

Секция «Актуальные проблемы развития мировой экономики»
Сущность и основные формы транснациональных корпораций

Грищенко Юлия Александровна

Студент (магистр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет
государственного управления, Москва, Россия

E-mail: malvina12093@yandex.ru

В настоящее время в экономической литературе нет единства мнений в понимании сущности современных транснациональных корпораций. Очень часто одни и те же явления имеют разные названия. Например: многонациональная компания, глобальная, международная, транснациональная. Нам представляется очень важным уточнить различия представленных определений, поскольку это позволит более глубоко и всесторонне разобраться в механизмах поведения современных многонациональных компаний.

Мы постарались обобщить существующие определения и представили их в виде таблицы (см. Приложение 1).

Представленная таблица обобщает лишь ряд существующих классификаций многонациональных компаний. В этой таблице нашли отражение выводы таких авторов как К. Бартлетт и С. Гошал, Н.К. Франсис, Х. Перлмуттер. Существуют и другие классификации. Так, ряд других авторов (А.П. Киреев, В.В. Наталуха, К.А. Семенов и др.) в основу классификации кладет национальный состав участников, признавая, что сфера деятельности таких организаций в любом случае носит международный характер [6,8,9]. В данном случае основное отличие заключается в том, что в транснациональной корпорации головная компания принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира, а в многонациональной корпорации - головная компания принадлежит капиталу двух или более стран, но филиалы также находятся в разных странах. Т.е. в транснациональной корпорации ее головная структура имеет четкую национальную принадлежность, например, «General Motors» — американская фирма; «Toyota» — японская; «Siemens» - немецкая и т. д.

Следует также отметить, что сам термин «корпорация» является не совсем корректным. Корпорацией в США называют акционерное общество, поскольку большинство современных транснациональных корпораций имеют американское происхождение, этот термин вошел в их название. Современный Гражданский Кодекс РФ не содержит определения корпорации. В научной литературе и в деловой практике современной России корпорацией называют любое крупное предприятие вне зависимости от формы собственности и модели управления, а под термином «транснациональная корпорация» зачастую скрывается группа корпораций либо иных юридических лиц (а также организаций, не имеющих статуса юридического лица), действующих в различных странах мира. В связи с этим, в частности, Л.А. Лунц предлагает использование термина «многонациональное предприятие», Л.А. Ляликова — «транснациональное предприятие», а Ф. Риго — «транснациональное общество» [5]. Если за рубеж выносятся не только производственные, но и финансовые подразделения, то оправданным будет употребление термина «международная финансово-промышленная группа».

Тем не менее, термин «транснациональная корпорация» является наиболее употребительным в отечественной и зарубежной литературе, деловых кругах, поэтому в статье и в дальнейшем будем придерживаться данной категории. По нашему мнению, следует согласиться с высказанной в литературе точкой зрения о том, что «определение транснациональной корпорации во многом зависит от того, какие критерии положены в его основу» [7]. Все многообразие критериев, выделяемых разными авторами, представлено в

виде матрицы (см. Приложение 2).

Проанализировав критерии, представленные в матрице, мы выделили пять основных признаков транснациональных корпораций:

1. Международный характер деятельности
2. Размер компании и влияние на мировую экономику
3. Стратегия управления компанией
4. Структура компании и капитал
5. Состав персонала и высшего руководства

Рассмотрим каждый из них подробнее.

1. Международный характер деятельности. По определению исследовательской программы Гарвардского университета, к транснациональным относятся компании, имеющие более шести зарубежных дочерних фирм [2]. В последние годы стал использоваться другой критерий, свидетельствующий о международном статусе фирмы, - доля продаж, реализуемых за пределами страны резидента. Некоторые эксперты ООН считают, что к транснациональным корпорациям можно отнести любую фирму, имеющую производственные мощности за рубежом [3]. На наш взгляд, основным признаком транснациональных корпораций в данном контексте является процесс прямого зарубежного инвестирования. Именно транснациональные корпорации выступают локомотивами движения прямых иностранных инвестиций (ПИИ), масштабы которых остаются значительными, несмотря на кризисные тенденции в мировой экономике.

2. Размер компании и влияние на мировую экономику. Условным критерием является величина годового оборота. В мировой практике под транснациональными корпорациями понимают лишь действительно крупные компании, оказывающие существенное влияние на мировой рынок товаров и факторов производства. Среди транснациональных корпораций есть и супер-крупные фирмы, которые соперничают со многими государствами и по производству, и по бюджету, и по численности трудовых ресурсов. Естественно, что такие образования оказывают огромное влияние на национальные экономики. Возникает вопрос, как измерить это влияние. Одной из главных характеристик «силы» транснациональной корпорации является уровень ее капитализации. Общий уровень капитализации позволяет оценить возможности давления корпорации на свое государство и международные организации, а уровень капитализации в странах присутствия - на государственные структуры этих стран. Поэтому для отнесения той или иной компании к числу транснациональных корпораций можно использовать индексы транснационализации.

3. Стратегия управления компанией. В рамках транснациональных корпораций отдельные компании (или их подразделения) тесно связаны производственно-технологическими процессами с материнской компанией, которая разрабатывает и проводит единую континентальную или глобальную стратегию. Несмотря на большие размеры компании, в ней существует единая система принятия решений, позволяющая проводить согласованную политику и осуществлять единую стратегию через один руководящий центр.

Успешная стратегия компании предполагает умелое сочетание международной интеграции производства и локальной гибкости управления. Материнская компания может использовать следующие механизмы регулирования деятельности дочерних фирм:

- преобладающая доля в уставном капитале;
- обладание необходимыми ресурсами (технологическими, сырьевыми и др.);

- назначение персонала на ключевые посты;
- информация (маркетинговая, научно-техническая и т.д.);
- особые договоренности, например, об обеспечении рынков сбыта и т.д..

4. Структура компании и капитал. Одним из спорных моментов является вопрос формы собственности таких компаний. Ряд ученых (Б.М. Ашавский, Н.К. Франсис, В.В. Наталухи) не включает в понятие транснациональных корпораций государственные предприятия [7]. На наш взгляд, нельзя признать такую точку зрения правомерной, поскольку неотъемлемым признаком любого демократического и правового государства является равенство форм собственности. Все признаки, присущие частным предприятиям, а также все последствия их деятельности в равной степени могут быть присущи и предприятиям, принадлежащим или контролируемым государством.

Более существенным является вопрос о распределении корпоративной собственности между резидентами разных стран. Как правило, это предполагает доленое участие в зарубежном акционерном капитале, обеспечивающее контроль над экономической деятельностью зарубежного предприятия и представляющее прямые зарубежные инвестиции. Стоит отметить, что в большинстве транснациональных корпораций ядро собственности базируется на капитале одной, а не разных стран. «Многонациональность» собственности, как правило, проявляется в ином: поскольку собственность компании олицетворяют ее акции, то акции транснациональной корпорации должны иметь хождение во многих странах. Это означает, что акции материнской и дочерних фирм должны быть доступны для приобретения во всех странах, где действует многонациональная компания.

Как правило, транснациональная корпорация предполагает формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования (материнская компания) и с филиалами в других странах (могут быть представлены в формах: дочерней компании (subsidiary), ассоциированной компании (associate), отделения (branch)) [4].

5. Состав персонала и высшего руководства. Когда компания ведет деятельность в разных странах, она обычно набирает персонал на различных рынках труда. Когда в одном коллективе работают люди разных культур, компания сталкивается с проблемой дифференциации интересов работников и их согласования с целями компании. Поэтому в транснациональных компаниях, как правило, хорошо развита корпоративная культура, объединяющая всех сотрудников компании вне зависимости от места их работы. Также возможна ротация персонала в разные филиалы корпорации в разных точках земного шара.

Одним из критериев отнесения компании к разряду транснациональных также является состав ее высшего руководства, которое, как правило, должно формироваться из подданных различных государств, чтобы исключить одностороннюю ориентацию деятельности компании на интересы какой-либо одной страны.

Таким образом, проанализировав основные критерия отнесения компании к категории «транснациональных корпораций», можно сделать вывод, что транснациональная корпорация - это крупное интегрированное образование с зарубежными активами и единой стратегией, активно занимающееся зарубежным инвестированием и имеющее серьезное экономическое влияние в стране базирования и за ее пределами. Данный вывод имеет практическое значение для дальнейшего исследования деятельности транснациональных корпораций.

- 1) Barlett, C. and Beamish, P. (2011). Transnational Management: Text, cases and Readings in Cross-Border Management. 6th Edition. McGraw-Hill. Singapore
- 2) Barlett, C. and Ghoshal, S. (1989). Managing Across Borders, the Transnational Solution. Harvard Business School Press, Boston
- 3) University Curriculum of Transnational Corporations. Vol. III. International Law. — New York: United Nations, 1991. — 184 p. 220.
- 4) Голикова Ю. А. Транснациональные корпорации: определение сущности и характеристика деятельности в современных условиях // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. — 2010. — Т. 10. — Вып. 4. — С. 32-39.
- 5) Данельян А.А. Корпорация и корпоративные конфликты: Автореф. дис. канд. юрид. наук. - М., 2006
- 6) Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. Часть 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. — М.: МО, 1999. — с. 60.
- 7) Лысенко Д.Л. Проблема правового статуса транснациональных корпораций. Международно-правовые аспекты: Дисс. . . . канд. юрид. наук. - М.: Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД РФ, 2003. - 188 с.
- 8) Наталуха В.В. Международный частный бизнес и государство. — М.: МО, 1985. —с. 106.
- 9) Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. — М.: Гардарики, 1998. — 336 с. 121.

Иллюстрации

Критерий	Глобальная (Global) компания	Многонациональная (Multinational) компания	Международная (International) компания	Транснациональная (Transnational) компания
Операции и торговля (O&P)	Любая компания, которая осуществляет свою деятельность в нескольких странах по всему миру. Обычно география такой компании достаточно обширна – 15-20 стран.	Любая компания, которая осуществляет свою деятельность в двух и более странах по всему миру. Обычно количество стран варьируется от 2 до 10.	Компания, которая экспортирует свои товары в другие страны или участвует в импорте иностранных товаров, но не имеет своих филиалов и производственных мощностей за рубежом.	Сочетает свойства глобальной, многонациональной и международной компаний. Продукты должны быть конкурентоспособны в мировом масштабе, однако видоизменяются и адаптируются в соответствии с требованиями местных рынков.
Инвестиции	Прямые иностранные инвестиции (FDI) осуществляются в несколько либо во все страны, в которых работает компания.	Осуществляет прямые иностранные инвестиции (FDI) в ограниченное число стран, в которых ведет свою деятельность.	Не осуществляет прямых иностранных инвестиций (FDI) в иностранные государства, с которыми ведет внешнеэкономические отношения.	Осуществляет прямые иностранные инвестиции (FDI) во многие страны, в которых осуществляет свою деятельность.
Стратегия	Большинство глобальных компаний используют централизованную структуру организации и управления, т.е. ключевые решения принимаются в штаб-квартире компании (например, о запуске нового продукта, объединении и т.д.).	Также имеет централизованную структуру организации и принятия ключевых решений.	Поскольку компания не имеет дочерних предприятий или филиалов в других странах, то все решения принимаются в стране базирования.	Использует децентрализованную структуру управления. Наряду с централизацией одних ресурсов в главном правлении другие ресурсы распределяются среди дочерних компаний и интегрируются в результате их взаимодействия.

Рис. 1. Приложение 1 (часть 1) Ключевые отличия многонациональных, глобальных, международных и транснациональных корпораций

Продукты (R&D)	Инициатива создания и разработка нового продукта осуществляется в материнской компании. Дочерним компаниям в других странах разрешается принимать участие в разработке идеи продукта, но его дальнейшее создание осуществляется в стране базирования.	Как и в глобальных компаниях, продукты разрабатываются в стране базирования, а затем распространяются для продажи в другие страны.	Процесс разработки нового продукта полностью осуществляется в стране базирования.	Дочерние компании имеют право разрабатывать свои линии продуктов, исходя из местных предпочтений потребителей, и запускать их в производство после одобрения из штаб-квартиры. Продукция компания может отличаться в разных странах, т.к. создается на основе особенностей местных рынков.
Проблемы	Продукция разрабатывается для целого ряда стран, поэтому специфические местные потребности нередко игнорируются. А также различия в законодательстве относительно иностранного инвестирования в разных странах.	Помимо различий в нормативно-правовой базе, многонациональные компании часто сталкиваются с проблемами защиты прав интеллектуальной собственности.	Нормативно-правовая база и различные вкусы потребителей в разных странах – основные трудности для этих компаний.	В связи с особенностями структуры и корпоративной культуры, ТНК чаще всего сталкиваются с проблемами внутренней организации, рабочей силы и т.д.
Примеры	<i>Lenovo, Shell, Coca-Cola, Microsoft, Kellogg</i>	<i>General Motors, Intuit</i>	<i>Walmart, Spencer</i>	<i>BMW, Nokia, Ford Motor Company</i>

Рис. 2. Приложение 1 (часть 2)

	Внутренние	Внешние
Качественные	<ol style="list-style-type: none"> 1. Производственные мощности за границей 2. Единая система принятия решений 3. Распределения корпоративной собственности между резидентами различных стран 4. Многонациональный состав персонала и высшего руководства 5. Единая глобальная или континентальная стратегия 6. Особая роль и значение зарубежных операций во всех аспектах экономической деятельности 7. Отношения собственности либо иные отношения между подразделениями, при которых одни из них могут оказывать существенное влияние на деятельность других или контролировать их 8. Во внутрифирменных отношениях ярко выражено наличие иностранного элемента 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Экономическое влияние в стране базирования и за ее пределами 2. Проникновение в передовые отрасли производства, быстрое развитие которых предполагает наличие огромных капиталовложений и привлечение высококвалифицированного персонала 3. Активное участие в развитии мирового хозяйства в целях противостояния конкуренции в международном масштабе и получении сверхприбыли 4. Высокая степень концентрации деятельности в отраслях, определяющих НТП
Количественные	<ol style="list-style-type: none"> 1. Число стран, в которых действует корпорация (минимум от 2 до 6) 2. Более 6 дочерних фирм 3. Годовой оборот более \$100 млн. 4. Доля активов, расположенная на территории других государств 5. Доля иностранных операций в доходах или продажах корпорации (как правило, 25%) 6. Владение не менее чем 25% «голосующих» акций в трех или более странах 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Значительная часть продукции реализуется за рубежом, оказывая тем самым заметное влияние на мировой рынок 2. Уровень капитализации корпорации в целом и ее филиалов в странах присутствия (индекс транснационализации компаний¹, индекс транснационализации стран²)

¹ Рассчитывается как среднее значение трех показателей: доли активов за рубежом в общем объеме активов ТНК, доли продаж за рубежом в общем объеме продаж ТНК, доли персонала за рубежом в общей численности персонала ТНК.

² Рассчитывается как сумма четырех величин: доля ПИИ во всех капиталовложениях внутри страны, отношение накопленных в стране ПИИ к ВВП страны, доля филиалов ТНК в производстве ВВП страны, доля занятых на этих филиалах в общей численности занятых в стране.

Рис. 3. Приложение 2. Матрица критериев определения ТНК