 21 века отмечался значительно меньший их удельный вес – 3%.

О плане покупки корпораций в самых современных отраслях объявили такие крупные концерны, как «Дженерал дэйнемикс», «Локхид» и др. Ныне каждая из 500 крупнейших ТНК США имеет в среднем предприятия в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают 30-50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных предприятий Англии многоотраслевыми являются 96, в Германии – 78, во Франции – 84, в Италии – 90.

В-шестых, современный период доминирования ТНК характеризуется изменением специализации крупнейших компаний. Сегодня из числа крупнейших корпораций выпали более 40% фирм, составлявших в начале 80-х гг. элиту мирового бизнеса, причем только за последний год из списка «Global 500» выбыло 70 компаний, а из списка «US 500» - 78, т.е. более 14% общего числа, что не связано с ухудшением результатов хозяйственной деятельности, а с беспрецедентным успехом новых компаний в таких высокотехнологических отраслях, как производство программ и баз данных, компьютеров и электроники, телекоммуникации и издательская деятельность, реклама и развлечения. Действующие здесь компании составляют 1/3 списка «Global 500». В качестве наглядного примера следует отметить компании «Интел» и «Майкрософт», которые впервые вошли в первую десятку корпораций мира, заняв седьмое и восьмое места с рыночной капитализацией в 107,5 и 98,8 млрд. долл. соответственно. Более того, 15 из 20 самых богатых людей США – хозяева молодых компаний, существующих не более 10-20 лет. Среди них, кроме отмеченных выше «Метромедиа», - «Оракл», «Виаком», «Нью уорлд компьюникейшенз».

В-седьмых, деятельность ТНК оказывает непосредственное воздействие как на работу отдельных национальных фирм, так и на воспроизводственный процесс целых стран. В первом случае ТНК способствуют повышению эффективности производства, улучшению качества выпускаемой продукции, внедрению новых методов корпоративного управления, передаче знаний и опыта в области маркетинга. Во втором – деятельность ВВП принимающих стран придает импульс их экономическому развитию, способствует появлению, укреплению новых видов производства, модернизации отдельных отраслей промышленности, расширению выпуска продукции. Так, уже в 1996 г. в Ирландии с участием американского капитала создано 14% ВНП, Сингапура – 8%, Великобритании – 7%, Коста-Рика – 7%, Гондурас – 6% и т.д.

В-восьмых, обозначились тенденции повышения роли международных слияний и поглощения иностранных компаний ТНК. Транснационализация продолжает расти вширь, утверждаются новые тенденции в ее развитии. Прогнозы ученых относительно объема производства ТНК после 2000 г. позволяют утверждать о непрерывности этого процесса, о дальнейшем переплетении на межнациональном уровне самых разнообразных производств. Такое будущее ТНК наложит свой отпечаток на весь ход развития национальных хозяйств, все, более сближая и взаимодополняя их.

В заключении, необходимо отметить, что эволюция транснационального предпринимательства способствовала становлению и развитию международного производства, которое представляет собой сумму продукции всех подразделений международно-оперирующих компаний.