# ТНК в мировой экономике

Мощной экономической силой, связывающей национальные хозяйства и определяющей экономическое развитие соответствующих стран и мира в целом, являются в настоящее время транснациональные корпорации. Под ТНК понимаются международные фирмы, имеющие свои хозяйственные подразделения в двух или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров на основе такого механизма принятия решений, который позволяет проводить согласованную политику и общую стратегию, распределяя ресурсы, технологии и ответственность для достижения наивысшего результата – прибыли.

По данным ООН в 1996 г. в мире насчитывалось около 200 тыс. ТНК, которым принадлежало более 250 тыс. филиалов за рубежом. Под непосредственным управлением ТНК с различной степенью интеграции находится более всех производственных активов мира и 80% новых технологий.

Международные транснациональные экономические силы высоко концентрированы. Об этом свидетельствует тот факт, что 1% материнских ТНК владеет 50% всего объема прямых зарубежных инвестиций (общих активов зарубежных филиалов).

Определяющее влияние ТНК на мировое развитие хорошо просматривается через систему их международных научно-технических связей, из которых наиболее характерны следующие:

- внешняя технологическая торговля, включая торговлю машинами, оборудованием, патентами, лицензиями, ноу-хау и т.д.;

- экспорт капитала в целях осуществления крупных научно-технических проектов, инвестиций в наукоемкие виды производства (электроника, информатика, биотехнология, новые материалы и т.д.), строительства предприятий и других объектов, геологоразведочных работ;

- военная сфера, включая совместные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) и торговлю оружием;

- международный инжиниринг;

- международный лизинг;

- подготовка за рубежом научно-технических кадров;

- контроль международного рынка информационных услуг;

- непосредственное участие в разработке международных соглашений по стандартизации и другим направлениям, обеспечивающих согласованность действий ТНК на мировой арене;

- научно-технические связи в рамках двусторонних и многосторонних соглашений ТНК, включая их стратегические союзы.

Основной объем прямых зарубежных инвестиций и соответственно производственной и другой деятельности ТНК сконцентрирован внутри «триады»: Европейский союз (ЕС) – США - Япония, что обусловлено спецификой развития современного этапа научно-технической революции и, в связи с этим, структурной перестройкой национальных хозяйств. Об этом свидетельствует и размещение зарубежных филиалов ТНК: 45% из них расположены в промышленно развитых странах, 41%-в развивающихся государствах, 13% – в странах Центральной и Восточной Европы. ТНК занимают все более верхние этажи хозяйственной структуры. Так, 60% американских и японских ТНК заняты в сфере обрабатывающей промышленности, 37% – в отраслях обслуживания и только 3% – в первичном секторе (добывающая промышленность).

Глобализация экономических связей обусловила существенные изменения в организационной структуре ТНК, главные из которых в последнее время связаны с осуществлением так называемой комплексной стратегии, заключающейся в децентрализации управления международным концерном и значительном повышении роли региональных управленческих структур.

Комплексная стратегия стала возможной благодаря крупным достижениям в технике связи и информации, развитию национальных и международных банков данных, ЭВМ. Она позволяет ТНК координировать постоянно возрастающую производственную и финансовую активность зарубежных филиалов и дочерних фирм. Комплексная интеграция в рамках корпорации требует и комплексной организационной структуры. Последняя выражается в том, что ТНК создают региональные системы управления и организации производства. Они подразделяются на три вида: главные региональные управления, ответственные за все виды деятельности концерна в соответствующем регионе; региональные производственные управления, координирующие деятельность предприятий по линии движения продукта, т.е. соответствующей производственной цепочке, и функциональные региональные управления.

Главные региональные управления ТНК наделены всеми правами по координации, поддержке и контролированию деятельности всех филиалов в соответствующем регионе. Так, главные региональные управления британской корпорации «Бритиш петролеум» расположены: по координации деятельности филиалов в Северной Америке – в США, по координации деятельности филиалов в Азии, Океании и на Ближнем Востоке – в Сингапуре, по координации деятельности филиалов в Европе – в Бельгии. Главное региональное управление американского концерна «Дженерал моторс» по координации деятельности филиалов в Азии и Океании расположено в Сингапуре и т.д.

Региональные производственные управления, ответственные за обеспечение эффективной деятельности соответствующих предприятий, бесперебойное функционирование всей технологической цепочки, непосредственно подчинены главному региональному управлению концерна. Они нацелены на развитие эффективных видов производств, новых моделей и товаров. Так, американские концерны «ИБМ», «АТТ», «Хьюлетт-Паккард» и другие в начале 90-х гг. именно по этой причине переместили свои производственные управления по ряду лидирующих продуктов из США в Европу. В интересах создания и координации деятельности комплексной производственной сети «Дженерал моторс» создал свои региональные управления в Европе по производству нескольких моделей автомобилей.

Функциональные региональные (как и в целом корпорационные) управления обеспечивают специфические виды деятельности концерна: сбыт, снабжение, обслуживание потребителей после продажи им товара, НИОКР и т.д. Эти управления ответственны за результаты деятельности всех соответствующих структур в региональном или глобальном плане. Так, функциональное региональное управление японского концерна «Тоета» в Сингапуре – «Мотор менеджмент сервис» – создано в целях обеспечения бесперебойной транспортировки комплектующих изделий между филиалами «Тоеты» в азиатских странах. Такое же управление японского концерна «НЕС» в Сингапуре осуществляет координацию научно-исследовательской деятельности всех филиалов, расположенных в странах АСЕАН (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии).

Существенная доля международной торговли (около 30%) состоит из внутрифирменных потоков ТНК. Ими создана специфическая форма перевода капиталов посредством трансфертных цен (в том числе специально заниженных или завышенных), устанавливаемых самими ТНК при поставках товаров и предоставлении услуг своим дочерним компаниям и филиалам в рамках корпораций. Несмотря на активную деятельность налоговых служб промышленно развитых стран, применение ими новых методик по выявлению завышенных или заниженных цен при движении товаров внутри ТНК, последние оказывают большое влияние на условия конкуренции.

Современная конкуренция на мировом рынке существенно отличается от того типа, который в соответствии с макроэкономической теорией ведет к оптимальному распределению ресурсов. На современном мировом олигополистическом рынке есть свои правила игры.

Первое правило: стремиться занять место лидера на мировом рынке или быть сильнейшим в своей конкурентной нише, сделать все возможное для устранения конкурентов (по крайней мере, большинства из них).

Второе правило: скупка собственности конкурентов посредством международных слияний и поглощений.

Третье правило: формирование стратегического союза с конкурентами в целях мобилизации возможности корпораций в союзе, особенно в сфере финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, контроля допуска на рынок новых конкурентов с помощью разнообразной системы средств, включая использование технологических норм и распределительной сбытовой сети.

Первые два правила обусловливают рост промышленной концентрации, третье способствует развитию международных картелей. Таким образом, идеальный мир свободной торговли, содержащийся в «Экономикс» – старой парадигме международной торговли, весьма далек от реальностей современной мировой экономики.

В соответствии с действием указанных правил в последнее время все большее распространение получили международные стратегические союзы (партнерства) ТНК в целях развития новых производств, товаров, уменьшения риска и т.д. В 1980-1990 гг. между различными ТНК было заключено более 4 тыс. таких соглашений.

В передовых отраслях промышленности (биотехнология, информатика, новые материалы, электроника и т.д.) корпорации создают стратегические союзы по технологическому сотрудничеству в целях сокращения инновационного периода, снижения стоимости и рисков. В автомобилестроении, химической промышленности, производстве продуктов питания, радиоэлектронике и других отраслях, связанных с производством товаров массового спроса, главным мотивом для партнерства является доступ на рынок. В индустрии сервиса некоторые стратегические союзы связаны с разработкой централизованных компьютеризированных систем заказов и бронирования (билетов, мест в гостиницах, театрах и т.д.). В добывающих отраслях промышленности стратегические союзы формируются в целях снижения стоимости и рисков при разработке и добыче полезных ископаемых.

Опыт организации и функционирования современных ТНК свидетельствует о том, что их эффективность во многом определяется степенью согласованности действий внутри страны и на мировой арене. При этом государственное регулирование процессов концентрации и развития собственности корпораций во многом сглаживает противоречия, объективно возникающие при слиянии и поглощении фирм. Тем самым облегчается реализация основных стратегических целей, как предпринимательских структур, так и экономической политики государства в целом.