

ционного метода NPV, но как его дополняющую часть. При сочетании с другими видами анализа метод реальных опционов помогает прийти к более точному решению. Отметим, что такое моделирование помогает лучше выявить ключевые факторы, влияющие на риск того или иного проекта.

Таким образом, развитие методологии математической теории эксперимента, возможностей нечеткой логики и метода реальных опционов в применении к анализу рисков позволят существенно расширить спектр инструментов, используемых для решения прикладных задач. В этом направлении предстоит еще значительная работа, результаты которой несомненно повысят эффективность анализа проектных рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Риск-менеджмент инвестиционного проекта / под общ. ред. М.В. Грачевой и А.Б. Секерина. – М.: ЮНИТИ, 2011.
2. Артемьев, С.С. Расчет опционов американского стиля методом Монте-Карло / С.С. Артемьев. – Новосибирск: ВС СО РАН, 1996.
3. Норткотт, Д. Принятие инвестиционных решений / Д. Норткотт. – М.: Банки и Биржи, 1997.
4. Trigeorgis, L. Real Options: Managerial Flexibility and Strategy in Resource Allocation / L. Trigeorgis. – London. 1999.
5. www.real-options.com
6. www.cfin.ru

SUMMARY

The possibilities of risk analysis methodology evolution on basis of the mathematical theory of experiment, approaches to fuzzy logic and real options method are shown. It allows to expand spectrum of instruments used for practical tasks.

Поступила в редакцию 24.12.2013 г.

УДК 339.92

Т.К. Хорошун,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики БГПУ

СТРАТЕГИИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ОБОБЩЕНИИ ТРУДА И КАПИТАЛА

В современном условиях наряду с дальнейшим развитием традиционных форм международных экономических отношений все больший масштаб приобретает транснациональный бизнес. Основным субъектом данной сферы является транснациональная корпорация (ТНК), которая действует в рамках экономического пространства, объединяющего различные национальные территории.

Бурное развитие ТНК отражает процессы интернационализации производства и капитала, глобализации мирохозяйственных связей. ТНК, являясь продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, предстают мощным механизмом воздействия на них.

Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнять функцию международного регулятора производства и распределения продукции. Крупнейшие компании распоряжаются средствами, превышающими размер национального дохода суверенных государств. По данным последнего ежегодно публикуемого Конференцией ООН по торговле и развитию «Доклада о мировых инвестициях», глобальные производственные системы, координируемые ТНК, составляют примерно 80 % мировой торговли [1, р. 134]. Согласно Докладу, в 2012 г. международное производство ТНК продолжило расти устойчивыми темпами, несмотря на имевшее

место несколько лет подряд снижение потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Накопленный объем ПИИ вырос в 2012 г. на 9 %, достигнув 23 трлн дол. США. Зарубежные филиалы ТНК реализовали продукции на сумму 26 трлн дол. Это на 7,4 % больше, чем в 2011 г. Они произвели добавленную стоимость на сумму 6,6 трлн дол. Рост ТНК составил 5,5 %, что сопоставимо с приростом глобального ВВП на 2,3 %. На них занято 72 млн чел., на 5,7 % больше, чем в 2011 г. [1, р. 23].

Устойчивое экономическое развитие Республики Беларусь невозможно без участия в мирохозяйственных процессах и без сотрудничества с ТНК. Все более значимую роль играет участие страны в глобальном производстве посредством включения в глобальные цепочки приращения стоимости.

В Беларуси действуют совместные и иностранные компании ряда корпораций: «Кока-Кола» и «Макдоналдс». Кроме того, с участием белорусских предприятий созданы финансово-промышленные группы, функционирующие в рамках СНГ. В первую очередь получили развитие подобные группы с Российской Федерацией (учитывая зависимость экономики Беларуси от топливно-энергетических ресурсов). Данные объединения созданы в военно-промышленном комплексе, машиностроении, связи, информационно-вычислительном обслуживании [2, с. 417–419]. Намечена реализация

проектов по созданию белорусско-российских ТНК, о чем неоднократно заявляли главы правительств обеих стран.

В этих условиях актуальным является исследование функционирования ТНК и опыта взаимодействия с ними. Данная задача определена необходимостью применения оправдавших себя инструментов национального и наднационального государственного регулирования инвестиционной активности транснациональных корпораций в Республике Беларусь, получения максимальных выгод от их присутствия в стране, а также формирования собственных транснациональных предпринимательских структур. Современная роль ТНК в мировой экономике требует комплексного изучения постоянно развивающихся их стратегий и структур, выявления закономерностей в изменениях мотиваций и деятельности.

За более чем вековой период своего существования (с конца XIX в.) ТНК претерпели значительную эволюцию. Их первое поколение действовало в границах колониальных империй и представляло собой так называемые колониально-сырьевые транснациональные компании (картели, синдикаты и первые тресты). В период между двумя мировыми войнами набрали силу ТНК трестового типа, специализирующиеся на производстве вооружений. Это ТНК второго поколения [3, с. 158–159]. На этом этапе развития ТНК не оказывали столь существенного влияния на мировую экономику.

С момента появления ТНК постоянно вырабатывают стратегию своего поведения. Ее основными признаками являются:

- обеспечение своего производства иностранным сырьем;
- закрепление на зарубежных рынках посредством создания филиалов;
- размещение производства в тех странах, где издержки производства ниже, чем в стране базирования;
- ориентация на дифференцированную производственно-торговую и финансовую деятельность.

С начала 60-х гг. XX в. ТНК начинают активные действия по завоеванию мировых рынков. Этому способствовала политика либерализации международных экономических связей, появление на политической арене освободившихся государств и другие факторы. Для расширения своих сфер влияния компании используют достижения научно-технической революции и преимущества межстрановой кооперации. Это ТНК третьего поколения. Их становление происходило в условиях обостряющейся конкурентной борьбы, начала западноевропейской интеграции и усиления борьбы за новый мировой порядок. Основным источни-

ком получения прибыли для ТНК третьего поколения становится внешнеэкономическая деятельность. Они выступили в организационно-правовой форме концернов и конгломератов. Компании третьего поколения стремятся получить конкурентные преимущества в ценовой конкуренции, что обусловило широкое использование сборочных производств в принимающих странах, позволяющих обходить импортные пошлины.

Традиционным проявлением стратегии ТНК является механизм трансфертного ценообразования, суть которого заключается в следующем. ТНК устанавливает завышенные цены на товары и услуги, поставляемые своим филиалам, расположенным в странах с высоким уровнем налогообложения, и заниженные цены для филиалов в странах с низкими налогами. Сумма уплаченных налогов сокращается ввиду того, что прибыли переводятся внутри корпорации [4, р. 24].

Обобществляя труд и капитал в мировом масштабе, ведущие корпорации создают международное производство, оптимизируя издержки производства, повышая конкурентоспособность. В результате они выходят на новый уровень – уровень глобальных корпораций. Это компании четвертого поколения, появление которых пришлось на 80-е гг. XX в. Разрастание систем международного производства – отражение реакции ТНК на глубокие изменения в глобальных экономических условиях: технологический прогресс, либерализацию политики и обострение конкуренции. Развитие зарубежной деятельности ТНК является не просто продолжением их деятельности на национальных рынках, как это было прежде, а составной частью их глобальных стратегий. Характерная особенность этого этапа – интернационализация хозяйствования, собственности и управления.

По мнению М. Портера, введшего понятие «глобальная компания», разработка глобальной стратегии предполагает координацию и интеграцию деятельности предприятий в мировом масштабе в целях получения экономики от увеличения масштабов производства или приобретения опыта, использования преимуществ своего товарного знака. При этом преимущества глобальной стратегии фирм соединяются с их внутренними преимуществами, делая их более устойчивыми [5, с. 148].

Преобладающим типом объединений становятся международные концерны, в рамках которых создались многоотраслевые комплексы. Это обусловлено следующими причинами: усиление концентрации производства и капитала, воздействие научно-технического прогресса, диверсификация производства, пере-

ход в управлении к децентрализованной структуре.

Сейчас можно говорить о возникновении ТНК пятого поколения. Такого мнения придерживаются также некоторые российские ученые. В частности, А. Мовсесян отмечает превращение последнего поколения ТНК в самостоятельных игроков в мировой экономике наряду с национальными государствами [6, с. 61]. Отличительной особенностью новых компаний является рост их экономической и финансовой мощи, сопоставимой, а в ряде случаев и выше государств средних размеров. По данным Конференции ООН по торговле и развитию, наиболее крупная из ТНК – «Эксон-Мобил» – сравнима с экономиками таких стран, как Пакистан и Чили, «Филипп Моррис» – как Тунис, Словакия и Гватемала [7, р. 1]. Все большую роль для ТНК пятого поколения играют инновации и научно-исследовательские работы в целях получения конкурентных преимуществ.

Внутрифирменная организация ТНК далеко не всегда одинакова. Компании разнятся по широте охвата и областям централизации своей деятельности. Практически всегда централизуются финансы. В отношении других сфер деятельности решение о характере управления обуславливается степенью необходимости централизации с технической и коммерческой точек зрения. Насколько интегрированы или самостоятельны филиалы зависит от сочетания многих факторов. Среди них, например, производственный профиль и масштабы деятельности фирмы, уровень разделения труда между филиалами, географический разброс последних, особенности экономической и социально-политической среды [8, р. 74]. В результате сопоставления этих факторов компания определяет, насколько ей выгодно централизованное управление звеньев. Однако в любом случае это не будут классические рыночные отношения. Они определяются наличием единого собственника в лице материнской компании и возможностью вмешательства в коммерческие контакты во имя реализации общих стратегических установок ТНК.

По мере того, как фирмы реагировали на серьезные изменения в международных экономических и политических условиях и научно-технический прогресс, менялись организационные структуры ТНК. В условиях снижения торговых барьеров и проводимой странами политики либерализации транснациональные корпорации превращают свои географически разбросанные филиалы в сети производства и сбыта, интегрированные на глобальном или региональном уровнях [8, р. 105–106]. Складывается комплексная форма интеграции, в которой

международное производство может быть организовано практически на любом отрезке производственной цепи фирмы. Эта стратегия основывается на способности фирмы осуществлять экономическую деятельность в любых странах, условия в которых оптимальны с точки зрения повышения рентабельности всей производственной цепочки. Переход к комплексной интеграции требует разбивки цепочки создания собственности на отдельные функции – закупка, финансы, НИОКР, сборка и т. п. – и их расположение там, где они смогут быть осуществлены наиболее эффективно в свете общих потребностей фирмы как единого целого.

Более того, ТНК все активнее взаимодействуют с развивающимися странами и странами с переходной экономикой, используя широкий спектр способов организации международного производства, не связанного с участием в капитале, такие, как подрядное промышленное производство, аутсорсинг услуг, подрядное сельское хозяйство, франчайзинг, лицензирование, управленческие контракты и другие типы договорных отношений. В последнее время эксперты ООН отмечают, что некоторые ТНК вообще отказываются от производственных функций и оставляют их производителям-подрядчикам, сосредотачивая внимание на инновационной деятельности и маркетинге. Они активно используют местных поставщиков и подрядчиков в принимающих странах [9, р. 124–125]. Эти фирмы действуют прежде всего в отраслях по производству потребительских товаров (игрушки, одежда, обувь, спортивные изделия и т. п.).

Кроме того, сейчас прямые иностранные инвестиции и передача технологий становятся более взаимосвязанными. В условиях, когда технологии быстро меняются, а продолжительность жизненного цикла товаров сокращается, ТНК выносят НИОКР в различные районы. Такой характер размещения НИОКР означает разрыв с прошлым, ставящим под сомнение традиционное представление о том, что ТНК осуществляет связанную с НИОКР деятельность главным образом у себя в стране. Оффшоринг приобретает все большие масштабы, охватывая страны с переходной экономикой и развивающиеся страны. Данные о деятельности филиалов ТНК стран ЕС, США и Японии говорят о тенденции роста корпоративных НИОКР в развивающихся странах. В 1989–1999 г. расходы на НИОКР зарубежных филиалов ТНК Соединенных Штатов в развивающихся странах возросли в 9 раз и достигли 2,4 млрд дол. США. За этот же период расходы на НИОКР во всем мире увеличились втрое, составив в 1999 г. 18 млрд дол. США [10, р. 154–155].

Таким образом, в настоящее время ТНК меняют свои стратегии: используют в своих интересах не только природные и людские ресурсы, но и, что особенно важно, научно-технический потенциал других стран. Они учреждают исследовательские центры в принимающих странах, где есть для этого квалифицированные кадры и другие необходимые условия. Глобализация мировой экономики, усиление конкуренции меняют структуру преимуществ фирмы: самое главное значение имеет инновационная деятельность и применение новейших технологий. Если раньше основным ресурсом являлся капитал, а главной управленческой задачей ТНК – разместить его как можно продуктивнее, то в последнее время – это накапливаемые знания и необходимость расширения их круга. Обладание так называемыми «созданными активами», то есть технологией и инновационным потенциалом, имеет решающее значение для их конкурентоспособности в современных условиях. Глобализация производства и НИОКР в рамках корпоративных сетей ТНК (развитие офшоринга НИОКР) подтверждает данную тенденцию.

В качестве движущих сил эволюции ТНК, их стратегий можно выделить прогресс в инновационной деятельности и техники в области связи и информации, либерализацию политики и жесткую конкуренцию. Под воздействием этих сил ТНК разворачивают комплексные интеграционные стратегии, предполагающие расчленение производственного процесса на отдельные операции и функции и выполнение каждой из них там, где это требует меньших затрат. Исследование стратегий ТНК позволило выявить особенности современного процесса транснационализации: создание глобальных ТНК; рост количества соглашений о непрямом участии; усиление склонности ТНК к специализации, аутсорсингу и офшорингу.

Меняющиеся корпоративные стратегии и системы производства, склонность фирм к передаче на подрядной основе широкого круга функций независимым фирмам открывает перед Республикой Беларусь новые возможности для налаживания научно-, техноёмкой и ориентированной на экспорт деятельности.

Таким образом, без формирования национальной инновационной системы выход белорусской экономики на уровень современных требований научно-технического прогресса не представляется возможным. Коммерциализация НИОКР будет способствовать доступу отечественных предприятий к производственно-сбытовым цепочкам ТНК и внешним рынкам. Международное разделение труда требует все больше знаний, навыков и технического потенциала. Поэтому задача стоит не только в инте-

грации в глобальные производственно-сбытовые цепочки, но и продвижении вверх по цепочкам приращения стоимости.

Таким образом, при государственной поддержке необходимо формировать высокотехнологические собственные ТНК. Один из путей транснационализации – открытие сбытовых, маркетинговых, обслуживающих организаций по «следам» экспорта, затем, если оказывается выгодным, создание в принимающей стране совместных предприятий или филиалов компании. Одновременно действующие финансово-промышленные группы в рамках СНГ могут стать основой для региональной интеграции в сферах высокотехнологического производства и услуг, подготовить почву для выхода на внешние рынки с более наукоемкой продукцией. Транснациональные предпринимательские структуры СНГ – перспективная форма сохранения рынков сбыта и повышения конкурентоспособности продукции стран Содружества, а также устранения необоснованной конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА

1. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development / United Nations, UNCTAD. – N.Y. and G., 2013. – 236 p.
2. Верба, Е.В. Финансы внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Е.В. Верба, Н.Е. Заяц, К.В. Рудый. – Минск: БГЭУ, 2003. – 458 с.
3. Аджубей, Ю.В. Иностранный капитал в экономике капиталистических государств / Ю.В. Аджубей. – М.: Наука, 1984. – 220 с.
4. Foreign Direct Investment and Development / United Nations, UNCTAD. – N.Y. and G., 1999. – 88 p.
5. Портер, М. Международная конкуренция: пер. с англ. / под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Мовсесян, А.Г. Транснациональный капитал и национальные государства / А.Г. Мовсесян, С.Б. Огневцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 6. – С. 55–63.
7. Are Transnationals Bigger than Countries? // Press Release TAD/INF/PR47 / UNCTAD. – Geneva, August 12, 2002. – 2 p.
8. World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated Production / United Nations, UNCTAD, – N.Y. and G., 1993. – 290 p.
9. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness / United Nations, UNCTAD, – N.Y. and G., 2002. – 350 p.
10. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services / United Nations, UNCTAD. – N.Y. and G., 2004. – 421 p.

SUMMARY

The article provides comprehensive analysis of developing strategies and organizational forms of transnational corporations. Regularities in changes of motivations and activities of TNCs in response to new conditions are revealed. The study gives grounds for changes in the structure of competitive advantages of TNCs as well as describes the basic resource potential of companies in a modern globalizing economy. The author distinguishes main types of links between Belarusian enterprises and TNCs and specifies the ways of creating domestic transnational business structures.

Поступила в редакцию 21.12.2013 г.