

ВАЖНЕЙШИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ

Н.Ю. Кони́на

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России. Россия, 119454, Москва, проспект Вернадского, 76.

Наряду с экономической глобализацией и демографическими переменами важнейшими факторами изменения внешней среды являются технологические перемены. Бурное развитие информационных технологий радикально меняет саму суть создания новых ценностей. Темп технологических изменений и массового внедрения инноваций нарастает. В наиболее передовых отраслях знание становится ключевым ресурсом. Мировая экономика окончательно не оправилась после кризиса 2008-2009 гг. и её устойчивость сейчас намного меньше, чем 15-20 лет назад. Сложился многополюсный мир, в котором вектор экономического развития перемещается в Азию, где основными силами выступают Китай и Индия.

Важнейшими участниками процессов в глобальной экономике выступают ведущие международные компании – ТНК. Несколько тысяч (или сотен) крупнейших ТНК организуют и контролируют цепочки добавленной стоимости, составляющие основу современной глобальной экономики. Глобализация изменила подходы ТНК к разделению функций между материнской компанией и дочерними компаниями и филиалами, соотношению общекорпоративной стратегии и стратегий развития бизнес-подразделений. Для деятельности ТНК сегодня характерно не создание новых зарубежных производств, а приобретение существующих перспективных фирм. Экономическая мощь позволяет крупнейшим ТНК существенно раздвинуть границы компании. Многие особенности современных ТНК определяются отраслевыми характеристиками. Вне зависимости от этого, ТНК в возрастающей мере переходят к стратегическому реформированию своей деятельности с учётом потребностей информационной экономики. Важнейшие аспекты деятельности ведущих ТНК связаны с инновациями, финансовыми операциями, передовыми приёмами менеджмента, ростом нематериальных активов. Центр инноваций ТНК смещается в Азию.

Ключевые слова: глобализация, внешняя среда, международные компании, ТНК, демографические проблемы, мировая торговля, глобальные цепочки добавленной стоимости, глобальные компании, конкуренция, конкурентные преимущества, глобальная эффективность, инновации, НИОКР, передовые приёмы менеджмента, лидерство.

Меняющаяся внешняя среда и рост влияния крупнейших международных фирм на глобальную экономику

Внешняя среда деятельности компаний всё больше определяется влиянием экономической глобализации, демографическими изменениями, динамичным распространением новых технологий. Фирмам приходится оперировать в условиях роста глобальной миграции, учитывать изменения качественных характеристик рабочей силы, образа жизни и потребления населения. В развитых странах население стареет, и одновременно повышается качество человеческого капитала. В развивающихся странах сокращается приток дешёвой рабочей силы на рынок труда. Эти явления порождают сильнейшую нехватку рабочей силы в возрасте молодёжи 60-65 лет в развитых странах. При этом общий рост населения на Земле продолжается: в 2013 г. население земного шара превысило 7,2 млрд человек и, по прогнозам, к 2050 г. составит от 8,3 до 10,2 млрд человек. [7]

Кардинальные и стремительные изменения, связанные с процессами глобализации, касаются всех сторон и аспектов функционирования компаний и связаны с глубинной перестройкой мирового воспроизводственного процесса [3, с. 397-399]. Глобальная экономика становится всё более единой, с точки зрения как производительных сил, так и производственных отношений, и имеет тенденцию к формированию единой планетарной экономики в некоторой отдалённой перспективе.

Существенное сокращение расходов на транспортные и информационно-коммуникационные технологии позволило многим фирмам фрагментировать производственный процесс, перенося его в другие регионы земного шара. В результате глобализация не только ускорила, но во многом стала протекать иначе, чем 15-20 лет назад [4, с. 12-17, 21, 38]. Интенсификация обмена идеями и технологиями, дерегулирование рынков, максимальная свобода финансовых трансакций – все эти проявления глобализации способствовали росту торговли товарами и особенно услугами, ускорению и увеличению движения капитала, росту мобильности рабочей силы, а также культурному взаимообогащению и интеграции. Глобальное развитие протекает очень неравномерно; наряду с «островками» и «архипелагами» бурно развивающихся секторов и отраслей, городов и регионов значительные географические территории находятся в состоянии стагнации и даже относительно нищают [25].

Наряду с усилением неравенства между отдельными странами усиливается экономическая взаимозависимость разных стран и регионов [1, с. 199-205]. В мировой экономике сложился многополюсный мир, в котором существует несколько центров силы. Соединённые Штаты Америки утрачивают роль основного локомотива мирового экономического разви-

тия, всё больше уступая Китаю [16, р. 26-245]. По данным Всемирного банка, в 2014 г. ВВП Китая превысил ВВП США (по паритету покупательной способности - ППС). Даже если считать не по ППС, по текущим валютным курсам, при условии среднегодового роста ВВП КНР около 7% объём китайской экономики через 20 лет достигнет 40 трлн долл. Но и при замедлении темпов экономического роста КНР, что соответствует среднесрочному потенциалу развития китайской экономики и потребностям стратегии государственного развития, её размер рано или поздно превысит экономику США. При этом китайская экономика, будучи тесно взаимосвязана с американской, существенно зависит от последней по инвестициям, импорту и особенно технологиям.

Важная тенденция, характеризующая современную внешнюю среду деятельности компаний, – это сдвиг фокуса деловой активности в сторону перспективных растущих стран и рынков, таких как Китай, Индия, Бразилия, Мексика, Индонезия, Вьетнам и другие [3, с. 398-399]. Эти рынки одновременно переживают индустриализацию на новой технологической базе и стремительную урбанизацию. Ещё относительно недавно, в 2000 г., корпоративные центры (материнские компании) 95% крупнейших мировых компаний располагались в западных развитых странах. Однако при сохранении имеющихся тенденций к 2025 г. более половины корпораций с оборотом свыше 1 млрд долл. будут располагаться в развивающихся странах [22].

К наиболее важным для ТНК рынкам в течение последнего десятилетия относились страны БРИКС, темпы роста которых были выше среднего. Однако в последние несколько лет рост экономики стран этой группы замедляется, инфляция увеличивается, растёт стоимость труда, увеличиваются политические риски, инфраструктура неразвита, а административно-бюрократические барьеры высоки. Поэтому на современном этапе научно-технической революции развитые страны вновь становятся привлекательными, несмотря на медленный рост ВВП и различные финансовые проблемы. Важными плюсами этих стран остаются высококвалифицированная и эффективная рабочая сила, развитые институты и инфраструктура, ёмкие рынки, способность к инновациям и лёгкость обмена технологиями. Дешёвая энергия, высокий инвестиционный и организационный потенциал компаний, стимулирующая развитие предпринимательства политическая и экономическая обстановка способствуют реиндустриализации в США и планам по возврату части производств в другие развитые страны [5, с. 63-65]. К 2020 г. от 10 до 30% промышленных товаров, которые сейчас производятся в Китае, могут производиться в США, ежегодно увеличивая ВВП страны на 20-50 млрд долл. [6].

Привлекательными для прямых иностранных инвестиций ведущих фирм становятся

динамично развивающиеся Турция, Мексика, Индонезия, Перу, Чили, Малайзия, Вьетнам, Польша, Филиппины и некоторые другие страны.

С точки зрения конфигурации сил в мировой экономике следует отметить замедление экономического развития Европы и длительную стагнацию в Японии.

Важной чертой современной внешней среды стало огромное экономическое влияние новых технологий при их широком применении и доступности. Комбинация интернета, технологий и глобализации обусловила возникновение новой экономики, основанной на управлении информацией и информационными отраслями [2]. Информационные технологии уже ускорили глобализацию рынков, трансформацию отраслевых структур, привели к повышению требований покупателей. Информационные технологии и интернет позволяют увеличить производительность работников умственного труда в такой же мере, как в своё время сила пара увеличивала физическую силу рабочего.

Темп технологических изменений и массового внедрения инноваций нарастает. Понадобилось 50 лет с момента изобретения телефона до того времени, когда им стало обладать 50% населения США. Для привлечения 50 млн слушателей радио потребовалось 38 лет. А Facebook сумел привлечь 600 млн пользователей за первые пять лет своего существования. Китайская мобильная коммуникационная система передачи текстовых и голосовых сообщений QQ, разработанная китайской компанией Tencent, за 10 лет охватила 647,6 млн пользователей [13]. 20 лет назад мобильными телефонами обладало менее 3% населения планеты, в 2014 г. количество пользователей мобильной связи превысило 4,23 млрд человек, более 55% населения планеты. За 8 лет после выпуска первого айфона, к июлю 2015 г., было создано более 1,5 млн приложений к нему, причём на июнь 2015 г. пользователи загрузили различные приложения 100 млрд раз. [16].

Влияние технологий усилено быстрым распространением основанных на этих технологиях бизнес-моделей, от мобильных приложений для поиска, вызова и оплаты такси или частных водителей компании Uber и поиска для проживания свободных квартир по всему миру Airbnb до онлайн-торговых платформ типа Alibaba или Amazon. Новые технологии позволяют предпринимателям начинать дело и наращивать его масштабы при использовании минимального капитала. Огромная скорость технологических изменений и инноваций приводит к сокращению жизненного цикла фирм. Компании, ранее других сумевшие осознать преимущества новых технологий, обретают пионерские конкурентные преимущества и начинают теснить прежних лидеров.

По ряду признаков уже в ближайший перспективе, примерно к 2020 г., можно ожидать более чёткой кристаллизации направлений

грядущего магистрального технологического развития и начала радикальной модернизации экономики на этой основе. Весьма сложно в точности предсказать, какие технологии и процессы составят ядро нового технологического уклада. Можно говорить о таких явлениях, как искусственный интеллект и развитие робототехники, нанотехнологии, геновая инженерия и клеточные технологии, самоуправляемый роботизированный транспорт, интернет вещей, резкое снижение энергоёмкости и материалоёмкости производства, появление материалов и организмов с заранее заданными свойствами. Продолжится цифровая революция во всех её проявлениях. Темп инновационных изменений стремителен. Это хорошо иллюстрирует статистика, относящаяся к интернету вещей. В 2009 г. объём мирового рынка интернета вещей оценивался в 182,2 млрд долл., в 2014 г. - уже 601,2 млрд долл., а в 2019 г., по некоторым оценкам, превысит 1710,4 млрд долл. [24]. Пока по совокупности признаков можно предполагать, что первыми в шестой технологический уклад будут входить компании США, Евросоюза, Японии, Южной Кореи и Тайваня.

Важнейшими участниками этих процессов выступают крупные международные компании – ТНК, являющиеся главными субъектами мировой экономики. Это международные фирмы, в основном многоотраслевые концерны и холдинги, которые реализуют инвестиции, производство, НИОКР и сбыт в глобальном масштабе, зачастую в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости, на основе кооперации труда работников многих подразделений, расположенных в разных странах и объединённых единым титулом собственности в целях достижения господства на конкретных мировых рынках для получения прибыли выше среднеотраслевой.

Совокупные зарубежные инвестиции всех ТНК в настоящее время играют более существенную роль, чем торговля [19, р. 73-78]. ТНК контролируют треть производительных капиталов частного сектора всего мира, до 90% прямых инвестиций за рубежом. Прямые инвестиции ТНК за рубежом в предприятия, оборудование и прочую собственность, составившие в 1990 г. более 3,893 трлн долл., возросли в 2013 г. до 96,625 трлн долл. [28, р. 16-19]. Объём продаж зарубежных филиалов ТНК вырос с 4,723 трлн долл. в 1990 г. до 34,508 трлн долл. в 2013 г., из которых доля экспорта ТНК вырос с 1,498 трлн долл. в 1990 г. до 7,721 трлн долл. в 2013 г., при том, что весь мировой объём экспорта составил в 2013 г. 23,16 трлн долл. [28, р. 18]. В 2013 г. зарубежные филиалы и дочерние компании ТНК произвели добавленную стоимость на сумму 7,492 трлн долл. при глобальном ВВП 74,284 трлн долл. На зарубежных филиалах и дочерних компаниях ТНК в 2013 г. было занято 70,726 млн человек [28, р.17-19]. Хотя число ТНК относительно невелико, их вклад в общий ВВП, рост производительности труда и занятость в

■ Мировая экономика

важнейших секторах экономики огромен. Наиболее значимо воздействие ТНК на рынок таких важнейших секторов экономики, как информационно-коммуникационные технологии, обрабатывающая и добывающая промышленность, бизнес-услуги, оптовая торговля, финансы и банки, инфраструктура [27, 28].

По данным ЮНКТАД, в 2013 г. в мире насчитывалось примерно 79 тыс. нефинансовых ТНК, контролировавших примерно 790 тыс. филиалов и дочерних компаний [27]. Но основу всей мирохозяйственной системы определяет значительно меньшее число ТНК. Можно говорить о нескольких тысячах (или сотнях) крупнейших ТНК, которые вместе с организуемыми и управляемыми ими цепочками добавленной стоимости составляют ядро современной глобальной экономики.

Автору представляется достаточно взвешенным подход американского журнала Forbes, выделяющего крупнейшие мировые публичные компании. В рейтинг Forbes 2015 г. вошли 2 тыс. ТНК из примерно 60 стран мира, годовой объём продаж большинства которых превышает 1 млрд долл., а капитализация - 2 млрд долл. В 2015 г. суммарная капитализация этих ТНК превысила 48 трлн долл., общий объём продаж - 39 трлн долл., суммарная прибыль - 3 трлн долл., а общая стоимость активов - 162 трлн долл. [17].

В процессе углубления глобализации меняется национальная (страновая) принадлежность ТНК. Согласно упомянутому рейтингу, в 2015 г. больше всего (579) компаний из США. На втором месте по численности (232) – китайские (КНР и Гонконг) фирмы, на третьем – японские (218), на четвёртом – британские (95). В Европе – 486, в Азии – 691, в Северной Америке – 645 компаний. Очень динамично развиваются ТНК из Китая (232), Южной Кореи (66) и Индии (56).

Американские ТНК занимают особое место в мировой экономической системе. В течение долгого времени они были абсолютными лидерами по размерам, экономической мощи, степени доминирования на отраслевых рынках и по влиянию на всю мировую экономику [11]. Крупнейшие фирмы США долгие годы возглавляли также и первую десятку крупнейших компаний мира. Однако в последнее время ситуация существенно изменилась. Среди 10 крупнейших публичных мировых фирм, по версии журнала Forbes 2015 г., 5 компаний были американскими, а 5 – китайскими, при этом первые 4 места занимали крупнейшие китайские банки, что отражает складывающееся соотношение сил в мировой экономике [17]. Характерной чертой последних лет является бурное развитие ТНК таких развивающихся стран, как Китай, Индия, Бразилия, Мексика, Сингапур, Тайвань, Гонконг, Малайзия, Южная Корея. ТНК этих стран, творчески применяя известные модели развития, сумели дополнить их дополнительными конкурентными преимуществами, которые обусловлены особенностями местных рынков,

а также спецификой формирования и развития на них ТНК.

Максимальное количество ТНК сосредоточено в финансово-банковской сфере (434), нефтегазовой отрасли (136) и в строительстве (121) [17, 22]. Среди 2 000 крупнейших ТНК особую роль играют компании следующих секторов экономики: финансы, информационные технологии и программный продукт, нефтегазовые компании, автомобилестроение, строительство, инфраструктура, фармацевтика, пищевая промышленность.

ТНК тесно связаны с мировым финансовым рынком, ведущими мировыми банками, определяя направления и потоки инвестиций. Они выступают и как крупнейшие клиенты транснациональных банков (ТНБ), и как операторы валютного рынка.

Характерные черты современных ТНК

Во-первых, современные ТНК – это многоотраслевые широко диверсифицированные компании, обладающие огромной экономической мощностью, зачастую сопоставимой с экономической мощностью национальных государств, и оперирующие, как правило, в масштабах всего земного шара. Производство и сбыт всё более дробится ТНК среди большого числа стран, исходя из оптимизации глобальных затрат, доступности производителей полуфабрикатов и комплектующих, а также наличия конечных потребителей.

В деятельности современных ТНК радикально меняется значение рынков отдельных стран, как для сбыта, так и для проведения НИОКР. [13,20]

В последние годы происходили существенные изменения в управлении глобальными цепочками добавленной стоимости ТНК. Эти цепочки, основанные на возможностях фрагментации производства прибавочной стоимости, зачастую выходят за организационные рамки ТНК, но эффективно ими управляются и контролируются [12, 25]. Применение глобальных цепочек добавленной стоимости предполагает фрагментацию производственных процессов с целью уменьшения издержек в глобальных цепочках создания стоимости и растущем международном аутсорсинге промежуточных операций и функций. По данным ОЭСР, более половины (54% в 2003 г.) мирового импорта приходится на промежуточные товары, детали и компоненты, и полуфабрикаты. Общая тенденция в управлении ТНК состоит в отказе от производств, недостаточно влияющих на создание добавочной стоимости или не обладающих стратегической важностью. Как правило, ТНК предпочитают оставлять у себя те фрагменты глобальной цепочки создания прибавочной стоимости, которые обеспечивают стратегический контроль над продуктом и позволяют принять инвестиционные решения в минимальные интервалы времени.

Во-вторых, современные ТНК – это очень крупные организации, в основном холдинговые структуры со сложной системой управления, в состав которых наряду с материнской компанией (корпоративным центром) входят многочисленные зарубежные филиалы, дочерние, внучатые и зависимые компании, расположенные в различных странах и регионах и функционирующие в рамках единых корпоративных цепочек создания стоимости и разделения труда.

В ТНК наблюдается изменение роли корпоративного центра. Управленческий контроль со стороны материнской компании не только обеспечивается единым титулом собственности, но реализуется и посредством личной унии, а также поддержания теснейших производственных, финансовых, технологических, научно-технических, экономических и других видов связей [12]. Интеграция в рамках цепочек добавленной стоимости находит своё выражение в росте внутрифирменной торговли полуфабрикатами и услугами [12, 15]. Статистика внутрифирменной торговли фрагментарна и далеко не все страны её выделяют. Но наглядное представление дают данные по внутрифирменной торговле по товарам в 2009 г., которые составили 48% для импорта в США и 30% для экспорта из США [13]. Доля внутрифирменной торговли услугами корпораций США составила в 2008 г. 22% по импорту и 26% по экспорту частных услуг [11, 13].

В зависимости от отрасли, истории развития, стратегии и организационной культуры ТНК для деятельности материнской компании характерна большая или меньшая степень централизации или децентрализации.

Корпоративный центр обеспечивает управление всеми структурами ТНК административными и финансовыми методами, устанавливая объём продаж и размер прибыли, издержки производства, инвестиции, размеры и способы перевода прибылей, применение трансфертных цен и использование офшоров, а также управляет подбором, развитием и продвижением руководящих кадров в дочерних и зависимых компаниях, формулирует единую для всей ТНК инвестиционную, инновационную и технологическую политику [5, с. 279-297]. Деятельность ТНК организована через органы группового управления – стратегические центры хозяйствования (СЦХ), которые объединяют схожие производственные отделения и, как правило, наделены статусом центров прибыли.

В отличие от прежних, современные ТНК стремятся не столько к созданию новых зарубежных производств, сколько к приобретению существующих фирм, уже обладающих значительной долей растущего перспективного рынка, с последующей их интеграцией в текущие операции [27].

В-третьих, для ТНК характерно существование единого титула глобальной собственности, отражающего формирование международной (транснациональной) финансовой элиты. По-

скольку основная юридическая форма организации современных ТНК – акционерные общества, акции и облигации которых свободно котируются на биржах и являются объектом международного перелива капитала от различных международных инвесторов, в ряде случаев трудно говорить о национальной принадлежности основного капитала. Носителем национальной принадлежности той или иной ТНК выступают их материнские компании.

Существуют разнообразные формы связи ТНК с финансовым рынком, в силу чего происхождение собственности акционерного капитала ТНК тоже бывает разным [23]. Так, американские ТНК формировались в условиях развитого финансового рынка, поэтому в США представлены два основных типа корпорации. В первом типе консолидирующим ядром группы выступают финансовые институты, во втором – компании, чьи истоки связаны с производственным капиталом. К наиболее известным корпоративным группам США, основу которых составляют крупнейшие финансовые институты, относятся: JPMorgan Chase&Co, Bank of America, Wells Fargo, Citigroup, Goldman Sachs Group, Morgan Stanley, Bank of New York Mellon Corporation и др. [26]. На основе крупных промышленных компаний возникли такие корпорации, как General Motors, Ford Motors, General Electric, Caterpillar, ExxonMobil, Procter & Gamble, Kraft, Toyota и др.

К ТНК с доминированием в собственности банковского капитала можно, в целом, отнести немецкие и японские компании.

В настоящее время большинство ТНК представляют собой публичные компании, акции которых торгуются на биржах. Существуют очень крупные частные ТНК, но значительное распространение получили и так называемые государственные ТНК.

Для публичных ТНК, таких как Apple, ExxonMobil, Intel или Amazon характерна финансовая форма собственности, когда компаниями реально управляет профессиональный высший менеджмент в интересах транснациональных собственников, которых, как правило, представляют институциональные инвесторы (банки, страховые компании, управляющие инвестиционные фонды и т.д.). Институциональные инвесторы управляют корпорациями через советы директоров посредством владения контрольными пакетами акций, что предопределяет стратегию корпоративного развития, направленную, прежде всего, на повышение рыночной стоимости выпущенных акций. Институциональные инвесторы оказывают существенное влияние на управление ТНК, так как обычно их доля в акционерном капитале велика: например, в компании ExxonMobil - 51%, Apple - 62%, General Motors — 71%, BMW - 40,6%. Исследование, проведённое в 2011 г. швейцарскими экономистами С. Витали, Дж. Глаттфельдером и С. Баттистоном на основе математических моделей и анализа связей между 47000 компаний, выявило, что

■ Мировая экономика

всего 147 финансовых институтов и компаний контролируют примерно 40% активов мировых компаний [26]. Всего 13 инвестиционных фирм и банков (Barclays PLC, Black Rock Inc., Capital Group Companies Inc., FMR Corporation: Fidelity Worldwide Investment, AXA Group, State Street Corporation, JP Morgan Chase & Co., Legal & General Group PLC (LGIMA), Vanguard Group Inc., UBSAG, Bank of America / Merrill Lynch, Credit Suisse Group AG, Allianz SE (Owners of PIMCO) PIMCO-Pacific Investment Management Co.) через свои советы директоров, в которые входят только 161 человек, управляют активами в размере более 23,9 трлн долл. Ещё 25 инвестиционных фондов управляют 18,8 трлн долл. активов. [26]

В-четвёртых, крупнейшие ТНК занимают значительные или доминирующие позиции в процессе создания прибавочной стоимости, что ведёт к получению и сохранению посредством трансфертных цен и иных специальных механизмов монополю высокоприбылей.

ТНК имеют возможность не только присваивать прибавочную стоимость, созданную в их дочерних компаниях и филиалах, но и долю прибавочной стоимости, созданной за пределами корпорации. Присвоение этой части прибавочной стоимости осуществляется благодаря имеющейся у ТНК рыночной власти, покупательной силе, доле рынка, внедряемым стандартам, брендингу, рекламе, патентам, торговым секретам и т.д. [13, р. 98-137; 15; 19].

Важнейшие черты деятельности ТНК определяются отраслевыми характеристиками.

В сырьевых ТНК наибольшее значение имеют внутренние ресурсы, при этом влияние внешней международной предпринимательской среды существенно. Для получения ресурсных преимуществ активно реализуются стратегии слияний и поглощений. Положение сырьевых ТНК тесно связано со стадиями цикла развития мировой экономики, инновациями в производстве и потреблении сырьевых товаров и большими колебаниями цен на сырьевых рынках. Например, инновации китайских компаний в производстве никеля, привели к тройному падению цен на этот металл в 2015 г. и резкому ухудшению положения ряда крупнейших горно-металлургических ТНК, в частности «Норильского Никеля», Vale и VNI Billiton. Массовая разработка сланцевого газа и нефти в США привели к драматическим переменам на мировом рынке углеводородов.

На положение ТНК традиционных производственных отраслей огромное влияние оказывают технологическое лидерство на основе эффективного функционирования глобальных производственных цепочек, основанных на сочетании собственного производства и аутсорсинга, сохранение высокой доли рынка и оптимизация издержек, разумная дифференциация продукции, высокий уровень сервиса и тесные отношения с потребителями, имеющиеся финансовые ресурсы, популярность бренда.

Для ТНК высокотехнологичных секторов экономики характерны динамичная острая конкуренция за лидерство, быстрая смена технологических приоритетов, быстрое устаревание имеющихся в наличии корпоративных знаний и нематериальных активов, необходимость постоянного высокого темпа инноваций, который не связан напрямую с объёмом расходов на НИОКР, высокая степень адаптации и предвосхищение спроса, огромная потребность в высокомотивированном талантливом персонале, работающем в наиболее перспективных в коммерческом плане направлениях развития [4, с. 68-85; 5, с. 112-125].

Изменение вектора развития крупнейших ТНК

Глобализация и бурные технологические перемены ведут к изменению стратегий ТНК. Всё больше фирм переходят к стратегическому реформированию своей деятельности с учётом тенденций развития информационной экономики и основных направлений научно-технического прогресса.

Одним из наиболее убедительных примеров радикального стратегического реформирования своей деятельности (минимум дважды за последние тридцать лет) является крупнейшая глобальная производственная корпорация General Electric (GE). General Electric — глобальная многопрофильная компания, она производит и сбывает в 190 странах мира различную промышленную продукцию в различных секторах, в каждом из которых GE занимает лидирующие позиции. Реализовав намеченную Дж. Уэлчем в его бытность CEO стратегию, General Electric избавилась в ходе 226 сделок от неперспективных активов и приобрела активы в стратегически привлекательных сегментах рынка. Компания превратилась в ведущего мирового производителя авиационных двигателей, турбин, энергетических установок, локомотивов, осветительной техники и электроламп, медицинского оборудования и специальных пластмасс, реализует различные инфраструктурные проекты, занимается финансовой и медийной деятельностью. В 2015 г. General Electric занимала 9-е место в рейтинге ведущих глобальных фирм Forbes Global 2000, и по капитализации, согласно Financial Times, - 13-е место среди крупнейших публичных компаний.

В настоящее время деятельность фирмы реализуется через 6 стратегических хозяйственных центров: GE Energy, GE Healthcare, GE Transportation, GE Aviation, GE Capital, GE Home & Business Solutions.

Как часто бывает с акциями крупнейших ТНК, акционерный капитал сильно раздроблен и принадлежит значительному числу разнообразных инвесторов в основном банкам, финансовым компаниям и фондам развитых стран. В частности, самыми крупными пакетами акций владеют банк State Street Corp. (3,51%) и

инвестиционная компания Vanguard Group Inc. (3,36%). Реальную власть в компании реализует высший менеджмент. В 2014 г. из-за усложнения ситуации на глобальных рынках руководство ТНК приняло стратегическое решение провести глубокую реструктуризацию, возвращаясь к производственной деятельности и избавляясь от финансовых активов, в частности, продать за 26,5 млрд долл. большую часть активов финансового подразделения GE Capital, предоставляющего услуги коммерческого кредитования и лизинга [17, 18]. В условиях нестабильности и глубокой реструктуризации по итогам девяти месяцев 2015 г. убыток General Electric превысил 12,198 млрд долл., объём продаж за этот период сократился на 2% в годовом выражении – до 92,731 млрд долл. Общие расходы концерна выросли на 2% и превысили 87,127 млрд долл. [там же].

Характерной чертой деятельности ТНК следует признать рост значения финансовых операций. Исходя из двойственной природы капитала, возникает возможность отделения капитала стоимости от капитала функции, что приводит к значительным изменениям в управлении компании. ТНК могут получать предпринимательский доход от своего олигопольного положения на глобальном рынке, одновременно присваивая ренту от обладания специфическими нематериальными активами, в частности, от собственности на объекты интеллектуальной деятельности, финансовые активы, от применения различных финансовых инструментов [23].

Финансовой деятельности ТНК присуще активное применение трансфертного ценообразования и использование оффшорных зон. В 2015 г. были опубликованы данные [14], согласно которым 500 крупнейших корпораций США хранят в оффшорах более 2,1 трлн долл. аккумулированных и выведенных из-под налогообложения прибылей. В частности, глобальный технологический лидер – компания Apple – хранит на счетах своих оффшорных дочерних фирм более 181,1 млрд долл., конгломерат General Electric на счетах своих дочерних компаний в 18 оффшорных зонах – 119 млрд долл., компьютерная корпорация Microsoft удерживает на счетах в 5 оффшорах 108,3 млрд долл. аккумулированной прибыли, фармацевтическая компания Pfizer располагает 74 млрд долл. на счетах 151 оффшорной компании.

Важной характеристикой деятельности ТНК на современном этапе является изменение процесса координации. ТНК естественным образом тесно связаны со страной своего происхождения и базирования корпоративного центра, эта связь несколько ослабевает в настоящее время по мере роста значения дочерних компаний и филиалов по всему миру, чему способствуют реализуемые многими фирмами глобальные конкурентные стратегии.

Для ряда ТНК в настоящее время характерен переход от стратегии осуществления своих

операций с регионоцентрических позиций к глобально ориентированным. В соответствии с этой философией менеджмента, управление и операции направлены на получение максимальной прибыли за счёт доминирования в глобальных цепочках создания стоимости, в узких, наиболее прибыльных и быстро растущих сегментах глобального рынка.

Ещё одной важной характерной чертой деятельности ведущих современных ТНК являются нововведения и способность к их внедрению, адаптивность фирм к постоянно меняющимся условиям глобального экономического пространства, на котором ТНК реализуют свою деятельность [8, с. 248-250]. Географическое направление инноваций резко меняется, поскольку научные исследования и разработки приобретают всё более глобальный характер. В соответствии с исследованием 2015 Global Innovation 1 000, 94% крупнейших инновационных фирм мира реализуют хотя бы часть своих НИОКР за рубежом [20]. Эти компании переносят инновации в страны, где их продажи и производство динамично растут, и где много высококвалифицированных технических специалистов, прежде всего, в Китай и Индию. Для ведущих мировых компаний реализация глобальной инновационной стратегии является фактом. Фирмы, которые осуществляют глобальные НИОКР, в финансовом отношении превосходят своих конкурентов.

На компании, имеющие корпоративные центры (материнские компании) в США, Европе и Японии в 2015 г. приходилось 86% всех расходов на НИОКР [20]. Такие компании по-прежнему доминируют в рейтинге глобально инновационных компаний. Но их доля расходов НИОКР упала с 96% в 2005 г. до 86% в 2015 г. При этом доля североамериканских компаний снизилась с 42% до 40%, доля европейских компаний осталась без изменений, а доля японских сократилась с 24% до 16%.

Volkswagen, Samsung, Intel, Microsoft и Roche возглавляют рейтинг Global Innovation 1000 по размеру корпоративных расходов на НИОКР. В число 20 крупнейших по расходам на НИОКР ТНК вошли также Apple и Astra Zeneca. Apple тратит на НИОКР лишь 3,3% своих доходов по сравнению со средним показателем 12,5% у остальных 19 компаний из рейтинга [20]. Процент затрат на НИОКР у Apple меньше, чем у большинства конкурентов из сектора ИКТ. С другой стороны, нет статистически значимых доказательств, что более высокие уровни расходов на НИОКР гарантированно дают лучшие результаты. Ключевое значение имеет не только масштаб расходов на исследования и разработки, но и то, каким образом и по каким направлениям они ведутся.

В инновационной сфере доминируют компании сектора ИКТ, здравоохранения и автомобилестроения. Максимальные расходы на НИОКР осуществляют фирмы-разработчики

■ Мировая экономика

программного обеспечения и интернет-компаний.

Затраты некоторых ТНК на НИОКР значительно превосходят соответствующие статьи бюджетов национальных государств. В частности, по итогам 2014 г. затраты на НИОКР крупнейших компаний Северной Америки составили 214 млрд долл., крупнейших компаний Европы – 144 млрд долл., крупнейших компаний Азии – 119 млрд долл. [20]. Совокупные расходы на НИОКР 10 крупнейших корпораций США превышают аналогичные расходы таких государств, как Великобритания или Франция.

Лидерами по способности к нововведениям и их внедрению можно назвать такие компании США, как Facebook, Tesla, Google, Apple, 3M Corporation, Microsoft, Cisco; японские фирмы Toyota Motor, Sony Corporation и Honda; немецкие Daimler, Volkswagen, BMW, Siemens; южнокорейские компании Samsung, Hyundai, LG.

По признанию Global Innovation 1 000, список самых инновационных компаний мира в настоящее время возглавляют Apple и Google. Apple достигла рекордных объемов производства и сбыта смартфонов iPhone 6 и iPhone 6 Plus, выпустила на рынок свою главную разработку последних лет — «умные» часы Apple Watch.

Среди мировых инновационных компаний стоит упомянуть Tesla Motors, активно продвигающую электрические автомобили собственной разработки. В 2015 г. Tesla Motors объявила, что планирует инвестировать более 4 млрд долл. в строительство в Калифорнии гигантского завода аккумуляторов для электрических автомобилей, а также представила новую модель S родстер, которая благодаря новому двигателю может со старта за 2,8 секунды разогнаться до 60 миль в час [20]. К числу ведущих инновационных ТНК относятся Samsung, Amazon, 3M, Volkswagen, GE,

Microsoft, IBM и Toyota. Активные расходы на НИОКР ведут к росту выручки, EBITDA в процентах от выручки и к увеличению рыночной капитализации компаний.

Примером высокоинновационной фирмы является американская компьютерная корпорация Apple, объем продаж которой по итогам 2014 г. превысил 199,4 млрд долл., при этом стоимость активов составила 261,9 млрд долл., чистая прибыль после налогов достигла 44,5 млрд долл. [10]. Рыночная стоимость компании в мае 2015 г. составила 741,8 млрд долл. [10], в то время как рыночная стоимость крупнейшей российской компании Газпром в 2015 г. составляла лишь 64,5 млрд долл. [17].

За последнее десятилетие крупные инновационные фирмы появились в Китае, Индии, Бразилии, Израиле. Их доля в расходах 1000 ведущих мировых инновационных компаний выросла с 3% в 2005 г. до 14% в 2015 г. Если 10 лет тому назад в рейтинге Global Innovation были представлены 64 компании с корпоративными центрами в Китае, Индии, Бразилии и Израиле, то в настоящее время таких компаний насчитывается уже 227 [20].

Таким образом, за последние несколько десятилетий под воздействием глобализации, стремительных технологических и демографических перемен крупнейшие ТНК значительно изменили свои операции. В деятельности ТНК возрастает значение нематериальных активов и финансовых операций, а также всевозможных инноваций. Ведущие ТНК на основе инноваций проводят стратегическую переориентацию своей деятельности, стремясь не отстать от быстро меняющегося внешнего окружения и технологий. Ближайшие годы ознаменуются переносом центра деловой активности ТНК в Азию.

Список литературы

1. Бхагвати Дж. В защиту глобализации/ Дж. Бхагвати, пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Ладомир, 2005. 406 с.
2. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учеб. пособие для студентов экон. направлений и специальностей. М.: Логос, 2000. 302 с.
3. Кони́на Н.Ю. Глобализация и изменение внешней среды деятельности ТНК / Экономические науки. 2008. № 42. С. 396-402.
4. Кони́на Н.Ю. Конкурентоспособность фирмы в глобальном мире. М.: Проспект, 2012. 368 с.
5. Кони́на Н.Ю. Менеджмент в международных компаниях: как побеждать в конкурентной борьбе. М.: ТК Велби, 2008. 478 с.
6. Лютова М. Ernst & Young: Россия не успевает за глобализацией. Ведомости. 21-01-2013. (Электронный ресурс). Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2013/01/21/globalizaciya_mimo_rossii. (дата обращения: 23.12.2015).
7. Население мира. Население континентов Земли (Электронный ресурс). Режим доступа: http://www.statdata.ru/world_population (дата обращения: 11.10.2015).
8. Прахалад К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями. Пер. с англ. М: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. 352 с.
9. Хронология развития финансового кризиса в 2008 г. Справка. (Электронный ресурс). Режим доступа: http://ria.ru/crisis_spravki/20090204/160957485.html. (дата обращения: 23.10.2015).

10. Apple Inc Key Statistics. (Электронный ресурс). Режим доступа: <http://finance.yahoo.com/q/is?s=AAPL+Income+Statement&annual>. (дата обращения: 23.12.2015).
11. Bureau of Economic Analysis, Survey of Foreign Direct Investment in the United States (annual series); and Survey of U.S. Direct Investment Abroad 2008, appendix tables 4-43 and 4-45. Science & Engineering Indicators 2008.
12. Casson, M. (2000). Economics of International Business: a New Research Agenda (Cheltenham: Edward Elgar).
13. Cox Ronald W. (2012) Corporate Power and Globalization in US Foreign Policy. Routledge Studies in US Foreign Policy. Routledge, 2012. 232 p.
14. David Alexander. Big U.S. firms hold \$2.1 trillion overseas to avoid taxes study. (Электронный ресурс). Reuters. 06-10-2015. Режим доступа: <http://www.reuters.com/article/us-usa-tax-offshore-idUSKCN0S008U20151006>. (дата обращения: 23.12.2015).
15. Dunning, John H. and Sarianna M. Lundan (2008), Multinational Enterprises and the Global Economy (Edward Elgar, Northampton, Massachusetts). 26 Transnational Corporations, Vol. 22, No. 1.
16. Fareed Zakaria. The Post-American World. New York.: W.W. Norton & Company, 2008. 292 p.
17. Forbes Global 2000 of 2015/Forbes 2015, 5th May, PP.17-43.
18. GE Reports-Innovation Barometer 2014. (Электронный ресурс). Режим доступа: <http://www.gereports.com/innovation-barometer-2014/>. (дата обращения: 23.12.2015).
19. Grazia letto-Gillies (2012) Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects, New York.: Edward Elgar Publishing. 288 p.
20. Jaruzelski Barry, Schwartz Kevin and Volker Staack. Innovation's New World Order. Strategy+Business. October 27, 2015 (Электронный ресурс). Режим доступа: <http://www.strategy-business.com/interactive/Where-Companies-Spend-Their-RD-Money>. (Дата обращения: 23.12.2015).
21. Liyan Chen. 2015 Global 2000: The Largest Companies In China. Forbes. MAY 6, 2015. (Электронный ресурс). Режим доступа: <http://www.forbes.com/sites/liyanchen/2015/05/06/2015-global-2000-the-largest-companies-in-china/> (дата обращения: 23.12.2015).
22. Liyan Chen. The World's Largest Companies 2015. Forbes. MAY 6, 2015. (Электронный ресурс). Режим доступа: <http://www.forbes.com/sites/liyanchen/2015/05/06/the-worlds-largest-companies/> (дата обращения: 23.12.2015).
23. Serfati Claude (2008), "Financial dimensions of transnational corporations, global value chain and technological innovation", Journal of Innovation Economics, n°2, 2008.
24. Size of the global Internet of Things (IoT) market from 2009 to 2019. Forecast by IDC, June 2015. (Электронный ресурс). Режим доступа: <http://www.statista.com/statistics/485136/global-internet-of-things-market-size/>. (дата обращения: 29.12.2015).
25. Stiglitz, Joseph E. Making Globalization Work/ Joseph E. Stiglitz. – 1- st ed., W.W. Norton & Company, Inc., New York, 2007. – 374 p.
26. Vitali S, Glattfelder J.B., Battiston S. (2011) The Network of Global Corporate Control. PLoS ONE 6(10): e25995. doi: 10.1371/journal.pone.0025995 Universidad Veracruzana, Mexico (Электронный ресурс). 08.11.2015. Режим доступа: <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0025995> (дата обращения: 29.12.2015).
27. WIR13. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. New York and Geneva: United Nations.
28. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance/UNCTAD, UN. -New York, Geneva, 2015. P. 17. (Электронный ресурс). Режим доступа: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>. (Дата обращения: 23.12.2015).

Об авторе

Кони́на Ната́лия Ю́рьевна – д.э.н., заведующая кафедрой менеджмента, маркетинга и ВЭД МГИМО (Университета) МИД России. E-mail: nkonina777@gmail.com.

MAJOR TRENDS OF BIG INTERNATIONAL COMPANIES DEVELOPMENT IN A CHANGING WORLD

N.Y. Konina

Moscow State Institute of International Relations (University); 76 Prospekt Vernadskogo, Moscow, 119454 Russia.

■ Мировая экономика

Abstract: *Economic globalization and demographic changes as well rapidly changing technologies are the most important factors of the firm's environment. The rapid development of information technology radically changes the very essence of the creation of new value. The pace of technological change and innovations increases. In the most advanced sectors of global economy the knowledge is a key resource.*

The world economy has not finally recovered after the crisis of 2008-2009. The global economy his becoming more multicentre and the vector of economic power is shifting to China and India. The main actors and the anchor of today global economy are leading international companies (transnational corporations-TNCs). Several thousands of TNCs together with their value chain dominate the global economy. The economic power allows the largest TNCs significantly push the boundaries of the company. Globalization has changed external networks of TNCs, their corporate governance, corporate ownership as well transfer pricing schemes as well relations between the headquarter and its subsidiaries and affiliates. A remarkable feature of TNCs recent FDI flows is not Greenfield investment but mergers and acquisitions. Key features of TNC activities are defined by industry. A growing number of TNCs are changing their strategic activities, basing on the latest technology trends. The most important aspects of TNCs activities are linked to innovation, financial operations, advanced management technique, increase in intangible assets. Innovation activity of TNCs is shifting to Asia.

Key words: Globalization, the external environment, global market, global demographic problems and ageing of population, migration, knowledge creation, transnational corporations, major companies, TNCs, demographic problems, global trade, global value chains, external networks, transfer pricing, competitiveness, global companies, reengineering of corporate activities, strategy, global efficiency, innovation, advanced management techniques, Apple, General Electric, innovations.

References

1. Bhagwati J. In Defense of Globalization. Oxford University Press, 2004. 320 p. (Russ. ed: Bhagvati Dzh. V zaschitu globalizatsii. Transl. by V.L. Inozemtsev. Moscow, Lodomir Publ., 2005. 406 p.)
2. Inozemtsev V.L. Sovremennoe postindustrialnoe obschestvo: priroda, protivorechiya, perspektivy [The modern post-industrial society: nature, contradictions, prospects]. Moscow, Logos Publ., 2000. 302 p. (In Russian).
3. Konina N.Yu. Globalizatsiya i izmenenie vneshney sredy deyatelnosti TNK [Globalization and changes in the external environment TNCs]. Ekonomicheskie nauki, 2008, no. 42, pp. 396-402. (In Russian).
4. Konina N.Yu. Konkurentosposobnost firmy v globalnom mire [The competitiveness of firms in the global world]. Moscow, Prospekt Publ., 2012. 368 p. (In Russian).
5. Konina N.Yu. Menedzhment v mezhdunarodnykh kompaniyah: kak pobezhdat v konkurentnoy borbe [Management in international companies: how to win in the competition]. Moscow, TK Velbi Publ., 2008. 478 p.
6. Lyutova M. Ernst & Young: Rossiya ne uspevaet za globalizatsiyey [Ernst & Young: Russia lags behind globalization]. Vedomosti, 21.01.2013. Available at: http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2013/01/21/globalizatsiya_mimo_rossii. (Accessed: 23.12.2015).
7. Naselenie mira. Naselenie kontinentov Zemli [The population of the world. The population of the Earth's continents]. statdata.ru. Available at: http://www.statdata.ru/world_population (Accessed: 11.10.2015).
8. The Future of Competition: Co-Creating Unique Value with Customers. (Russ. ed.: Prahald K., Ramasvami V. Budushee konkurentsii. Sozdanie unikalnoy tsennosti vmeste s potrebitelyami. Transl. by G. Sakhatzky. Moscow, ZAO «Olimp-Biznes» Publ., 2006. 352 p.).
9. Hronologiya razvitiya finansovogo krizisa v 2008 g. Spravka. [Chronology of the financial crisis in 2008]. MIA "Russia today", 04.02.2009. Available at: http://ria.ru/crisis_spravki/20090204/160957485.html. (Accessed: 23.12.2015).
10. Apple IncKeyStatistics. Yahoo Finance. Available at: <http://finance.yahoo.com/q/is?s=AAPL+Income+Statement&annual>. (Accessed on 23.12.2015).
11. International Surveys: Foreign Direct Investment in the United States (annual series). US Bureau of Economic Analysis. Available at: <http://www.bea.gov/surveys/fdiusurv.htm> (Accessed: 23.12.2015).
12. Survey of U.S. Direct Investment Abroad 2008. US Bureau of Economic Analysis. Available at: <http://www.bea.gov/international/usdia2008r.htm> (Accessed: 23.12.2015).
13. Science & Engineering Indicators 2008. Vol.2. Appendix tables 4-43 and 4-45. The National Science Foundation. Available at: <http://www.nsf.gov/statistics/seind08/pdf/volume2.pdf> (Accessed: 23.12.2015).
14. Casson M. Economics of International Business: a New Research Agenda. Cheltenham: Edward Elgar, 2000. 336 p.
15. Cox R.W. Corporate Power and Globalization in US Foreign Policy. Routledge Studies in US Foreign Policy. Routledge, 2012. 232 p.

16. David A. Big U.S. firms hold \$2.1 trillion overseas to avoid taxes study. Reuters, 06.10.2015. Available at: <http://www.reuters.com/article/us-usa-tax-offshore-idUSKCN0S008U20151006> (Accessed: 23.12.2015).
17. Dunning J.H. and Sarianna M.L. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Northampton, Massachusetts, Edward Elgar Publishing Ltd., 2008. 920 p.
18. Zakaria F. *The Post-American World*. New York: W.W. Norton & Company, 2008. 292 p.
19. Forbes Global 2000 of 2015. Forbes, 05.05.2015. Pp. 17-43.
20. GE Reports-Innovation Barometer 2014. General Electric Company. Available at: <http://www.gereports.com/innovation-barometer-2014/>. (Accessed: 23.12.2015).
21. Ietto-Gillies G. *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects*. New York: Edward Elgar Publishing. 2012. 288 p.
22. Jaruzelski B., Schwartz K., Volker S. Innovation's New World Order. *Strategy+Business*. strategy+business.com, 27.10.2015. Available at: <http://www.strategy-business.com/interactive/Where-Companies-Spend-Their-RD-Money> (Accessed: 23.12.2015).
23. Chen L. 2015 Global 2000: The Largest Companies In China. Forbes, 06.05.2015. Available at: <http://www.forbes.com/sites/liyanchen/2015/05/06/2015-global-2000-the-largest-companies-in-china> (Accessed: 23.12.2015).
24. Chen L. The World's Largest Companies 2015. Forbes, 06.05.2015. Available at: <http://www.forbes.com/sites/liyanchen/2015/05/06/the-worlds-largest-companies> (Accessed: 23.12.2015).
25. Serfati C. Financial dimensions of transnational corporations, global value chain and technological innovation. *Journal of Innovation Economics*, 2008, no. 2, pp. 35–61.
26. Size of the global Internet of Things (IoT) market from 2009 to 2019. Forecast by IDC, June 2015. Statista, Inc. Available at: <http://www.statista.com/statistics/485136/global-internet-of-things-market-size> (Accessed: 29.12.2015).
27. Stiglitz J.E. *Making Globalization Work*. 1st ed. New York: W.W. Norton & Company Inc., 2007. 374 p.
28. Vitali S., Glattfelder J.B., Battiston S. The Network of Global Corporate Control. *PLoS ONE*, 2011, no. 6 (10). 6 p. DOI: 10.1371/journal.pone.0025995. Plosone.org, 08.11.2015. Available at: <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0025995> (Accessed: 29.12.2015).
29. *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. New York and Geneva: United Nations, UNCTAD, 2013. 264 p.
30. *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*. New York and Geneva: United Nations, UNCTAD, 2015. 253 p.

About the author

Konina Natalia Yurievna – Doctor of Science in Economics (habil), Head of the Department of Management, Marketing and Foreign Economic Activities, MGIMO-University. E-mail: nkonina777@gmail.com.