



Фикрет Мамедали оглу Пашаев родился в 1964 году в городе Баку. В 1981 году окончил с золотой медалью среднюю школу №14 г. Баку и в том же году стал студентом экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. В 1986 г. закончил университет, получив высшее образование по специальности "Экономист-международник". В 1986-1988 гг. по распределению Министерства Образования Азербайджана работал преподавателем АЗИСИ на кафедре политической экономии. В 1988-1991 гг. учился в аспирантуре на кафедре международных экономических отношений МГУ им. М.В. Ломоносова, защитил диссертацию и получил ученую степень кандидата экономических наук. С начала 1992 года стал работать дипломатом в МИД АР в Управлении международных экономических отношений в качестве первого секретаря.

С 1995-1999 гг. работал в должности первого секретаря при представительстве Азербайджана в ООН.

Вернувшись из длительной командировки в 1999-2002 гг. он занимал пост в МИД АР сначала заведующего Отделом международных экономических организаций, а затем заместителем начальника Управления международных экономических отношений.

С 2002 г. по настоящее время Пашаев Ф.М. работает Советником I класса при посольстве Азербайджанской Республики в США, в Вашингтоне.

Является автором около 20 научных и популярных трудов, опубликованных в виде статей в брошюр. Женат, имеет двоих сыновей.

Фикрет М. Пашаев

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ

КОРПОРАЦИИ И

ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ

МЕЖФИРМЕННЫХ СВЯЗЕЙ В

80-90 ГГ XX ВЕКА

ББК 65.5

Научный редактор: доктор экономических наук,
профессор Ш.Г.Гаджиев

Рецензенты: доктор экономических наук,
профессор Г.Г.Чибриков
доктор экономических наук,
профессор А.З.Астапович

Редактор: кандидат экономических наук,
доцент М.Р.Джамилев

Пашаев Ф.М : Транснациональные корпорации и закономерности
развития межфирменных связей в 80-90 гг. XX века.

Баку “Абилов, Зейналов и сыновья”- 2006, стр 224

Данная монография посвящена результатам научного исследования в 80-90 гг. XX века и рассчитана для ученых-экономистов, исследователей, преподавателей, аспирантов, магистров занимающихся проблемами транснациональных корпораций, а также, изучающих международные экономические отношения и историю мировой экономики

P $\frac{0604030000-078}{AB022016-2006}$ sifarişə

ISBN 5-87459-239-3

© Fikrət Paşayev, 2006

© “Əbilov, Zeynalov və oğulları” 2006

ВВЕДЕНИЕ

В 80-90-е годы в мировом капиталистическом хозяйстве происходили события, оказавшие существенное влияние на процесс транснационализации капитала и производства. Среди них глобальное дерегулирование, расцвет мелкого предпринимательства, рост конкуренции на всех уровнях. В этих условиях транснациональные компании (ТНК) в определенной степени изменили формы и направления своей деятельности. Наряду с прямыми заграничными инвестициями получили развитие новые формы транснационализации, предполагающие сотрудничество на базе межфирменных связей.

Появление новых форм межфирменных связей ТНК создает необходимость всестороннего изучения закономерностей взаимодействия крупных фирм, связанных как с внешними (в первую очередь, с конкуренцией), так и внутренними факторами индивидуального роста фирм. Помимо этого, представляют несомненный интерес вопросы разграничения межфирменных связей, выявление перспективных, малоизученных форм взаимодействия. Также привлекают внимание специалистов распространившиеся в последние годы стратегические альянсы ТНК, основой которых является "паутина" межфирменных связей — акционерных и неакционерных.



В настоящее время в нашей стране идет формирование структур, связанное с переходом экономики к рыночным отношениям. Появляются общества с ограниченной ответственностью, малые предприятия, совместные предприятия, многие из которых активно ищут пути на внешний рынок. Очевиден также обратный процесс: возрастающий интерес инофирм к сферам приложения капитала в независимых республиках. Проникновение иностранного капитала в нашу страну и выход азербайджанских фирм на заграничные рынки во многих случаях будет сопровождаться межфирменными контактами. В связи с этим нашим предпринимателям необходимо иметь ясное представление о характере и формах взаимодействия с заграничными фирмами.

Актуальность темы возрастает в связи с желанием государства строить экономику с учетом опыта западных стран, минуя достаточно длительные этапы становления и развития отдельных форм рыночного механизма. Уже сейчас многие наши фирмы стараются эффективно взаимодействовать друг с другом на базе межфирменных связей (обмен кадрами, информацией, осуществление совместных проектов и т.д.). Такое сотрудничество, если оно будет поставлено на научную основу, поможет отечественным предприятиям быстрее приобщиться к прогрес-

сивным формам предпринимательской деятельности и повысит их статус на мировом рынке.

В научной литературе проблемам транснациональных корпораций было уделено значительное внимание. Вопросам функционирования и развития ТНК в разные годы обращались А.З.Астапович, Т.Я.Белоус, В.В.Жарков, И.Д.Иванов, Р.С.Овинников, А.А.Пороховский, И.Е.Рудакова, Е.Л.Хмельницкая, Г.Г.Чибриков. Проблема межфирменного сотрудничества нашла свое отражение в трудах Л.И.Глухарева, П.С.Завьялова, Р.А.Новикова, Ю.П.Шишкова. Среди крупных западных исследователей ТНК можно выделить П.Бакли, Р.Вернона, Дж.Даннинга, М.Кэссона, С.Кэйвза, Ч.Киндлербергера, Р.Мюллера, Ф.Никербокера, А.Рагмэна, С.Хаймера. Авторы провели глубокие исследования по выявлению сущности ТНК, их форм, закономерностей становления и развития. В то же время, бурное развитие капиталистической экономики в 80-90-е годы поставило перед специалистами ряд проблем, в частности связанных с новыми формами взаимоотношений транснациональных корпораций. Все это являлось причиной проведения исследования по теме "Транснациональные корпорации и закономерности развития межфирменных связей".

Целью данной монографической работы является комплексное исследование межфирменных связей транснациональных корпораций, выявление закономерностей взаимодействия крупных фирм. Цель исследования определила задачи:

- анализ современного состояния интернационализации и транснационализации капитала и производства;
- рассмотрение структуры транснационального капитала, его субъектов, связанных между собой на основе международного разделения труда, его специализации и кооперирования;
- изучение современных тенденций в международной конкуренции, а также исследование олигополитической структуры рынка и поведения ТНК в зависимости от рыночной ситуации;
- анализ совокупности межфирменных связей транснациональных корпораций на акционерной и неакционерной основе;
- выявление сущности и форм стратегических альянсов ТНК, изучение в связи с этим процесса глобализации.

Научная новизна результатов исследования состоит в следующем:

- выявлены особенности деятельности ТНК в условиях глобальной конкуренции (стратегия проникновения

на все основные рынки одновременно, нивелировка объема и характера потребностей в странах с развитой рыночной экономикой, ослабление неоколониальных мотивов деятельности ТНК);

- выявлены основные закономерности развития межфирменных связей ТНК, непосредственно касающиеся поиска новых путей проникновения на рынки с олигополистической структурой, не всегда предполагающих получение контроля стремления избежать процессов принудительной централизации; новых форм вовлечения мелкого бизнеса в орбиту деятельности ТНК; глобализации операций крупных фирм; проблем индивидуального роста компаний (разделение финансового риска, реализация сложных проектов, снижение затрат на НИОКР, получение новых технологий, экономия на масштабах производства);

- проведено разделение межфирменных связей ТНК на акционерные и неакционерные с учетом как традиционных, так и новых форм, развивавшихся в 80-90-е годы XX века. Критерием этого деления является участие в акционерном капитале юридически независимой компании. Акционерные формы позволяют теснее сплотить капиталы фирм и придают их взаимодействию долговременный характер. Неакционерные формы предполагают сотрудничество на менее длительный срок, но в то же

время они более гибкие и динамичные. Обосновано, что в течение последних лет быстрее развивались те формы межфирменных связей, которые позволяют получить желанный эффект, не привязывая партнеров жестко друг к другу (приоритет отдается неакционерным формам);

- выявлены тенденции к образованию стратегических альянсов ТНК в 80-90-е годы, сфера деятельности которых охватывает весь мир. Доказано, что основой стратегических альянсов является "паутина" межфирменных связей: акционерных и неакционерных. Рассмотрены альянсы, существующие в форме Х и Х коалиций: первые построены по типу вертикальной, вторые – горизонтальной квазиинтеграции (квазиинтеграция представляется как интеграция в сочетании с рыночным обменом).

Материалы монографии могут быть использованы в учебном процессе при изучении следующих тем курса "Общей экономической теории": "Капиталистическое предприятие в рыночной экономике", "Формы промышленной организации в индустриальной системе", "Международное движение факторов производства", "Транснациональный капитал". Поднятые и освещенные в работе проблемы представляют интерес для организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Основные положения данной работы докладывались на научных конференциях, проводимых кафедрой политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова (апрель 1989 г., декабрь 1989г., февраль 1990 г.), на научно-практической конференции по проблемам рыночной экономики в Азербайджанском государственном экономическом институте (май 1991 г.).

Независимая Азербайджанская Республика, вступая на путь рыночной экономики, не могла оставаться в стороне от процессов, происходящих в мире - глобализации, транснационализации, централизации производства и т.д.

Благодаря гению общенационального лидера Гейдара Алиева, умевшего предвидеть и определять процессы как в политике, так и в экономике, Азербайджан встал на прогрессивный путь интеграции в мировую экономику. Судьбоносным в истории страны стало развитие нефтяного сектора, которое впоследствии окажет влияние на прогресс всех остальных отраслей экономики республики. Президент Азербайджана Ильхам Алиев уверенно продолжает взятый стратегический курс. Выражается это в реализации продуманных мер по комплексному развитию экономики, повышению эффективности нефтяной отрасли промышленности, его вкладу в решение социальных и других проблем, возрождению производственных отрас-

лей. Азербайджан сегодня является важнейшей страной региона, без участия которого здесь не могут быть реализованы ни политические, ни экономические, включая энергетические и транспортные проекты, безусловно связанных крупными транснациональными компаниями, которые особенно динамично стали развиваться в мире еще в 80-90-е годы XX века.

Хочется отметить что, несмотря на истечении полутора десятков лет актуальность изложенной в данной книге проблемы сохраняется. Поэтому автор считает своим долгом издать результаты исследования, сделанные в 80-90-х годах прошлого столетия.

Книга представит интерес для экономистов, которые должны быть в курсе плана стратегического развития страны. Они обязаны знать закономерности межфирменных связей, разбираться в этапах глобализации, процессах транснационализации капитала и производства.

Глава 1. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

§ 1. Интернационализация и транснационализация производства: единство и различия

«Транснационализация» – относительно новый термин в экономической литературе. Появление его связано с качественными изменениями, происшедшими с мирохозяйственных отношениях вследствие деятельности транснациональных корпораций¹. По поводу введения этого понятия в систему экономических категорий современного ка-

¹ В литературе последних десятилетий существуют различные подходы к объяснению феномена ТНК. При этом наряду с понятием «транснациональная корпорация» употреблялись такие термины, как «многонациональная корпорация», «транснациональная монополия», «международная монополия», «интернациональный концерн» и другие. Транснациональные корпорации исследовались в работах А.З.Астаповича, Т.Я.Белоус, В.В.Жаркова, К.Д.Иванова, Р.С.Овинникова, Г.М.Куманина, А.А.Пороховского, И.Е.Рудаковой, Е.Д.Хмельницкой, Г.Г.Чибрикова и других. Среди западных экономистов, изучавших ТНК, особо можно выделить Дж.Бермана, П.Бакли, Р.Вернона, Д.Гэлбрейта, Дж.Даннинга, М.Кэссона, Р.Моллера, А.Рагмена, К.Тьюгендхэта, С.Хаймера, Г.Берлмюттера и других. В целом исследователи сходятся на мнении, что под ТНК следует понимать крупную корпорацию, оперирующую в нескольких странах, что позволяет ей быть активным субъектом мирохозяйственных отношений. В дальнейшем, помимо понятия «транснациональная корпорация», в данной работе будут употребляться термины «компания», «фирма», «корпорация» и т.п., не указывающие прямо на международный аспект деятельности, но позволяющие анализировать сущностные моменты феномена ТНК. Заметим также, что в настоящей работе анализ ограничен исследованием промышленных ТНК.

питализма существуют различные мнения. Однако уже сегодня можно заметить частое употребление слова "транснационализация" при освещении тех или иных экономических процессов.

Что же общего и в чем различия между транснационализацией и интернационализацией производства? Кто является субъектом процесса транснационализации? Касается ли этот процесс только лишь ТНК или выходит за рамки их деятельности, охватывая другие экономические институты, осуществляющие операции поверх национальных границ? В экономической литературе последних лет можно проследить разделение мнений по этим и другим вопросам, так или иначе связанных с введением в оборот термина "транснационализация".

Прежде чем перейти к рассмотрению сущностных сторон транснационализации, надо дать хотя бы простейшее определение этому процессу. В литературе уже существует достаточное количество определений транснационализации, разнящихся по степени придания значимости данной категории. Так, Ю.Кочеврин считает транснационализацию важнейшей чертой крупной корпорации, трактуя ее как "географическое распространение"¹. Наиболее узкое определение транснационализации дает Е.Хесин: "Транснационализация экономики" - это осуществляемый ТНК перенос за границу процесса приложения ка-

¹ Кочеврин Ю. Крупная корпорация как объект исследования, "МЭиМО", 1988, № 11, с.20.

питала, соединения его с зарубежной рабочей силой"¹. Некоторые экономисты отождествляют транснационализацию с процессом формирования транснационального капитала, "как специфической формы капитала, особой общности, противостоящей национально обособленным капиталам". В данном случае на этой позиции стоит Д.Смыслов². В этом понимании практически стираются различия между «транснационализацией производства», «транснационализацией капитала» и «транснационализацией экономики». А.З.Астапович демонстрирует двойкий подход к определению транснационализации: «В узком смысле транснационализации можно рассматривать только как усиление зависимости компаний от внешнеэкономической сферы, расширение их международных внутрифирменных операций. Здесь могут быть применены конкретные показатели «зарубежного содержания» в общем объеме производства, продаж, активов, прибыли, занятости. В более же широком и, представляется, более точном смысле транснационализация означает развитие новых форм организации капитала, воплощенных в ТНК и ТНБ, порожденных всеми видами их деятельности»³. Таким образом, исследователи в целом связывают транснационализацию с деятельностью ТНК, но ряд авторов трактует транснационализацию шире. Так, Ю.А.Савинов пи-

¹ "МЭиМО", 1989, № 2, с.36.

² Там же, с.28.

³ Астапович А.З. Транснациональный капитал США в мировом хозяйстве. Москва, 1990, с.21-22.

шет: «Сам по себе процесс транснационализации означает установление таких связей между предприятиями различных государств, при которых хозяйство одной страны все более становится частью мирового производственного процесса»¹. Здесь, как видим, субъектами транснационализации, помимо ТНК, могут оказаться однострановые локальные предприятия, на какой-либо основе вступающие в кооперационные межфирменные связи с производственными единицами других стран. Еще более расширительную концепцию приводит И.Королев, считая, что транснационализация – это новый этап интернационализации производства, поскольку «произошло изменение самого характера вовлечения стран и предприятий в международное разделение труда, резкое увеличение внешних факторов для всех государств мира»². При этом транснационализация не связывается с деятельностью ТНК; автор также пишет о неправомерном завышении роли ТНК. Ряд экономистов стоят на позициях отказа от термина «транснационализация», но не приводят четких обоснований. В.Шейнис, к примеру, связывая транснационализацию с деятельностью ТНК, сводит свои объяснения на количественные показатели. Он считает, что «преобладающая часть воспроизводственных связей по-прежнему замыкается в рамках национальных хозяйств, а доля ТНК в валовом

¹ Политико-экономические проблемы всемирного хозяйства. Под ред. Т.И.Седова. Москва, 1988, с.72.

² МЭиМО, 1989, № 2, с.33.

вом производстве капиталистического мира еще сравнительно скромна»¹. С этим трудно согласиться, потому что, во-первых, производство в рамках транснациональных корпораций неуклонно возрастает, а показатели роста отдельных ТНК вполне сравнимы с показателями роста некоторых ведущих капиталистических государств (показатели деятельности ТНК в последние годы будут приведены ниже); во-вторых, транснационализация — феномен, отражающий скорее качественные моменты в динамике мирохозяйственных связей, и поэтому усложнение взаимозависимости предприятий, расположенных в различных странах базирования, не может быть сведено лишь на количественные показатели. Итак, при всем многообразии подходов к процессу транснационализации, необходимо найти отправную точку исследования. На наш взгляд, простейшее определение транснационализации вытекает непосредственно из сущности транснациональных корпораций. Поэтому на данном этапе исследования транснационализацию определим как процесс перенесения операций индивидуальных капиталов за границу в целях преодоления специфических барьеров на пути возрастания капитальной стоимости.

Большинство авторов рассматривают транснационализацию в неразрывном единстве с интернационализацией производства капитала. В имеющейся обширной литературе под интернационализацией капитала понимается

¹ МЭиМО, 1989, № 2, с.31.

объединение капиталов различной национальной принадлежности через создание отдельными корпорациями предприятий за пределами страны базирования, а также посредством развития всевозможных контактов и связей капиталов из разных стран. Интернационализация капитала реализует себя через движение инвестиций и образование транснациональных корпораций, основных субъектов вывоза капитала. Исследуя сущностные мотивы интернационализации капитала, К.Маркс писал: "Тенденция к созданию мирового рынка дана непосредственно в самом понятии капитала. Всякий предел выступает, как подлежащее преодолению ограничение"¹. Интернационализация производства неотделима от интернационализации капитала. Она вытекает непосредственно из концентрации производства, когда на определенном этапе развития производительных сил становится невозможным их воспроизводство в отдельно взятой стране капиталистического мира и устанавливаются устойчивые производственные связи между предприятиями различных государств. Интернационализация производства ведет к интернационализации хозяйственной жизни, которую можно определить как возникновение и развитие на базе международного разделения труда производственных, торгово-сбытовых, научно-технических, валютных и иных форм экономических отношений между различными государствами, вследствие чего происходит обобществление производства, "на смену

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т.46, ч.1, с.385.

старой местной и национальной замкнутости и существованию за счет продуктов собственного производства приходит всесторонняя связь и всесторонняя зависимость нации друг от друга"¹.

Ведущей формой интернационализации капитала и производства являются транснациональные корпорации, которые формируются вследствие вывоза капитала отдельными национальными компаниями. В.В.Голосов пишет: "Важнейшая черта современного процесса интернационализации капиталистического производства — его интернационализация на частномонополистической основе. Она реализуется путем создания международных торгово-промышленных и кредитно-финансовых комплексов главным образом на базе осуществления прямых инвестиций"². Транснациональные корпорации выросли из интернационализации, но это не означает, что они представляют собой пассивную форму, адекватно отражающую объективные мирохозяйственные процессы. Последние десятилетия показали, что ТНК — активные субъекты интернационализации, существенно влияющие на динамику последней. Именно это, на наш взгляд, способствовало появлению термина "транснационализация".

В 80-е годы в мирохозяйственных отношениях происходили качественные изменения. Но они не поколебали

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т.46, ч.1, с.428.

² Голосов В.В. Мировая сеть финансовой эксплуатации. Москва: Мысль, 1984, с.21.



силу и мощь транснациональных корпораций. В четвертом обзоре ООН по ТНК указано, что рост последних в 80-е годы происходил на фоне замедления общих темпов экономического роста, усиления нестабильности в динамике ключевых показателей, прежде всего таких, как валютный курс и норма ссудного процента, а также на фоне роста протекционистских мер со стороны отдельных государств¹. И хотя в последнее десятилетие наблюдалось падение темпов роста прямых инвестиций ТНК, их доля в валовом внутреннем продукте в целом росла (см. таблицу 1).

Таблица 1

**Прямые zahraniчные инвестиции ведущих стран –
экспортеров капитала**

Страна	1975			1985		
	Объем млрд. долл.	Доля % в		Объем млрд. долл.	Доля % в	
		общем объеме	ВВП		общем объеме	ВВП
1	2	3	4	5	6	7
США	124,2	44,0	8,1	250,7	35,1	6,4
Великобритания	37,0	13,1	15,8	104,7	14,7	23,3
Япония	15,9	5,7	3,2	83,6	11,7	6,3
Запад. Германия	18,4	6,5	4,4	60,0	8,4	9,6
Швейцария	22,4	8,0	41,3	45,3	6,4	48,9
Нидерланды	19,9	7,1	22,9	43,8	6,1	35,1
Канада	10,4	3,7	6,3	36,5	5,1	10,5
Франция	10,6	3,8	3,1	21,6	3,0	4,2
Италия	3,3	1,2	1,7	12,4	1,7	3,4
Швеция	4,7	1,7	6,4	9,0	1,3	9,0
***	***	***	***	***	***	***
ВСЕГО	282,0	100	-	713,5	100	-

¹ TNC in world development: trends and prospects. New-York, UN., 1988, p.1.

Источник: TNC in world development: trends and prospects.,
op.cit., p.24.

Из этой таблицы видно, что за последние годы позиции американских ТНК несколько ослабли, зато позиции транснациональных корпораций Японии и Германии упрочились. По-прежнему сильны ТНК из Великобритании и из таких относительно небольших высокоразвитых стран, как Швейцария и Нидерланды. Несмотря на неблагоприятные тенденции в динамике прямых инвестиций ТНК, США являются абсолютным лидером в вывозе предпринимательского капитала. Об их позициях в Западной Европе говорит хотя бы то, что в 1980 г. из 25 крупнейших ТНК, оперировавших во Франции, 14 были американские, для Великобритании те же цифры составили соответственно 25 и 15, для Западной Германии – соответственно 9 и 7¹. В 1988 году прямые зарубежные инвестиции США составили 326,9 млрд. долл., причем почти половина их приходилась на европейские страны - 152,232 млрд. долл.². Больше всего американского капитала инвестировалось в Канаду (61,2 млрд. долл.), затем

¹ IRM directory of statistics of international investment and production, Basingstoke, 1987, p. 44, 59, 121.

² The World Almanac and Book of Facts., New-York, 1990, p.78.

следовали Великобритания (47,9 млрд. долл.), ФРГ (21,7 млрд. долл.), Швейцария (18,7 млрд. долл.) и Япония (16,9 млрд. долл.). Наиболее динамичен рост капиталовложений в Канаду, Великобританию и Японию. Со страной восходящего солнца у американского капитала свои счета. В последние годы все большее количество японских фирм вторгается в США. По словам британского экономиста Майкла Ходжа, прямые заграничные инвестиции Японии в США растут быстрее, чем инвестиции США в Японию; за 1985-1988 гг. рост японских инвестиций в США составил 15%, а американских инвестиций в Японии – 10%¹. И это неудивительно, так как в 80-е годы наблюдался Интерес многих неамериканских ТНК к экономике США. В 1988 году в американскую экономику было вложено 328,8 млрд. долл.² Львиная доля этой суммы приходится на Великобританию - 101,9 млрд. долл.; другими крупными экспортерами капитала в США являются Япония (53,3 млрд.) и Западная Германия (48,9 млрд.). Сдвиги в географическом распределении прямых инвестиций (см. таблицу 2) свидетельствуют о том, что американская экономика все более становится объектом внимания ТНК различных стран.

¹ Multinational Business., London. 1988, N2, p.3.

² The World Almanac and Book of Facts., Op. cit., p.76.

Таблица 2

Распределение прямых инвестиций по странам –
импортерам капитала

Страна/регион	1975			1985		
	Объем млрд. долл.	Доля % в		Объем млрд. долл.	Доля % в	
		общем объеме	ВВП		общем объеме	ВВП
1	2	3	4	5	6	7
Страны с разви- той экономикой (рыночной)	185,3	75,1	4,5	478,2	75,0	5,5
Западная Европа	100,6	40,8	5,8	184,3	28,9	6,6
США	27,7	11,2	1,8	184,6	29,0	4,7
Япония	1,5	0,6	0,3	6,1	1,0	0,5
Развивающиеся страны	61,5	24,9	6,4	159,0	25,0	8,5
ВСЕГО:	246,8	100,0	4,9	637,2	100,0	6,1

Источник: TNC in the world development: trends and prospects., Op. cit., p.25.

Динамика прямых зарубежных инвестиций – существенная черта процесса транснационализации, но наряду с этим эксперты центра ООН по ТНК выделяют также показатель отношения зарубежных продаж к общим продажам корпораций (см. таблицу 3). Этот показатель важен еще и тем, что ряд авторов, позиции которых будут приведены ниже, связывают транснационализацию с такими понятиями, как «вторая экономика», «международное производ-

во», «зарубежное производство». Общее снижение этого показателя в 1980-1985 гг. связано со снижением его величины у ТНК США (на это, отчасти, повлияло колебание курса американского доллара). Таким образом, заметно, что в настоящее время транснационализация экономики в аспекте прямого заграничного инвестирования все более идет за счет неамериканских ТНК.

Таблица 3

Отношение зарубежных продаж к общим продажам
некоторых ТНК

Регион	Число ТНК	1976	1980	1985
Северная Америка	111	29,7	33,5	25,6
Западная Европа	59	36,9	36,2	42,2
Япония	48	5,3	6,2	7,6
ВСЕГО:	218	28,2	30,4	26,1

Источник: TNC in the world development: trends and prospects., Op. cit., p.36.

Итак, несмотря на некоторые негативные тенденции, транснациональные корпорации продолжают играть глобальную роль в мирохозяйственных отношениях. В целом прямые заграничные инвестиции в 80-е годы продолжали возрастать, переплетаясь с новыми формами кооперационных связей. Как правильно отмечает М.М.Максимова, "характерная черта 80-х годов – смещение центра тяжести в мирохозяйственных связях с традиционных методов капиталистической торговли на международную кооперацию в

области науки, технологии, производства товаров и услуг»¹.

Анализ количественных показателей деятельности ТНК подтверждает то, что на сегодняшний день они наиболее активные субъекты интернационализации капитала и производства. Именно через специфические формы организации хозяйственного процесса, когда производство в рамках индивидуального капитала разбросано по различным странам в интересах глобальной прибыли, происходит крушение национальных перегородок и формирование международного производства. Здесь мы подходим к рассмотрению узкой трактовки транснационализации, которой придерживаются многие экономисты. Д.Смыслов считает, что транснационализация и интернационализация соотносятся как часть и целое: "Понятие "интернационализация" шире, чем "транснационализация": помимо образования международных промышленных и финансовых концернов на базе прямых зарубежных инвестиций, обеспечивающих контроль над собственностью, оно включает широкий спектр экономических связей между странами - торговлю, кредитные отношения, международные расчеты и т.п."². Аналогичного мнения придерживается А.Березной, трактуя транснационализацию как форму интернационализации под эгидой ТНК, но с известными оговорками³.

¹ Современный империализм: тенденции и противоречия.

Москва: Мысль, 1988, с.349.

² МЭиМО, 1989, № 2, с.28.

³ МЭиМО, 1989, № 2, с.34.

В.Шенаев, выделяя транснационализацию как одну из более высоких и поздних форм интернационализации, пишет: "Если интернационализация происходит с момента становления капитализма, то транснационализация – продукт ГМК"¹. А.Астапович трактует транснационализацию как "наиболее заметную, ведущую форму процесса интернационализации".² Таким образом, сторонники узкой трактовки транснационализации связывают этот процесс с деятельностью транснациональных корпораций.

Поскольку деятельность транснациональных корпораций в основном предполагает заграничное инвестирование, то наиболее существенным моментом транснационализации являются прямые зарубежные инвестиции. В этой связи возникает необходимость рассмотрения транснационализации в аспекте "экономики ТНК"³. Е.Хесин считает, что «транснационализация экономики» - понятие более узкое, чем "экономика ТНК"⁴, ограничивая тем самым транснационализацию деятельностью дочерних предприятий ТНК за пределами страны базирования. Противоположную позицию занимает А.Березной. Он пишет, что "понятие "вторая экономика ТНК", определяемая как про-

¹ МЭиМО, 1989, № 2, с.35.

² МЭиМО, 1989, № 2, с.39.

³ В экономической литературе под "экономикой ТНК" понимается производство как на предприятиях в стране базирования, так и за ее пределами, в принимающих государствах. В то же время зарубежное производство ТНК часто представляется как "вторая экономика ТНК"

⁴ МЭиМО, 1989, № 2, с.36.

дукция зарубежных предприятий, не дает полного представления о транснационализации, поскольку вообще игнорирует "домашний компонент транснационального конвейера"¹. А.Астанович в этой связи ставит вопрос о том, в какой степени "вторую экономику" можно считать чисто зарубежным производством товаров и услуг, а в какой – производством страны базирования материнской компании, мотивируя целесообразность постановки данной проблемы тем, что "зарубежные филиалы используют капитал, технологию, организационный и управленческий опыт материнских фирм, приносят на местные заводы собственную практику трудовых отношений, активно используют управляющих (особенно в высшем звене) из страны базирования. В правовом отношении подавляющее большинство филиалов функционируют как дочерние компании, подчиняющиеся местным законам. Но одновременно при решении ряда важнейших стратегических вопросов они выполняют распоряжение своих штаб-квартир"². Думается, такая постановка проблемы не лишена оснований, поскольку отражает качественные стороны процесса транснационализации. Если обратиться к документам Центра ООН по ТНК, где слово "транснационализация" фигурирует довольно часто, то надо заметить, что данный термин представлен в двух аспектах, и в обо-

¹ МЭиМО, 1989, № 2, с.34.

² МЭиМО, 1989, № 2, с.40.

их "зарубежное производство" играет решающую роль. С одной стороны, транснационализация характеризуется степенью, в которой производство товаров и услуг той или иной страны может быть рассмотрено как результат деятельности компаний, базирующихся в других странах; с другой стороны, транснационализация зависит от соотношения зарубежного производства индивидуальных производителей (фирм) и общего объема производства этих фирм¹. Объем прямых частных инвестиций в той или иной стране определяет стоимость производительного капитала, собственниками которого являются иностранные компании, а прямые частные инвестиции отдельной компании дают представление о важности, значительности зарубежной деятельности этой компании. В аспекте эксперты центра ООН по ТНК предлагают ряд показателей для измерения транснационализации².

Приведенный показатель (см. таблицу 4) не лишен недостатков, поскольку не отражает степень контроля ТНК своего зарубежного производства. Тем не менее, из таблицы видно, что, скажем, транснационализация в аспекте деятельности американских фирм достигла пика между 1965 и 1975 годами.

¹ TNC in world development: trends and prospects., op. cit., p.16.

² Один из показателей, характеризующий "вторую экономику" ТНК, был приведен выше, в таблице 3 (отношение зарубежных продаж к общим продажам) при характеристике деятельности ТНК в 80-е годы.

Таблица 4

Отношение прямых частных инвестиций
к активам корпораций

Год	США	Япония	ФРГ	Велико- британия
1945	1,8	-	-	-
1955	2,4	-	-	16,0
1960	2,9	-	-	18,0
1965	3,1	-	1,4	18,3
1970	3,2	0,4	2,3	22,7
1975	3,1	0,9	3,4	21,8
1980	3,0	0,9	4,8	22,6
1983	2,2	1,4	6,3	31,0
1985	2,1	1,5	-	-

Составлено по: TNC in world development: trends and prospects., op.cit., p.26.

Другой показатель (см. таблицу 5) в большей степени учитывает зарубежное производство ТНК.

Таблица 5

Отношение активов зарубежных филиалов
ко всем активам ТНК

Год	США	ФРГ
1957	5,3	-
1966	7,6	-
1976	-	19,5
1977	16,9	21,5
1982	15,6	38,3
1984	-	43,5

Согласно по: TNC in world development: trends and prospects., op.cit., p.27.

Из таблицы видно, что доля зарубежных активов в развитых капиталистических странах имеет тенденцию к росту. Сравнивая два приведенных показателя, можно сказать, что если доля прямых заграничных частных инвестиций в общих активах корпораций США в 1985 году пришла к уровню 1950 года, то активы зарубежных филиалов в соотношении с активами ТНК США за 1957-1982 годы выросли в три раза. Таким образом, можно предположить, что заграничные филиалы американских фирм расширяются в большей степени от иных источников, чем от помощи материнской компании. К таким источникам относятся совместные предприятия с партнерами в принимающих странах, займы в местной валюте, займы из международных рынков ссудного капитала без гарантии материнской компании¹.

В таблице 6 сравнивается занятость в заграничных филиалах и общая занятость в ТНК некоторых стран. Преимущество этого показателя для определения степени транснационализации состоит в том, что он не подвержен инфляционным процессам.

¹ TNC in the world development: trends and prospects., op.cit., p.27.

Таблица 6

Занятость в заграничных филиалах как % общей
внутренней занятости в ТНК ряда государств

Год	США	ФРГ	Япония
1976	-	5,1	2,0
1977	24,7	5,3	1,9
1982	23,6	7,1	2,1
1983	22,9	6,9	2,1
1985	22,6	7,6	---

Составлено по: TNC in world development: trends and prospects., op. cit., p.28.

Из таблицы видно, что этот показатель более стабилен по сравнению с предыдущими. Примечательно, что в Западной Германии и Японии при заметном росте прямых частных инвестиций и зарубежного производства в общей стоимости активов корпорации уровень занятости в заграничных филиалах существенно не изменяется.

Сторонники узкой трактовки транснационализации наряду с "зарубежным производством" особо выделяют "международное производство" А.Березной пишет: "Наиболее полным сущностным отражением транснационализации представляется международное производство. Оно определяется как производство на базе единичного (т.е. внутреннего для одного предприятия, фирмы и т.п.) разделения труда, вышедшего за национальные границы,

когда звенья единого производственного процесса разведены по разным странам и соответственно его пространственные рамки накладываются на международные экономические отношения. На этом основании к международному производству следует относить производство, как на филиалах, так и на материнских предприятиях ТНК"¹. Характеристика понятий "международное производство" и "зарубежное производство" ТНК важно для определения границ транснационализации. Характеризуется ли последнее только лишь непосредственно производством, организованным за границей, или включает в себя какие-либо другие отношения? В этом смысле примечательна позиция Д.Клегга, который приводит расширительную трактовку "международного производства" транснациональных корпораций (см. рисунок 1).

Рисунок 1



* производство, которым располагает та или иная фирма.

¹ МЭиМО, 1898, № 2, с.34.

Источник: J. Clegg. Multinational enterprise and world competition., London, 1987, p.5.

Из этой схемы видно, что "международное производство" ТНК, по Дж.Клеггу, не ограничивается лишь производством в стране базирования и в принимающих странах. Это происходит потому, что "зарубежное производство" включает также неакционерные формы отношений, в данном случае продукцию, выпускаемую по лицензии какой-либо ТНК. При всей сомнительности отнесения лицензионных соглашений к "зарубежному производству", на наш взгляд, заслуживает внимания попытка автора рассмотреть деятельность ТНК с учетом как акционерных, так и неакционерных форм отношений с другими субъектами производственной деятельности. В этом смысле процесс транснационализации не должен ограничиваться только лишь акционерными формами, а включать также совокупность неакционерных форм взаимоотношений.

Для дальнейшего выяснения сущности процесса транснационализации целесообразно обратиться к некоторым теориям зарубежных исследователей. Интерес к феномену ТНК во всем мире огромен, и за то время, пока они существуют, созданы различные теории, объясняющий причины возникновения и сущность транснациональных корпораций. Заострим внимание на тех концепциях, которые близки к обсуждаемой проблеме транснационализации. Касаясь причин вывоза капитала, крупнейший иссле-

дователь ТНК С.Хаймер пишет о том, что мотивом для прямых инвестиций за границей является несовершенная конкуренция на мировых рынках¹. Не менее крупный экономист Ч.Киндлебергер объясняет заграничное инвестирование, исходя из теории роста фирмы в сочетании с теорией монополистической конкуренции. По его мнению, прямые инвестиции - это международное движение капитала, которое позволяет инвестору получить контроль за границей на довольно продолжительное время². Прямые инвестиции Ч.Киндлебергер связывает как с несовершенными рынками, так и закономерностями роста корпораций, которые, распространяясь в другие страны, получают ряд преимуществ для достижения глобальной цели - максимизации прибыли.

Важное значение для объяснения сущности транснационализации, на наш взгляд, имеет теория интернализации³. Впервые идеи интернализации были выдвинуты в работах Н.Калдора (1934) и К.Коаза (1937), а впоследствии нашли отражение в трудах Р.Кейвза, который соотнес теорию внешней торговли с несовершенными рынками и прямыми инвестициями; С.Хаймера (1976), применившего

¹ Hymer S. The multinational corporation: a radical approach., Cambridge, 1979, p.173.

² Kindleberger Ch.P. American business abroad., London, 1969, p. 1, 3.

³ В последние годы вышел ряд публикаций, где этой теории уделяется особое внимание. Это, например, "Власть крупного капитала". М., 1987, с.284-285; "Империи финансовых магнатов". М., 1988, с.189-191; Астапович А.З. Указ, соч., с.109-117.

теории индустриальной организации и несовершенных рынков для объяснения феномена ТНК; а также в совместной работе П.Бакли и М.Кэссона (1976), которые впервые ясно сформулировали связь между несовершенной конкуренцией и интернализацией. Дж.Данинг синтезировал различные позиции по ТНК вокруг теории Интериализации, хотя и предпочел эклектический подход к объяснению прямых заграничных инвестиций (1977). Но наиболее полное отразил теорию интернализации канадец А.Рагмэн.

Интериализация означает создание рынка внутри фирмы, вследствие многочисленных несовершенств внешнего рынка. А.Раплзн пишет: "Сущность теории интернализации состоит в признании факта рыночных несовершенств, которые препятствуют эффективной международной торговле"¹. Транснациональные корпорации преодолевают это с помощью прямых заграничных инвестиций, минуя экстерналии [все, что связано с внешним обменом, - прим. автора, Ф.П.], путем создания внутреннего рынка взамен внешнего. К экстерналиям А.Рагмэн относит и государственное регулирование экономических процессов. Помимо А.Рагмэна, о несовершенстве рынков пишут, в частности, П.Бакли² и М.Кэссон. Преимущества интериализации, по их мнению, в возможности преодоления несовершенств на

¹ Rugman A.M. Inside the multinationals, London, 1987, p.22.

² Buckley P.J. The theory of the multinational enterprise., Uppsala, 1987, p.22.

заграничных рынках. В то же время они указывают, что при некотором стечении обстоятельств внутренний рынок имеет более высокие издержки производства, чем внешний, и порой больше подвержен политическому вмешательству¹. Дж.Даннинг перечисляет следующие причины интернализации деятельности транснациональных корпораций: желание минимизировать риск и издержки от колебания валютного курса; возможность смягчения неблагоприятного воздействия протекционистских барьеров и законодательства; стремление получить выгоды от различий в нормах ссудного процента².

Основной вывод теории интернализации – возникновение и развитие ТНК как результат многочисленных рыночных несовершенств, подводит ее авторов к мысли, что интернализация сделок внутри фирмы эффективней международной торговли, лицензионных соглашений и долгосрочных контрактов³. Вот здесь, пожалуй, интересная в целом теория обнаруживает слабые места, и развитие событий в 80-е годы – наглядный тому пример. Противопоставляя фирму рынку, А.Рагмэн и его единомышленники практически отрицают конкуренцию, как движущую силу развития производительных сил.

Долгое время в литературе теория интернализации

¹ Buckley P.J., Casson M. The future of the multinational enterprise., London, 1976, p.41.

² Dunning J.H. International production and the multinational enterprise., London 1981, p. 31.

³ Rugman A.M., Op.cit., p. 26-27.

воспринималась не что иное, как очередная апологетика капиталистического способа производства: "Термин интернализация противопоставляется термину интернационализация, поскольку авторы этой теории переносят акцент при объяснении экспансии ТНК с внешнеэкономических факторов на закономерности роста капиталистических объединений"¹. Однако, на наш взгляд, при всех недостатках этой теории в ней можно обнаружить рациональные зерна. Ведь перенос части производственных мощностей за границу осуществляется фирмами не ради абстрактных "экспансионистских" помыслов, а исходя из объективных закономерностей развития, когда логика конкурентной борьбы подсказывает, что для укрепления на определенном сегменте рынка или для завоевания новых рынков необходима более крепкая и мобильная структура обмена. И в этом случае на место традиционным торговым операциям приходит внутрикорпорационный обмен как способ минимизации издержек, связанных с несовершенствами рыночных отношений.

Интернализация в документах ООН считается характерной чертой транснационализации: "Сущность транснационализации состоит в интернализации сделок па международном рынке в рамках ТНК, которое занимаются этой деятельностью всякий раз, когда рынки несовер-

¹ Власть крупного капитала. Указ. соч., с.284.

шенны, или тогда, когда риск вовлечения в рыночные сделки слишком велик"¹. Интернализация международных рыночных операций внутри ТНК означает на деле бурное развитие внутрикорпорационных отношений в рамках единой системы организации производственного процесса и определения стратегических целей и задач фирмы. В целом интернализацию можно характеризовать как возникновение и развитие квазирыночных отношений в масштабе мирового капиталистического хозяйства, которые деформируют традиционные товарные отношения между предприятиями разных стран, но существуют рядом с ними в тесной взаимосвязи.

Хотя интернализация является существенной чертой транснационализации, последняя, на наш взгляд, вовсе не исчерпывается отношениями внутрифирменного роста. Надо заметить, что в советской экономической литературе длительный период транснационализация представлялась исключительно как внешнеэкономическая экспансия од-
нонационального капитала. Термин "транснационализация" сводился к расширению деятельности транснациональных корпораций путем прямого заграничного инвестирования. Однако такой подход больше отражал деятельность транснациональных корпораций в прошлые годы, когда внедрение в национальную экономику других государств помогало им преодолеть некоторые ограничения,

¹ TNC in world development: trends and prospects., op. cit., p.16.

связанные с действиями местных властей. К таким ограничениям относились высокие таможенные барьеры; квотирование товарной массы, ввозимой для реализации; другие способы защиты местной промышленности. Многие ТНК строили собственные заводы в принимающих странах, где производились ранее экспортируемые товары. Этот процесс ускорился политикой некоторых развивающихся государств, которые, понимая невозможность быстрого развития без соответствующей материальной базы, всячески стимулировали приток иностранного капитала. В экономической литературе это явление получило название "политика импортзамещения". Фирмы, инвестирующие капитал, получали определенные льготы, связанные с налогообложением, переводом полученных в принимающих странах прибылей, и т.п. Вот почему на первых порах процесс транснационализации шел преимущественно за счет прямых заграничных инвестиций.

Для ТНК, инвестирующих капитал за границу, немаловажное значение имеет получение контроля. В 60-70-е годы принцип деятельности заграничных филиалов транснациональных корпораций в принимающих странах состоял в том, что они получали от материнской компании технологию, "ноу-хау", управленческое искусство и использовали при этом местные ресурсы: производственные площади, дешевую рабочую силу, сырье. Заграничные филиалы получали оперативную самостоятельность, но

стратегические вопросы решались на уровне всей корпорации, в центральной или региональной штаб-квартирах. Однако заграничные филиалы, полностью зависимые от материнской компании, вызывали недовольство местных властей, особенно в развивающихся странах, поскольку последние лишались возможности контроля. Это явилось причиной того, что на смену филиалам с преимущественно 100% владением акционерного капитала пришли смешанные компании или компании совместного владения¹, где принимающая сторона (государственная или частная фирма) получала пакет акций, позволяющий принимать участие в вопросах оперативного контроля. В то же время транснациональные корпорации все больше ориентировались на рынки, где высока покупательная способность населения и существует разнообразие потребностей. Это привело к росту прямых инвестиций в развитые капиталистические страны. Однако заграничные капиталовложения в индустриально развитые страны также предполагали получение контроля над деятельностью создаваемого предприятия.

Положение существенно изменилось в 80-90-е годы. Совокупность причин и прежде всего усложнение конку-

¹ О совместных предприятиях в структуре транснационального капитала будет рассказано в гл. II, §1. Они, на наш взгляд, несколько отличаются от смешанных компаний в развивающихся странах, а именно, исходя из мотивации сторон при создании данного предприятия.

ренции в условиях глобализации мирохозяйственных связей подтолкнули многие ТНК к поиску новых путей проникновения на рынки, не всегда предполагающие получение контроля. Это явилось причиной бурного развития межфирменных связей транснациональных корпораций на акционерной и неакционерной основе, позволяющих получать те же преимущества от внешнеэкономической деятельности, которые связаны с прямым заграничным инвестированием. Вот почему, на наш взгляд, понятие "транснационализация" должно быть дополнено взаимодействием разнонациональных капиталов на базе межфирменных связей. Важно подчеркнуть также, что в условиях глобальной конкуренции меняется содержание процесса заграничного инвестирования как одной из ведущих форм транснационализации капитала и производства. В настоящее время транснациональные корпорации относительно снизили объемы инвестиций в развивающиеся страны (за исключением новых индустриальных стран, небогатых природными ресурсами)¹. Это означает, что ТНК уже не так привлекает наличие дешевой рабочей силы и запасов сырья. Ныне транснациональные корпорации больше заинтересованы инвестировать капиталы в те страны, где существует развитая производственная и социальная инфраструктура, высококвалифицированная рабочая сила, высокая покупательная способность населения. Таким обра-

¹ TNC in world development: trends and prospects., op. cit., p.3.

зом, можно говорить об ослаблении неокOLONиальных мотивов деятельности ТНК, что также влияет на изменение содержания процесса транснационализации.

Новый подход к транснационализации можно наблюдать в некоторых публикациях последних лет. Так, еще в третьем докладе центра ООН по ТНК, вышедшем в 1983 году, было замечено: "Определение масштабов роста ТНК по их доле в акционерном капитале иностранных предприятий приводит к недооценке роли этих корпораций, поскольку при подобных расчетах не принимаются во внимание заключенные ими соглашения, не связанные с участием в акционерном капитале, такие, как лицензионные соглашения, договоры о субподрядных работах, соглашения на условиях сдачи объектов "под ключ", договоры об управлении и сбыте, соглашения с совместным производством и т.п."¹ В четвертом обзоре центра ООН по ТНК пять лет спустя транснационализация трактуется шире, чем интернализация рынков через национальные границы посредством инвестиций. К транснационализации производства относится также сотрудничество ТНК, базирующихся в различных странах в области перекрестного лицензирования новой технологии и нового продукта, совместных предприятий и совместных научно-

¹ Транснациональные корпорации в мировом развитии, 3 обзор, Нью-Йорк: ООН, 1983, с.5.

исследовательских программ¹.

Таким образом, в аспекте интернализации транснационализацию можно рассматривать как усиление зависимости компаний от внешнеэкономической сферы посредством расширения поверх национальных границ их внутрифирменных операций. В аспекте же интернализации транснационализация включает, помимо того, и всевозможные формы межфирменных связей ТНК, порожденных всеми видами их деятельности.

Некоторые экономисты относят транснационализацию лишь к базисным отношениям, отрицая ее влияние на надстройку². Более того, существуют сторонники узкой

¹ TNC in world development: trends and prospects., op. cit., p.16.

Интересно, что такой подход к транснационализации можно наблюдать в работах некоторых советских экономистов. Так, Г.Г.Чибриков отмечает, что транснациональные корпорации "для установления эффективного контроля над сферой производства и обращения используют такие формы, как заключение управленческих контрактов, долгосрочные соглашения о закупке товаров, о совместном производстве и т.д." (Экономические науки, 1988, № 2, с.4.). А.З.Астапович пишет: "...транснационализация идет не только посредством прямых вложений за границей. Особенностью процесса транснационализации стало активное развитие новых форм взаимного сотрудничества ТНК разных стран, акционерных и особенно неакционерных, в отличие от таких, известных ранее форм связей ТНК с национальными компаниями, как управленческие контракты, соглашения о "продакшн шэринг", строительство под ключ и т.п." (Астапович А.З. Указ, соч., с.22). К новым формам сотрудничества А.З.Астапович справедливо относит совместные предприятия, совместные научно-исследовательские программы и проекты, соглашения об обмене лицензиями, на новейшие товары и технологию и т.п.

² МЭиМО, 1989, № 2, с.29, 35.

трактовки самой интернационализации. Так, В.Седов пишет о законе интернационализации, который, по его мнению, "выражается прежде всего в расширении и углублении технологических и экономических связей, в меньшей степени затрагивая социально-экономические процессы"¹. Однако, как известно, интернационализация производства в широком смысле охватывает как производительные силы, так и производственные отношения, так как производство всегда есть, с одной стороны, отношение человека к природе, а с другой – отношения между людьми. Но это определение было бы неполно, если не указать на то, что интернационализация через базисные производственные отношения распространяется и на надстройку общества. Таким образом, можно говорить об интернационализации хозяйственной жизни, которая отличается от интернационализации производства тем, что первое характеризуется как противоречивым единством производительных сил и производственных отношений, так и интенсивным взаимовлиянием базиса и надстройки. На современном этапе интернационализации хозяйственной жизни экономические связи практически неотделимы от социально-экономических процессов, и связано это непосредственно с определяющим характером изменения производственных отношений для общественно-экономи-

¹ Политико-экономические проблемы всемирного хозяйства. Указ. соч., с.31.

ческой системы. Через учащение контактов на экономической основе происходит не только развитие производительных сил в отдельных странах. Именно через подобные связи неэффективные, устаревшие хозяйственные формы и отношения заменяются на новые, реформируя весь способ производства. В связи с этим, на наш взгляд, целесообразно рассмотреть транснационализацию как одну из ведущих форм интернационализации производства под двояким углом зрения. С одной стороны, транснационализация выступает как осуществляемый транснациональными корпорациями перенос за границу процесса приложения капитала и многообразие межфирменных связей поверх национальных перегородок; с другой стороны, нельзя отрицать тот факт, что транснационализация оказывает серьезное воздействие на определенные надстроечные отношения. В частности, ТНК деформирует государственное вмешательство в экономические процессы. Такая тенденция сопровождается ослаблением государственного регулирования национальной экономики, ведет к денационализации предприятий, особенно в сфере услуг¹. Транснациональные корпорации, внедряясь в экономику разных стран, оказывают воздействие на внешнюю политику, право, культуру. Но воздействие это не носит односторонний характер. Вряд ли можно найти совершенно идентичные формы, практикуемые ТНК, которые активно адаптируют

¹ TNC in world development: trends and prospects, Op. cit., p.8.

местные особенности для укрепления на локальном рынке. Чарльз Киндлебергер пишет: "Многонациональные фирмы стараются выглядеть добропорядочными "гражданами" в каждой стране, где они оперируют. Они доверяют и принимают на работу в своих филиалах местных жителей в большей степени, чем даже локальные фирмы¹".

Итак, на данной стадии исследования мы выяснили, что введение в оборот термина "транснационализация" вполне оправдано. Это продиктовано необходимостью очертить круг деятельности транснациональных корпораций, роль которых в мирохозяйственных отношениях возрастает. Основным в понятии "транснационализация" является экспорт корпорациями прямых инвестиций. Однако в 80-90-е годы в операциях ТНК появились элементы новых взаимоотношений, прежде всего на неакционерной основе. Это связано с бурными изменениями в мире как экономического, так и политического характера. Из экономических явлений больше всего заслуживает внимание углубление международного разделения труда, его специализации и кооперирования, а также дальнейшее обострение конкурентной борьбы на мировых рынках, что не преминуло сказаться на поведении ТНК. К рассмотрению этих явлений мы и перейдем в последующих параграфах данной главы.

¹ Kindleberger Ch.P., p.180

§ 2. Структура транснационального капитала и его границы

Транснациональный капитал в настоящее время представляет собой достаточно сложную структуру взаимосвязей. Под этим словом подразумевается объединение капиталов фирм с их пестрой мозаикой межфирменных связей с другими, весьма разнообразными точками бизнеса. Любая транснациональная корпорация в наше время не есть замкнутый контур, напоминающий самодовлеющее натуральное хозяйство феодальной эпохи. Наоборот, будучи субъектом рыночных отношений, международные корпорации ищут всевозможные способы расширения выгодных связей друг с другом, с мелкими предприятиями, средними национальными компаниями, государством, финансовыми организациями. Вся эта система сложнейших связей зиждется на существующем международном разделении труда. В этом смысле, на наш взгляд, целесообразно рассмотреть транснациональные корпорации сквозь призму международного разделения труда, которая является основой, как внутрифирменного сотрудничества, так и межфирменных связей.

Вопросам международного разделения труда уделялось достаточно много внимания в экономической литературе. Характеризуя разделение труда, К.Маркс выделял три основных вида: общее – разделение общественного производства на его крупные роды (земледелие, промышленность и т.д.), частное – распадение этих родов на виды

и подвиды и единичное – разделение труда внутри мастерской¹. "Разделение труда, – подчеркивал К.Маркс, – есть естественно выросший производственный организм, нити которого сотканы и ткуются далее за спиной товаро-производителей"².

В трудах советских экономистов разделению труда отводилось особое место. П.И.Хвойник считал, что с развитием производительных сил и экономического общения между нациями происходит проникновение различных форм общественного разделения труда во внешние экономические связи³. Причем сначала это произошло с общим разделением труда, на базе чего сложилась международная торговля, затем с частным разделением труда, что привело к образованию мирового рынка, а в послевоенное время на международной уровень вышло единичное разделение труда (подетальное, постадийное), что непосредственно связано с активной деятельностью ТНК.

Если рассматривать капиталистический способ производства как единство производительных сил и производственных отношений, то разделение труда является основополагающим элементом всей системы. Международное разделение труда, в свою очередь, как форма разделения труда, также является важнейшим элементом системы капиталистического хозяйства. "Международное разделение

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т.23, с.363.

² Там же, с.116.

³ Империи финансовых магнатов. Указ. соч., с.19.

труда, связывающее национальные хозяйства во всемирное хозяйство, – важнейший этап развития общественного разделения труда, прямое продолжение внутринационального разделения труда. В наиболее обобщенной форме возникновение и углубление международного разделения труда есть объективный процесс, обусловленный законами общественного производства и причинно связанный с прогрессом производительных сил и производственных отношений общества¹.

В рамках транснациональных корпораций происходит развитие и углубление всех трех видов общественного разделения труда в международном масштабе в силу таких процессов, как концентрация производства, его специализация и диверсификация. Однако с развитием ТНК идет развитие в первую очередь единичного разделения труда. И.Д.Иванов пишет, что международное рассредоточение предприятий в рамках транснациональных корпораций приводит к развитию постадийной и подетальной специализации, то есть к "использованию корпорациями в международном масштабе вслед за частным уже и единичного разделения труда"². Акцент на единичное разделение труда, которое становится все более характерным для международного разделения труда, можно встретить у

¹ Политико-экономические проблемы всемирного хозяйства. Указ. соч., с.122.

² Иванов И.Д. Международное корпорации в мировой экономике. Москва, 1976, с.20.

Глухарева Л.И.¹ Другой советский экономист В.В.Голосов особо подчеркивает роль транснациональных корпораций в развитии международного разделения труда: "Отражая объективные закономерности экономического развития, ТНК закрепляют новый тип разделения труда, который в полной мере приобретает международный характер"².

Международное разделение труда ведет к специализации производства. Деятельность транснациональных корпораций привела к дальнейшему развитию и углублению международной специализации производства, что отразилось на межфирменных связях ТНК. Транснациональные корпорации используют международную специализацию производства для повышения прибыли всего объединения в целом. И.Д.Иванов отмечает: "Что касается поддетальной специализации, то она реализуется через распределение отдельных узлов и частей изделия по районам их наиболее экономического производства с целью минимизации себестоимости готовой продукции. При этом экономия достигается как за счет разницы в заработной плате, так и за счет повышения серийности производства самих деталей. Подобная специализация получила наибольшее распространение в автомобилестроении, электронике и производстве бытовых приборов"³.

Международная специализация как объективный

¹ Глухарева Л.И. Западноевропейская интеграция и международные монополии. Москва, 1978.

² Голосов В.В. Указ. соч., с.8.

³ Иванов И.Д. Указ. соч., с.21.

процесс способствует свертыванию неэффективных производств и созданию высокоэффективных конкурентоспособных производств. Это, в частности, достигается путем слияний и поглощений, когда транснациональные фирмы стараются избавиться от тех видов производств, которые не сулят в перспективе роста прибылей. В.М.Жуковская в своем анализе влияния международной специализации на рост производительности труда особо подчеркивает качественную сторону первой: "...международная специализация не только обеспечивает количественное углубление специализации, но позволяет переходить к качественно более высокому ее уровню: от предметной к поддетальной и далее к технологической. Такой переход резко расширяет интервал эффективных размеров предприятий, ведет к улучшению размерной структуры предприятий в отдельных странах"¹.

Таким образом, если сравнивать международное разделение труда и международную специализацию, то следует сказать, что соотносятся как общее и частное. Первое в своей сущности шире, чем второе. П.С.Завьялов считает, что международная специализация и кооперирование производства являются формами проявления международного разделения труда². Далее он пишет: "Международная специализация и кооперирование являются естественной ос-

¹ Современный капитализм: накопление и производительность труда. Под редакцией С.М.Никитина. Москва, 1984, с.161.

² Завьялов П.С. Кооперация в мире капитала. Москва, 1979, с.144-145.

новой для улучшения качества продукции путем складывающихся в рамках кооперационных соглашений обменных процессов технологией и производственным опытом между их участниками"¹.

Касательно международной специализации в советской экономической литературе утвердилось мнение о том, что она развивается по двум направлениям: производственному и территориальному. Производственное направление далее подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую и специализацию отдельных фирм. Основными же формами проявления международной специализации являются предметная, подетальная и технологическая (стадийная).

Как было видно выше, П.С.Завьялов соединяет вместе международную специализацию и кооперирование производства, которое также является формой проявления международного разделения труда. По сути, разделение труда и его кооперация – это взаимозависимые процессы, характеризующие общественный производственный процесс. Они образуют диалектическое единство, являются сторонами общественного труда. К.Маркс писал, что "разделение труда уже само по себе есть особый вид кооперации"². Разделение труда и кооперация взаимно обусловлены, они предполагают друг друга. С развитием одного из этих процессов развивается и другой. В этом смысле

¹ Завьялов П.С. Кооперация в мире капитала. Москва, 1979, с.164.

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т.23, с.351.

международное разделение труда способствует развитию международной кооперации. "Углубление разделения труда, прогресс в его кооперации непременно влекут за собой перемены в организации производства, а более эффективная организация производства способствует совершенствованию процесса разделения труда и его кооперации"¹. Международная кооперация производства в конечном счете является той производительной силой, которая способствует достижению большего результата в производственной деятельности при меньших затратах живого и овеществленного труда. Являясь формой международного разделения труда, международная кооперация выступает как объективный процесс сближения фирм различных стран. Транснациональные корпорации в этом смысле представляют собой такую организацию производственного процесса под единым титулом собственности, в рамках которого осуществляется международная кооперация производства.

Международная кооперация производства в аспекте деятельности ТНК осуществляется двояким образом: через внутрифирменную и межфирменную формы кооперации. Последняя является, на наш взгляд, частью другого, более широкого понятия "межфирменные связи". В советской экономической литературе имеется несколько толкований понятия "межфирменная кооперация" – от

¹ Завьялов П.С. Организация и управление международной кооперацией производства. М., 1987, с.17.

расширенного до узкого. В первом случае в него, кроме непосредственно производственного кооперирования, включаются научно-технические связи, обмен кооперируемой продукцией, связи по подготовке кооперирования. Сторонники узкой трактовки относят данное понятие лишь к сфере производства.

Международная кооперация тесно связана с интернационализацией производства. Транснациональные корпорации, выходящие в своей производственной деятельности за пределы одной страны, активно используют различные формы производственной кооперации и, таким образом, придают ей международный характер. Интернализуя внешние рынки, создавая квазирыночные формы обмена внутри корпораций, крупные международные компании активно формируют международную кооперацию, которая все отчетливей выступает в качестве одной из форм интернационализации производства. Можно определить соответствие между ростом транснационализации производства и динамикой международной кооперации. Это близкие понятия в той части, которая касается деятельности ТНК. Но всевозможные виды международной кооперации, не связанные с транснациональными корпорациями (кооперация мелких фирм, государственных предприятий и т.п.), расширяют это понятие. В то же время транснационализация охватывает более широкий спектр производственных отношений, которые возникают вследствие деятельности ТНК.

Международная кооперация связана с межфирменными связями транснациональных корпораций (в аспекте межфирменной кооперации). Однако международная кооперация может и не включать межфирменные связи (внутрикорпорационный обмен); в свою очередь межфирменные связи могут иметь не международный характер, замыкаясь на деятельности нескольких локальных фирм. И все же в аспекте транснационализации эти два понятия связаны теснейшим образом. В литературе существуют точки зрения, в соответствии с которыми внутрифирменная кооперация способствует развитию межфирменной кооперации. Так, А.Холопов и Н.Зайцев пишут: «Кооперация в рамках единичного разделения труда существенно повышает степень обобществления не только на национальном, но и на интернациональном уровнях воспроизводства, так как ведет, по сути, к совместной деятельности множества фирм»¹. А.Быкова и Н.Шмелев отмечают, что в условиях, когда на мировой рынок выходят сотни тысяч промежуточных продуктов, кооперация между предприятиями получает развитие как на внутри, так и межфирменном уровне: «Объективный процесс обособления производства деталей, узлов, приборов, компонентов и т.д. является основой развития не только внутрихозяйственной, но и международной промышленной кооперации»². Трансна-

¹ Интернационализация производства и капитала: тенденции развития. Киев, 1983, с.51.

² МЭиМО. 1986. № 9, с.67.

циональные кооперации, основываясь на объективном процессе международного разделения труда, международной специализации и кооперирования, наряду с развитием единичного разделения труда в рамках каждой конкретной крупной компании способствуют также бурному развитию межфирменных связей. При этом они выступают наиболее активным субъектом межфирменных связей, своего рода «законодателем мод» в этой сфере.

Итак, межфирменные связи ТНК находятся в тесном взаимодействии с внутрифирменными, образуя диалектическое единство. Возникает вопрос: что включать в межфирменные связи? В экономической литературе по этой проблеме в целом можно обнаружить совпадение взглядов. В межфирменные связи включаются любые связи между фирмами, которые только возможны. Однако межфирменные связи рассматривались авторами в аспекте изучения какой-либо одной стороны этих связей. События и экономические перемены 80-х годов сделали актуальными комплексное изучение межфирменных связей, поскольку в условиях спонтанных изменений на мировых рынках ТНК в первую очередь и другие хозяйственные единицы создали густую сеть зависимостей на акционерной и, что характерно, на неакционерной основе. Эти проблемы вызывают большой интерес у зарубежных исследователей. Марк Кэссон пишет, что новые формы межфирменных связей практически не изучены экономической наукой, и рекомендует развивать теорию в этом

направлении¹. Действительно, те формы межфирменных связей, которые раньше получали фрагментарное распространение, ныне стремительно развиваются и их берет на вооружение все больше число фирм.

На рубеже 70-80-х годов производительные силы современного капитализма столкнулись с серьезными проблемами. В этих условиях был необходим поиск новых форм хозяйственного механизма, и это связано непосредственно с тем, что дальнейший процесс обобществления пришел в противоречие с традиционными методами монополизации и концентрации производства. И хотя в середине 80-х годов прошла сильная волна слияний и поглощений, на место известному способу индивидуального роста за счет захвата других фирм пришло межфирменное сотрудничество, которое не всегда носит долговременный характер, что позволяет судить о нем как о процессе, не всегда являющемся проявлением монополизации². Все это предопределило то, что 80-е годы, по существу, стали периодом роста мелкого предпринимательства, расцвета рыночной экономики с ее сильными конкурентными началами. Транснациональные корпорации в этих условиях нашли новые пути к реорганизации производственного процесса и связанных с ним производственных

¹ Casson M., *The firm and the market.*, Oxford, 1987. p.48

² В советской литературе в последние годы появились аналогичные подходы к проблемам монополизации. См., например: А.З.Астапович. Указ.соч., с.79; Кочеврин Ю. Крупная корпорации как объект исследования. МЭиМО, 1988. №11, с.26.

отношений, и одно из новых явлений, вытекающих из этого, - смещение акцента на налаживание эффективных межфирменных связей с различными по степени концентрации предприятиями. Таким образом, сотрудничество конкурирующих фирм становится реальностью, без которой немислим хозяйственный механизм современного капитализма. Зарубежные экономисты связывают это сотрудничество с понятием «синергия» - эффектом совместных действий, когда результат объединения усилий превосходит индивидуальные результаты каждой из сторон, взятые в сумме¹.

Итак, межфирменные связи становятся объективно необходимыми для транснациональных корпораций, они пронизывают всю структуру транснационального капитала, который представляет собой своеобразную систему участия капиталов из многих стран. В этом смысле целесообразно задаться вопросом: что входит в понятие «транснациональный капитал»? По всей видимости, это капитал транснациональных фирм, но здесь можно рассматривать проблему в узком и широком смысле. В узком смысле транснациональный капитал предполагает только лишь капитал транснациональных корпораций, включающий материнскую компанию и заграничные филиалы. В широком же смысле, на наш взгляд, под это понятие

¹ Более подробно об синергетическом эффекте будет сказано в § 3, гл.II, при рассмотрении совокупности причин межфирменных связей транснациональных корпораций.

подпадает, помимо самих ТНК, совокупность локальных предприятий, с которыми налажена густая сеть межфирменных связей. В этом случае границы транснационального капитала расширяются, включая как прямые, так и портфельные инвестиции, а также всевозможные связи на неакционерной основе. Субъектами транснационального капитала становятся уже не только крупные фирмы с заграничными операциями, а средние и мелкие национальные компании, которые привлекаются на субподрядных началах к совместной деятельности. Они тесно связаны с крупными фирмами, поскольку цель их производственного процесса подчинена в какой-то степени интересам транснационального капитала. П.Хвойник резонно заметил, что если рассматривать транснациональную корпорацию в аспекте собственности, то «...границы ее собственнического контроля могут быть размыты. Кроме филиалов, в хозяйственные комплексы корпораций входят еще смешанные компании, формально независимые операторы и лицензиаты и т.д.»¹. Таким образом, в понятие «транснациональный капитал» можно включать относительно самостоятельные капиталы с локальным приложением, которые вследствие развития межфирменных в той или иной мере вовлечены в орбиту деятельности ТНК.

Используя международное разделение труда, международную специализацию и кооперирование, транснациональные корпорации создали густую сеть взаимозависи-

¹ Империи финансовых магнатов. Указ.соч., с.28.

мостей. Кооперационные связи охватывают различные уровни. Самый первый уровень кооперирования – это собственно предприятия данной корпорации, разбросанные по всему свету. Каждое из таких предприятий представляет собой специализированное производство на базе единичного разделения труда, а цель производства подчинена единым интересам. Здесь, можно сказать, зависимость частичных предприятий максимальна. Следующий, второй уровень кооперирования – это предприятия, в которых данный транснациональный капитал представлен частично. Сюда можно отнести другие ТНК, национальные фирмы, с которыми существуют связи на акционерной основе. С такими предприятиями кооперационные связи не только возможны, но и необходимы, поскольку их деятельность непосредственно сказывается на финансовых показателях данной транснациональной корпорации. Третий уровень следует определить как кооперацию транснациональных фирм с формально независимыми корпорациями (преимущественно с мелкими и средними) на субподрядной основе. Взаимодействие с мелкими и средними компаниями в последнее время вызывает громадный интерес, поэтому остановимся на этой проблеме. По некоторым оценкам, из 450 тыс. мелких и средних фирм США около половины являются поставщиками ТНК¹.

¹ См.: Государственно-монополистический капитализм США: монополистический капитал. Отв. ред. Л.Л.Любимов. Москва, 1989, с.63.

В экономической литературе существуют различные точки зрения на механизм функционирования мелкого предпринимательства. Большинство экономистов склоняется к мнению, что мелкое производство жестоко подавляется крупным или полностью подчиняется его интересам. Касаясь вопроса существования мелкого производства, К.Маркс писал: «Только в начальной стадии применения механических изобретений в различных сферах производства мелкие капиталы могут функционировать в них самостоятельно»¹. П.С.Завьялов, выясняя сущность субконтрактной формы вовлечения мелкого производителя в орбиту деятельности ТНК, пишет: «Система субконтрактной кооперации, увеличивая экономическую мощь промышленных монополий вследствие ускорения процесса концентрации производства в их границах, значительно усиливает ее и в результате позволяет ТНК для достижения своих целей объединять и подчинять своей силе экономический потенциал реально независимых от нее фирм-субпоставщиков»². Т.Я.Белоус также указывает на то, что углубление международной специализации и кооперирования производства создают условия для «обрастания» крупных компаний «периферией из многих тысяч средних и мелких предприятий различной национальной принадлежности»³. При этом, по ее мнению,

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т.25, ч. I, с.288

² Завьялов П.С. Кооперация в мире капитала. Указ. соч., с.156-157

³ Белоус Т.Я. Международные монополии и вывоз капитала. Москва, 1982, с.32-33

«технологический контроль — наиболее дешевый и удобный способ вовлечения мелкого и среднего бизнеса различных государств в сферу крупного предпринимательства». Некоторые экономисты и вовсе категоричны, утверждая, что мелкие субподрядчики практически превращаются в филиалы ТНК: "...тысячи мелких фирм-субпоставщиков, роящихся вокруг монополии-гиганта, если даже она сохраняют свою правовую и финансовую самостоятельность, с точки зрения принятия решений находятся фактически на положении филиалов такой монополии"¹. Многие авторы сходятся на мнении, что крупным корпорациям не всегда выгодно вытеснять мелкого производителя, а причиной развития последнего является изменение условий общественного воспроизводства, углубление разделения труда и специализации производства. И все же в имеющейся литературе мелкие фирмы традиционно рассматривались как придаток монополий, а система субподрядов представлялась как одна из "форм прямого непосредственного подчинения мелких и средних предприятий, формально сохраняющих свою независимость"².

Безусловно, сила и мощь транснациональных корпораций позволяет им подчинять своим интересам мелкие и средние фирмы, но и в этом процессе в последние годы наблюдаются определенные сдвиги. Транснациональные

¹ Новиков Р.А., Шишков Ю.В. Международная кооперация капиталистических фирм. М., 1972, с.68.

² Ленинская теория империализма и актуальные проблемы современности. Под ред. Н.А.Цаголова. М., 1981, с.81-82.

гиганты все больше рассматривают мелких предпринимателей как надежных союзников и строят с ними партнерские отношения. В экономической литературе последних лет появился ряд публикаций касательно роли мелкого бизнеса, где делается акцент на самостоятельность этого вида предпринимательства. Так, А.Н.Ткаченко пишет, что, помимо поставщиков транснациональных корпораций, существует фирмы, "чья производственная деятельность лишь отчасти прямо связана с коммерческими интересами монополий и одновременно предполагает проведение самостоятельных торгово-экономических операций"¹.

Аналогичную позицию занимает С.М.Никитин: "Параллельно с подрядными и субподрядными отношениями во многих отраслях и производствах существуют средние и мелкие компании, которые, составляя значительную часть отраслевого производства, проводят самостоятельную рыночную политику"². Таким образом, можно говорить о том, что между крупным и мелким бизнесом существуют отношения взаимозависимости, а не только одностороннего подчинения. Крупное предпринимательство, с одной стороны, средний и малый бизнес – с другой, имеют специфические преимущества и выполняют функции в своеобразной системе взаимодействия, которая сложилась между ними"³. Реалии сегодняшнего дня тако-

¹ ГМК США: монополистический капитал. Указ. соч., с.64.

² Современный капитализм: хозмеханизм и НТП. М., 1989, с.25.

³ МЭиМО, 1989, №3, с.22.

вы, что нередко мелкие фирмы успешно сотрудничают с несколькими крупными, которые являются их прямыми конкурентами. В этих условиях вряд ли стоит утверждать, что данная мелкая фирма-придаток одной из фирм-гигантов, хотя, на наш взгляд, правомерно то, что сотрудничая с транснациональными фирмами, мелкие предприниматели становятся своеобразным "придатком" транснационального капитала в целом, причем процесс этот весьма динамичен: "Растущая интернационализация субподрядных отношений проявляется в том, что сами субподрядчики расширяют географию своих поставок, "обслуживая" все больший круг крупных компаний"¹.

Развитие субподрядных отношений между транснациональными гигантами и мелким производством в последние годы имеет свои причины. Президент японской фирмы "Сони" Акио Морита считает, что успех мелкого предпринимательства связан с так называемой пациентной или "нишевой" специализацией, когда небольшая по размерам компания "может стать одним из ведущих поставщиков узкоспециальной продукции, общий спрос на которую сравнительно невелик"². Таким образом, при определенных условиях мелкая фирма может не только сохранять самостоятельность, а, будучи единоличным поставщиком той или иной оригинальной продукции или техно-

¹ Власть крупного капитала. Указ.соч., с.157.

² Морита А. Сделано в Японии. Москва: Прогресс, 1990, с.11.

логии (особенно в электронике), проводить самостоятельную политику в вопросах выбора крупного партнера.

Фактор эффективности мелкого производства является ключевым моментом в развитии субподрядных отношений с крупными компаниями. На это справедливо указывает М.Степанов¹. Развивая отношения с ТНК, мелкие фирмы получают возможность работать на известный рынок и сохранить свое лицо. А.Морита считает, что успешно конкурирующая с крупными компаниями мелкая фирма "почти обязательно навсегда останется мелкой. Те же факторы, которые помогают выживать, препятствуют ее значительному увеличению. Ведь укрупняясь, она не становится эффективней"². В настоящее время наблюдается бурное развитие венчурных (рисковых) предприятий, которые финансируются крупным капиталом. Финансирование рискованных проектов малых инновационных фирм обусловлено прежде всего способностью последних в более краткие сроки разрабатывать оригинальные технологии. "Для крупных корпораций (по сравнению с малыми) характерен гораздо более широкий диапазон ведения НИОКР, но при сравнительно медленных темпах осуществления отдельной разработки. В малых фирмах выше гибкость производства"³.

¹ ГМК США: монополистический капитал. Указ.соч., с.83.

² Морита А. Указ.соч., с.11.

³ Экономические науки. 1989, №9, с.67.

Развитие отношений между крупными транснациональными корпорациями и мелкими предприятиями – субпоставщиками в условиях децентрализации капиталистической экономики необратимый процесс. Обслуживая сразу несколько ТНК, мелкие подрядные фирмы способствуют дальнейшей транснационализации производства посредством развития межфирменных связей. Мелкая фирма, оставаясь национальной по капиталу, приобретает оттенок транснациональности. "Таким образом, крупные предприятия в составе компаний, с одной стороны, средние и мелкие предприятия, чаще всего являющиеся независимыми фирмами, с другой стороны, как бы взаимно дополняют одна другую и с помощью такой кооперации создали единую и достаточно эффективную производственную структуру"¹.

И, наконец, четвертый уровень кооперационных связей предполагает взаимодействие независимых ТНК друг с другом на неакционерной основе. Часто такое взаимодействие осуществляется в рамках олигополистической структуры, когда несколько гигантов контролируют совместно определенный сегмент мирового рынка.

В реальной действительности можно обнаружить синтез всех форм кооперационных связей, которыми пользуются транснациональные корпорации, вследствие объек-

¹ Современный капитализм: накопление и производительность труда. Указ. соч., с.152.

тивных закономерностей развития способа производства. Используя международное разделение труда, специализацию и кооперирование производства, транснациональные гиганты создали густую сеть связей на акционерной и неакционерной основе, вовлекая в орбиту своей деятельности мелких и средних производителей. Поэтому правомерно говорить, что в настоящее время структура транснационального капитала и его границы во многом определяются межфирменными связями транснациональных корпораций. В результате развития межфирменных связей формируются транснациональные глобальные союзы, вырастающие из олигополистической структуры рынка. Анализ олигополии, конкуренции и их роли в развитии межфирменных связей ТНК посвящен следующий параграф.

§ 3. Современная конкуренция и межфирменные связи ТНК

Бурные события 80-х годов коснулись и таких фундаментальных отношений капитализма, как конкуренция и монополия. Параллельно шел процесс падения темпов роста экономик ведущих капиталистических стран, усиления международной нестабильности и роста протекционизма. Все это наложило особый отпечаток на деятельность ТНК. В четвертом Обзоре Центра ООН по ТНК

было сказано: "Изменение поведения ТНК США, Западной Европы и Японии является отражением усиления конкуренции в мировом капиталистическом хозяйстве. Медленный рост последнего поставил ТНК в весьма проблематичное положение, вынудив их усилить свой потенциал путем слияний и поглощений"¹. Волна слияний и поглощений прокатилась по всему миру, вызвав серьезное беспокойство даже у тех корпораций, позиции которых довольно прочны на отдельных сегментах мирового рынка (см. таблицу 7).

В чем причины столь сильной волны слияний и поглощений? По этой проблеме экономистами высказываются различные мнения. Так, И.Д.Иванов в 1980 году писал, что "централизация направляется уже не столько на обобществление производства, как таковое, сколько на подавление конкуренции"². В.Т.Мусатов видит причину слияний и поглощений в стремлении фирм уйти из одних сфер деятельности в другие, более перспективные, что ведет к структурной перестройке экономики³. На этих позициях стоят и некоторые другие авторы⁴.

¹ TNC in World Development: Trends and Prospects. Op.cit., p.3.

² Ионов И.Д. Современные монополии и конкуренция. М., 1980, с.10.

³ Экономические науки, М., 1988, - № I, с.5.

⁴ См.: например: Мельников А., Огибин Ю., Герасимов В. Монополистический капитализм (материалы к лекции). Экономические науки, 1989, № 8, с.95-96.

Таблица 7

Крупнейшие слияния и поглощения в Соединенных
Штатах Америки (до сер. 89 года)

Поглощаемая компания	Компания поглотитель	Стоимость	Год
1	2	3	4
"Р.Дж. Р.Набиско"	"Колберг Кравис Робертс"	24,9 млрд.	1988
"Уорнер коммюникейшнс"	"Тайм"	13,9 млрд.	1989
"Галф ойл"	"Шеврон"	13,3 млрд.	1984
"Крафт"	"Филипп Моррис"	11,5 млрд.	1988
"Скуибб"	"Бристол-Майерс"	11,5 млрд.	1989
"Гетти Ойл"	"Тексако"	10,1 млрд.	1984
"Коноко"	"Дюнонт"	8,0 млрд.	1981
"Стандарт Ойл"	"Бритиш петролеум"	7,9 млрд.	1987
"Маратон Ойл"	"Ю.С. Стил"	6,5 млрд.	1981
"Р.К.А."	"Дженерал электрик"	6,2 млрд.	1986
"Дженерал Фудз"	"Филипп Моррис"	5,6 млрд.	1986
"Сайнл"	"Эллайд Корп."	4,9 млрд.	1986
"Доум петролеум"	"Амоко"	3,8 млрд.	1987
"Электроник Дейта системз"	"Дженерал моторз"	2,6 млрд.	1984

Составлено по: The World Almanac and Book of Facts.

Op.cit.,p.87.

Слияния и поглощения непосредственно касаются такого понятия, как диверсификация. Западный исследователь М.Уттон видит значение диверсификации в том, что крупные фирмы получают возможность перераспределять рыночные силы от одной отрасли к другой вследствие

различных причин, связанных с конкурентной борьбой¹. Е.А.Робинсон определяет диверсификацию как экспансию фирм не в направлении основных продуктов их деятельности (горизонтальная интеграция), не в направлении поставщиков и рынков сбыта (вертикальная интеграция), а в направлении других родов деятельности². Ч.Спруилл выделяет следующие мотивы диверсификации: "первый, процветающие фирмы ищут убыточные; второй, убыточные фирмы ищут процветающие; третий, процветающие фирмы ищут другие процветающие фирмы"³. Процесс слияний и поглощений происходит из конкуренции и в своей сущности предстает как весьма противоречивое экономическое явление. С одной стороны, этот процесс ведет к оптимизации производственной деятельности отдельных транснациональных корпораций, повышению конкурентоспособности их продукции; с другой стороны, большинство слияний и поглощений основано на страхе перед возможностью банкротства, вследствие чего приобретения фирм не всегда способствуют росту показателей коммерческой деятельности. Среди причин иного порядка, объясняющих данный процесс, эксперты ООН выделяют наличие заемных средств, стремление избавиться от непри-

¹ Utton M.A. Diversification and competition., Cambridge, 1979, p.1.

² Robinson E.A.G. The structure of competitive industry, Cambridge, 1958, p.114.

³ Spruill Ch.R. Conglomerates and the evolution of capitalism., Carbondale, 1983, p.20.

быльных производств, структурную перестройку фирм¹. Е.Бергсма, управляющий фирмы "Макканси К⁰" советует менеджерам тщательно изучить конкуренцию на рынке корпоративного контроля, "эффективность которого за последние годы возросла, вследствие доступности наличных средств для финансирования слияний и поглощений и ослабления антитрестовского законодательства"¹.

В условиях ужесточения конкурентной борьбы транснациональные корпорации все чаще остаются перед выбором: либо наладить связи друг с другом, ограничив тем самым конкуренцию мирными способами, либо вести конкурентную борьбу в условиях неопределенности, используя традиционные методы подавления конкурента вплоть до полного его поглощения, что чревато угрозой собственного поражения. Особенность современного этапа капитализма состоит в том, что ТНК стали активно использовать оба пути.

Усилие конкуренции в масштабах мирового капиталистического хозяйства становится перманентным. Создается своего рода "порочный круг": чтобы оградить себя от конкуренции, национальные государства идут на рост протекционизма, но это, в свою очередь, приводит к тому, что транснациональные корпорации переносят производство в другие страны с целью ограждения его от таможенных барьеров, а поскольку на новом локальном рынке хо-

¹ TNC in world development: trends and prospects. Op.cit., p.3.

зайничают другие корпорации, то такое вторжение приводит к дальнейшему усилению конкуренции.

Если обратиться к мировому рынку вообще, то нетрудно заметить, что почти повсеместно сложилась олигополистическая структура. На это указывают многие авторы. С.Меньшиков пишет: "В действительности каждая отрасль находится под контролем нескольких крупных монополистических корпораций. Такую ситуацию в экономической литературе называют олигополией, т.е. властью немногих"². Олигополия есть нечто среднее между монополией и конкуренцией. К.Маркс писал: "В практической жизни мы находим не только конкуренцию, монополию и их антагонизм, но также и их синтез, который есть не формула, а движение"³. На соединение двух противоречивых начал в понятии "олигополия" указывает С.М.Никитин⁴. По мнению зарубежных исследователей, сущность олигополии заключается в том, что обязательно господствуют несколько фирм. Исходя из этого, можно связать понятия "монополия" и "олигополия". Олигополия – это, скорее, монополия нескольких или разделенная монополия⁵.

Трактовка олигополии как "разделенной монополии",

¹ Fortune. New-York, 1988, Vol.. 117, N 5, p. 6.

² Капитализм сегодня: парадоксы развития. Указ. соч., с.43.

³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т.4, с.166.

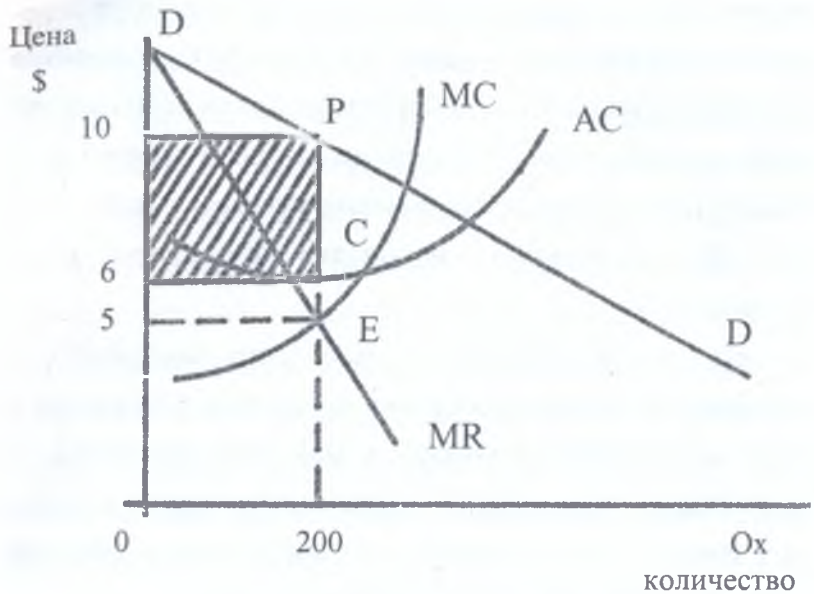
⁴ Современный капитализм: хозяйственный механизм и НТП. Указ. соч., с.21.

⁵ Ruffin R.J., Gregory P.R. Principles of economics. Glenview, Illinois, 1988, p.676.

на наш взгляд, достаточно адекватно отражает сущность первой. Между этими двумя понятиями существует определенное родство, и это касается, прежде всего, механизма внешнего господства. Сущность любой монополии заключается в захвате весомой доли рынка, позволяющей диктовать цены и получать монополистическую сверхприбыль. Механизм прибыли монополии схематически указан на рисунке 2.

На рисунке показано, что монополия максимизирует прибыль, производя 200 единиц продукции, потому что в этом случае $MC=MR$ (точка E). При этом цена равна 10 долл. Поскольку средние издержки производства монополии равны 6 долл. (точка C), то общий объем прибыли составит заштрихованный участок на рис.2.

Когда на рынке реально господствует не одна, а несколько крупных фирм, то механизм господства осуществляется главным образом через установление единых цен на однородную продукцию, что позволяет олигополистам более или менее равномерно распределять между собой получаемую прибыль (сверхприбыль). Таким образом, дополнительная прибыль, извлекаемая несколькими фирмами в олигополистической структуре, может быть представлена как монополистическая сверхприбыль, которая впоследствии делится между олигополистами.



AC – кривая средних издержек производства

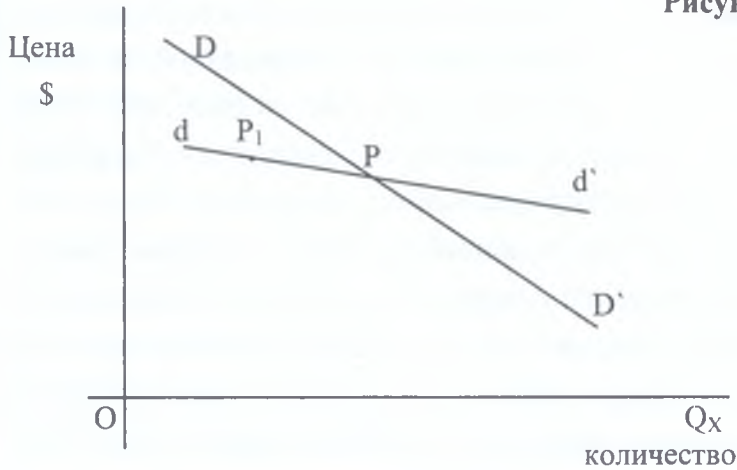
MC – кривая предельных издержек производства

DD – кривая спроса монополии

MR – кривая предельного дохода монополии.

Индивидуальные действия олигополистов должны отражать общие стратегические цели, так как несогласованность действий может существенно подорвать равновесное состояние на рынке, привести к непредсказуемым последствиям в случае принятия взаимных "мер воздействия". Вопросом олигополистического поведения фирм уделено большое внимание в западной экономической мысли. Интересна в этом смысле кривая олигополистического спроса Поля Свизи (рис. 3).

Рисунок 3



Предположим, что существует некая олигополистическая структура, где фирма А продает товар X в количестве и по цене, соответствующей точке Р. Допустим, что количественно-ценовая комбинация, указанная точкой Р, не позволяет фирме получать желаемую прибыль. Поэтому она стремится покинуть состояние Р. Но природа Олигополистической отрасли, где оперирует эта фирма (господство нескольких одновременно), не допускает этого. Любой шаг виден настолько серьезно, что фирма довольствуется состоянием Р. Покажем это.

Допустим, один из способов максимизации прибыли может быть поднятие фирмой А цены своей продукции. Но такая акция правомерна, если цена возрастет в рамках олигополии, т.е. олигополисты одновременно поднимут цены. Если же они не сделают этого, то фирма, взвинтив-

шая цену, рискует вытолкнуть себя с рынка, оставив конкурентам свою рыночную долю. Поднятие цены по модели Свизи равносильно перемещению по прямой dd' влево, скажем, в состояние P_1 . Видно, что в этом положении фирма А теряет объем продаж и, стало быть, выталкивается с рынка. В принципе этот случай абстрактен. Олигополист зная, что соперники не последуют за ним, никогда в одностороннем порядке не поднимет цену своего товара.

Более реальным представляется ситуация, когда та или иная фирма понижает цену своего товара. Крупные фирмы часто прибегают к подобной практике, чтобы выжить из отрасли неудобных соперников, будь то мелкие производители или достаточно крупные компании. Такая практика может принести плоды, если фирма — монополист, то есть захватила большую часть рынка той или иной продукции. В олигополистической же структуре подобная акция не проходит мимо внимания конкурентов, готовых к успешной борьбе общими усилиями. Линия dd' показывает, что даже небольшое понижение цены товара Х фирмой А может привести к росту объема продаж. Но в этом случае конкуренты не будут молчаливо созерцать, как это было в случае с ростом цены товара Х. Увидев, что инициатор понижения цен хочет захватить тем самым большую долю рынка и максимизировать прибыль, олигополисты предпримут аналогичную акцию, устроив войну цен. Фирма А, снизившая цену, вскоре увидит, что объем ее продаж не возрастет намного, а тотальное понижение

цен приведет к падению объема продаж всех олигополистов. Свизи замечает также, что олигополисты должны принять во внимание линию спроса DD' , отличную от линии спроса dd' . Если следовать по прямой DD' (рис.3), то видно, что понижение цен приведет к пропорционально меньшему росту объема продаж. Таким образом, в олигополистической структуре по Свизи надо рассматривать две линии спроса: dd' (для повышения цены) и DD' (для понижения цен). Можно опустить части Pd' и DP соответственно прямых dd' и DD' . Остается условно кривая dPD' , где P – точка равновесия в пределах данной олигополистической структуры.

Данная модель отнюдь не безгрешна, но надо отдать должное П.Свизи, который в целом правильно оценил условия конкурентной борьбы в рамках олигополии. В то же время эта модель часто критикуется за то, что во главу угла ставит цены, не касаясь выяснения того, как олигополисты устанавливают эти цены. Кроме того, считается что рассмотрение случая с односторонним ростом цены по меньшей мере наивно, так как этому никто и никогда не будет препятствовать. Это что касается теоретической уязвимости модели. Но находятся и эмпирические основания для критики Свизи. Так, один из экономистов Д.Стиглер опроверг высказывания П.Свизи о том, что чем больше олигополизирована отрасль, тем меньше вероятность изменения цен. Его исследования показали, что наблюдаются частные колебания цен в олигополистических отрас-

лях, что противоречит тезису Свизи о постоянстве цен в рамках олигополии.

Несмотря на критические замечания, модель Поля Свизи достаточно адекватно отражает суть олигополистической структуры. В современных условиях ТНК – основные субъекты конкурентной борьбы в рамках мировой капиталистической системы хозяйства – все чаще сталкиваются с ситуацией, когда равновесие на рынке может быть нарушено неумелыми действиями одной из фирм. Положение усугубляется тем, что большинство ТНК – крупные фирмы с многомиллиардными активами, за спиной которых стоят влиятельные силы как в стране базирования, так и в международном масштабе. В этом смысле абстрактная модель Свизи действительно не может учесть всех аспектов конкурентной борьбы. Вместе с усилением транснационализации происходит стремительное "наполнение" рынков продукцией новоиспеченных транснациональных гигантов, которые на волне слияний и поглощений стремятся проникнуть в новые сферы производства. Отсюда – вероятность нарушений рыночного равновесия сильно возрастает, что отражается на прочности олигополистической структуры в целом.

Таким образом, "олигополия есть рыночное господство нескольких продавцов, из которых определенная часть является крупными производителями, имеющими возмож-

ность влиять на рыночные цены"¹. В отличие от монополии в рамках олигополистической структуры сохраняется конкуренция. Этим олигополия существенно отличается от монополии. Однако олигополисты не просто конкуренты, они связанные конкуренты, каждый из которых захватил определенный сегмент рынка². А в этом случае складывается ситуация, где с ростом конкурентной борьбы растет внутренняя потребность каждой олигополистической фирмы изучить конкурента еще больше. Олигополисты, принимая индивидуальные решения, должны предчувствовать реакцию своих соперников, и каждый принятый шаг необходимо тщательно взвешивать заранее. В связи с этим заслуживает внимания модель олигополистического поведения Жозефа Бертрана, французского экономиста, сделанная им в 1883 году. Она интересна тем, что здесь исследуется ситуация, при которой каждый обособленный производитель слегка уменьшает цену своего товара, чтобы монополизировать весь рынок.

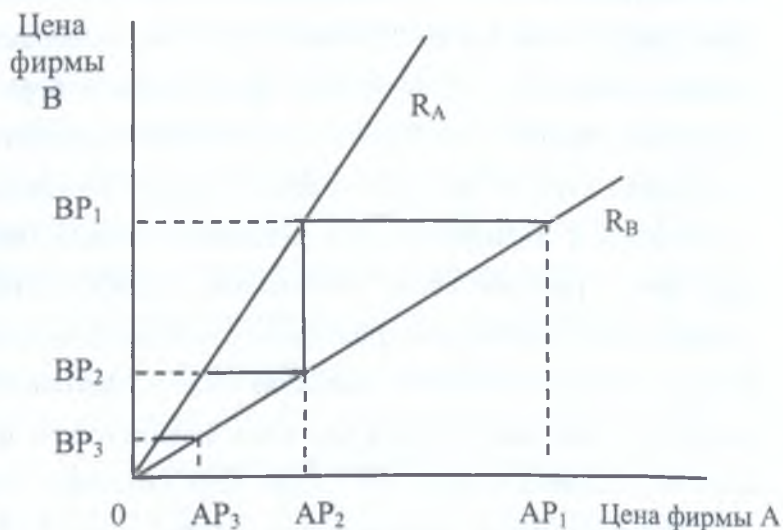
На рис. 4 цены фирм А и В показаны на горизонтальных и вертикальных осях соответственно. Кривые OR_A и

¹ Baumol W.J., Blinder A.S. Economics: principles and policy, New-York, 1985, p.524.

² О сегментировании рынка пишут многие зарубежные исследователи рыночного поведения фирм. См., например: Ф.Котлер «Основы маркетинга». Москва: Прогресс, 1990, с.92-93, К. Ohmae The mind of strategist. На prison burg (Virginia), 1983, p.99. О необходимости разделения рынка на определенные сегменты писали и некоторые советские экономисты. См., например: Кириченко Э.В. «Корпорации США в борьбе за внешние рынки сбыта». Москва, 1981, с.147-148.

OR_B – есть кривые реакции фирм А и В соответственно. OR_A показывает, как фирма А будет реагировать на изменение цены у В, а OR_B – как В будет реагировать на изменение цены у А.

Рисунок 4



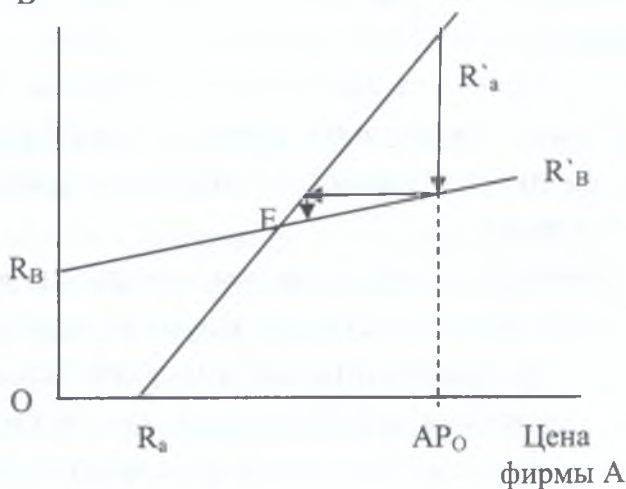
Допустим А – монополист и установила цену товара Х на уровне AP_1 . Вступая на рынок монополиста А, фирма В устанавливает цену своего товара ниже AP_1 – на уровне BP_1 . В снижает свою цену, не предполагая, что А также может снизить цену. В считает, что А не пойдет на такой шаг. Но конкурентная борьба вынуждает А снизить цену до AP_2 . При этом А не предполагает, что В пойдет на новое снижение цен. Но В понижает цену до уровня BP_2 . И так происходит до тех пор, пока не установится некий уровень цены, отражающий конкурентоспособность обеих

фирм. Это в нашем примере точка O . Нулевая цена изображает стабильную ситуацию: одна фирма разоряется или уходит с данного рынка, а другая через определенное время вновь взвинчивает цену.

Модель Ж.Бертрана (равно как и модель Аугустина Курно, его предшественника в изучении олигополии, который создал экономическую модель в 1838 году) не учитывает издержки производства и допускает понижение цены до нулевой отметки, что противоречит действительности. Если же более конкретизировать эту модель с учетом стоимостных издержек производства, то линии реакции двух фирм примут несколько другой вид (см. рис.5).

Цена
Фирмы
 B

Рисунок 5

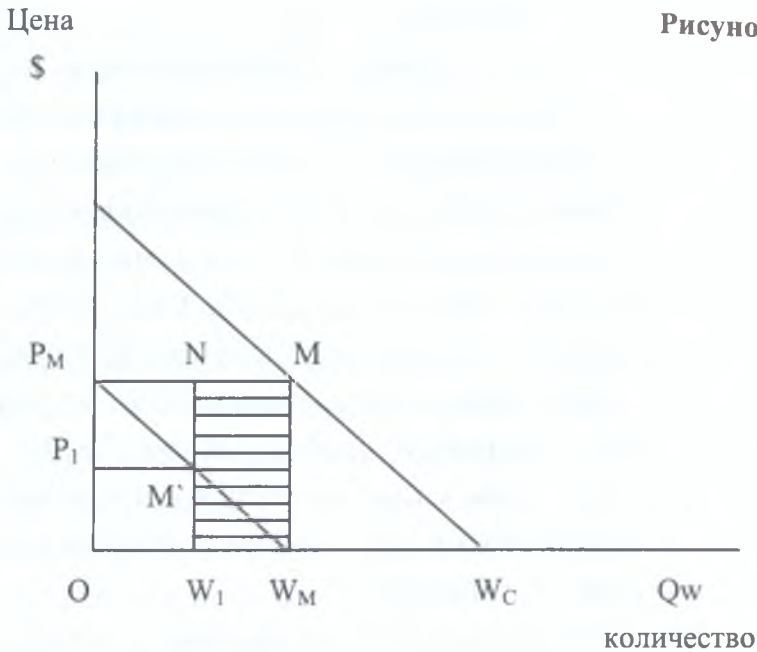


Допустим фирма А входит на рынок и устанавливает цену AP_0 . Затем входит фирма В. Стрелки, показываю- шаг изменения с кульминацией в точке Е. В этой точке равновесия, которая отлична от нулевой отметки, отражены, помимо того, издержки производства.

Модели Курно и Бертрана также чересчур абстрактны. Никогда в реальной действительности два предпринимателя не допустят понижения цены до нулевой отметки. Не случайно, что именно за чрезмерную абстрактность эти теории критикуются зарубежными экономистами. Однако надо заметить, что в целом правильно подмечена тенденция движения цены в рамках олигополии. Ценовая конкуренция, являясь, по сути, классической формой конкурентной борьбы, весьма уязвимое место олигополистической структуры. Игра цен часто вынуждает транснациональные гиганты наших дней идти на тайные сговоры в области определения общей ценовой политики. Но даже это не может застраховать фирмы на случай внезапной атаки со стороны неизвестной компании с глобальными устремлениями.

Дальнейшее развитие ценовая конкуренция в рамках олигополистической структуры получила в модели Э.Чемберлина. Эта дуополистическая модель явилась логическим продолжением модели Бертрана, при этом исходные посыпки здесь те же, что и у А.Курно: производителя минеральной воды продают ее (при издержках производства, равных нулю) со своих источников (рис.6).

Рисунок 6



Спрос в этом случае равен OW_C . Пока А – единственный производитель, цена в отрасли будет OP_M , при которой продается OW_M единиц минеральной воды. Но вот фирма В входит в монополизированный рынок. Она видит, что рыночный спрос удовлетворен только наполовину, поэтому ее линия спроса равна $P_M W_M$. Первая акция фирмы В – продажа минеральной воды по цене в 2 раза ниже, чем у фирмы А; при этом В удовлетворяет спрос лишь на $\frac{1}{4}$. Таким образом, А и В вместе покрывают $\frac{3}{4}$ рыночного спроса. Ситуация здесь отличается от модели

Ж.Бертрана тем, что В не желает захватить всю монополизированную отрасль, предлагая воду по цене, чуть меньшей монопольной цены OP_M .

Снижая цену в 2 раза, фирма В побуждает фирму А к ответным действиям. Однако обе фирмы принимают, что их конкурентная борьба приведет к взаимным убыткам, и ее можно избежать, если А и В получают равную квоту при равных издержках производства. Учитывая это, фирмы делят рынок. В сохраняет за собой долю $\frac{1}{2}$ А или $\frac{1}{2} OW_M$, а А сокращает свою долю в два раза (до уровня В). Теперь обе фирмы вместе предлагают продукцию OW_M единиц по цене OP_M . Отраслевая прибыль та же самая — $OW_M MP_M$; но она делится пополам между А и В. Прибыль фирмы А уменьшается на 50%, а фирмы В возрастает на 100% по сравнению с прежней.

Модель Э.Чемберлина достойна похвалы по той причине, что несмотря на простоту она более логична и согласуется с олигополистическим поведением фирм на практике. Каждый участник олигополии (дуополии) в этом модели более трезво оценивает реакцию соперника, чем в других моделях, проведенных выше.

Модели олигополистического проведения фирм ценны тем, что в них рассматривается одновременно и монополия и конкуренция, которую не позволяют устранить рынок. Транснациональные корпорации, будучи в своей основной массе достаточно крупными образованиями с глобальными устремлениями, функционируют и развива-

ются именно в такой олигополистической структуре, весьма сложной и изменчивой. Более того, они сами часто способствуют образованию олигополистической структуры. Это факт особо отмечает некоторые зарубежные экономисты. Так, Ричард Кейвз пишет, что ТНК «усложняют структуру рынка, ограничивают конкуренцию по мере возможности, что ведет к складыванию олигополистической структуры»¹. С.Хаймер, характеризуя олигополию, пишет, что данная «рыночная структура, существующая во многих отраслях, есть состояние несовершенной конкуренции, нечто среднее между монополией и свободной конкуренцией»². М.Кэссон утверждает, что большинство ТНК «вовлечены в олигополистические рынки, где они действуют и реагируют на конкурентную стратегию соперничающих фирм»³. На наш взгляд, в формировании олигополистической структуры действительно немало важную роль сыграли и продолжают играть транснациональные корпорации. Одной из причин вывоза капитала было то, что в отдельных странах существовали фирмы-монополисты. Но если на локальном рынке еще можно было удерживать монополистические позиции с переменным успехом, то в ходе транснационализации производства произошло как бы размывание монопольной структуры. Крупные фирмы, вывозя капитал за границу, ослабля-

¹ Caves R.E. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge, 1982, p.129.

² Hymer S.H., *op.cit.*, p.174

³ Casson M., *op.cit.*, p.42.

ют свое влияние на внутреннем рынке, куда активно проникают другие заграничные фирмы с достаточно крепкими позициями на своем основном рынке, который, в свою очередь, подвергается нападению со стороны местных и заграничных конкурентов. Такое взаимопроникновение капиталов и явилось той силой, которая во взаимодействии с прочими факторами предопределила деформацию монопольной структуры¹.

Особо заслуживает внимания теоретическое исследование американского экономиста Фредерика Никербокера, который объясняется прямые заграничные инвестиции, исходя из олигополистической реакции фирм. По мнению Никербокера, если конкурент какой-либо фирмы инвестировал капитал в другую страну, то данная фирма должна поступать аналогичным образом, если даже это не сулит больших выгод². Эта теория критикуется самими западными экономистами³, хотя некоторые находят в ней рациональные зерна⁴. Конечно, на наш взгляд, нельзя утверждать, что заграничное инвестирование связано именно с олигополистической реакцией, когда любой шаг конкурента вынуждает фирму действовать аналогичным образом. Процесс транснационализации капитала и произ-

¹ Среди этих факторов особо стоит выделить государственное вмешательство в экономические процессы, а именно – антитрестовское законодательство, политику стимулирования мелкого бизнеса и т.д.

² Knickerbocker F.T. Oligopolistic reaction and multinational enterprise., Boston, 1973, p.8

³ Buckley P.J., Cosson M., Op.cit., p.78

⁴ Caves R.E., Op.cit., p.98

водства многогранен и определяется множеством факторов. Но, думается, концепция Фредерика Никербокера ценна тем, что проводится определенным образом линейная зависимость между транснационализацией производства и олигополистической структурой рынка. С возрастанием потока инвестиций за границу происходит дальнейший «размыв» монопольной структуры внутри отдельных стран, а приходящая ей на смену олигополистическая структура все более приобретает международный характер. Основными субъектами олигополистической структуры на ведущих мировых рынках становятся транснациональные корпорации.

Транснациональные гиганты современности, вовлеченные в межфирменную конкурентную борьбу, вынуждены решать сложные задачи. Вследствие транснационализации производства и глобализации рынков олигополистическая структура стала господствующей в мирохозяйственных отношениях. Ныне практически во всех ведущих отраслях производства доминируют несколько крупных фирм. Характерно также и то, что большинство ТНК – диверсифицированные фирмы, оперирующие в нескольких отраслях. Это еще более усиливает неопределенность олигополистической структуры. Волна слияний и поглощений в 80-е годы наглядно продемонстрировала стремление фирм повысить конкурентоспособность за счет новых приобретений или углубления специализации, избавившись от непрофилирующих производств. В условиях

усложнившейся конкуренции на первый план, на наш взгляд, выдвигаются межфирменные связи транснациональных корпораций.

Межфирменные связи крупных транснациональных фирм – наиболее динамичная форма ограничения конкуренции, при которой остановится возможным решение сразу двух задач. С одной стороны, ТНК, активно взаимодействуя друг с другом, способствуют развитию производственно-технического потенциала в своих фирмах. Благодаря этому становится возможным осуществление сложных проектов, требующих объединения усилий различных фирм. Вовлечение мелкого и среднего бизнеса в орбиту деятельности транснациональных корпораций посредством субподрядных отношений ведет к уменьшению затрат на конкурентную борьбу, что позволяет сконцентрировать усилия обеих сторон на изыскании альтернативных, чисто производственных методов максимизации прибыли. Однако, с другой стороны, межфирменные связи предполагают равную полезность партнеров друг для друга. В случае же неэффективности взаимодействия подключается механизм конкуренции, что означает в конечном счете ликвидацию межфирменных связей в одном направлении и налаживание их в другом. Таким образом, удается сохранить стимулирующую роль конкуренции. Причем она усложняется, приобретает новые черты. А.Шебанов и В.Капустин, отмечая тот факт, что межфир-

менное сотрудничество ведет к дальнейшей трансформации конкуренции, пишут: "Кооперация значительно усиливает рыночные позиции участников, повышает конкурентоспособность совместной продукции, способствуя тем самым росту конкуренции, правда, уже на более высоком уровне"¹. Конкуренция приобретает черты многоуровневого процесса. Она ведется между транснациональными фирмами внутри олигополистической структуры, между группировками ТНК за сферы влияния на глобальных рынках. Помимо того, конкуренция охватывает традиционные формы взаимоотношений мелкого и среднего бизнеса, с одной стороны, и крупных фирм – с другой. На конкуренцию продолжает влиять государственное регулирование экономики, политика отдельных правительств, международных экономических организаций. Все это усложняет механизм извлечения прибыли каждой конкретной фирмой и особенно транснациональными корпорациями. Более того, прибыль, на наш взгляд, уже не является единственным критерием принятия стратегических решений ТНК. Как пишет японский исследователь Х.Окумура, «для того, чтобы обеспечить себе партнеров по деловым операциям, компании какое-то время конкурируют, игнорируя даже рентабельность»². Безусловно, финансовые показатели и в том числе прибыль наглядно демонстри-

¹ МЭиМО, 1986. №1, с.55.

² МЭиМО, 1984, № 4, с. 74.

руют эффективность организации производственного процесса и функционирования управленческих структур. Однако в условиях ожесточившейся конкуренции в новых, перспективных областях, куда в основном устремляется капитал крупных фирм, компании готовы нести убытки для завоевания позиции в обозримом будущем. Межфирменные связи в таком случае могут способствовать минимизации риска.

Итак, подчеркнем еще раз, что усложнившаяся конкуренция на мировых рынках с олигополистической структурой побуждает транснациональные корпорации к поиску путей межфирменного сотрудничества. Последнее, хотя и призвано ослабить чрезмерную конкурентную борьбу, тем не менее вовсе не ликвидирует стимулирующую роль конкуренции, а наоборот, ведет к ее дальнейшему усложнению. Межфирменные связи ТНК с разнообразными по степени концентрации и транснационализации фирмами не способствует процессу монополизации, а скорее ослабляют ее, так как служат альтернативой, по крайней мере, процессам централизации капитала через слияния и поглощения. Налаживая разнообразные фирмы сотрудничества, транснациональные фирмы как бы нащупывают рациональные пути индивидуального роста. Конкретные виды этих связей будут рассматриваться в следующей главе.

Глава 2. ФОРМЫ МЕЖФИРМЕННЫХ СВЯЗЕЙ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Межфирменные связи ТНК в настоящее время включает широкий спектр взаимоотношений крупных фирм в сфере производства, сбыта и обслуживания производимой продукции, а также в вопросах финансирования нововведений, передачи технологии, обмена управленческими кадрами и т.п. Несмотря на то, что по форме многие виды межфирменных связей отличаются друг от друга, все они близки по содержанию, а именно: связи транснациональных корпораций служат альтернативой усиливающейся конкуренции. Риск и неопределенность на основных мировых рынках в 80-90-е годы, а также комплекс антимонопольных мер заставили ТНК пересмотреть свою стратегию. Взамен традиционных форм захвата конкурента, ведения изнурительной борьбы с применением изощренных способ подавления и дискредитации соперника все более актуальными становятся формы взаимовыгодного сотрудничества фирм, что позволяет без видимых потерь достичь заметных преимуществ в индивидуальном развитии.

На наш взгляд, межфирменные связи транснациональных корпораций можно разделить на две большие группы: акционерные и неакционерные. К акционерным формам следует отнести прямые и портфельные инвестиции, сов-

местные предприятия; к неакционерным – консорциумы, совместные НИОКР, лицензионные соглашения, взаимный обмен информацией, управленческие контракты, субподрядные отношения, франчайзинг, лизинг, факторинг и т.д. Критерием разделения всей совокупности межфирменных связей ТНК на две большие группы является участие в акционерном капитале. Если фирмы выбирают такие способы взаимодействия, когда так или иначе становится необходимым совместное участие в акционерном капитале, то здесь налицо существование акционерных форм межфирменных связей. Напротив, в случае, если сотрудничество фирм формально никак не связано с приобретением пакета акций корпорации или отдельного предприятия (что может привести к совместному владению), то компании строят взаимоотношения на неакционерной основе. Между этими двумя большими группами межфирменных связей существует много общего, но есть и различия. В настоящее время наблюдается тенденция, когда транснациональные корпорации налаживают густую сеть межфирменных связей как на акционерной, так и на неакционерной основе, исходя из стратегических целей. Так создаются глобальные стратегические альянсы ТНК, в рамках которых крупные фирмы сотрудничают, оставаясь тем не менее конкурентами. Таким образом, межфирменные связи транснациональных корпораций в настоящее время представляют собой важный элемент капиталистического воспроизводства и поэтому требуют более детального рассмотрения.

§ 1. Взаимодействие транснациональных корпораций на акционерной основе

Межфирменные связи ТНК на акционерной основе предполагают в той или иной мере участие в капитале фирм, что непосредственно связано с вопросом собственности и контроля. Взаимодействие транснациональных корпораций на базе приобретения части акционерного капитала друг друга, создания совместных предприятий в условиях дальнейшей транснационализации производства становится необходимым элементом их развития. Нисколько не умаляя роль других форм межфирменных связей, следует, однако, подчеркнуть, что именно акционерные формы позволяют теснее сплотить капиталы фирм и придать их объединению долговременный характер.

Международное переплетение капитала. Переплетение капитала в современных условиях все более приобретает интернациональные черты в силу того, что основными его субъектами становятся транснациональные корпорации с глобальными устремлениями. Развитие процесса транснационализации в конечном счете ведет к усилению взаимопроникновения капиталов в форме прямых и портфельных инвестиций. Переплетение капитала в условиях обострения конкурентной борьбы на мировых рынках отражает стремление транснациональных корпораций уменьшить риск неопределенности и обезопасить себя от потенциальной возможности быть поглощенным более

сильным конкурентом. Помимо того, жесткие временные рамки, отводимые научно-техническим прогрессом на осуществление отдельных видов технологий, усиливают желание корпораций сотрудничать в сфере производства, научных разработок, маркетинга.

При рассмотрении международного переплетения капитала возникает проблема собственности транснациональных корпораций¹. К чему может привести интернационализация акционерной собственности транснациональных корпораций? Означает ли переплетение капита-

¹ В советской экономической литературе вопросы собственности и контроля, связанные с международным переплетением капитала, стали предметом дискуссии. Ряд авторов практически отрицают существование переплетения капитала, мотивируя свою позицию тем, что последнее никоим образом не связано с вопросами контроля в силу своей незначительности. Так, Р.С.Овинников пишет, что «ни о каком «переплетении» капиталов разных стран в ТНК в этих условиях не может быть и речи, если иметь в виду главное – контроль над ними...» (Овинников Р.С.Сверхмонополии – новое орудие империализма. Москва, 1978, с.32). При этом автор указывал, что в руках иностранных держателей находится лишь 2-3% совокупного акционерного капитала ТНК США, Это же отметил П.И.Хвойник, по мнению которого «международное переплетение капиталов путем портфельных инвестиций не оказывает серьезного влияния на формы интернационализации монополистической собственности ТНК, ибо иностранные вкладчики владеют лишь малой долей акций зарубежных филиалов корпораций, не говоря уже о других формах монополистического контроля со стороны материнских компаний». (Современный империализм: тенденции и противоречия. Указ. соч., с.374). Полемизируя с этими авторами, А.З.Астапович выступает против отождествления переплетения капитала с собственностью и контролем головной (материнской) компании. По его мнению, «в условиях резко обострившейся международной конкуренции, усложнившихся связей и форм зависимости контроль перестает быть самоцелью». (А.З.Астапович. Указ. соч., с.36)

лов стремление ТНК получить только лишь контроль над другими корпорациями? Думается, здесь необходимо выделить два аспекта. С одной стороны, получение определенной доли в акционерном капитале не может не затронуть проблему контроля, особенно в тех случаях, когда акции приобретаются достаточно крупной и сильной корпорацией. Однако получение контроля более близко по содержанию к процессу поглощения фирм, нежели к межфирменному сотрудничеству. В современных условиях транснациональные фирмы больше тяготеют не к номинальному поглощению конкурентов и получению контроля над его деятельностью, а к получению преимуществ разного порядка посредством участия в капитале других фирм. К таким преимуществам можно отнести доступ на новые рынки сбыта, получение в перспективе новейших технологий, научно-технических разработок, изучение внутрифирменной организации производства (это в основном касается японских фирм, участие в капитале которых может дать американским и западноевропейским ТНК возможность адаптировать современные формы организации производства, такие, как например "кан-бан"). Таким образом, участие в акционерном капитале больше рассматривается транснациональными фирмами не как способ получения контроля над другой фирмой (хотя этот фактор не исключается), а как возможность «присмотреться» к

конкуренту, его прогрессивным формам и методам организации производственного процесса. Иное отношение фирм к проблеме контроля возможно и привело к опережающим темпам роста портфельных инвестиций, не дающих право контроля, по сравнению с прямыми инвестициями. Так, среднегодовой темп прироста прямых американских капиталовложений за границей в 1970-1980 гг. составлял 11,1%, а в 1980-1988 гг. упал до 5,4%. За указанные периоды темп прироста портфельных инвестиций увеличился с 11,6 до 12,1 %¹.

Международное переплетение капитала, как правило, наиболее развито в высокотехнологических отраслях с быстрыми темпами обновления выпускаемой продукции, например, автомобилестроении или радиоэлектронной промышленности. В этих отраслях реально господствуют несколько олигополистических группировок, объединяющих различные по национальной принадлежности транснациональные фирмы. В рамках каждой такой группировки (или стратегического альянса) происходит активной обмен информацией, производственным опытом, научными разработками. Почти каждый существующий стратегический альянс предполагает взаимное участие фирм в капитале друг друга. Так, крупнейшая фирма "Дженерал моторз" имеет долю в акционерном капитале японской кор-

¹ Астопович А.З. Указ. соч., с.37. Рассчитано по "Survey of current business" (за соответствующие годы).

порации "Исудзу", равную 34%¹, компания "Форд мотор компании" обладает 25% акционерного капитала "Мазды", "Америкэн моторз" продала 49,9% своих акций французской корпорации "Рено"², фирма "Крайслер" обладает 15% акционерного капитала "Пежо Ситроен" и 15% акций японской компании "Мицубиси моторз". Список этот можно продолжить. В современных условиях фирмы предпочитают заполучить относительно небольшую долю акционерного капитала конкурирующей компании для последующего налаживания кооперационных связей. Так, после того как "Дженерал моторз" приобрел часть акционерного капитала "Исудзу", автомобили американского гиганта стали продаваться с использованием распределительно-сбытовой сети японской корпорации. Более того, приобретая часть акционерного капитала той или иной компании, транснациональные корпорации получают выход на третьи компании, а то и целые стратегические группировки. Всего лишь 5% акции японской компании «Судзуки моторз» позволили «Дженерал моторз» использовать технологию последней для производства малолит-

¹ Здесь и далее, если особо не оговорено, фактические материалы по автомобильным и радиоэлектронным корпорациям взяты из Банка данных Центра ООН по ТНК, а также статистических обзоров "TNC in the international auto industry". New-York: UN. 1983; периодических изданий "Fortune", "Long Range Planning", "Planning Review", "Datamation", "EDP weekly".

² Ohma E.K. "Triad Power: The Coming Shape of Global Competition", New York, 1985, p.131.

ражных автомобилей, взамен чего американская корпорация должна оказывать помощь японцам в освоении рынка США. Это дало также возможность «Дженерал моторз» установить косвенную связь со шведской фирмой «Вольво», которая владеет частью акционерного капитала «Судзуки моторз». Помимо этого, «Дженерал моторз» получила определенную связь с французской «Рено», которая владеет 10% акций «Вольво».

Таким образом, за переплетением капитала в международном масштабе важно усмотреть стремление фирм не только к получению контроля, но и к согласованию действий, получению преимуществ другого качества. Сказанное, однако, не означает, что транснациональные гиганты исключают возможность получения контроля. Немало случаев, когда крупная фирма, первоначально используют покупку части акционерного капитала другой фирмы для вторжения на незнакомый рынок, а затем подчиняет последнюю своей стратегии. К примеру, автомобильная компания "Ниссан моторз" в целях освоения европейского рынка в 1980 г. приобрела 35% акционерного капитала испанской корпорации "Мотор Иберика". В 1985 г. доля японской корпорации возросла до 90%, что реально означало установление ею контроля¹.

¹ Tijdschrift voor econ. En Sociale-Geographic. Rotterdam, 1987, vol.78, №2, p.97.

Одним из важных аспектов международного переплетения капитала является то, что фирмам для получения контроля вовсе не обязательно приобретать контрольный пакет акций. Этого можно достичь посредством густой сети межфирменных связей, каждая из которых ставит партнеров в зависимость друг от друга. В этих случаях бывшие конкуренты оказывают взаимную поддержку в сложные периоды выбора стратегии дальнейшего развития. Крупнейшая электронная фирма "ИБМ" приобрела часть акций корпораций "Интел", производителя полупроводников на американском рынке, чтобы обеспечить последнюю капиталом для проведения крупной программы реорганизации производства. "Интел" производит микропроцессоры для персональных компьютеров "ИБМ". Позже, когда рыночные позиции "Интела" улучшились, "ИБМ" даже сократил свою долю в акционерном капитале.

Международные переплетения капитала в современных условиях становится одной из важных черт процесса транснационализации капитала и производства. Взаимное участие в капитале, как правило, способствует развитию все возможных акционерных и не акционерных связей ТНК.

Совместные предприятия. Обширная экономическая литература по совместным предприятиям¹ по большому счету делится на две части. Львиная доля исследований касается взаимоотношений крупных ТНК и локальных фирм в основном из развивающихся стран. Другим направлением анализа является совместное предпринимательство между самими транснациональными компаниями. В связи с ростом межфирменных связей ТНК в 80-90-е годы изучение второго направления приобретает особую актуальность.

Совместные предприятия рассматриваются большинством авторов как форма международного экономичес-

¹ В экономической литературе по совместному предпринимательству отсутствует терминологическое единство, часто встречаются различные определения этого процесса: "смешанные предприятия", "совместные предприятия", "смешанные компании", "предприятия совместного владения" и др. По существу все эти формулировки совпадают. Совместное предприятие или "джойнт венчур" обычно означает объединение капиталов двух или более партнеров, вследствие чего происходит разделение риска, прибылей и убытков, совместное управление производством. В таких предприятиях собственность условно делится в пропорции 50х50, а контроль осуществляется совместно, общими усилиями. Сказанное отнюдь не означает, что для обеспечения равных прав необходимо паритетное соотношение во владение акционерным капиталом создаваемого предприятия. Вопросы контроля в большей степени зависят от реального вклада каждого партнера. Та сторона, которая обеспечивает предприятие оригинальной технологией, ноу-хау, высококвалифицированными кадрами, обычно пользуется преимущественным положением и может добиться равенства в контроле и с меньшей долей акционерного капитала.

кого сотрудничества¹. Такое отношение к "джойнт венчурс" связано с широким его распространением в последние годы в мировой практике внешнеэкономических связей. Однако первоначально совместное предпринимательство предполагало сотрудничество партнеров безотносительно их национальной принадлежности. Совместные предприятия включали в себя партнерство сторон в целях извлечения большей прибыли. Что касается "джойнт венчурс" в структуре транснационального капитала, то здесь можно уверенно сказать, что такие предприятия имеют международный характер в силу того, что фирмы, создающие данное совместное предприятие, оперируют в ряде стран.

В каких отраслях создаются совместные предприятия? Анализ статистических материалов позволяет заключить, что "джойнт венчурс" наиболее распространены в тех отраслях обрабатывающей промышленности, где высоки входные барьеры, продукция наукоемка, но в то же время существует сильная конкуренция среди нескольких фирм. По расчетам К.Харриган, совместные предприятия особо распространены в таких отраслях, как электроника (включая компьютеры и периферийное оборудование к ним, а также электронные компоненты, телекоммуникаци-

¹ См., например: Совместные предприятия: год 1988. материалы международного семинара, Москва, 12-14 Апреля 1988 г. (Выступления Н.Н.Вознесенской (с.36) и Дж.Х.Мортонa (с.49)).

онное и конторское оборудование, коммуникационные услуги), фармацевтическая, автомобильная. В то же время наименьшее количество "джойнт венчурс" зарегистрировано в отраслях металлургической и металлообрабатывающей, нефтехимической, тяжелого машиностроения¹. Широкое распространение совместного предпринимательства в наукоемких отраслях объясняется тем, что в условиях глобальной конкуренции отдельным фирмам не под силу тратить громадные средства на развитие собственных НИОКР, внедрение новых технологий.

Расчеты, проведенные авторами, позволяют заключить, что число совместных предприятий имеет тенденцию к росту. А.З.Астапович, например, провел сравнительный анализ совместных предприятий с участием преимущественно крупных ТНК США, созданных в 70-80-е годы (см. таблицу 8).

Из таблицы 8 видно, что в 80-е годы транснациональные корпорации США уделяли больше внимания совместному предпринимательству, нежели в 70-е годы. Это связано прежде всего с нарастающими трудностями, которые встречают американские компании в ходе транснационализации капитала и производства. В настоящее время корпорации США сталкиваются с сильной конкуренцией со стороны западноевропейских и японских компаний.

¹ Harrigan K.R. "Joint Venture and Competitive Strategy". Strategic Management Journal, Chichester, 1988, Vol. .9, N 2, p.144-145.

Таблица 8

Совместные предприятия с участием
корпораций США (в % от общего числа)

Год	Общее количес- тво сов- местных пред- приятий	В США		В Запад- ной Европе	В Японии	В других странах
		с амери- кански- ми парт- нерами	с инос- транны- ми парт- нерами			
1974	101	22	12	16	12	38
1978	155	30	18	17	6	29
1980	152	33	18	20	7	22
1984	195	35	24	15	13	13

Источник: Астопович А.З. Указ.соч., с.71; составлено по
"Mergers and Acquisitions: the Journal of Corpo-
rate Venture" за соответствующие годы.

Статистика последних лет показывает, что совмест-
ные предприятия имеют широкое распространение среди
компаний высокотехнологических отраслей. Это вполне
закономерно, если иметь в виду, что основная цель
"джойнт венчурс" – соединение усилий партнеров для ос-
воения новых технологий. Примечательно, что для полу-
чения новых технологий существует и другой путь, а
именно: поглощение партнера. Таблица 9 показывает со-
отношение между альянсами в форме слияний и поглоще-
ний и альянсами в форме совместных предприятий.

Эта таблица позволяет сделать некоторые выводы. В
частности, несмотря на сильную волну слияний, и

поглощений, которая идет с середины 80-х годов, в высокотехнологических отраслях капиталистической экономики совместное предпринимательство достаточно распространено. Европейские корпорации в настоящее время больше практикуют совместные предприятия, нежели объединения капиталов посредством слияний и поглощений. Что касается японских фирм, то они также заинтересованы в совместных проектах с европейскими компаниями, что обычно идет параллельно с предоставлением лицензий или объединением усилий в области НИОКР.

Таблица 9

Альянсы между европейскими и неевропейскими высокотехнологическими компаниями (период с июня 1987 г. по сентябрь 1988 г.)

	Европа- Европа	ЕЭС- США	США- ЕЭС	Япония- ЕЭС	Всего
Слияния и поглощения	69	74	71	17	231
Совместные предприятия	134	94		42	270
ИТОГО:	203	239		59	501

Источник: "European Trends", London, 1988. No.4, p. 42.

Примечание: а) включая альянсы компаний, не входящих в ЕЭС;

Рост совместных предприятий в структуре транснационального капитала объясняется рядом причин. Специалисты часто это связывают с обострением конкурентной борьбы. Р.Вернон считает, что "джойнт венчурс" помогают избежать крупных потерь, которые могут понести крупные фирмы, используя традиционные методы подавления конкурента, захвата его рыночных позиций¹. На самом деле, основной проблемой, стоящей перед любой транснациональной корпорацией, является освоение новых рынков, что диктуется потребностью индивидуального роста. Одной из черт процесса транснационализации является то, что рано или поздно любая растущая компания данной страны будет искать пути внешней экспансии (особенно это заметно на примере японских корпораций). Однако почти все основные рынки в настоящее время заняты несколькими крупными ТНК, вокруг которых сосредоточены мелкие и средние предприниматели. В таких условиях вторжение на чужие рынки может привести к изнурительной борьбе. В этом смысле "джойнт венчурс" позволяют усилить собственные экономические позиции за счет партнеров, превратить возможных соперников в союзников. Н.В.Хвалынская считает, что "появляются и развиваются новые, завуалированные методы нейтрализации и уничтожения конкуренции, одним из которых являются совместные предприятия"².

¹ Economic Analysis and Multinational Enterprise. Edited by J.H. Dunning. London, 1974, p.101.

² Е.Е.Смирнова, Н.В.Хвалынская. Совместные предприятия: закономерности возникновения и перспективы развития. М., 1988, с.15.

Помимо причин, связанных с непосредственно рыночными отношениями, немаловажное значение для расцвета совместного предпринимательства имеют факторы производственного характера. Чтобы поддержать существующий уровень конкурентоспособности ТНК, часто приходится тратить крупные средства на разработку новых видов технологий. Но новая технология – это всегда риск. Поэтому фирмы идут на совместные проекты в целях минимизации риска капиталовложений.

Менеджер из Великобритании Дж.Т.Мэрфи считает, что "в современном мире появляются проекты, которые могут оказаться не под силу одной компании, и возникает идея осуществления проекта совместными усилиями при разделении затрат, операций и ответственности, а также доходов"¹. Один из первых исследователей "джойнт венчурс" Л.Франко среди причин выделяет желание фирм уменьшить финансовый риск, получить управленческий опыт и каналы сбыта, а также информацию о новейших технологиях партнера². Совместные предприятия транснациональных корпораций часто носят целевой характер. Стороны, например, договариваются о совместном выпуске одного или двух видов оригинальной продукции, кото-

¹ Совместные предприятия: год 1988. Указ.соч., с.29.

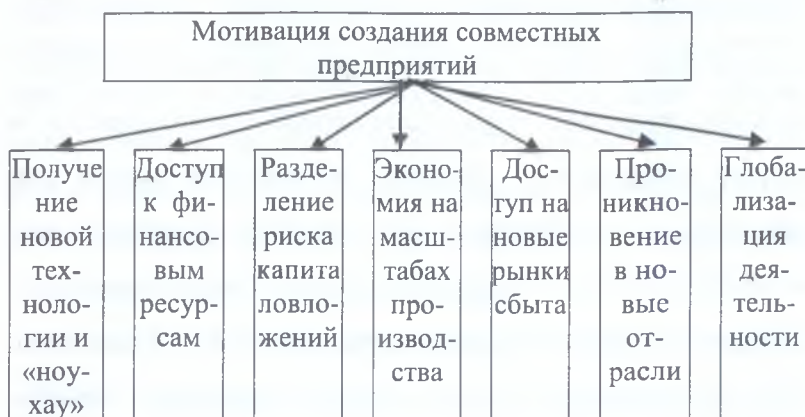
² Franko L.G. Joint Venture Survival in Multinational Corporations. – N.Y., 1971, p.29.

рая еще не распространена в массовом масштабе. С другой стороны, такая специализация может привести к тому, что партнеры вовсе откажутся выпускать данный вид продукции обособленно. Так, П.С.Завьялов пишет о совместных предприятиях: "учредители нередко "отказываются" в пользу создаваемого общества от выпуска одного или нескольких дублируемых ими изделий, передают ему соответствующую исследовательскую базу, производственные мощности, сбытовую сеть, кадры. Такое сложение сил дает возможность резко повысить серийность объединенного производства специализируемых изделий, их качество, интенсифицировать НИОКР в заданной области, т.е. в итоге усилить позиции материнских компаний на рынке"¹.

Причин возникновения и развития совместного предпринимательства немало. В каждом конкретном случае существует специфический набор аргументов в целесообразности осуществления того или иного совместного проекта. Однако можно выделить несколько общих мотиваций создания совместных предприятий в системе транснационального капитала (см. рисунок 7).

¹ Завьялов П.С. Кооперация в мире капитала: международные аспекты промышленного кооперирования. Указ.соч., с.43-44.

Рисунок 7



В данной схеме возможно опущены некоторые другие мотивы, но, на наш взгляд, она в целом отражает те причины, которые берутся в расчет при создании совместных предприятий. Особо хочется остановиться на последней причине – глобализации деятельности. На первый взгляд может показаться, что этот мотив чересчур "абстрактен" и стоит особняком. Но в работах многих западных исследований ТНК делается акцент на глобальность операций как одну из характерных черт внешнеэкономической стратегии фирм. Поэтому необходимо отметить, что глобализация деятельности, к которой ныне стремится любая преуспевающая компания, невозможна без густой сети межфирменных связей, куда в первую очередь относится совместное предпринимательство.

Каким образом создаются совместные предприятия в структуре транснационального капитала? В экономической литературе существует несколько мнений по этому вопросу. Некоторые выделяют два способа организации "джойнт венчурс". В первом случае какая-либо фирма приобретает часть акционерного капитала другой, во втором случае учреждается отдельная компания (инкорпорированная компания), которая является независимым юридическим лицом. В первом случае партнеры не создают самостоятельное юридическое лицо. Для совместных предприятий в структуре транснационального капитала возможны обе формы (первый вариант основывается на международном переплетении капитала), но в последние годы предпочтение отдается инкорпорированной компании, особенно если партнеры примерно равны по силе, а создаваемое предприятие рассматривается сторонами как способ ограничения конкуренции или взаимовыгодного сотрудничества для борьбы с другими фирмами.

Помимо этих двух форм, в литературе исследуются некоторые другие варианты организации совместного производства¹. В целом при исследовании форм "джойнт

¹ Английский предприниматель Дж.Ф.Наст, например, выделяет пять способов организации "джойнт венчурс" (см. Совместные предприятия: год 1988. Указ.соч., с.62-63), но все эти пять форм по большому счету могут быть сведены к двум указанным – к инкорпорированной и неинкорпорированной компаниям. Появление новых форм у Дж.Ф.Наста обусловлено количественным аспектом анализа (включение вариаций с несколькими фирмами, а также с участием государства как субъекта предпринимательства).

венчурс" за основу берется степень самостоятельности создаваемого предприятия и контроль на паритетной основе над его деятельностью. Преимущество инкорпорированной компании – ограниченная ответственность участников в пределах внесенного капитала, а также возможность существования совместного предприятия в том случае, если один из партнеров откажется от дальнейшего сотрудничества.

В зависимости от сфер приложения капитала "джойнт венчурс" принимают специфические формы. Они могут функционировать в области НИОКР, освоения недр и добычи природных ресурсов, промышленного производства, строительства, торговли, услуг¹. Каждый из этих видов совместных предприятий имеет свои особенности в организации, финансировании, целевых установках, продолжительности функционирования.

Какие преимущества могут дать совместные предприятия ТНК? Главным их достоинством является рост производства и производительности труда. Соединяя возможности различных фирм в одном предприятии, можно существенно повлиять на динамику производительности труда и качество выпускаемой продукции. Совместное предпринимательство также положительно влияет на снижение издержек производства и обращения, на ускорение оборота, что способствует росту прибыли и размеров на-

¹ Competitive Strategy and Joint Ventures., OECD, Paris, 1986, p.14-17.

копления. Неоспоримым преимуществом "джойнт венчурс" является разделением риска капиталовложений, достижение экономии на масштабах производства, а также соединение усилий по разработке и внедрению новых видов продукции. Для небольших венчурных фирм совместные предприятия во многом способствуют преодолению входных барьеров в отрасль или на новые рынки¹, что достигается через активное сотрудничество с крупными компаниями. В 80-е годы транснациональные гиганты предпочитают больше сотрудничество с рисковыми фирмами, нежели их поглощение.

Однако, по мнению ряда авторов, совместные предприятия в структуре транснационального капитала могут способствовать развитию негативных явлений. "Джойнт венчур" в большинстве случаев ведет к ослаблению конкуренции между компаниями-учредителями, создает возможность совместного контроля того или иного рынка, что равносильно усилению монополистических тенденций. Последнее, в свою очередь, приводит к ухудшению качества продукции, снижению темпов ее обновления.

Важное место в исследованиях занимает анализ успехов и неудач "джойнт венчурс"². Практика показывает, что многие совместные предприятия терпят банкротства вследствие присущих им противоречий между фирмами-

¹ The OECD Observer, № 143, November, 1986, Paris, p. 24.

² Walmsley J. - Handbook of International Joint Ventures, London, 1982, p. 161.

учредительницами. Один из исследователей, П.Киллинг, подсчитал, что только 42% "джойнт венчурс" имеют хорошие результаты¹. Некоторые фирмы не идут на создание совместных предприятий, заранее зная возможные противоречия. Положение усугубляется еще тем, что банкротство совместного проекта негативно оказывается на репутации партнеров.

Канадский экономист Ф.Митчел считает, что к провалу "джойнт венчурс" ведут конфликты в области маркетинга, контроля над издержками производства, стратегии развития, использования контрактов². К причинам экономического порядка, из-за которых нарушается совместное предпринимательство, на наш взгляд, следует добавить противоречия в ценовой политике, использовании торговых марок, установлении квот производства, распределении прибыли, в вопросах, касающихся передачи технологии.

Несмотря на существующие трудности, число совместных предприятий в структуре транснационального капитала из года в год увеличивается. Крупные корпорации все более склоняются к тому, что создание "джойнт венчурс" эффективнее, чем подавление конкурента. Согласно обследованию, проведенному Колумбийским университетом среди 800 фирм, в 50% случаев один из партнеров не удовлетворен сотрудничеством, но в то же время в 70%

¹ Management Today. London, 1988, No.11, p.128.

² Deutsch M.F. Doing Business with the Japanese. N.Y., 1983, p.154

случаев хотя бы один из партнеров подчеркивает необходимость данного союза¹. Для того чтобы добиться успешного альянса, транснациональные корпорации должны иметь информацию друг о друге, а также о перспективах намечаемого сотрудничества в производственной и других сферах. Поэтому при выборе партнера "изучается уровень и структура спроса, перспективы сохранения благоприятной рыночной конъюнктуры, возможности конкурентов в производстве аналогичной или более совершенной продукции, проводится также сравнительный анализ технологии и альтернативных каналов ее получения"². Только лишь такой комплексный подход к совместному предпринимательству может дать положительные результаты в перспективе.

Развитие совместного предпринимательства подчинено определенным закономерностям. Приведем лишь некоторые.

Чем выше неопределенность спроса на тот или иной продукт, тем больше вероятность объединения усилий крупных фирм в форме совместного предприятия. При этом часто "джойнт венчурс" служат звеном в вертикальной интеграции компаний.

Чем больше дифференциация продукции и чем выше спрос на нее, тем больше "джойнт венчурс" создается фирмами в целях получения доступа к технологии и ка-

¹ Planning review. Cambridge, 1988, Vol.16, No.6, p.39.

² Экономические науки, 1988, №11, с.58.

налам сбыта. По мнению ряда авторов, в этом случае возможна паутинообразная сеть совместных предприятий¹.

Чем выше покупательная способность и искушенность потребителей, тем труднее фирмам обходиться без совместного предпринимательства. В основном они создаются для разработки новых видов продукта и снижения издержек производства в целях максимизации прибыли.

Чем короче цикл жизни продукта (теория цикла жизни продукта была выдвинута профессором Гарвардского университета Р.Верноном), тем больше желание фирм создать совместное предприятие по мере старения данного вида продукции или технологии. В современных условиях, когда продукт живет не более 3-5 лет, последовательно проходит фазы внедрения, массового серийного производства и упадка, транснациональные корпорации ощущают настоятельную необходимость хоть как-то продлить возможность получения прибыли от реализации данного продукта. Кроме того, "джойнт венчурс" способны удлинить цикл жизни продукта, если партнеры поставят перед собой цель совершенствовать ту или иную базовую модель.

Практика последних лет показывает, что транснациональные гиганты, действующие в высокотехнологических отраслях, создали немало "джойнт венчурс" с определенной целью. Западногерманская компания "Сименс" и американская "Корнинг Глас" на паритетных началах создали

¹ Harrigan K.R., *op.cit.*, p.148.

в ФРГ предприятия по производству оптических волокон¹. Фирма "АТ&Т" в 1983 году организовала совместное предприятие с ведущей голландской корпорацией "Филипс" в области оборудования электросвязи.

Немало примеров успешного сотрудничества в автомобильной промышленности, где давно сложилась олигополистическая структура. Особенностью автомобилестроения в настоящее время является то, что компании отдельных стран с глобальными устремлениями помышляют о стратегических альянсах не с компаниями своей страны, а с корпорациями других стран. Характерно сотрудничество американских и японских фирм, образующих своеобразные двойственные союзы, как, например, "Дженерал Моторз" - "Тоета Моторз", "Форд Моторз" - "Мазда", "Крайслер" - "Мицубиси Моторз". Практически не одно долговременное сотрудничество автомобильных корпораций не обходится без строительства совместного предприятия. Фирма "Форд Моторз", помимо других видов корпорационных связей с "Маздой", создала совместное предприятие в Мексике², планируется организация другого "джойнт венчурс", на этот раз в Южной Корее. "Крайслер" и "Мицусиби Моторз" образовали совместное предприятие (каждая сторона владеет по 50% акционерного капитала) в г.Блумингтон (США) по производству и дизайну малолитражных автомобилей. К 1985 году это пред-

¹ Financial times, 4.12.1984.

² Planning review. Cambridge, 1989, Vol.17, p.38.

приятие производило около 180 тыс. автомобилей¹.

Не отстают от американских и японских корпораций и европейские компании. Итальянская фирма "Фиат" и шведская корпорация "СААБ-Скания" заключили соглашение о совместной разработке новых моделей легковых автомобилей с целью уменьшения индивидуальных расходов на эти работы. В 1985 г. были выпущены модели "СААБ-9000" и "Ланга Тема", где использованы унифицированные детали (двери, шасси). Как считают участники соглашения, оно выполнило свою задачу. Благодаря объединению усилий удалось существенно сократить затраты времени на проектирование и разработку новых моделей². Компания "Фиат", кроме того, имеет совместные предприятия с французской "Пежо-Ситроен" и "Дженерал электрик" (США)³. Другая ведущая европейская автомобильная корпорация "Рено" организовала совместное предприятие с западногерманской фирмой "Фольксваген-верк" для проектирования и производства во Франции автоматических трансмиссий для таких моделей автомобилей, как "Рено-5", "Рено-9", "Пассат", "Рено-21", "Поло" и "Гольф"⁴. Помимо этого, в 1980 г. "Рено" и британская компания "Бритиш лейланд" подписала соглашение о сов-

¹ Planning review. Cambridge, 1989, Vol.17, p.38.

² БИКИ, №109, 12.09.1987, с.5.

³ Killing P.J. Strategies for joint ventures. London, 1983, p.5.

⁴ БИКИ, № 109, 12.09.1987, с.5.

местном производстве двигателей и коробок передач¹. Западнoгерманская "Фольксвагенверк" имеет совместное предприятие с американской "Форд моторз" о создании совместной компании "Аутолатина", которая должна сыграть роль своеобразного надзирателя за филиалами обеих корпораций в Бразилии и Аргентине². Данное соглашение, как ожидается, приведет к еще полной открытости рынков Латинской Америки.

Намечается активное сотрудничество в форме совместного предпринимательства между японскими и европейскими компаниями. Японский крупный капитал проникает как на американский, так и на западноевропейский рынки. Такие крупные фирмы, как "Ниссан", "Тоета", "Хонда", "Мазда" и др. все чаще открывают собственные филиалы в Великобритании, Франции, Германии, Италии, Швеции, Испании и других странах Европы. Развивается кооперация японских фирм с местными крупными производителями. Но так давно "Даймлер-Бенц" и "Мицубиси моторз" объявили о намерении создать "джойнт венчур" для продажи "Мерседесов", грузовых автомобилей и автобусов западнoгерманской фирмы в Японии. Компании "Ямаха мотор" и "МБК эндюстри" (Франция) образовали смешанную компанию по производству мотоциклов во

¹ Strategies in Global Competition. Edited by Hood N., Vahlne J.E., N.Y., 1988, p.206.

² Hitotsubashi Journal of Commerce and Management, Tokyo, 1988, Vol..23, No.1, p.4-5.

Франции, причем выпускаемая продукция будет экспортироваться в другие страны региона, а на мотоциклах будут стоять товарные знаки обеих компаний. Не обходится, однако, без неудач в совместном предпринимательстве. Так, в 1980 году корпорация "Ниссан Моторз" создала совместное предприятие с итальянской компанией "Альфа Ромео" в Италии (г. Неаполь). Согласно подписанному соглашению "Ниссан" намеревался поставлять кузова и подвески, а "Альфа Ромео" - двигатели и коробки передач. 50% производимой продукции должно было реализоваться в Италии¹. Но предприятие потерпело банкротство. Но некоторым источникам, влиятельные круги в автомобильном бизнесе европейской страны опасались, что японская фирма может в будущем прибрать к рукам итальянский концерн.

В последнее время наблюдается тенденция к образованию совместного предприятия не двумя, а несколькими корпорациями. В таких случаях создаваемый "джойнт венчур" становится как бы ядром стихийно образующегося альянса, который впоследствии может "обрасти" другими видами кооперационных связей. К примеру, японские корпорации "Кубота" и "Марубени" совместного с испанской формой "Мотор Иберика" создали в Испании "джойнт венчур" по производству тракторов. Доля испанской стороны составила 80%. Однако фактически совместное

¹ Tijdschrift Voor Ekon. en Sociale Geografic. Rotterdam, 1987, vol.78, No.2, p.97.

предприятие будет находится под контролем японского капитала, так как 90% акций "Мотор Иберика" принадлежат японской корпорации "Ниссан Моторз". Другой пример. Японская "Мицубиси Моторз" вела переговоры со своим основным союзником – фирмой "Крайслер", а также шведской "Вольво" и западногерманской "Даймлер-Бенц" о создании совместного предприятия в Западной Европе. Член совета директоров "Мицубиси моторз" Х.Накамура не скрывал, что планируемое предприятие должно помочь японской стороне в преодолении протекционистских барьеров, а соглашение с несколькими партнерами из разных стран позволит приобрести новых союзников, что особенно актуально после объединения Европы в 1992 г.¹.

Среди множества совместных предприятий в системе транснационального капитала наиболее показательно, на наш взгляд, сотрудничество двух крупнейших ТНК – "Дженерал моторз" и "Тойота мотор". Обе компании являются первыми по объему продаж в своих странах (соответственно США и Японии). Когда в феврале 1983 года было образовано между двумя корпорациями совместное предприятие, именуемое "Нью юнайтед мотор мэнифэкчуринг, инк" или коротко "НАММИ", для многих специалистов это стало неожиданностью. Данное событие никак не укладывалось в сознании американцев, обеспокоенных

¹ Financial times, 15.05.1990, p.1.

вторжением японского капитала в Америку. К тому же в США действует антитрестовское законодательство, и союз двух гигантов мог бы привести к монопольному разделу рынка. Но федеральная торговая комиссия США дала разрешение на функционирование данного предприятия при условии, что годовое производство ограничится 250 тыс. автомобилей; партнеры не будут обмениваться стратегической информацией, куда входит информация о технологии, стратегии в области продаж, установлении цен, исключая те моменты, когда обмен не обходим для существования "НАММИ"¹. Такое решение Федеральной Торговой Комиссии, которая не раз отказывала другим японским корпорациям, во многом было предопределено усердием "Дженерал моторз", заявившей о необходимости изучения японской системы внутрикорпорационного управления "кан-бан", известной также под названием "джаст-ин-тайм". Помимо этого, руководство "Дженерал моторз" часто делало акцент на временность этого соглашения о совместном предпринимательстве. Цель же японской стороны была более прозаична: увеличение своей доли на рынке США и в какой-то мере преодоление протекционистских мер со стороны государства.

Место расположения «НАММИ» был выбран один из бездействующих заводов «Денерал моторз» в местечке

¹ Planning review. Cambridge, 1989, Vol.17, No.1, p.40.

Фремонт (штат Калифорния). Несмотря на ограничения, выдвинутые Федеральной Торговой Комиссией, «НАММИ» существует уже несколько лет. В 1987 году было выпущено 200 тыс. автомобилей марки «Шевроле Нова» и 50 тыс. «Тойота королла»¹. Каждый из партнеров владеет 50% акционерного капитала предприятия. Поначалу стороны договорились, что в высшем совете директоров будут представлены 34 человека от «Тойоты» и 16 – от «Дженерал моторз». Президентом «НАММИ» стал японец Тацуру Тойода.

Первые годы существования «НАММИ» показали, что это предприятие сыграло положительную роль для обеих корпораций, создавших его. Несмотря на то, что в «НАММИ» соединены различные культуры², "джойнт венчур" имеет отличные показатели. Каждый час с конвейера сходит 66 автомашин, а за день их число достигает примерно 1000 штук (работа ведется в несколько смен). Высок уровень производительности труда, превышающий аналогичный показатель на других заводах «Дженерал моторз», но уступающий предприятиям «Тойоты» (см. таблицу 10).

«НАММИ» – типичный пример сотрудничества двух конкурирующих фирм с глобальными устремлениями. Не-

¹ Planning review. Cambridge, 1989, Vol.17, No.1, p.38.

² Ohmae K. Triad Power: The Coming Shape of Global Competition, Op. cit., p.130.

смотря на то, что годовой объем производства этого совместного предприятия – мизерная цифра по сравнению с объемами производства за год каждого из партнеров, существование «НАММИ» свидетельствует о настоятельной необходимости крупным фирмам знать все друг о друге в условиях сложившейся олигополистической структуры.

Таблица 10

Производительность труда: «НАММИ»,
«Тойота», «Денерал моторз»

	Предприя- тие «Де- нерал моторз» с низкой техноло- гией	Предприя- тие «Де- нерал моторз» с высокой техноло- гией	«НАММИ»	«Тойота»
	1986	1987	1986	1986
Количество рабочих часов в расчете на один автомобиль	33,4	27,0	19,0	15,7
Разница (%) от «НАММИ»	+76	+42	-	-17

Источник: International collaborative ventures in U.S.
Manufacturing, op.cit, p.32

§ 2. Неакционерные формы межфирменных связей транснациональных корпораций

Неакционерные формы взаимодействия ТНК не так жестко связывают компании, как акционерные. Формально не участвуя в акционерном капитале друг друга, фирмы тем не менее могут наладить иные формы связей, направленных на уменьшение риска и неопределенности, рост производства, получение доступа к новым рынкам сбыта. Как правило, неакционерные формы взаимодействия ТНК сочетаются с акционерными. И это не случайно, поскольку оба вида межфирменных связей предполагают друг друга. Скажем, фирмы могут образовать совместное предприятие и обмениваться в его рамках технологией. Или, например, объединение сил в области НИОКР станет предпосылкой создания совместного производства. В современных условиях неакционерные формы совместных действий являются неотъемлемой частью общей стратегии транснациональных корпораций, вовлеченных в глобальную конкуренцию на всех ведущих мировых рынках.

Консорциумы. Эта форма межфирменных связей занимает промежуточное положение между акционерными и неакционерными формами. В литературе на этот счет существует разброс мнений. Некоторые авторы рассматривают консорциумы исключительно в контексте совместного предпринимательства. Так, А.Шебанов и В.Капустин пишут, что распространенной формой совместных пред-

приятий является «организационная структура по схеме «консорциум», которая предполагает разделение ответственности, равные права партнеров и централизованное управление»¹. На аналогичной позиции стоит П.С.Завьялов, который считает, что консорциумы и смешанные предприятия выступают как «организационно и юридически обособленные от главных партнеров по кооперированию подразделения...»². Другая часть авторов придерживается иного мнения. Так, А.З.Астапович пишет о близости консорциумов к разнообразным видам сотрудничества и в качестве доказательства приводит аргумент об отсутствии и в том, и в другом случае совместной акционерной собственности³. Ф.Контрактор и Р.Лоранж, известные исследователи кооперационных межфирменных связей, также относят консорциумы к соглашениям о сотрудничестве без участия в акционерном капитале⁴.

В литературе утвердилось мнение о консорциумах, как о временных союзах юридически и хозяйственно обособленных компаний, которые создаются для реализации крупномасштабных проектов, требующих объединения финансовых, производственных, научно-технических возможностей нескольких фирм. Консорциумы по своему

¹ Шебанов А., Капустин В. Западная Европа – формы хозяйственных связей на частнопредпринимательском уровне. – Мировая экономика и международные отношения, 1986, № 1, с.55.

² Завьялов П.С. Организация и управление международной кооперацией производства. М., 1987, с.32.

³ Астапович А.З. Указ. соч., с.77.

⁴ Cooperative Strategies in International Business. Toronto, 1988, p.6.

содержанию и целям близки к совместным предприятиям. Они также способствуют разделению риска капиталовложений, экономии на масштабах производства, развитию новых видов продукции. Все это ведет к ослаблению конкуренции, установлению между фирмами-участниками консорциума партнерских отношений. Однако, по мнению некоторых авторов, конкуренция между фирмами не исключается в рамках совместного проекта. Е.Яковлева пишет, что консорциумы «рождаются в острейшей борьбе за долю в проекте, поставках, заказах и т.д. После создания объединения борьба не прекращается, а лишь переносится на другой уровень»¹.

Особенностью консорциумов является участие в них не только производственных фирм, но и компаний других сфер приложения капитала. К ним относятся торговые, финансовые, инжиниринговые, рискованные и другие фирмы. Участвуя в консорциумах, транснациональные корпорации стремятся увеличить индивидуальную прибыль за счет сотрудничества с партнерами, каждый из которых в рамках совместного проекта специализируется на изготовлении строго определенной продукции (деталей, узлов, оборудования, строительства помещений и т.д.). Всё это сокращает издержки производства и увеличивает совместную прибыль.

¹ Мировая экономика и международные отношения, 1986, № 7, с.133-134.

Как правило, консорциумы создаются в отраслях с высокой технологией и предполагают сотрудничество передовых фирм. Так, в 1987 г. был образован консорциум «СЕМАТЕК» для разработки технологии изготовления интегральных схем. В «СЕМАТЕК» входили 13 фирм, среди которых такие известные гиганты электроники, как «ИБМ», «Диджитал экуипмент корпорейшн», «Интел», «Моторола», «АТ&Т», «Хьюлетт-Паккард» и др.¹ Как сообщает журнал «Электроникс», министерство обороны США выделило на 1988 год консорциуму «СЕМАТЕК» 100 млн. долларов.²

Известное распространение консорциумы получили в аэрокосмической отрасли. Таким образом был осуществлен проект по созданию аэробуса А-300 и его модификаций А-310 и А-320. Головной компанией консорциума стала фирма «Эрбюс индустри», в которой доля участия национальных авиастроительных компаний следующая (в %): «С.А.Аэропасьяль» (Франция) – 37,9; «Дойче эрбас» (Германия) – 37,9; «Бритиш аэроспейс» (Великобритания) – 20, КАССА (Испания) – 4,2. Компания «Фоккер» (Нидерланды) – ассоциированный участник программы «А-300», а компания «Бэлэрбюс» (Бельгия) – программы «А-310»³. В настоящее время для модернизации и дооснащения этих проектов создаются новые консорциумы. Один

¹ США: экономика, политика, идеология. 1989, №3, с.75.

² "Electronics", 1987, N 20, p.106; 1987, N 23, p.122.

³ Завьялов П.С. Организация и управление международной кооперацией производства. Указ. соч., с.34.

из них был образован корпорациями «Ролл Ройс» (Великобритания), «Прэтт энд Уитни дивижн оф юнайтед технолоджиз» США, «МТВ» (Франция), «Фиат» (Италия) и тремя японскими фирмами для разработки среднегабаритного двигателя в проекте аэробуса А-320¹.

В последние годы наблюдается активное сотрудничество консорциумов с другими независимыми корпорациями. И хотя юридически консорциумы не оформлены, их участники не упускают возможность взаимовыгодного сотрудничества для улучшения качественных характеристик намечаемого проекта. А для крупных фирм сотрудничество с консорциумами может быть полезно в вопросах получения новой технологии для собственных нужд. Так, крупнейшая американская аэрокосмическая компания «Боинг» создала недавно совместное предприятие с консорциумом, куда входят несколько японских фирм, для разработки нового поколения самолетов с низкой нормой расхода горючего. При этом японская сторона делает лишь $\frac{1}{4}$ часть вклада (4 млрд.долл.), а остальное берет на себя «Боинг», на который, помимо этого, ложится и весь риск от затрат².

Появление и развитие консорциумов означает, что крупным транснациональным корпорациям не всегда выгодно прибегать к слияниям и поглощениям для модернизации своего производства. Достаточно лишь объединить

¹ TNC in World Development: Trends and Prospects. Op.cit, p.61.

² Там же.

усилия на неакционерной основе в целях осуществления совместного проекта, оставаясь с его участниками в состоянии конкуренции.

Совместные действия в области НИОКР. В настоящее время, когда идет бурное развитие научно-технического прогресса, научно-исследовательские разработки (НИОКР) становятся важным элементом производственного процесса, решающей фазой инвестиционного цикла. Транснациональные корпорации ощущают необходимость объединения усилий по причине того, что затраты на собственные НИОКР растут из года в год. Особенно это касается фирм, оперирующих в высокотехнологических отраслях с олигополистической структурой, например электронике. Так, корпорация США «Диджитл экуипмент корпорейшн», специализирующаяся на выпуске компьютерной техники, ежегодно увеличивала объем выделенных средств на НИОКР. Если в 1980 г. на научно-исследовательскую работу было выделено 186 млн.долл., то в 1984 г. эта цифра составила 630 млн.долл., а в 1988 г. – 1,3 млрд.долл.¹. При этом в 1988 году расходы на науку составили 11,4 % от объема продаж фирмы, а сумма выделенных средств на 29,3 % превысила уровень 1987 года².

Таким образом, транснациональным корпорациям все труднее становится в одиночку проводить НИОКР, все больше средств из чистой прибыли уходит на это. Взаимо-

¹ World electronic companies file. Oxford, 3 edition, 1989-1990.

² Electronic Business. 1989, August 7, p.52.

действие в области науки с другими фирмами позволяет экономить денежные средства и интеллектуальный потенциал, а также открывает возможности для реализации совместно разработанного проекта третьим лицам. Современная кооперация фирм в сфере НИОКР, помимо всего прочего, позволяет компаниям получать важные научные результаты. В этом смысле показателен пример японских корпораций. По расчетам А.М.Ткаченко, удельный вес совместных предприятий с иностранными партнерами по разработке технологических новинок в системе сложившихся методов получения знаний у японских фирм в конце 70-х годов составлял 3,1 %, в середине 80-х — 4,8%, а в начале 90-х должен возрасти до 8,4 %¹.

В каких формах возможно объединение усилий транснациональных корпораций в сфере НИОКР. Здесь возможны варианты, число которых возрастает из года в год. Однако остановимся лишь на некоторых, на наш взгляд, главных.

Одним из вариантов взаимодействия ТНК в области научных исследований является создание совместного предприятия или же специального подразделения в структуре совместного предприятия, где партнеры объединяют материальные, финансовые, интеллектуальные возможности для разработки и внедрения новшеств. Здесь происходит объединение двух или более фирм на акционерной

¹ Современный империализм: тенденции и противоречия.
Указ. соч., с.395.

(создание «джойнт венчурс» на паях) и неакционерной основе (обмен научно-техническими достижениями в рамках партнерских отношений). То, что данная форма популярна, не вызывает сомнений у ряда западных исследователей. Так, Дж.Берман и У.Фишер пишут, что в большинстве случаев сотрудничество в области НИОКР происходит посредством организации совместного промышленного предприятия, часто в третьей стране, которое получает научно-исследовательскую базу от материнских фирм¹. Примеров такого сотрудничества может быть приведено много. Например, американская корпорация «Адвансд Микро дивайсез» и японская фирма «Сони» создали совместное предприятие по дальнейшей разработке интегральных схем запоминающих устройств в компьютерах, чтобы соединить достижения каждой из фирм².

Другой формой обмена научно-техническими достижениями в настоящее время является исследовательский консорциум, создаваемый двумя или несколькими фирмами с целью проведения исследований и разработки новых технологий. В дальнейшем полученные новшества в равной степени применяются материнскими корпорациями. Исследовательские консорциумы могут иметь долгосрочный характер (в этом случае фирмы-учредительницы снабжают консорциум всем необходимым, включая собст-

¹ Behrman J.N., Fisher W.A. Overseas R&D activities of transnational companies. Cambridge (Mass.), 1980, p. 79.

² TNC in World Development: Trends and Prospects. Op.cit., p.61.

венные лаборатории и штат постоянных сотрудников). Консорциум, созданный на перспективу, в некоторых случаях, по согласованию с материнскими фирмами, обменивается с другими фирмами или консорциумами оригинальной технологией, прочими новинками. Помимо долгосрочных, могут создаваться исследовательские консорциумы, призванные поощрять научные исследования в университетах и других организациях. Такие консорциумы не имеют постоянного штата сотрудников, собственных лабораторий и оборудования. Вице-президент по вопросам научных исследований и технологии известной электронной компании «Ханиуэлл» Дж.Диннен, анализируя функционирование консорциумов, приводит несколько примеров подобного сотрудничества фирм, университетов, государственных учреждений. Так, была создана исследовательская группа под общим названием «Автомобилестроительная ассоциация США», куда вошли такие всемирно известные корпорации, как «Дженерал моторз», «Форд мотор», «Крайслер», а также Американский институт нефти и другие. Основная цель данного исследовательского консорциума – разработка методов для измерения и анализа выхлопных газов, изучение различных видов топлива, таких, как дизельное и газолин, проведение анализов аварийности и тестов на безопасность¹.

Еще одним направлением в объединении НИОКР служат совместные исследовательские центры различных

¹ Research and development. 1988, Vol.30, No.6, p.64.

фирм, финансируемые на паевых началах. В 1985 году 10 корпораций, включая известные электронные фирмы «ИБМ», «Контрол дейта», «Бэрроуз», начали вкладывать капиталы в пять таких центров по развитию суперЭВМ и в шесть центров по биологическому инжинирингу. Планировалось организовать сеть совместных исследовательских центров численностью не менее 100 единиц¹.

Технологический обмен. Межкорпорационные связи включают широкий спектр отношений, связанных с передачей технологии. В последние годы транснациональные компании нередко прибегают к соглашению контрактного типа, когда появляется возможность получить определенные преимущества, не участвуя в акционерном капитале конкурирующей фирмы.

Эксперты ООН подразумевают под технологией совокупность знаний, которые позволяют в той или иной мере улучшить промышленное оборудование, приемы и навыки рабочего персонала, продукт производства, весь процесс труда в целом. В широком понимании технология включает такие элементы, как менеджмент и маркетинг². Технология может быть овеществленной в средствах производства (станки и оборудование, различные механизмы, здания и сооружения) и неовеществленной (права промышленной собственности, ноу-хау, управление и организация, а также инструкции по конструированию и эксплуа-

¹ Железова В.Ф. Власть под псевдонимом. М.: Мысль, 1988, с.56.

² TNC in World Development: Trends and Prospects. Op.cit., p.176.

тации производственных систем). Каналами передачи технологии являются как акционерные формы (прямые и портфельные инвестиции, совместные предприятия), так и неакционерные (лицензии, управленческие контракты, строительство «под ключ» и т.д.).

Межкорпорационный обмен технологией в эпоху научно-технического прогресса имеет своей основой международное разделение труда, его специализацию и кооперирование. Транснациональным корпорациям гораздо выгоднее обмениваться технологией в рамках кооперационных соглашений, нежели проводить собственные исследования и разработки по всем направлениям хозяйственной деятельности. Положение усугубляется тем, что любая технология подвержена такому процессу, как моральное старение. Вот почему фирмам, в конце концов, приходится расставаться с собственной оригинальной технологией, которая попадает в свободный оборот. И.Е.Артемьев, признавая необходимость и возможность технологического обмена между крупными корпорациями, пишет: «Присущее капитализму противодействие распространению научно-технической информации и опыта не означает, что он препятствует любой форме их передачи. Напротив, именно капитализм, углубив разделение труда в процессе общественного производства, активизировал обмен знаниями между всеми его участниками»¹.

¹ Артемьев И.Е. Американский капитализм и передача технологии (международно-экономические аспекты). М., 1980, с.14.

Современные межфирменные связи на неакционерной основе, посредством которых осуществляется технологический обмен, делятся на две группы: некоммерческие и коммерческие, в каждую из которых входит множество форм передачи технологии. К некоммерческим формам технологического обмена можно отнести проведение выставок, ярмарок, конференций, обмен делегациями специалистов и ученых, научно-технические публикации. Коммерческие формы технологического обмена включают лицензионные соглашения по передаче права пользования изобретениями (патенты, «ноу-хау», товарные знаки и др.), оказание технической помощи, инжиниринг, управленческие контракты, экспорт оборудования.

В экономической литературе выделяется несколько видов технологий¹. К уникальным технологиям относятся научные разработки и изобретения, защищенные патентами или содержащие «ноу-хау». Такие технологии невозможно использовать конкурентам, поэтому они вынуждены прибегать к технологическому обмену. К прогрессивным технологиям принадлежат те разработки, которые обладают определенными технико-экономическими преимуществами по сравнению с технологиями-аналогами, приобретаемыми потенциальными покупателями. Традиционные технологии представляют собой разработки,

¹ См., например: Мухопад В.И. Сквозь барьеры протекционизма. М., 1988, с.25-26.

отражающие средний уровень производства и не дающие существенных преимуществ. Морально устаревшие технологии являются разработками, некогда имевшими ценность, но в данный момент не позволяющие производить высококачественную продукцию, пользующуюся широким спросом. Из этих четырех видов технологий наиболее привлекательными для технологического обмена транснациональных корпораций становятся уникальные и отчасти прогрессивные технологии.

Технологический обмен крупных фирм – процесс противоречивый. Обмениваясь оригинальной технологией, транснациональные корпорации всегда подвергают себя опасности усилить позиции конкурирующей фирмы и ослабить свои собственные. Дж.Даннинг пишет, что для фирмы, передающей технологию, ожидаются выгоды в течение короткого периода времени. Но по большому счету передача технологии способствует усилению конкурентной борьбы, а компании, получившие технологию, становятся более конкурентоспособными¹. Однако, несмотря на утерю каких-либо экономических преимуществ, технологический обмен между крупными транснациональными фирмами ежегодно возрастает. Это означает, что в стратегическом плане фирмам все-таки выгодно обменивать технологию, подверженную в эпоху научно-тех-

¹ Dunning J.H. International production and multinational enterprise. London, 1981, p.324.

нического прогресса быстрому моральному старению, чем добиваться монопольных преимуществ от ее единоличного использования, поскольку в современных условиях конкурирующие фирмы обычно с успехом находят альтернативу данной уникальной технологии.

Лицензионные соглашения. В экономической литературе под лицензией понимается разрешение или право на использование изобретений, патентов, «ноу-хау», товарных знаков. Эксперты центра ООН по ТНК считают, что лицензионное соглашение представляет собой контракт между владельцем коммерческих прав на некоторые знания и другим юридическим лицом, которое посредством приобретения лицензии получает право на использование этих знаний при определенных, заранее оговоренных условиях¹. Однако некоторые авторы полагают, что в экономическом смысле в результате лицензионной сделки лицензиат покупает не право пользования, в само изобретение или другое научно-техническое достижение, поскольку «при покупке лицензии в собственность покупателя переходят материальные элементы лицензионной сделки (вместе с «ноу-хау»), которые адаптируются в новом производстве и не возвращаются их прежнему владельцу»². Преимущества, получаемые лицензиатом, включают плату за предоставленную технологию (роялти); возмож-

¹ Licence Agreements in Developing Countries. N.Y.: UN, 1987, p.3.

² Мухопад В.И. Указ.соч., с.21.

ность предоставить помощь заграничному филиалу; проникновение на новый рынок посредством продажи продукта, оборудования или услуг; возможность сокращения риска национализации (применительно к развивающимся странам) существующей в случае прямого инвестирования. Лицензиант же получает такие преимущества, как приобретение оригинальной технологии; дополнительную прибыль от применения предоставленных знаний и репутации лицензиата; возможность сокращения собственных расходов на НИОКР. Помимо этого, лицензионные соглашения обычно включают комплекс дополнительных обязательств лицензиата по оказанию помощи лицензианту в применении содержащихся в этих соглашениях технических новшеств.

Публикации последних лет показывают, что в современном капиталистическом мире существует тенденция к росту лицензионных соглашений, особенно в отношениях стран с развитой рыночной экономикой. Так, по некоторым данным, японские корпорации закупают ежегодно 2200-2300 лицензий, из них 1200-1300 приобретаются у американских корпораций¹. К этому следует добавить, что основными субъектами лицензионных соглашений выступают крупные фирмы. Это вполне закономерно, если учесть, что на разработку новой технологии необходимы

¹ Современный империализм: тенденции и противоречия.
Указ.соч., с.393.

немалые ресурсы, что не всегда под силу мелким и средним предпринимателями. В начале 80-х годов в Японии удельный вес 50 крупнейших компаний составлял 89,5% всех поступлений от лицензионных сделок. Во Франции на долю 66 крупнейших компаний приходилось более 84% поступлений от экспорта технологий¹.

Лицензионные соглашения крупных транснациональных корпораций друг с другом – явление, вызывающее нарастающий интерес в среде экономистов. Эксперты ООН в четвертом обзоре по ТНК, анализируя наиболее значительные сдвиги в процессе транснационализации капитала и производства в 80-е годы, особо отмечают перекрестное лицензирование новых технологий и продукта, целью которого является использование силы каждой крупной корпорации и снижение индивидуальных издержек на разработку новых продуктов и технологий². Перекрестное лицензирование имеет отличие от простого предоставления лицензий за определенную сумму денег. Когда контрагентами выступают достаточно крупные и конкурирующие корпорации с глобальными амбициями, технологический обмен в форме взаимовыгодного предоставления лицензии имеет далеко идущие цели, осуществление которых при неблагоприятном стечении обстоятельств может

¹ Вестник Московского университета. Сер.6. Экономика. М., 1990, №1, с.45.

² TNC in World Development: Trends and Prospects. Op.cit., p.16.

обернуться для кое-кого убытками. К.Омае, японский исследователь глобальной конкуренции, довольно интересно аргументирует причины перекрестного лицензирования. По его мнению, фирме, разработавшей оригинальную технологию, выгодно провести перекрестное лицензирование потому, что, во первых, быстрое распространение уникальной, малоизвестной технологии на все ведущие рынки мира даст возможность компании-разработчику сократить рыночный риск, который неминуемо будет существовать на первых порах внедрения новшества; во вторых, можно получить привлекательную технологию от конкурента и упрочить позиции на своем основном рынке (сегменте рынка)¹. Таким образом, перекрестное лицензирование становится элементом не просто существования крупной корпорации, но и ее выживания в усиливающейся конкурентной борьбе. Приведем пример подобного сотрудничества. В 1988 году две ведущие корпорации США в области электроники «Диджитл экуипмент корпорейшн - ДЭК» и «Эпл компьютер» обменялись рядом нововведений, которые обеспечат совместимость выпускаемых ими ЭВМ. Компания «Эпл компьютер» традиционно сильна в производстве персональных ЭВМ (ПЭВМ), в «Диджитл экуипмент корпорейшн» – в производстве мини ЭВМ. «Эпл» предоставила нестандартные устройства

¹ Ohma E.K. Triad Power: The Coming Shape of Global Competition, Op. cit., p.14.

ввода-вывода графических данных и устройства электронного сканирования («мышь»), а, «ДЭК» – процессоры¹.

Взаимный обмен информацией. Транснациональные корпорации в последнее время активно взаимодействуют в области коммерческого обмена информацией. Часто под информацией подразумевается термин «ноу-хау» (знаю как), охватывающий «обширный круг научно-технических сведений, к числу которых относятся предметы (образцы изделий, незапатентованные промышленные образцы, машины, приборы и т.д.), инструкции, наконец, в ряде случаев запатентованные изобретения и промышленные образцы»². Иными словами к «ноу-хау» относятся конструктивные, технологические секреты производства, имеющие коммерческую ценность и незащищенные патентами.

Межфирменные соглашения о взаимной передаче «ноу-хау» ценны тем, что предполагаются получение каждой из сторон засекреченных технологий, управленческих, коммерческих, организационных решений и сведений, доступ к которым сильно затруднен из-за оригинальности и сложности их разработки и применения в производстве. Обусловливается это также и тем, что поиск технических решений, которые составляют предмет «ноу-хау», осуществляется на всех этапах разработки, освоения производства, эксплуатации, обслуживания и совершенствования.

¹ БИКИ, 1988, 12 мая, № 54, с.3.

² Новиков Р.А., Шишков Ю.В. Указ. соч., с.106.

ния новой технологии.

Предоставление «ноу-хау» может принимать как форму лицензированного соглашения, так и форму непосредственной продажи. Но, учитывая ценность заложенной в «ноу-хау» информации, крупные фирмы предпочитают больше обмениваться ею со своими конкурентами, чем просто продавать последним свои технические секреты. По некоторым оценкам, взаимный обмен «ноу-хау» предпочтителен, чем сотрудничество фирм в области НИОКР, так как здесь меньше риск неопределенности, вследствие того, что «ноу-хау» представляет собой уже существующие знания¹.

Управленческие контракты. Контракты на управление часто практиковались транснациональными корпорациями в их взаимоотношениях с компаниями из развивающихся стран. Это вытекало из того, что многие развивающиеся страны, получая передовые технологии, не знали, как с ними обращаться. Управленческие контракты, таким образом, служили как бы завершающей стадией доведения полученной технологии до тех кондиций, которые необходимы для ее нормального функционирования².

В целом в экономической литературе под управленческим контрактом подразумевается соглашение между

¹ Research policy. Amsterdam, 1987, Vol.16, N6, p.300.

² Management Contracts in Developing Countries: an Analysis of Their Substantive Provisions. New-York: UN, 1983, p.1.

двумя компаниями, в соответствии с которым одна сторона выполняет функции организации и управления в подразделениях другой фирмы на неакционерной основе. Сказанное, однако, не означает, что какие бы то акционерные отношения исключаются; просто при заключении контракта на управление они не носят обязательный характер. Фирма, предоставляющая управленческие услуги, получает определенную сумму за использование управленческих знаний.

Управленческий контракт позволяет компаниям выходить на заграничные рынки с минимальным риском и, кроме того, получать определенный доход. Но здесь существует противоречие. В случае, когда управленческий опыт предоставляется конкурирующей фирме, надо быть осторожным, поскольку данное соглашение может усилить конкурента, позволить ему адаптировать прогрессивные управленческие методы, что может привести к росту объема продаж. Помимо того, фирма, предоставляющая управленческие услуги, на некоторое время лишается возможности самостоятельно использовать накопленный управленческий опыт и своих менеджеров.

Управленческий контракт таит в себе и другую опасность. Посылая менеджера в другую фирму, та или иная компания рискует потерять его вообще, если противоположная сторона заинтересует этого управляющего большими материальными и моральными привилегиями. За-

падный исследователь М.Борг, основываясь на статистике ряда лет, указывает на подвижность управленческих кадров между различными корпорациями. По его мнению, эта подвижность в условиях обострения конкуренции существенна тем, что назначение на должность в той или иной фирме какого-нибудь управляющего всегда включает риск потери его для конкурента¹. Высокий уровень подвижности управленческих кадров приводит к тому, что изгнанный менеджер высокой квалификации почти сразу же находит работу в другой компании. Вот почему преуспевающие фирмы дорожат своими кадрами и стараются использовать их длительное время (особенно в японских корпорациях).

Несмотря на видимые недостатки, управленческие контракты между крупными корпорациями имеют место. Это связано с развитием других разнообразных форм межфирменных связей. Налаживая кооперационные отношения, изучая друг друга, фирмы не могут не обмениваться управленческими кадрами. В тех же случаях, когда создаются совместные предприятия транснациональных корпораций, происходит слияние двух или более управленческих структур и методов в рамках «джойнт венчурс». Более того, многие фирмы организуют совместные предприятия только лишь ради того, чтобы без видимых издержек заполучить новые, прогрессивные организаци-

¹ Borg M. International Transfer of Managers in Multinational Corporations. Uppsala, 1988. p.53.

онные и управленческие методы ведения хозяйства. Типичный пример тому созданное «Дженерал моторз» и «Тойота моторз» предприятие «НАММИ», в котором по количеству управляющих японская сторона имеет преимущество. Американская корпорация не скрывает того, что ее основная цель в данном совместном предприятии – стремление адаптировать систему «канбан» (или «джаст ин тайм»), применяемую «Тойотой».

Субконтрактные отношения. Субконтрактные отношения традиционно предполагают взаимодействие крупного и мелкого предпринимательства (см. подробнее §2, гл.1). В настоящее время транснациональные корпорации не могут обойтись без густой сети субпоставщиков, во многих случаях мелких специализированных фирм, которые позволяют крупным фирмам экономить материальные, финансовые ресурсы и направлять их на другие цели.

Субподрядные отношения получили наибольшее распространение в наукоемких отраслях, таких, как радиоэлектронная, авиакосмическая, автомобилестроительная. Фирмы-гиганты этих отраслей традиционно «обрастают» большим количеством субподрядчиков, которые производят разнообразные детали, узлы, компоненты по техническим характеристикам крупных фирм. У «Дженерал моторз», по некоторым данным, около 40 тыс. компаний-поставщиков, примерно 4/5 из них имеют менее 100 занятых, их деятельность полностью подчинена снабжению компонентами, деталями, небольшими фрагментами тех-

нологического цикла. 100 тыс. мелких и средних фирм дают около 75% металлических деталей, используемых в американской промышленности¹. Похожая ситуация в последнее время складывается в электронной промышленности. И здесь пальму первенства имеют фирмы-гиганты. Известная компания «ИБМ», например, в 80-е годы существенно увеличила количество субподрядчиков. Если в середине 70-х годов корпорация самостоятельно производила подавляющую часть своей продукции, то в середине 80-х годов, по оценкам специалистов, доля приобретаемых «ИБМ» у других компаний промежуточных продуктов составила 60-70 %².

Что касается взаимоотношений крупных фирм, то здесь надо отметить рост в последние годы взаимных поставок деталей, узлов, компонентов. Такие взаимные поставки промежуточной продукции и полуфабрикатов имеют важное значение, по крайней мере, по двум причинам. Во-первых, они позволяют наладить союзнические отношения с сильными конкурентами, ослабляя тем самым конкурентную борьбу; во-вторых, таким образом, испытывается на конкурентоспособность продукция крупных фирм, определяется ее соответствие международным стандартам качествам. Приведем примеры. Ведущая автомобильная компания Германии «Фольксвагенверк», начиная с 80-х годов, поставляет автоматические трансмиссии для

¹ Железова В.Ф., Указ.соч., с.58-59; Business Week, 9. YI. 86, p.89.

² МЭиМО, 1988, №12, с.45; Business Week, 18.11.1985, p.48.

заводов «Форд мотор», дизельные двигатели для «Вольво», двигатели для фирмы «Крайслер», тормозные устройства для «Сааби-Скании», листового металла для «БМВ», трансмиссии для «Бритиш лейланд». В это же время японская «Тойота» стала поставлять автоматические трансмиссии для «Вольво», французская «Пежо-Ситроен» снабжает «Форд Юроп» дизельными двигателями¹. Все это свидетельство того, что поставки крупных фирм друг другу промежуточной продукции в последнее время приобрели массовый характер и коснулись почти всех транснациональных корпораций. Это объективный процесс, имеющий основой международное разделение труда, его специализацию и кооперирование. С другой стороны, налаживание густых кооперационных связей ТНК друг с другом в области поставок готовой продукции означает желание крупных фирм строить между собой партнерские отношения в условиях неопределенности и риска.

Как уже отмечалось в § 2 главы 1, транснациональные корпорации налаживают связи с рисковыми (венчурными) фирмами. В основном это касается вопросов финансирования рискованных проектов. Следует отметить, что основными контрагентами рискованных фирм остаются так называемые «инкубаторы» – организации, которые в течение определенного периода времени оказывают молодым предпринимателям необходимую помощь, создают для последних благоприятные условия хозяйствования. Транснацио-

¹ Strategies in Global Competition., Op.cit., p.206.

нальные корпорации с глобальными амбициями устанавливают связи как с рисковыми фирмами, так и с «инкубаторами». По некоторым оценкам, из 509 существовавших к концу 1984 года компаний, специализирующихся на рисковом капиталовложении, 44 принадлежали непосредственно крупным корпорациям, в то время как 271 считалась «независимой», а остальные принадлежали главным образом финансовым корпорациям¹.

Франчайзинг. В последние годы в практике транснациональных корпораций появилось явление, которое носит название «франчайзинг». «Франчайзинг» – это одна из разновидностей контрактных соглашений, применяемая крупными корпорациями в их отношениях с мелкими предпринимателями, особенно в сфере услуг. При этой системе крупная фирма предоставляет в распоряжение мелкой свой торговый знак и имя, а последняя обязуется вести дело в соответствии с рыночной стратегией более сильного партнера. Отношения «Франчайзинга», как правило, предполагают контроль со стороны крупной компании над качеством продукции, обучение работающего персонала, финансовую помощь и управленческие консультации². М.Кэссон видит различие между «франчайзингом» и субподрядом в том, что в последнем случае производство делегируется другой фирме, затем продукт

¹ Мировая экономика и международные отношения, 1988, №12, с.46; The Economist, 23.11.1985, p.86.

² Загладина С.М. Капиталистическая торговля сегодня. М., 1981, с.78.

возвращается в родительскую компанию для сбыта. Суб-контрактор при этом платит подрядчику определенную сумму из своего дохода от реализации. В случае же «франчайзинга», наоборот, сбыт продукта, произведенного крупной компанией, делегируется другой, как правило, небольшой по размерам фирме¹.

Специалисты отмечают еще одну особенность «франчайзинга» – его отличие от простого предоставления торговой марки в рамках лицензионного соглашения. Это отличие выражается в том, что в соглашениях типа «франчайзинг» крупная фирма берет на себя все расходы на рекламу, что отсутствует в других видах лицензионных соглашений с предоставлением торгового имени².

Некоторые авторы рассматривают «франчайзинг» как одну из важных форм вертикальной интеграции. По их мнению, это своеобразный гибрид вертикальной интеграции и чисто рыночного обмена, который можно назвать квази-вертикальной интеграцией двух фирм³. На наш взгляд, «франчайзинг» можно рассматривать как продление в цепи вертикальной интеграции, но здесь существенно то, что эта форма не есть слияние мелкого и крупного производителей, а скорее сотрудничество на базе парт-

¹ Casson M. The Firm and The Market. Op.cit., p.126.

² License Agreements in Developing Countries. Op. cit., p.17.

³ См., например: Martin R.E. Franchising and Risk Management. American Economic Review, Nashville, 1988, Vol.78, No.5, p.952; Norton S.W. Franchising, Brand Name Capital and The Entrepreneurial Capacity Problem. Strategic Management Journal. Chichester, 1988, Vol.9, Special issue, p.107.

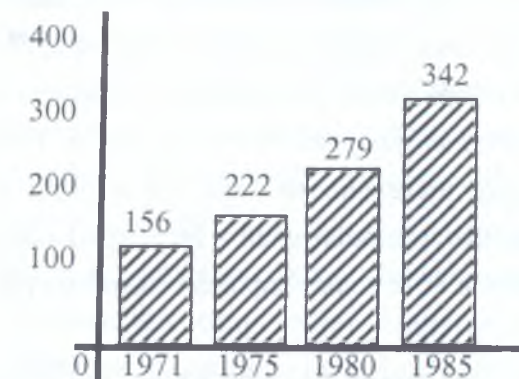
нерских отношений. Предоставление большей свободы мелкой фирме обусловлено теми затруднениями, которые испытывают фирмы-гиганты в реализации произведенной продукции. Ужесточение конкуренции, дифференциация продукта, перманентное изменение вкусов и привычек потребителей требует новой философии маркетинга. Мелкое предприятие в сфере услуг и особенно в торговле более гибкое и динамичное по сравнению с крупным. Таким образом, активизация деятельности мелких фирм под эгидой сильных и крупных покровителей в лице транснациональных корпораций в 80-е годы – процесс закономерный и необратимый.

«Франчайзинг» наиболее распространен в США и других странах с развитой рыночной экономикой. Эксперты центра ООН и ТНК отмечают, что в настоящее время 4/5 всех точек «франчайзинга» базируются в развитых странах, а годовой доход от международного «франчайзинга» американских фирм в 1984 г. оценивался в 1 млрд. долл¹. Примечательно то, что часто подобные соглашения дополняются участием в акционерном капитале мелкой фирмы. Ныне почти во всех отраслях сферы услуг практикуется «франчайзинг», а согласно прогнозам, эта форма межфирменных связей способна ускоренно распространиться в международном масштабе. Рост международного «франчайзинга» американских фирм изображен на рис. 8.

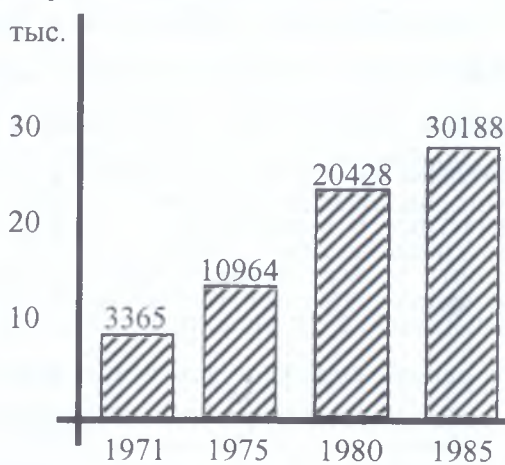
¹ TNC in World Development: Trends and Prospects. Op.cit., p.415-416.

Рост международного «франчайзинга»
американских фирм, 1971-1985 гг.

Число родительских компаний



Число заграничных точек



Источник: TNC in World Development..., Op.cit., p. 419.

Наибольшее распространение «франчайзинг» получил в таких отраслях сферы услуг, как содержание ресторанов (в 1985 г. из 6122 заграничных точек американских фирм на развитые страны приходилось 4767), аренда автомобилей и грузовиков (соответственно 5758 и 3972), услуги по организации бизнеса (3905 и 3363), торговля непищевыми продуктами (3510 и 3285), запчасти к автомобилям и другие услуги (2203 и 1924) и т.п.¹

Лизинг. В последние годы во взаимоотношениях крупных фирм друг с другом и с мелкими предпринимателями стало распространяться явление, получившее название лизинг. В экономической литературе под лизингом подразумевается сдача в аренду материальных ценностей (машин и оборудования) с оплатой потребленной стоимости, услуг арендодателя и процента со стоимости оборудования. Объектом лизинга наряду с машинами и оборудованием могут также являться и предметы потребления (длительного пользования). Главными субъектами лизинга становится арендодатель (обычно крупная фирма), арендатор (потребитель техники; как крупный, так и мелкий производитель) и посредник в финансовых расходах (лизинговая компания).

Причиной распространения лизинга является увеличение разрыва между физическим и моральным старением средств производства, особенно их активной части — ма-

¹ TNC in World Development: Trends and Prospects. Op.cit., p.418.

ин и оборудования. Крупные фирмы, достигающие существенного прогресса в качестве производимой продукции, в сроках ее годности к использованию, но с другой стороны, сокращающие цикл жизни продукта постоянным внедрением новшеств (все это исходит из логики конкурентной борьбы), сами того не желая, обостряют проблему реализации. Вот почему сдача средств производства в аренду становится одним из путей решения проблемы реализации. Помимо этого, лизинг при активном поощрении со стороны государства (сокращении налогов, взимаемых как с арендатора, так и с арендодателя) ведет к снижению себестоимости продукции. Что касается фирмы, берущей машины и оборудование в аренду, то и здесь существуют свои мотивы. Основным из них является то, что лизинг позволяет расширить ресурсные возможности корпорации при невозможности роста их объема за счет других факторов.

Аренда средств труда может быть долгосрочной (финансовый лизинг) и краткосрочной (оперативный). Для долгосрочной аренды характерна «организация технического обслуживания средств труда у клиентов, высокая стоимость арендуемых товаров, укрепление связи между производителями и потребителями. Причем в 95% случаях в конце срока аренды арендатор получает эти средства труда в постоянное пользование»¹. Таким образом, финан-

¹ Молчанов А.Н., Ключников И.К. Кредитный механизм транснациональных корпораций. М., 1986, с.94; Financial Times, 15.01.79, p.18.

совый лизинг представляет собой одну из форм продажи в кредит. Основная его часть (по некоторым оценкам в США – до 85%) связана с привлечением капитала третьего лица для финансирования сделки.

Что касается оперативного лизинга, то здесь сроки аренды колеблются от нескольких месяцев до 3-5 лет. Особенность этого вида лизинга в том, что он не предполагает полного возмещения стоимости арендуемого оборудования, причем арендодатель берет на себя всю ответственность за функционирование арендуемых средств, предоставляя сопутствующие услуги по обслуживанию, ремонту и страхованию машин и оборудования. По окончании срока аренды данные средства труда повторно сдаются в аренду другому юридическому лицу, но уже за меньшую плату.

Статистические материалы за последние годы показывают рост лизинговых операций крупных транснациональных фирм. Так, по некоторым данным, лидеры в производстве ЭВМ и копировальной техники – американские компании «ИБМ» и «Ксерокс» – широко используют сдачу в аренду своей продукции. На эту форму реализации приходится 50-70 % их выручки¹. Как правило, лизинговые отношения переживают «бум» в развитых странах. В Великобритании, например, в начале 80-х годов лизинг

¹ Современный капитализм: хозяйственный механизм и НТП, Указ. соч., с.100.

стал одной из ведущих форм промышленного инвестирования; на него приходилось $\frac{1}{4}$ всей суммы внешнего финансирования британских компаний¹.

Есть ли перспективы у лизинговых отношений? Согласно результатам исследований Стэнфордского исследовательского института лизинг будет и дальше развиваться во многом благодаря следующим причинам общеэкономического характера:

- сокращению объема ликвидных средств из-за постоянно возникающих на денежных рынках трудностей;

- обострению конкуренции, требующей оптимизации инвестиций;

- уменьшению прибыли предприятий, ограничивающей их возможности выделения достаточных средств для желательного расширения производства;

- содействию развития лизинговых операций со стороны правительственных органов и финансового мира в целом в интересах стимулирования экономического роста и, в частности, роста инвестиций¹.

Добавим к этому, что лизинговые отношения нельзя рассматривать в отрыве от других форм международных связей. Развитие лизинга означает поиск транснациональными корпорациями новых форм ослабления конкуренции, роста прибыли и внедрения на новые рынки.

¹ Современный империализм: тенденции и противоречия., Указ. соч., с.152-153.

Факторинг. Факторинг является новой эффективной системой улучшения ликвидности и уменьшения финансового риска для предприятия с быстрорастущим оборотом (сюда можно отнести транснациональные корпорации в передовых, наукоемких отраслях с дорогой продукцией), а также для новых рискованных фирм, которые не хотят брать на себя бремя выполнения административной работы по проверке платежеспособности своих клиентов и заинтересованы в быстром получении денег от них. Суть факторинга в том, что какая-либо компания передает третьему лицу (факторской компании) право взыскивать с покупателя долг. Факторская фирма обычно оплачивает продавцу от 70 до 90% стоимости проданного товара в виде аванса, остальную сумму клиент получает после того, как к нему поступит счет от покупателя об уплате всей партии товара. Значение факторинга для транснациональных корпораций заключается в том, что появляется возможность установления более прочных межфирменных связей на неакционерной основе. Традиционная схема «продавец – покупатель» преобразуется в схему «продавец – факторная компания – покупатель», а опосредствующее данный обмен звено берет на себя весь риск, связанный с куплей-продажей товара в кредит, способствует тем самым гармонизации межфирменного обмена.

Интерес к факторингу в развитых капиталистических

¹ Хойер В. Как делать бизнес в Европе. Указ. соч., с.111.

странах настолько велик, что многие транснациональные корпорации этих государств приступили к учреждению собственных факторских служб. Так, корпорация «ИБМ» организовала дочернюю компанию «Интернэшл бизнес мэшинз факторинг», «Дженерал моторз» придала учрежденной еще в 20-х годах дочерней кредитно-финансовой компании «Дженерал моторз аксептанс корпорейшн» факторские функции¹.

* * *

Межфирменные связи ТНК на неакционерной основе включают в себя широкий спектр взаимоотношений. Помимо вышеизложенных, к таким отношениям можно отнести «инжиниринг», строительство заводов «под ключ», «консалтинг», «продакшн шэринг», контракты «на обслуживание» и некоторые другие, но, как правило, эти формы предполагают взаимоотношения ТНК либо с национальными фирмами, либо правительствами развивающихся государств. Поэтому анализ межфирменных связей на неакционерной основе был ограничен теми формами, которые касаются непосредственно или опосредованно взаимодействия транснациональных фирм друг с другом, а также отношений ТНК с мелкими и средними предпринимателями, без которых в современных условиях корпорациям трудно обойтись.

¹ Молчанов А.Н., Ключников И.К. Указ. соч., с.89.

Имеющие общие корни и близкие по содержанию различные формы межфирменных связей, тем не менее поразному проявляют себя в существующей практике. Акционерные формы придают взаимодействию более прочный характер, связывают партнеров теснейшим образом. Как правило, сотрудничая на акционерной основе, ТНК предполагают долгосрочный период совместных действий. Скажем, приобретение части акционерного капитала компаниями может явиться начальной стадией развития межфирменных связей как акционерных, так и неакционерных. Взаимопереплетение капиталов фирм с глобальными устремлениями в настоящее время является важным элементом в создании стратегической группировки. Напротив, неакционерные формы предполагают сотрудничество на менее длительный срок, но в то же время они более гибкие и динамичные. На наш взгляд, это является причиной того, что неакционерные формы взаимоотношений охватывают более широкий круг транснациональных корпораций, нежели акционерные. Очень часто взаимодействие на неакционерной основе происходит между фирмами-конкурентами на определенном рынке и направлено подчас на решение тактических задач, таких, как изучение соперника, его производственной и научной базы, организационных структур.

Следует отметить, что разнообразные формы межфирменных связей во многом дополняют друг друга. Совместные предприятия, например, могут быть дополнены соглашениями об обмене информацией, лицензиями, управленческими кадрами. Перекрестное лицензирование может привести к международному переплетению капиталов сотрудничающих фирм. Такое взаимодополнение различных форм межфирменных связей означает их близость и взаимозависимость. ТНК же оставляют за собой право выбора форм сотрудничества, исходя из потребностей индивидуального роста и рыночной ситуации.

В 80-90-е годы наиболее динамично развивались те формы межфирменных связей, которые позволяют получить желанный эффект, не привязывая партнеров жестко друг другу, что предполагает сотрудничество на равноправной основе. В этом смысле транснациональные корпорации больше делают акцент на совместное предпринимательство, перекрестное лицензирование, субподрядные отношения, франчайзинг, лизинг и т.д., то есть на те формы, где партнеры в равной степени делают вклады в развитие производственной и научной базы, разработку нового оригинального продукта или технологии, поставляют друг другу на взаимовыгодной основе отдельные детали, узлы, компоненты, технологии. Все эти процессы способствуют дальнейшему развитию процесса транснационализации, наполнению его новым качеством. В целом

неакционерные формы межфирменных связей в 80-90-е годы развиваются интенсивнее, чем акционерные. Новые формы взаимодействия транснациональных корпораций друг с другом привели к тому, что в настоящее время транснационализация в равной степени идет как за счет прямых заграничных инвестиций и интернационализации международных сделок а рамках ТНК, так за счет развития межфирменных связей на акционерной и неакционерной основе.

Современные крупные корпорации с глобальными операциями по разному оценивают значение межфирменных связей. В 1980 году был проведен опрос компаний различных отраслей производства, где наиболее развиты стратегические альянсы. Это прежде всего фирмы, производящие электронное и телекоммуникационное оборудование, автомобили, химические продукты. На вопрос, в чем основная причина вступления в межфирменные связи, представители компаний больше всего приводили в качестве мотивации взаимодополняемость технологий, далее следовали: передача технологии, взаимопомощь в маркетинге, экономия на масштабах производства и снижение риска¹. Американские экономисты Ф.Контрактор и П.Лоранж среди прочих причин межфирменного сотрудничества приводят следующие: снижение риска за счет дивер-

¹ Competition in Global Industries. Edited by Porter M.E. Boston, 1986, p.321.

сификации производства; экономия на масштабах и рационализации производства; снижение средних издержек в результате увеличения объема и снижение издержек за счет использования преимуществ каждого из партнеров; обмен технологиями; так называемая «технологическая синергия»; ограничение конкуренции; вертикальная квазиинтеграция (нечто среднее между полной интеграцией и чисто контрактными отношениями)¹.

Таким образом, можно в целом выделить несколько глубинных мотивов межфирменного сотрудничества ТНК. Первый «блок» причин включает все то, что направлено на рост производства, повышение его эффективности. На наш взгляд, сюда следует отнести экономию на масштабах производства, рационализацию производства на базе международного разделения труда. Второй «блок» причин можно условно назвать как все, что направлено на реализацию потребностей научно-технического прогресса. Это и технологический обмен между корпорациями, и разделение риска капиталовложений, и совместные проекты в области НИОКР и т.д. Третий «блок» причин неразрывно связан с первыми двумя: это поиск новых путей ограничения конкуренции. Межфирменное сотрудничество крупных транснациональных фирм не устраняет конкуренции вообще. И в этом смысле оно сродни картельным согла-

¹ Cooperative Strategies in International Business., Op.cit., p.10-15

шениям. Однако усиление конкурентных начал в экономике приводит к тому, что «под традиционно международные картели подводится сетка более сложных образований, охватывающих сферу производства, научных исследований, управления и т.д. Современные межфирменные договоры уже не являются, как правило, картельными образованиями в «чистом виде», а содержат лишь отдельные элементы картельных соглашений»¹. Межфирменные связи ТНК, хотя и служат альтернативой конкуренции с ее разнообразными методами подавления соперников, куда, скажем, относятся слияния и поглощения, тем не менее, не направлены на монополизацию производства. Установление тесных, устойчивых и долговременных связей между фирмами не означает, что они перестали быть конкурентами. Правы Р.Новиков и Ю.Шишков, которые пишут, что «если в картельном соглашении ограничение конкуренции является основной целью, а рационализация производства или сбыта выступают лишь как возможные побочные результаты, то в соглашении о межфирменной кооперации именно рационализация производства, сбыта и иных предпринимательских функций является главным содержанием и первой целью, а ограничение конкуренции выступает лишь как побочный результат и притом далеко

¹ Белоус Т.Я. Международные монополии и вывоз капитала. Указ. соч., с.34.

не во всех случаях»¹. В этом смысле при анализе взаимодействия транснациональных корпораций можно говорить об образованиях квазикартельного типа, когда «паутина» межфирменных связей несколько ослабляет стихийные рыночные силы, а не устраняет их полностью.

Особо, на наш взгляд, следует отметить так называемый эффект «синергизма». Синергия представляет собой процесс, когда результат от сложения сил нескольких корпораций превосходит по своему значению сумму индивидуальных результатов каждой из сторон, участвующих в совместном проекте. Эффект «синергизма» тем выше, чем крупнее и сильнее фирмы-кооперанты, особенно в высокотехнологических отраслях производства. В настоящее время наблюдается тенденция, когда создаются временные образования квазикартельного типа, включающие компании различных отраслей. При прочих равных условиях, на наш взгляд, синергетический эффект может быть достигнут в большей степени, если межфирменными связями охвачены компании разных отраслей или подотраслей, взаимодополняющих друг друга. В этом случае кооперация фирм представляет собой ту вертикальную квазиинтеграцию, о которой пишут Ф.Контрактор и П.Лоранж (см. выше).

¹ Новиков Р.А., Шишков Ю.В. Указ. соч., с.79.

§ 3. Стратегические альянсы транснациональных корпораций

В настоящее время в экономической литературе все чаще можно встретить словосочетания «стратегические альянсы», «глобальные союзы», «глобальные стратегические партнерства» и т.п. Все эти выражения употребляются авторами для характеристики процессов межфирменного сотрудничества транснациональных корпораций. Рост конкуренции, ослабление процессов монополизации в силу объективных причин, связанных с ростом производительных сил в условиях научно-технического прогресса, - все это предопределило появление и развитие новых форм взаимодействия крупных фирм, направленных не на полный захват и уничтожение конкурента, а на получение стратегических преимуществ посредством налаживания кооперационных межфирменных связей на акционерной и неакционерной основе.

Стратегические альянсы ТНК, на наш взгляд, следует рассматривать в тесной связи с процессом «глобализации», о котором пишут многие зарубежные исследователи. Авторы, рассуждая о таких фундаментальных понятиях капиталистической действительности, как «конкуренция», «корпорация», «стратегия», нередко добавляют к ним слово «глобальная». С чем это связано? Означает ли это желание подчеркнуть какие-то качественные изменения в характеристике способа производства? Попробуем

ответить на эти вопросы.

Прежде всего, коснемся проблем современной конкуренции. Многие исследователи, изучающие феномен транснационального предпринимательства, пишут о глобальной конкуренции. Так, японский исследователь К.Омае пишет о том, что «мир вступил в эру глобальной конкуренции вследствие:

- 1) универсализация потребностей;
- 2) роста затрат на развитие отдельных фирм;
- 3) широкомасштабного внедрения автоматизированных производств»¹.

Американские специалисты Г.Хамэл и С.Прахалад определяют глобальную конкуренцию, исходя из стратегических целей конкурентов и их способностей взаимодействовать в урегулировании борьбы за рыночную долю в странах базирования². Таким образом, авторы по-разному смотрят на проблему глобальной конкуренции, хотя при ближайшем рассмотрении можно выявить некоторое сходство в понимании сущности явления. Прежде всего глобальная конкуренция изучается почти всеми специалистами в неразрывном единстве с глобальной корпорацией. Принципиальное отличие последней от ТНК 60-70-х годов, по мнению того же К.Омае, состоит в том, что «глобальная корпорация служит своим потребителям на

¹ Ohmae E.R. Triad Power: The Coming Shape of Global Competition., Op.cit., p.172.

² Strategies in Global Competition., Op.cit., p.11.

всех ключевых рынках равным образом. Она не ставит интересы одних над другими. Она не вторгается на рынки с единственной целью извлечения прибыли»¹. При этом автор подчеркивает то, что глобальная корпорация не стремится, как раньше, к политике неокOLONиализма, когда основными объектами приложения капитала были развивающиеся страны с богатыми сырьевыми запасами. На наш взгляд, такое определение корпорации с глобальными амбициями в целом соответствует современной характеристике крупных транснациональных фирм, которые, как указывается в четвертом обзоре центра ООН по ТНК, в 80-е годы действительно снизили объемы инвестиций в развивающиеся страны, за исключением новых индустриальных стран, весьма небогатых природными ресурсами².

Следующим важным элементом глобальной конкуренции, на наш взгляд, является глобальная стратегия фирм. Транснациональные корпорации с глобальными амбициями ныне не стремятся любой ценой заполучить сегмент рынка и максимизировать прибыль. Глобальная стратегия предполагает возможность несения убытков в течение ряда лет, для того чтобы использовать стратегические преимущества, вырисовывающиеся в отдаленном будущем. Важным элементом глобальной стратегии является то, что фирма должна проникать на все основные мировые

¹ Harvard Business Review, 1989, No.4, p.138-139.

² TNC in World Development: Trends and Prospects, Op.cit., p.3.

рынки одновременно. Данная черта имеет объективную основу в олигополистической реакции конкурирующих фирм, когда для того, чтобы не отстать от конкурентов, компания вынуждена следовать приоритетным направлениям инвестиционного потока преимущественно крупных фирм. В настоящее время авторы склонны к мнению, что в капиталистическом мире основными рынками, где ведется глобальная конкуренция, является североамериканский, западно-европейский и восточно-азиатский (включая Японию). Таким образом, можно говорить о своеобразной «триаде».

Особенность глобальной конкуренции также заключается в том, что потребители на ведущих рынках приблизились друг к другу по объемам и качеству потребностей. Такая универсализация потребностей стала возможна во многом благодаря транснациональным корпорациям с глобальными амбициями, создавшим целую систему приобщения потребителей к своим продуктам. Нивелировка уровня потребностей в рамках «триады» позволила фирмам успешно соперничать с конкурентами не только в стране базирования, но и далеко за ее пределами. Именно универсализация потребностей сделала возможным быстрое внедрение японских корпораций на американский рынок и завоевание там прочных позиций за счет низкой себестоимости и высокого качества продукции.

Авторы, рассматривая глобальную конкуренцию, не упускают также возможность применить термин «глоба-

лизация» к отдельным отраслям. В так называемых «глобальных» отраслях конкуренция принимает иной характер. Профессор Гарвардского университета США М.Портер считает, что отрасль может стать глобальной, если «в ней существует некоторое преимущество, возникающие от интеграционных процессов, распространенных по всему свету»¹. Иными словами, это означает, что глобальная отрасль формируется транснациональными корпорациями, распространяющими свое производство и услуги по всему свету. На наш взгляд, наиболее полно термин «глобальная отрасль» соответствует тем отраслям, где высока наукоемкость продукции, т.е. высокотехнологическим отраслям с коротким циклом жизни продукта.

Процесс глобализации давно привлекает внимание западных специалистов, бизнесменов, менеджеров. К сожалению, в советской литературе этому процессу уделяется недостаточное внимание. Однако глобализация существует давно и своим развитием она обязана, прежде всего, транснациональным корпорациям. Особенно процесс глобализации стал набирать силу в последние десятилетия, когда традиционные формы транснационализации дополнились новыми акционерными и неакционерными формами межфирменных связей. Один из исследователей, Р.Уэлфинз, пишет, что глобализация нечто больше, чем интенсификация мировой конкуренции, именно по той причине, что среди прочих включает новые формы неак-

¹ Competition in Global Industries., Op.cit., p.19.

ционерных взаимоотношений в сотрудничестве фирм¹. Транснациональные корпорации, будучи первопричиной процесса глобализации, в настоящее время уже не могут свернуть с избранного пути. Универсализация потребностей на всех основных мировых рынках, дальнейшая транснационализация капитала и производства, рост взаимозависимости в рамках олигополистической структуры, - все это вынуждает фирмы оперировать с глобальным акцентом. Е. Табучи, президент крупнейшего транснационального банка «Номура Секюрити Ко., лтд» (Япония), пишет: «У нас просто нет выбора, кроме как оперировать глобально, поскольку мы обслуживаем клиентов, которые оперируют по всему свету. Если японским клиентам нужны услуги на неапонском рынке, мы должны быть там, а если американский клиент нуждается в услугах в Японии, мы тут как тут»².

Процесс глобализации затронул не только фирмы, отрасли, производство, потребности, рынок, конкуренцию и т.д. Он коснулся также взаимоотношений крупных транснациональных корпораций. В настоящее время ТНК постепенно избавляются от чувства взаимной неприязни и страха быть поглощенным более удачливым конкурентом. Каждая транснациональная корпорация это не только производство, это - финансы, маркетинг, научные исследования, технологии. Глобализация деятельности в эпоху

¹ Intereconomics, № 6, 1989, Vol.24, p.273.

² Harvard Business Review, 1989, No.4, p.71.

научно-технического прогресса требует взаимодействия фирм, без которого невозможно индивидуальное развитие каждой из сторон. Помимо этого, в условиях обострившейся конкуренции ни одна компания не может соперничать в одиночку со всеми корпорациями. Этому будут противодействовать ограничения как объективного (финансовые возможности), так и субъективного (государственное вмешательство в воспроизводственные процессы) порядка. Вот почему, исходя из вышеуказанных причин, фирмы создают стратегические альянсы.

В последнее время зарубежные авторы много пишут о стратегических альянсах. По мнению Г.Девлин и М.Бликли, такие альянсы стали возможны в связи с долгосрочными стратегическими планами корпораций и направлены они прежде всего на резкое улучшение рыночных позиций каждой из сторон¹. М.Портер называет стратегические альянсы «коалициями» ТНК. При этом он пишет: «Коалиции есть долгосрочные альянсы между фирмами, которые связывают различные аспекты своей деятельности. Это включает совместные предприятия, лицензионные соглашения, субподрядные отношения, соглашения в области маркетинга и многие другие»². Далее М.Портер особо отмечает, что «фирмы рассматривают коалиции как стратегическую альтернативу международной конкуренции»³.

¹ Long Range Planning., Oxford, 1988, Vol.21, No.5, p.18.

² Competition in Global Industries., Op.cit., p.315.

³ Competition in Global Industries., Op.cit., p.316.

Известный исследователь ТНК Дж.Даннинг по-своему определяет стратегические альянсы, считая, что появились «группировки корпораций» (Corporate clusters) или даже целые «галактики» (Galaxies), члены которых связаны между собой как акционерными, так и неакционерными отношениями¹. Представители Вортонской школы в университете штата Пенсильвания (США), проф. Г.Пермютер и Д.Хинан трактуют стратегические альянсы как «глобальные стратегические партнерства» где:

1) две или более компании развивают совместно новую стратегию, позволяющую стать лидером на всех основных рынках;

2) действия партнеров настолько глобальны, что охватывают развитые, развивающиеся и даже социалистические страны;

3) взаимодействия строятся на горизонтальной, а не вертикальной основе;

4) партнеры приблизительно равны по силе².

С такой характеристикой стратегических альянсов в целом можно согласиться, за исключением третьего пункта, вызывающего некоторые вопросы. Дело в том, что несмотря на преимущественное сотрудничество фирм с приблизительно одинаковой сферой приложения капитала, межфирменные связи на вертикальной основе не исключаются, особенно в тех случаях, когда конкретные

¹ TNC in World Development: Trends and Prospects. Op.cit. p.17.

² Harvard Business Review, Boston, 1986. No.2, p.137.

отношения касаются взаимодействия мелкого и крупного бизнеса. Следовательно, альянсы, таким образом, могут представлять собой паутину межфирменных связей различных корпораций, направленную на сдерживание глобальной конкуренции. В этом смысле интересна мысль испанских исследователей К.Джариллы и Э.Рикарта, которые вводят в оборот понятие «стратегическая сеть» (strategic network). «Стратегическая сеть», по их мнению, представляет собой «паутину долгосрочных соглашений среди различных, но взаимообусловленных организаций, что позволяет данным фирмам получать стратегические преимущества перед своими конкурентами за пределами этой сети»¹.

Причины появления стратегических альянсов условно можно разделить на сугубо экономические и неэкономические. Касаясь непосредственно экономических причин, многие авторы сходятся на мнении, что стратегические альянсы возникли вследствие роста конкуренции; повышения издержек производства; общеэкономического ухудшения ситуации, когда высокие темпы роста отдельных производств сочетаются со стагнацией в спросе на эту продукцию; глобализации бизнеса. К причинам неэкономического порядка авторы относят все, что связано с политикой государств, направленной на регламентацию деятельности транснациональных корпораций².

¹ Interfaces. Providence, 1987, Vol. 17, No. 5, p. 83.

² Long Range Planning. – Oxford, 1985, Vol. 18, No. 3, p. 76.

Цели стратегических альянсов во многом схожи с целями создания совместных предприятий в структуре транснационального капитала (см. §1, гл.2). М.Портер считает, что альянсы выгодны корпорациям по следующим четырем причинам:

- 1) экономия на масштабах производства;
- 2) получение взаимного доступа к технологиям, «ноу-хау», каналам распределения и т.д.;
- 3) разделение риска;
- 4) ограничение конкуренции¹.

Как видим, эти причины практически повторяют случаи с совместными предприятиями. Но если «джойнт венчурс» объективно ограничены своими возможностями, то стратегические альянсы, базирующиеся на многообразии форм межфирменных связей, могут существовать длительное время и преследовать глобальные цели.

Какие сферы охватывают стратегические альянсы? М.Портер и М.Фулер выделяют несколько видов «коалиций» ТНК:

- 1) коалиции по развитию технологии;
- 2) коалиции в торговле и материально-техническом снабжении;
- 3) коалиции в области маркетинга и услуг;
- 4) многопрофильные коалиции;
- 5) коалиции фирм одной страны базирования и нес-

¹ Competition in Global Industries., Op.cit., p.322, 325.

кольных стран базирования;

б) коалиции по типу X и Y¹.

Особо хочется остановиться на последнем пункте. Авторы под коалицией X подразумевают стратегический альянс по форме вертикальной квазиинтеграции, а под коалицией Y – сотрудничество по форме горизонтальной квазиинтеграции. В X-коалиции каждая фирма специализируется на строго определенной деятельности, а в Y-коалиции – партнеры занимаются одним видом деятельности сообща.

В коалиции X происходит своеобразное «разделение труда» между фирмами: каждая сторона занимается тем, где она имеет определенные преимущества. Часто X-коалиции предполагают долгосрочные контрактные отношения по поставкам, лицензионные и маркетинговые соглашения, хотя существование совместных предприятий не исключается.

В коалиции Y, в противовес коалиции X, партнеры длительное время сотрудничают в одной области, что позволяет достичь экономии на масштабах производства, уменьшить риск капиталовложений, осуществить обмен знаниями. Y-коалиции предполагают, примерное равенство партнеров и часто принимают форму совместных предприятий, но могут существовать и в виде перекрестного лицензирования, и прочих форм контрактных отношений.

¹ Competition in Global Industries., Op.cit., p.331-338.

По мнению М.Портера и М.Фулера, распад стратегического альянса в У-коалиции более болезненный процесс, чем в Х-коалиции¹. В коалиции Х в случае распада данная фирма может найти замену прежней. При этом первая фирма выполняет те же обязанности. Иное положение в случае распада в У-коалиции. Здесь уход одного из партнеров повлечет за собой раздел имущества, производственной и исследовательской базы, накопленных знаний и т.д. Поэтому часто крах У-коалиции ведет к поглощению одного партнера другим.

Основой стратегических альянсов транснациональных корпораций являются межфирменные связи на акционерной и неакционерной основе. Однако каково соотношение тех или иных форм контрактных отношений в альянсах ТНК? Определение доли отдельных форм в совокупности межфирменных связей – процесс очень трудоемкий и предполагает анализ внекорпорационных отношений огромного числа фирм. Пока что в имеющейся литературе авторы задаются таким вопросом редко. Однако комплексный анализ межфирменных связей ТНК в 1970-1982 гг. Был проведен учеными Гарвардского университета (США). При этом были исследованы 1144 коалиций ТНК. На рис.9 изображены доли различных форм межфирменных связей в исследуемых стратегических альянсах.

¹ Competition in Global Industries., Op.cit., p.338.

Доля различных форм межфирменных связей
в стратегических альянсах (n=1144)

прочие соглашения	31%
соглашения по поставкам	12%
лицензии	16%
совместные предприятия	41%

Источник: Competition in Global Industries., Op.cit., p.349.

Из этого рисунка видно, что больше половины всех стратегических альянсов (57%) включают либо совместное предпринимательство, либо лицензионные соглашения. В то же время различные прочие формы межфирменных связей ТНК составляют, чуть ли не 1/3 от общего количества соглашений. Это означает, что стратегические альянсы не замыкаются лишь на одном или двух видах контрактных отношений, а дополняются новыми формами межфирменных связей.

Соотношения между различными формами межфирменных связей в стратегических альянсах варьируются, если рассмотреть попеременно Х-коалиции и У-коалиции.

Среди анализируемых учеными Гарвардского университета 1144 альянсов 32% могли быть квалифицированы как Х-коалиции, 53% – как У-коалиции, а остальные не подходили для подобной квалификации. Поэтому анализ межфирменных связей в аспекте Х и У коалиций был проведен авторами среди меньшего количества стратегических альянсов (см. рис.10).

Рисунок 10

Доля различных форм межфирменных связей
в Х и У коалиций ТНК



Источник: Competition in global industries., Op. cit., p.363.

Из рисунка видно, что У-коалиции преимущественно организованы посредством создания совместных предприятий, в то время как Х-коалиции отдают предпочтение лицензионным соглашениям и соглашениям по поставкам. Такое несовпадение структур объясняется сущностью Х и У коалиций, о которых было рассказано выше.

Стратегические альянсы в автомобильной промышленности. Автомобилестроение – ведущая отрасль капиталистической экономики, где наиболее развита олигополистическая структура. В каждой из развитых в экономическом отношении стран ныне существует несколько крупных автомобильных фирм, оперирующих в международном масштабе. В США, например, это «Дженерал моторз», «Форд моторз», «Крайслер», «Америкэн моторз»; в Германии – «Фольксвагенверк», «Даймлер Бенц», «Бритиш лейланд»; в Италии – «Фиат» и «Альфа-Ромео»; в Швеции – «Вольво» и «СААБ-Скания»; в Испании – «СЕАТ»; в Японии – «Тойота», «Ниссан», «Хонда», «Мазда», «Исудзу», «Судзуки», «Мицубиси моторз» и др. (всего девять ведущих); в Южной Корее – «Даеву», «Хендай», «КИА моторз». Практически на этом условно можно закончить перечень наиболее известных автомобильных компаний. Существование столь ограниченного числа производителей объясняется рядом причин, среди которых отметим лишь, на наш взгляд, главные: сильная конкуренция, высокие входные барьеры, быстрая смена технологий, короткий цикл жизни продукта, наукоемкость продукции. Реалии сегодняшнего дня таковы, что многим странам гораздо выгоднее иметь филиалы крупных мировых производителей автомобилей, чем финансировать собственную национальную корпорацию. А то, что автомобильные концерны не раз спасались благодаря правительственной поддержке и среди них, например, известная

фирма «Крайслер», - это исторический факт. Очевидно также и то, что некоторые автомобильные компании являются государственной собственностью. К ним относятся, к примеру, французская «Рено», германская «Фольксвагенверк» (отчасти государственная).

Сказанное, однако, не означает, что мелкие и средние капиталы в автомобильной промышленности не находят своего применения. В настоящее время любая крупная фирма, выпускающая конечный продукт – автомобили, нуждается в сотнях, а то и тысячах поставщиков промежуточного продукта. Вот в эти сферы и устремляется мелкий и средний капитал, который иногда способен оперировать в международном масштабе, обслуживая сразу несколько компаний из разных стран.

Стратегические альянсы в автомобильной промышленности – явление широко распространенное в последнее время. Как и подобает любому союзу, здесь присутствует вся гамма межфирменных связей – от акционерных до неакционерных. Компании, налаживая отношения, друг с другом, остаются, тем не менее, конкурентами, а рамки стратегических альянсов в любой момент могут быть расширены, вовлекая в них новых участников, появление которых иногда воспринимается как полнейшая неожиданность. Точно так же порой альянсы распадаются, оставляя под вопросом судьбу многих совместных начинаний. Рассмотрим, однако, это на конкретных примерах.

Крупнейшая транснациональная корпорация мира

«Дженерал моторз» в последнее время ищет пути сближения с другими ведущими фирмами. Как уже отмечалось, в 1983 году между «Дженерал моторз» и «Тойотой» было подписано соглашение о строительстве совместного предприятия, где каждой стороне принадлежало по 50% акционерного капитала. Это предприятие («НАММИ») ныне успешно функционирует. Американская компания рассчитывает таким образом адаптировать японскую систему менеджмента, а японская сторона сможет воспользоваться опытом партнера в маркетинге. «Дженерал моторз» также владеет 34% акционерного капитала другой японской компании «Исудзу», что позволяет наладить двум корпорациям партнерские отношения. Автомобили американской компании сбываются в Японии с использованием распределительной сети «Исудзу». Кроме того, в 1987 году было образовано совместное предприятие двух фирм в Великобритании по производству фургонов, где американской стороне принадлежит 60% акционерного капитала, а японской — 40%. «Дженерал моторз» владеет 5% акций корпорации «Судзуки моторз», от которой получает технологию для миниавтомобилей. Последняя, в свою очередь, получает поддержку американской фирмы на рынке США. Это позволило «Дженерал моторз» войти в косвенную связь с компанией «Вольво», которая владеет частью акционерного капитала «Судзуки моторз». Возможно, такое сближение на базе японской корпорации явилось причиной более основательного сотрудничества

«Дженерал моторз» и «Вольво». В 1986 году было организовано совместное предприятие в США по производству тракторов, где большая доля акционерного капитала (65%) принадлежит шведской фирме. Среди других связей «Дженерал моторз» отметим покупку 65% акционерного капитала компании «Лотус» (Великобритания) в 1985 году и совместное предприятие на паритетных началах с южнокорейской фирмой «Дейву», созданное в 1984 году. Столь многочисленные связи «Дженерал моторз» свидетельствует о стремлении корпорации к поиску путей сотрудничества с потенциальными конкурентами. Таким образом, можно говорить о стратегическом альянсе фирм, образованном вокруг американской компании.

Не отстает от «Дженерал моторз» и другая ведущая компания США «Форд мотор». Главным союзником этой американской корпорации является японская фирма «Мазда» («Тое когио»). Стратегический альянс между двумя корпорациями стал складываться с конца 70-х годов, когда в 1979 году «Форд» приобрел 25% акционерного капитала «Мазды», после чего последняя начала поставлять «Форду» некоторые узлы и детали, а также воспользовалась фирменным знаком американской компании для сбыта своей продукции. В 1984-85 годах сфера совместных действий расширилась. Фирмы стали создавать совместные предприятия в третьих странах («Форд Лейсер» (Мексика), «Мазда Фемилия» (Тайвань)). Как отмечают многие эксперты, кульминацией сотрудничества двух

фирм явился совместный проект в Южной Корее. Согласно этому проекту южнокорейская корпорация «Киа моторз» стала производить автомобили «Фестива» при техническом содействии «Мазды», которые затем отправляются в США и сбываются «Фордом». Министерство внешней торговли Японии расценивает этот проект как наиболее крупный из всех предыдущих, которые были заключены между конкурирующими фирмами США и Японии. Недавно «Форд» еще раз проявил себя как преданный партнер, оказав техническую помощь «Мазде» в строительстве нового предприятия в местечке Флэт Рок (шт. Мичиган). Правда, имеется предположение, что «Форд» намерен приобрести это предприятие в будущем. Президент американской корпорации Ф.Е.Бентон считает, что взаимоотношения с «Маздой» уникальны: «Мы и японцы – члены одной семьи. Что касается других, то они всего лишь друзья»¹. Однако это не мешает «Форду» налаживать связи с другими фирмами. Полнейшей неожиданностью для многих стало намерение «Форда» сотрудничать с другой японской компанией «Ниссан». Фирмы, в частности, планировали построить в США предприятие по производству минифургонов при техническом содействии «Ниссана». Помимо этого, компании поставляют друг другу грузовые автомобили, рассматривается возможность строительства совместного предприятия в Европе. Вероятно, сотрудничество «Форда» с «Ниссаном» и «Маз-

¹ «Fortune», 1989, Vol.119, No.7, p.57.

дой» явилось причиной сближения двух японских фирм. Между ними было подписано соглашение об образовании совместного предприятия «Джетке» в Японии по производству автоматических трансмиссий, где «Ниссан» и «Мазда» владеют соответственно 65% и 35% акционерного капитала. Что касается «Форда», то его стратегические цели не замыкаются только лишь на японцах. В июле 1987 года «Форд» и «Фольксвагенверк» договорились о создании совместного предприятия «Аутолатина» в Южной Америке для координации бразильских и аргентинских предприятий обеих корпораций. Ныне завод «Форда» в Аргентине занят сборкой автомобилей немецкой фирмы, а компании разрабатывают общий двигатель для своих перспективных моделей на предприятии в Бразилии. Имеются связи у «Форда» и с некоторыми другими корпорациями. Например, «БМВ-Стейр» (совместное предприятие «БМВ» и «Стейр-Даймлер-Пуш») снабжает американскую корпорацию дизельными компонентами, «Пежо/Ситроен» - дизельными двигателями. В целом можно говорить о стратегическом альянсе нескольких корпораций, где очевидна цементирующая роль «Форда».

Третья автомобильная корпорация США «Крайслер», пережившая в последние годы бурные потрясения, похоже ныне оправилась от неудач и все более втягивается в стратегические альянсы с другими фирмами. Главным союзником «Крайслера» является японская компания «Мицубиси моторз», где американская сторона владеет 25%

акционерного капитала. Это позволяет ей реализовывать продукцию японской фирмы под своей торговой маркой в США. Помимо этого, две фирмы создали совместное предприятие в США по сборке автомобилей на паритетных началах, которое в 1988 году произвело 180 тыс. автомобилей. «Мицубиси моторз» также поставляет «Крайслеру» четырехцилиндровые двигатели (равно как и «Фольксвагенверк») для его модели «К». Американская компания имеет также связи с «Пежо/Ситроен» (владеет 15% акций корпорации), что в свое время помогло «Крайслеру» получить займ на 100 млн. долл. от французской фирмы. В свою очередь «Пежо-Ситроен» получил доступ на американский рынок. «Крайслер», вдобавок, имеет совместное предприятие (50х50) в Южной Корее с фирмой «Самсунг» по производству автомобильных частей. Что касается «Мицубиси моторз», то она владеет 15% акционерного капитала южнокорейской компании «Хендай» и снабжает последнюю компонентами и технологией для производства автомобилей, экспортируемых в США и Канаду. Помимо этого, японская корпорация наладила связи с «Даймлер Бенц». Не так давно обе фирмы объявили о желании создать совместные предприятия для продажи автомобилей «Мерседес», грузовиков и автобусов в Японии. С 1984 года «Мицубиси моторз» и «Даймлер Бенц» совместно производят грузовые автомобили в Испании. Таким образом, и здесь намечается альянс нескольких фирм, стержнем которого может стать партнерство

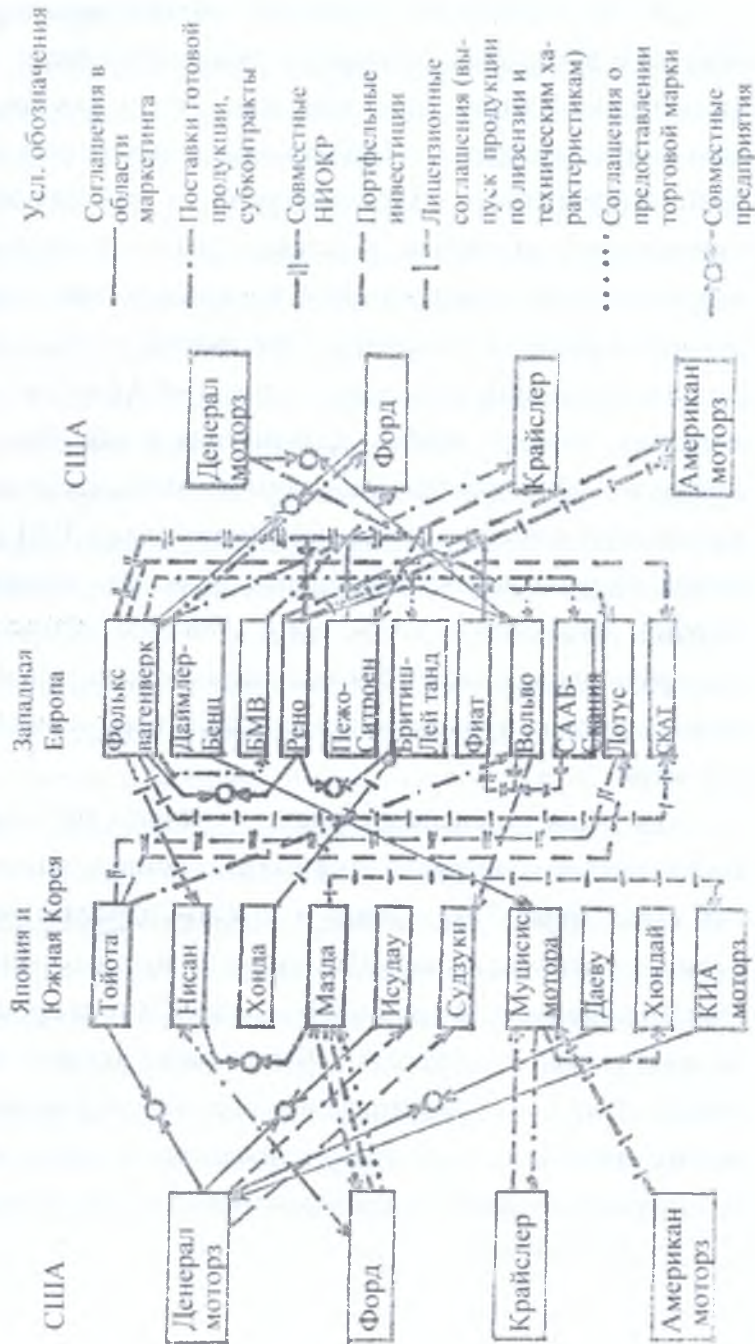
«Крайслер» – «Мицубиси моторз».

Большой интерес к взаимному сотрудничеству у европейских фирм. Французская «Рено» в настоящее время обладает 49,9% акций корпорации «Америкэн моторз», а последняя при содействии французской стороны выпускает модель под названием «Альянс». В конце 70-х годов – начале 80-х наметился союз «Рено» и «Вольво». В отдельные годы «Рено» обладал до 15% акционерного капитала шведской компании (правда, в 1985 году «Вольво» выкупил эту долю). «Вольво» с 1980 года продает автомобили французской фирмы в Швеции и других скандинавских странах. Эти две компании, а также «Пежо-Ситроен» с 1971 года совместно выпускают двигатели на предприятиях во Франции, где каждая сторона обладает 33 % акционерного капитала. «Рено» активно сотрудничает и с другими фирмами. В 1980 году было подписано соглашение с британской компанией «Бритиш лейланд» о совместном производстве двигателей и коробок передач. С 1983 года «Рено» и «Фольксвагенверк» совместно производят автоматические трансмиссии. Сотрудничество с «Бритиш лейланд» позволило «Рено» войти в косвенную связь с японской «Хондой», которая активно взаимодействует с британцами на неакционерной основе (передача технологии по производству автомобиля «Триумф»). Таким образом, крупнейшая французская компания «Рено» образовала стратегический альянс с несколькими фирмами.

Другая европейская компания «Фольксвагенверк», начиная с 80-х годов, активно сотрудничает с ведущими корпорациями мира. Так, немецкая фирма поставляет автоматические трансмиссии «Форду» (также имеет совместное предприятие «Аутолатина», о котором уже отмечалось выше); дизельные двигатели – компании «Вольво»; двигатели – «Крайслеру» (с 1979 года «Фольксвагенверк» прибрал к рукам 2/3 операций этой американской корпорации в Бразилии); тормозные системы «СААБ-Скании»; листовой металл – «БМБ»; трансмиссии – для «Бритиш Лейланд». «Фольксвагенверк», помимо этого, тесно взаимодействует с «Рено», «Ниссаном» (последняя с 1981 года занята сборкой автомобилей марки «Сантана» немецкой фирмы), испанской «СЕАТ», где с 1986 года «Фольксвагенверку» принадлежит 75% акционерного капитала и которая производит автомобили по лицензиям немецкого партнера.

Еще одна европейская фирма – «Фиат» (Италия) – имеет тесные кооперационные связи с компаниями многих стран мира. Так, «Фиат» и «Пежо-Ситроен» имеют совместное предприятие в Италии на паритетных началах (50х50) под названием «СЕВЕЛ», где с 1978 года производятся грузовые автофургоны. «Фиат» также активно взаимодействует с «Пежо-Ситроен» и «Рено» для разработки нового двигателя; с «Фольксвагенверком» и «Вольво» – для разработки новых видов автоматических трансмиссий; с «СААЮ-Сканией» – в области дизайна.

Межфирменные связи крупнейших автомобильных компаний мира



Помимо этого, имеются кооперационные связи с фирмой «Робогейт» для производства автомобильных каркасов, а также с компанией «ЛАМ систем» – для разработки новой технологии по выпуску двигателей.

В 80-е годы наметился прорыв ведущих японских компаний в Европу и Америку. В условиях ожесточенной конкуренции со стороны европейских и американских фирм японские корпорации вынуждены были заключать соглашения о сотрудничестве, получая тем самым поддержку национальных правительств. О сотрудничестве американских и японских фирм уже отмечалось. Велико желание у японских фирм найти подходящего европейского партнера.

Особенно здесь усердствуют такие корпорации, как «Тойота», «Ниссан», «Хонда», «Мицубиси моторз» и др. так, начиная с 80-х годов «Тойота» стала поставлять компании «Вольво» автоматические трансмиссии, затем подписала соглашение с британской корпорацией «Лотус» с сотрудничестве в области НИОКР (позже «Тойота» приобрела 16,5% акционерного капитала этой компании); «Ниссан» активно сотрудничает с «Фольксвагенверком» и «Мотор Иберикой», которую уже подчинила своему Контролю; «Хонда» кооперирует с «Бритиш лейланд» в сфере передачи технологии; «Дайхацу» снабжает итальянскую «Инносенти» однолитровыми двигателями.

Сотрудничество в автомобильной промышленности ведущих корпораций стало настоящей необходимостью перед лицом глобальной конкуренции. Стратегические альянсы здесь призваны смягчить конкурентную борьбу, уменьшить риск потерь и наладить производство на глобальную перспективу.

Стратегические альянсы в радиоэлектронной промышленности. Эта отрасль промышленности характеризуется высокими технологиями, наукоемкостью продукции, быстрой сменой продукта. Здесь сосуществуют фирмы-гиганты: наподобие «ИБМ», и огромное количество мелких венчурных фирм, подчас финансируемых крупными для последующего их поглощения. Но есть исключения, когда мелкая компания добивается больших успехов на базе применения оригинальной технологии. В целом конкуренция в этой отрасли достаточно сильна, вследствие чего фирмы временами объединяются для совместных действий против третьих лиц или же для снятия напряженности во взаимоотношениях между собой. Обратимся, однако, к примерам.

На протяжении многих лет первой корпорацией отрасли является американская «Интернэшнл бизнес мэшинз» (или коротко «ИБМ»). В 1989 году корпорация занимала четвертое место среди 500 ведущих корпораций мира, а ее объем продаж составлял 63,4 млрд.долл. Особенность этой корпорации в том, что она часто становилась объектом совместных атак со стороны других фирм отрасли. Но несмотря на это «ИБМ» развивается и ныне

имеет множество филиалов в различных странах. 80 % от объема продаж фирмы составляет электронная продукция. Основная сфера деятельности – производство, сбыт и обслуживание компьютерной техники. В последние годы «ИБМ» перед лицом ожесточившейся конкуренции вынуждена заключать стратегические альянсы с другими фирмами. Недавно велись переговоры с южнокорейской фирмой «Хендай» о строительстве совместного предприятия по производству персональных компьютеров. Также был создан своеобразный альянс «ИБМ» и трех японских компаний: «НТТ», «Мацушита» и «Мицубиси», где стороны обменивались достижениями в области компьютерной техники. Этот союз был направлен в первую очередь против другой американской компании – «АТ&Т». Налажены межфирменные связи с корпорацией «Интел». Последняя производит микропроцессоры для персональных компьютеров «ИБМ», который в свою очередь помог в финансировании важного проекта «Интела». «ИБМ» имеет соглашения с итальянской корпорацией «СТЕТ» и «НТТ» (Япония) для совместной разработки системы послесбытового обслуживания компьютерных сетей. Помимо этого, у «ИБМ» есть совместное предприятия со шведской фирмой «Эрикссон» в области НИОКР. В 1983 году американский гигант закупил 15% акций корпорации «Рольм» (США), производителя телефонов, чтобы производить комбинированные компьютерные и телефонные системы. В 1985 году «ИБМ» приобрел 18% акционерного капитала

фирмы «Эм-си-ай коммюникейшнс» (США), для того чтобы создать глобальную систему связи компьютеров. Американский гигант также активно сотрудничает с компанией «Майкрософт» в области программного обеспечения ЭВМ, который взамен получает доступ на рынки, где господствует «ИБМ». Таким образом, межфирменные связи доказывают невозможность функционирования даже крупнейшей фирмы без союза с конкурентами.

Существование крупного и сильного производителя в лице «ИБМ» толкает фирмы на объединение усилий для борьбы с ним. Из множества альянсов, направленных против американского гиганта, приведем лишь один. Так, три фирмы: «Бюлль» (Франция), «Ханиуэлл» (США) и «NEC» (Япония) создали совместное предприятие, для того чтобы эффективнее конкурировать с гигантами «ИБМ» и «Диджитл экуипмент» (США) в области компьютерной техники.

Характерно, что корпорации радиоэлектронной промышленности, создавая альянсы, стараются включить в них представителей со всех трех основных центров экономического развития: США, Западной Европы и Японии. К примеру, компания «Сони» в Японии имеет тесные связи с «Тосибой» и «Санио», в Америке — с «Зенитом» и «Сирс», что дает ей возможность контролировать 35% местного рынка; в Европе — с компаниями «Фишер» (Великобритания), «Некерман» (ФРГ) и «Вегей» (Испания) и контролирует 23% рынка.

Интересен пример завоевания лидирующих позиций

на рынках других стран японской корпорации «Мацушита». В Америке она контролирует 15% рынка соответствующей продукции собственными силами и 45% как поставщик оригинального оборудования для таких гигантов, как «Дженерал электрик», «Монтгомери Ворд» и др. В Европе филиал «Мацушита» поглотил уже 68% рынка, причем 35% контроля осуществляется благодаря стратегическим альянсам с ведущими европейскими корпорациями, в основном через те же поставки оригинального оборудования «ЕМИ» и «Торн» (Великобритания), «Телефункену» (ФРГ), «Томсон Си-Эс Эф», «Саба» (Норвегия), «Гренада» (Испания).

Некоторые электронные фирмы предпочитают неакционерные формы межфирменных связей акционерным и строят стратегические альянсы на этой основе. Так, вторая по объемам продаж электронная корпорация США (12,8 млрд.долл. в 1990 г.) «Диджитл экуипмент корпорейшн» («ДЭК») подписала соглашение с фирмой «Тэнди», по которому последняя будет разрабатывать и выпускать персональные компьютеры по техническим характеристикам «ДЭК», а «Диджитл экуипмент» берется организовать их продажу по своей торговой маркой. В 1983 году «ДЭК» и фирма «Войсмейл интернэйшнл» подписали соглашение, по которому продукция последней будет продоваться в комплекте с PDP-II и YAX-II «Диджитл экуипмент». А совсем недавно корпорация «ДЭК» решила сотрудничать с ведущей американской компанией в области телекомму-

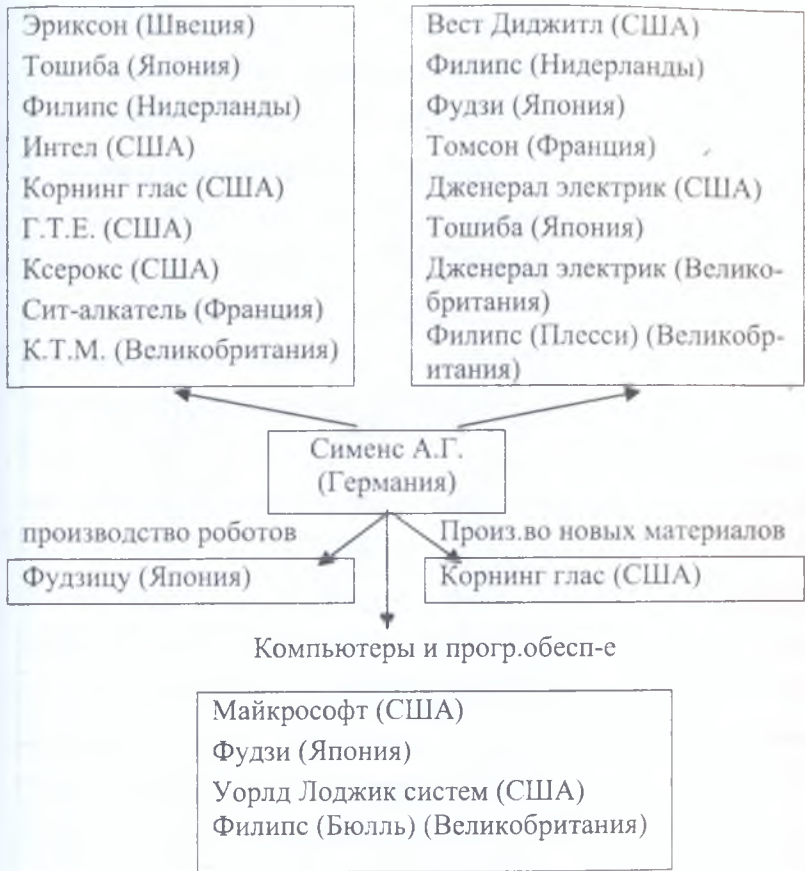
никационного оборудования «АТ&Т». Луис Левик, один из головных управляющих «Диджитл экуипмент» считает, что звуковое обеспечение в компьютерных системах так же значимо, как и электронные компоненты, а сотрудничество с «АТ&Т» позволит достичь прогресса в чистоте звука. В свою очередь представитель «АТ&Т» отмечает необходимость модернизации средств коммуникации, оснащения их новейшей компьютерной техникой¹. Помимо того, у «Диджитл экуипмент» складываются взаимоотношения с ведущими – производителями персональных компьютеров, такими, как «Эппл компьютер», «Эштон-Тэйт», «Компак», «Тосиба», «Оливетти». Такое взаимодействие обеспечивает возможность обмена файлами и информацией между настольными системами и прикладными программами, работающими под различными операционными системами.

В настоящее время ТНК налаживают связи с компаниями, продукция которых может быть в перспективе применена для собственных нужд. Так происходит образование стратегических альянсов по типу вертикальной квазиинтеграции или Х-коалиции. На рис. 11 схематически изображены межфирменные связи германской корпорации «Сименс А.Г.», откуда видно, что эта фирма активно сотрудничает с компаниями по производству компьютеров, роботов, телекоммуникационного оборудования, полупроводники, новых материалов (см. рисунок 11).

¹ Electronic business; 28, may, 1990, p.38.

Рисунок 11

Международные кооперационные связи компании
«Сименс А.Г.» за 1984-1987 телекоммуникационное
оборудование произ.во полупроводников



Источник: Банк данных центра ООН по ТНК, основанный также на ежегодных отчетах корпораций; TNC in World Development: Trends and Prospects., Op.cit., p.58.

Если обобщить статистический материал по межфирменным соглашениям ТНК различных стран в области электроники и информатики за определенный период, то можно получить следующую таблицу:

Таблица 11

**Межфирменные соглашения в области
информационной технологии за 1984-1986 годы**

Страна	Фирма	Число соглашений
Бенилюкс	Филипс	26
	Все фирмы (5)	32
Франция	ЖКЭ	34
	Бюль	27
	Томсон	21
	МАТРА	19
	Все фирмы (70)	210
ФРГ	Сименс	24
	Все фирмы (17)	48
Италия	Оливетти	36
	Все фирмы (10)	64
Япония	Фудзицу	8
	Тосиба	5
	НЕК	3
	Все фирмы (16)	32
Великобритания	ИКЛ	16
	Плесси	9
	Бритиш телеком	8
	Все фирмы (27)	75
США	АТ&Т	14
	Контрол дейта	12
	ИМБ	9
	Все фирмы (91)	157

Источник: TNC in World Development: Trends and Prospects., Op.cit., p.62.

Среди множества альянсов в 80-е годы особо выделялся глобальный союз «АТ&Т» - «Оливетти» - «Тосиба», который пережил взлеты и падения. Американский гигант в области телекоммуникационного оборудования в начале 80-х годов почувствовал острую необходимость в новых технологиях. Помимо этого, «АТ&Т» необходимо было укрепиться на рынке Западной Европы, куда стремительно проникали ее основные конкуренты и в первую очередь «ИБМ». Поэтому «АТ&Т» установил партнерские отношения сразу с двумя европейскими компаниями: итальянской «Оливетти» и нидерландской «Филипс». После переговоров с «Оливетти» последний способствовал созданию рынка для продукции «АТ&Т» в Западной Европе, а взамен американская сторона обязалась продавать компьютеры «Оливетти» под своей маркой. В 1986 году «АТ&Т» владел 25% акционерного капитала «Оливетти», была выработана совместная стратегия действий. Следует отметить, что инициатором расширения стратегического альянса двух фирм выступала итальянская сторона, которая шла на определенные уступки. Скажем, было создано совместное предприятие с акционерным капиталом в 254 млн.долл. (финансировало «джойнт венчур» «Оливетти»), что в какой-то степени ослабляло финансовое положение итальянской компании, но имело целью убедить американскую сторону в целесообразности поддержания долговременных связей¹.

¹ International Management., N.Y., 1986, April, p.27.

Начиная с 1983 года «АТ&Т» имеет межфирменные связи с «Филипс», что позволяет расширить рынок сбыта американской компании. Наиболее существенным в этом отношении стало образование совместного предприятия, которое было призвано способствовать захвату рынка сбыта передающих устройств и светового оборудования. «АТ&Т» также получила оригинальную технологию по производству электронных компонентов. Что касается «Филипс», то партнерство с «АТ&Т» позволило сохранить рыночную долю голландской компании на американском рынке (примерно 27% от общего объема продаж «Филипс»)¹. Американский гигант установил также связи с японской корпорацией «Тосиба»: в частности, стороны договорились об обмене опытом в производстве телефонных аппаратов. Помимо этого, «АТ&Т» в 1988 году владел 20% акций фирмы «Сан майкросистемз» (США), были установлены партнерские отношения с «Диджитал экуипмент корпорейшн». Эти связи с компьютерными фирмами были направлены на широкое внедрение электроники в продукцию «АТ&Т».

Корпорация «Оливетти» рассматривает соглашения о сотрудничестве с другими компаниями как неотъемлемую часть глобальной стратегии. Президент корпорации Карло де Бенедетти считает, что «удачи можно достичь посредством альянсов, которые открывают доступ на каждый глобальный рынок»¹. В 80-е годы «Оливетти» подписала соглашения о сотрудничестве в области телекоммуникации, роботов, микропроцессоров, конторского оборудования.

¹ Harvard Business Review. – Boston, 1986, Vol.64, No.2, p.137.

ния, программного обеспечения с такими корпорациями, как «Ноузерн Телеком» (Канада), «Тошиба» (Япония), «Вестингауз электрик» (США), «Бюлль» (Франция), «Канон» (Япония), «Электроник Дейта системз» (филиал «Дженерал моторз»), ну и, конечно, с «АТ&Т». Особенно интересны взаимоотношения «Оливетти» и «Тошибы». В 1986 году последняя обладала 20% акционерного капитала фирмы «Оливетти корпорейшн оф джапан» («ОКД»), что приносило около 110 млн.долл. дохода в год. В свою очередь «Тошиба» обязалась снабжать «ОКД» базовыми компонентами и оригинальным оборудованием для выпуска соответствующей продукции в течение 4 лет. На наш взгляд, здесь можно особо выделить феномен сотрудничества двух крупных фирм посредством своих филиалов, которые получают определенную самостоятельность в принятии решений. Это еще более усиливает процесс транснационализации капитала в производстве. Стратегический альянс с «Тошибой» позволяет «Оливетти» получать определенные преимущества для завоевания японского рынка. В 1986 году оборудование, продаваемое «Оливетти» «Тошибой», составляло 60% от оборудования, продаваемого «Тошибой» японским компаниям².

Однако стратегический альянс «АТ&Т» - «Оливетти» - «Тошиба» не имел успеха прежде всего из-за разрыва отношений между «АТ&Т» и «Оливетти». Корни этого конфликта уходили во взаимоотношения двух западноевропейских фирм: «Оливетти» и «Филипс». «Филипс», надеясь на тесные связи с «АТ&Т» в области конторского

¹ International Management., N.Y., 1986, April, p.22.

² International Management., N.Y., 1986, April, p.30.

оборудования, был возмущен связями последней с «Оливетти». Возможно взаимная неприязнь и послужила причиной того, что ни одна из двух европейских компаний не инвестировала достаточно капитала в упрочение стратегического альянса с «АТ&Т». Руководители американской корпорации объясняют свой разрыв с «Оливетти» трудностями в согласовании целей и управлении совместными проектами¹. Несколько иные причины способствовали неэффективности совместного предприятия «АТ&Т» и «Филипс». Голландская корпорация не инвестировала капитал в модернизацию продукции «джойнт венчур» (см. таб. стр.197).

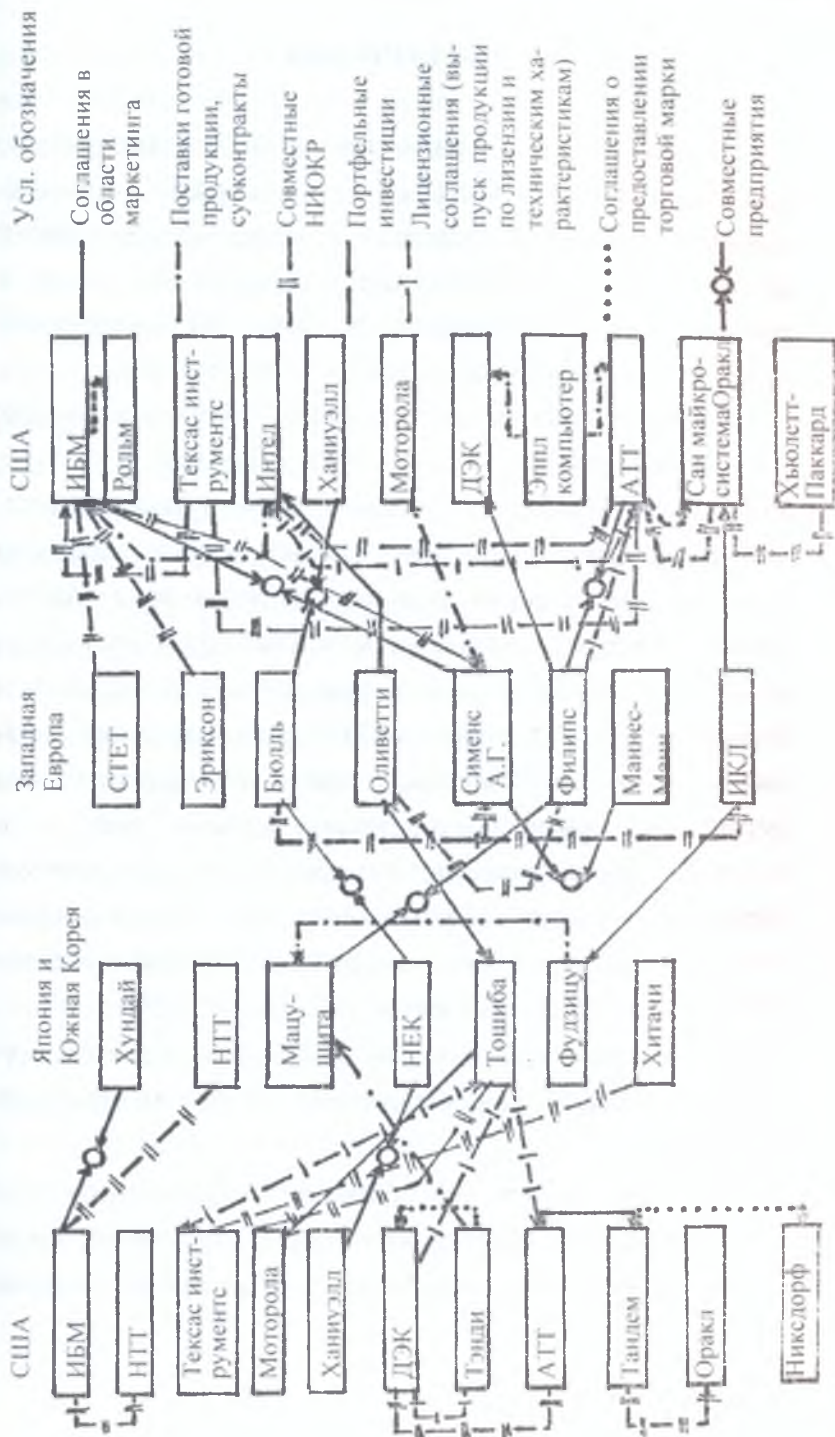
Все это привело к тому, что после четырех убыточных лет «Филипс» уменьшила свою долю в акционерном капитале до 40% и передала свои функции по оперативному контролю американской стороне².

Таким образом, стратегические альянсы не всегда могут иметь успех. Неудачи связаны с множеством причин, среди которых следует выделить такие, как: различия в стратегии, базовых технологиях, философии менеджмента и т.д. Помимо этого, разрыву могут способствовать взаимные обиды, связанные с конкуренцией. Но все же, несмотря на все противоречия, в 80-90-е годы стратегические альянсы транснациональных корпораций развивались и имеют неплохие перспективы на будущее.

¹ Fortune. – N.Y., 1989, Vol.119, No.7, p.60.

² Fortune. – N.Y., 1989, Vol.119, No.7, p.60.

Межфирменные связи крупнейших радиоэлектронных компаний мира



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных условиях наблюдаются новые тенденции в мирохозяйственных отношениях, растет взаимозависимость хозяйств, появляются новые формы связей между компаниями различных государств, что ведет к качественным изменениям в развитии всемирного хозяйства как целостной экономической системы.

Большое влияние на развитие мирохозяйственных связей оказывает деятельность транснациональных корпораций. В 80-90-е годы, вследствие драматических изменений в системе мирового капиталистического хозяйства (падение темпов роста экономик ведущих капиталистических государств, усиление международной нестабильности, рост протекционизма, ужесточение конкурентной борьбы и т.д.), деятельность ТНК приобрела более динамичный характер. В настоящее время транснациональные фирмы ищут новые способы индивидуального роста в сочетании с традиционными. Это привело к изменению содержания процесса транснационализации: традиционное представление о ней как о внешнеэкономической экспансии одностранного капитала (преимущественно посредством прямых инвестиций) дополняется взаимодействием разностранного капитала на базе межфирменных связей.

ТНК во многом способствовали образованию глобального рынка с олигополистической структурой, когда реально господствуют несколько крупных производителей

того или иного вида продукции. Это еще более усложнило конкурентную борьбу. В сущности, олигополия, с одной стороны, предполагает жесточайшую конкуренцию между фирмами-олигополистами, а с другой стороны, тенденцию к объединению усилий для обуздания этой конкуренции. И это вполне объяснимо, так как фирмы-олигополисты хотят застраховать себя от возможных посягательств новых конкурентов, будь то крупные транснациональные корпорации других отраслей, пытающиеся путем скупки компаний внедриться на новые рынки, или мелкие и средние фирмы, которые активно используют новую технологию для быстрого роста. Таким образом, можно выделить два момента, характерных для олигополии: конкуренцию и сотрудничество.

Межфирменное сотрудничество ТНК, хотя и призвано ослабить чрезмерную конкурентную борьбу, тем не менее, не ликвидирует стимулирующую роль конкуренции, а, наоборот, ведет к дальнейшему ее усложнению. Межфирменные связи в какой-то степени даже ослабляют тенденцию к монополизации, так как служат альтернативой слияниям и поглощениям.

В 80-90-е годы среди множества форм межфирменных связей транснациональных корпораций наиболее динамично развивались те, которые предполагали сотрудничество на равноправной основе. К таким формам можно отнести совместное предпринимательство, консорциумы, перекрестное лицензирование, обмен управленческими кадрами и т.д. Основными причинами развития этих форм

стали желание ограничить конкуренцию, разделить риск между партнерами, достичь экономии на масштабах производства. Особое значение приобретает эффект «синергизма», когда результат от сложения сил нескольких производителей превосходит по своему значению сумму индивидуальных результатов каждой из сторон.

В настоящее время транснациональные корпорации все чаще сталкиваются с проблемой глобальной конкуренции, которая представляет собой сложный и противоречивый процесс. Развитию глобальной конкуренции во многом способствовали сами же ТНК, деятельность которых привела к нивелировке объема и характера потребностей на ведущих мировых рынках (к таким рынкам в первую очередь относятся североамериканский, западноевропейский и восточноазиатский (включая Японию)). Выравнивание уровня потребностей в рамках «триады» позволило фирмам успешно соперничать не только в стране базирования, но и далеко за ее пределами. Важной характеристикой глобальной конкуренции является глобальная стратегия. Транснациональные корпорации ныне не стремятся любой ценой максимизировать прибыль. Глобальная стратегия предполагает возможность убытков в течение ряда лет для того, чтобы использовать стратегические преимущества, вырисовывающиеся в отдаленном будущем. Существенной чертой глобальной стратегии является то, что фирма должна проникать на все основные рынки одновременно. В условиях глобальной конкуренции отмечается также тенденция к ослаблению неокolonиальных мотивов деятельности ТНК. В 80-90-е ТНК все

больше внимания уделяют основным рынкам капиталистических государств, где высока покупательная способность и существует широкий набор потребностей. В то же время поток инвестиций в развивающиеся страны относительно сократился (за исключением новых индустриальных стран, весьма небогатых природными ресурсами). Это означает, что ТНК уже не в такой степени, как прежде, привлекают наличие дешевой рабочей силы и сырьевых запасов.

В последние годы в практике транснациональных корпораций получило распространение такое явление, как стратегические альянсы. Основной причиной их появления стали усложнение конкурентной борьбы, рост издержек производства в связи с наукоемкостью продукции, глобализация бизнеса и т.д. Стратегические альянсы представляют собой «паутину» межфирменных связей на акционерной и неакционерной основе, которая связывает партнеров в единое целое и способствует согласованию их стратегических целей. Такие альянсы наибольшее распространение получают в отраслях с коротким циклом жизни продукта и высокими затратами на НИОКР.

Межфирменные связи транснациональных корпораций представляют большой интерес для отечественных фирм и организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. Опыт налаживания межфирменных связей может быть полезен как с точки зрения внешнеэкономической стратегии нашей страны, так и в вопросах привлечения иностранного капитала для решения внутрихозяйственных проблем.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ
ЛИТЕРАТУРЫ**
(статьи, монографии, публикации и т.д.)

1. Артемьев И.В. Американский капитализм и передача технологии (международно-экономические аспекты). М.: Наука. 1980, 192с.
2. Астапович А.З. Международные корпорации США: тенденции и противоречия. М.: Наука. 1978. 192с.
3. Астапович А.З. Транснациональный капитал США в мировом хозяйстве. М.: Наука. 1990. 200с.
4. Беликова Н. Консорциум – новая форма объединения внешнеэкономической и производственной деятельности. Внешняя торговля. М., 1989. №6. с.20-22.
5. Белоус Т.Я. Международные монополии и вывоз капитала. М., 1982. 320с.
6. Белоус Т.Я. Международные монополии и вывоз капитала. М.: Мысль. 1972. 280с.
7. Беневоленский В.Б. Рисковое предпринимательство в США. Экономические науки. М., 1989. №0. с.65-71.
8. Березной А. Особенности конкурентной борьбы ТНК. МЭиМО. М., 1986. №5. с.123-131.
9. Березной А.В. Международные компании развивающихся стран М.: Наука. 1986. 208с.
10. Березной А.В. Транснациональные корпорации на рынках развивающихся стран: ограничительная деловая практика. М.: Наука. 1985. 200с.

11. Быкова А., Шмелев Н. Кокуренция и кооперация на мировых рынках «высокой технологии». МЭМО. М., 1986. №9. с.58-69.
12. Власов Г.Н. Международный бизнес французских монополий. М.: Международные отношения. 1986. 160с.
13. Власть крупного капитала. Отв.ред. Хесин Е.С., Шеннаев В.Н., Юданов Ю.И. М.: Мысль. 1987. 336с.
14. Вознесенская Н.Н. Смешанные предприятия как форма международного экономического сотрудничества. М., 1986. 184с.
15. Всемирное хозяйство – сфера борьбы и сотрудничества. Под ред. Фаризова И.О. М.: Изд-во МГУ, 1984. 320с.
16. Галкин А.А., Котов В.Н., Красин Ю.А., Меньшиков С.М. Капитализм сегодня: парадоксы развития. М., 1989. 320с.
17. Герчикова И.Н. Международные производственные и научно-технические связи капиталистических фирм. М., 1982. 82с.
18. Гливаковский А., Красильщиков В. Буржуазные теории транснациональных корпораций. МЭМО. М., 1986, №4. с101-111.
19. Глухарева Л.И. Западноевропейская интеграция и международные монополии. М.: Международные отношения. 1978. 272с.
20. ГМК США: монополистический капитал. Отв.ред.

- Любимов Л.Л. М.: Наука, 1989. 232с.
21. Голосов В.В. Мировая сеть финансовой эксплуатации. М.: Мысль, 1984. 184с.
 22. Голосов В.В. Мировая сеть финансовой эксплуатации. М.: Мысль, 1984, 184с.
 23. Диканский М.Г., Шильдкрут В.А. Международные монополии. М.: Мысль, 1966. 272с.
 24. Жарков В.В. Клуб 200. Транснациональные монополии: структура и эволюция. М.: Мысль, 1972. 304с.
 25. Железова В.Ф. Американские банки «дома» и за границей. М., 1983. 127с.
 26. Железова В.Ф. Власть под псевдонимом. М.: Мысль, 1988, 272с.
 27. Жучков В.Е. Новые формы конкурентной борьбы на рынке ЭВМ. БИКИ. М., 1988. №54. с.3-4.
 28. Завьялов П.С. Кооперация в мире капитала. Международные аспекты промышленного кооперирования. М.: Мысль, 1979. 216с.
 29. Завьялов П.С. Научно-техническая революция и международная специализация производства при капитализме. М.: Мысль, 1974. 336с.
 30. Завьялов П.С. Организация и управление международной кооперацией производства (опыт капиталистических промышленных компаний). М., 1987. 76с.
 31. Загладина С.М. Капиталистическая торговля сегодня. М.: Мысль, 1981. 240с.
 32. Иванов И.Д. Международные корпорации в мировой

- экономике. М.: Мысль, 1976. 216с.
33. Иванов И.Д. современная монополия и конкуренция. М.: Мысль, 1980. 256с.
 34. Империи финансовых магнатов (ТНК в экономике и политике империализма). Под ред. Иванова И.Д. М.: Мысль, 1988. 216с.
 35. Интернационализация производства и капитала: тенденция развития. Отв. ред. А.А.Чухно. Киев: Наукова думка, 1983. 272с.
 36. Как работают японские предприятия. Под ред. Мондена Я., Сибакавы Р., Такаянаги С., Нагао Т. М.: Экономика, 1989. 264с.
 37. Капитализм на исходе столетия. Под.ред. А.Н.Яковлева. М.:Изд-во политической литературы,1987. 464с.
 38. Качалин В.В. Принципы организации научно-производственных комплексов американских корпораций. МЭиМО. М., 1988. №12. с.34-46.
 39. Квасов А.Г. Финансовый капитал и финансовая олигархия Канады. Отв.ред. Баграмов Л.А. М.: Наука, 1989. 136с.
 40. Кириченко Э.В. Корпорация США в борьбе за внешние рынки сбыта. М.: Наука, 1981. 200с.
 41. Козырев А., Артюхин А. О «новых формах инвестиций» в развивающихся странах. МЭиМО. М., 1986. №1. с.121-127.
 42. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.:Прогресс, 1990. 736с.
 43. Кочеврин Ю. Крупная корпорация как объект иссле-

дования. МЭиМО. М., 1988. №11. с.19-31

44. Ленинская история империализма и актуальные проблемы капиталистической экономики. Под ред. Цаголова Н.А. М.: МГУ, 1981. 360с.
45. Маркс К. Капитал. Т.I. Соч. 2-е изд., т.23.
46. Маркс К. Капитал Т.III. Соч. 2-е изд., т.2, ч.1.
47. Маркс К. Нищета философии. Т.10, с.166.
48. Маркс К. Манифест коммунистической партии. Соч. 2-е изд., т.4.
49. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 гг. Соч. 2-е изд., т.46, ч.1.
50. Маркушина В.Л. Международные научно-технические связи в системе современного капитализма. М.: Мысль, 1972. 272с.
51. Мацейко Ю.М. Развивающиеся страны: проблемы ограничения деятельности транснациональных корпораций. Киев: Наукова думка, 1989. 180с.
52. Медведков С.Ю. Мировозрастные связи капитализма и экономика США. М.: Наука, 1988. 192с.
53. Международные монополии и рабочий класс. Отв. ред. Васильчук Ю.А., Ершов С. М.: Наука, 1976. 296с.
54. Мельников А., Огибин Ю., Герасимов В. Монополистический капитализм. Материалы к лекции. Экономические науки. М., 1989. №8, с.92-102.
55. Меньшиков С.М. Современный капитализм: экономика без будущего. М.: Мысль, 1986. 224с.
56. Миронов А.Н., Концепции развития транснациональ-

- ных корпораций. М.: Мысль, 1981. 160с.
57. Миронов А.Н., Ключников И.К. Кредитный механизм транснациональных корпораций. М.: Финансы и статистика, 1986. 176с.
 58. Монден Я. Тойота: методы эффективного управления. М.: Экономика, 1989. 288с.
 59. Морандо Ю. Что такое строительство «под ключ». МЭиМО. М.: 1987. №3. с.316-318.
 60. Морита А. Сделано в Японии. М.: Прогресс, 1990. 416с.
 61. Мусатов В.Т. Противоречия развития капиталистического хозяйства. Экономические науки. М.: 1988. №8. с.3-11.
 62. Мухопад В.И. Сквозь барьеры протекционизма. Лицензии в международном технологическом обмене. М.: Мысль, 1988. 144с.
 63. Наука и техника современного капитализма. Отв.ред. Седов В.И. М.: Мысль, 1987. 352с.
 64. Никитин С., Демидова Л., Степанова М. Монополия, олигополия конкуренция. МЭиМО. М.: 1989. №3. с.18-26.
 65. Никитин С., Демидова Л., Степанова М. Монополия, олигополия и конкуренция (статья вторая). МЭиМО. М.: 1989. №5. с.33-41.
 66. Новиков Р.А., Шишков Ю.В. Международная кооперация капиталистических фирм. М.: Мысль, 1972. 286с.
 67. Овинников Р.С. Сверхмонополии – новое орудие им-

- периализма. М.: Международные отношения, 1978. 216с.
68. Окумура Х. Предпринимательские группы в Японии. МЭиМО. М.: 1984. №4. с.71-81.
 69. Панченко В.И. Интернационализация производства и эволюция мировых торговых рынков. М.: Международные отношения, 1980. 216 с.
 70. Пашаев Ф.М. О роли совместных предприятий в развитии экономики. Экономика и жизнь. Баку, 1991. №1. с.27-32.
 71. Пашаев Ф.М. Портрет корпорации: «Диджитл экуипмент». США: экономика, политика, идеология. М.: 1991. №6. с.111-117.
 72. Плетнев Э.П. Космополитизм капитала и интернационализм пролетариата. М.: Международные отношения, 1974. 160с.
 73. Политико-экономические проблемы всемирного хозяйства. Под ред. Седова В.И. М.: Экономика, 1988. 288с.
 74. Пороховский А.А. Большой бизнес: путь к господству. М.: Мысль, 1985. 208с.
 75. Рекомендации по подготовке и обоснованию предложений о создании и деятельности совместных предприятий на территории СССР. Под ред. Н.П.Фаминского. М.: Внешторгиздат, 1990. 304с.
 76. Рид Э., Котлер Р., Гилл Э., Смит Р. Коммерческие банки. М.: Прогресс, 1983. 504с.

77. Рудакова И.Е. Методологические проблемы теории империализма. М.: МГУ, 1983. 168с.
78. Рудакова И.Е. Японский вызов американскому капиталу: уроки конкуренции. М.: Экономические науки, 1988. №2. с.71-80.
79. Савинов С.Ю. Электроника в США: конкурентная борьба и технический прогресс. США: экономика, политика, идеология. М.: 1989. №2. с.73-82
80. Саламова Н.К. Совместные предприятия в легковом автомобилестроении Западной Европы. БИКИ, 1987. №109. с.4-5.
81. Сергеев Ю.А. США: международный технологический бизнес. М.: Международные отношения, 1989. 208с.
82. Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. М.: Международные отношения, 1989. 384с.
83. Смирнова Е.Е., Хвалынская Н.В. Совместные капиталистические предприятия: причины возникновения и противоречия современного развития. Вестник МГУ. М.: 1987. серия6. Экономика. №2. с.45-54.
84. Смирнова Е.Е., Хвалынская Н.В. Совместные предприятия: закономерности возникновения и перспективы развития. М.: МГУ, 1988. 168с.
85. Смирнова С.А. ФРГ: новый этап промышленного развития. М.: Наука, 1990. 120с.
86. Совместные предприятия в практике международных

- экономических отношений. М.: Внешторгиздат, 1990. 120с.
87. Современный империализм: тенденции и противоречия. Под ред. Примакова Е.М., Мартынова В.А. М.: Наука, 1984. 304с.
 88. Современный капитализм: накопление и производительность труда. Отв. ред. Никитин С.М. М.: Наука, 1984. 304с.
 89. Современный капитализм: хозяйственный механизм и НТП. Отв.ред. Никитин С.М. М.: Наука, 1989. 264с.
 90. Столяров Ю., Хесин Е. Современный капитализм и неравномерность развития. МЭиМО. М.: 1987. №7. с.20-32.
 91. Субботин М.А. Монополистический капитал в энергетике США. М.: Наука, 1989. 128с.
 92. Ткаченко А.Н. Немонополистический сектор в условиях современного капитализма. М.: Наука, 1985. 164с.
 93. Транснационализация в современной капиталистической экономике: сущность, критерии, тенденции. МЭиМО. М., 1989. №2. с.26-40.
 94. Транснациональные корпорации в мировом развитии (третий обзор). Нью-Йорк: ООН, 1983. 604с.
 95. Транснациональный монополистический капитал и Африка. Отв.ред. Л.В.Гончаров. М.: Наука, 1989. 344с.
 96. Тягуненко В.Л. Международное разделение труда и развивающиеся страны. М.: Наука, 1976. 306с.
 97. Управление нововведениями и стратегия корпора-

- ций. Отв.ред. Миневрин И.Г. М.: ИНИОН, 1990. 176с.
98. Фаминский И.П. Влияние НТР на мировое капиталистическое хозяйство. М.: МГУ, 1976. 420с.
 99. Филиппов В.И. Мировое хозяйство: типы и закономерности развития. Киев: Вища школа, 1983. 256с.
 100. Хвалынская Н.В. Совместные предприятия в механизме воспроизводства монополистического капитала. Экономические науки. М., 1988. №11. с.56-63.
 101. Хмельницкая Е.Л. Очерки современной монополии. М.: Наука, 1971. 208с.
 102. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. М.: Прогресс, 1990. 256с.
 103. Чибриков Г.Г. Особенности экономического развития Японии в 80-е годы. М.; МГУ, 1988. 48с.
 104. Чибриков Г.Г. Роль современных международных монополий интернационализации капитала и производства. М.: МГУ, 1979. 176с.
 105. Чибриков Г.Г. Тенденции развития транснационального монополистического капитала. Экономические науки. М., 1988. №2. с.3-11.
 106. Шебанов А., Капустин В. Западная Европа – формы хозяйственных связей на частно-предпринимательском уровне. МЭиМО. М., 1986. №1. с.49-62.
 107. Шевченко Н.Ю. Японо-американские экономические отношения на современном этапе. М.: Наука. 1990. 208с.
 108. Шерешева М.Ю. Роль патентов и лицензий в конку-

рентной борьбе на мировом капиталистическом рынке. Вестник Московского университета. Серия 6 «Экономика». М., 1990. №1. с.41-49.

109. Шишков Ю.В. Капиталистическая экономика без компаса. М.: Политиздат, 1981. 192с.
110. Шмелев Н.П. Всемирное хозяйство: тенденции, сдвиги, противоречия. М.: Наука, 1987. 208с.
111. Юданов Ю.И. Экспорт капитала из Западной Европы. М.: Наука, 1980. 328с.
112. Яковлева Е. Международные капиталистические консорциумы. МЭиМО. М., 1986. №7. с.133-136.

Публикация зарубежных авторов

1. A survey of the motor industry. 'Economist'. 1988, Vol.303, No.7572. p.3-26.
2. Arrangement between joint venture partners in developing countries. UNCTC. N.Y.: UN, 1987, 43p.
3. Barrie G.J. 'Alliance: the new strategic focus'. 'Long range planning', Oxford, 1985, Vol.18, p.76-81.
4. Baumol W.J., Blinder A.S. 'Economics. Principles and poicy', 3-rd edition, N.Y., 1985. 849p.
5. Berge W. 'Cartels challenge to a Free World'. Washington, 1946. 266p.
6. Berhman J.N., Fisher W. 'Overseas R&D activities of transnational companies' Cambridge (Mass.), 1980. 344p.
7. Borg M. 'International transfers of managers in multinational corporations'. Uppsala, 1988. 141p.

8. British components for the West Germany car market. 'British business', 1987. 64p.
9. Buckley P.J. 'The Theory of the multinational enterprise' Uppsala, 1987. 64p.
10. Buckley P.J., Casson M. 'The economic theory of the multinational enterprise'. L., 1985. 236p.
11. Buckley P.J., Casson M. 'The future of the multinational enterprise. L., 1976. 116p.
12. Casson M. 'The firm and the market'. Oxford, 1987. 283p.
13. Caulkin S. 'Ford turns up Europe'. 'Management today'. L., 1988, July, p.38-44.
14. Caves R.E. 'Multinational enterprise and economic analysis'. Cambridge, 1982. 346p.
15. Clairmont F., Cavanagh J. 'Transnational corporations and global markets: changing power relations'. Sydney, 1984. 34p.
16. Clark Chr., Brennan K. 'Allied forces'. 'Management today', L., 1988. No.11. p.128-131.
17. Clegg J. 'Multinational enterprise and world competition'. L., 1987. 206p.
18. Coates N. 'The globalization of the motor vehicle manufacturing industry'. 'Planning review' Cambridge, 1989. Vol.17, No.1. p.34-39.
19. Cole Ch. L. Microeconomics: a contemporary approach. N.Y., 1973. 488p.
20. 'Competition in global industries'. Ed. By M.E.Porter. Boston: 'Harvard business school press', 1986. 581p.

21. 'Competition policy and joint ventures'. OECD, Paris, 1986. 111p.
22. Devlin G., Bleakley M. 'Strategic alliances – guidelines for success'. 'Long range planning'. Oxford, 1988, Vol.21, No.5, p.18-23
23. Deutsch M.F. 'Doing business with the Japanese', Ontario, 1983. 197p.
24. Dicken P. 'Japanese penetration to the European automobile industry: the arrival of Nissan in the United Kingdom'. 'Tijdschrift voor econ. en social geographic. Rotterdam, 1987. Vol.78. No.2. p.94-107'
25. Dinneen G.P. 'R & D consortia: are they working?' 'Research and development', Barrington, 1988, Vol.30. No.6, p.63-66.
26. Dunning J.H. 'International production and the multinational enterprise'. L., 1981. 440p.
27. Eales R. 'Multinational management strategies'. 'Multinational business'. L., 1989. No.1. p.41-50.
28. 'Economic analysis and the multinational enterprise'. Ed. by J.H.Dunning. L., 1974. 405p.
29. Farrands Ch. 'High technology alliances for 1992' 'European trends'. L., 1988. No.4, p.40-47.
30. Features and issues in turnkey contracts in developing countries: a technical paper. UNCTC, N.Y.: UN, 1987. 156p.
31. Franko L.G. 'Joint venture survival in multinational corporations'. N.Y., 1971. 217p.

32. Ghoshal S. "Global strategy: an organizing framework", Strategic management journal. Chichester 1987.-Vol.8
33. Hamel G. Prahalad C. "Strategic intent", Harvard business review
34. Harrigan K.R. "Joint ventures and competitive strategy" 'Strategic management journal'. Chichester, 1988, Vol.9. No.2. p.141-158.
35. Hatton R. "Licensing an underexploited innovation strategy". 'Creativity & innovation network'. Manchester, 1986-1987. Vol.12, No.3/4. p.41-47.
36. Hippel E. 'Cooperation between rivals: informal now – how trading'. 'Research policy'. Amsterdam, 1987, Vol.16. No.6, p.219-302.
37. Hirata M. 'Internationalization strategy and globalization of European carmakers'. 'Hitotsubashi journal of commerce & management'. Tokyo, 1988. Vol.23. p.1-19.
38. Hladik K.I. 'International joint ventures. An economic analysis of US Foreign Business partnerships'. Toronto, 1985. 134p.
39. Hodges M. 'The Japanese industrial presence in the USA.: trading one source of friction for another?' 'Multinational business'. L., 1988. No.1. p.1-14.
40. Hymer S.H. 'The multinational corporation: a radical approach" Cambridge, 1979. 324p.
41. 'International collaborative ventures in U.C. manufacturing'. Ed. by C. Mowery. Cambridge (Mass.), 1986. 386p.
42. 'IRM directory of statistics of international investment

- and production'. Ed. by J.Cantwell. Basingstoke, 1987. 820p.
43. Jarillo J.C., Ricart J.E. 'Sustaining networks'. 'Interfaces'. Providence, 1987, Vol.17. No.5. p.82-91.
 44. 'Joint ventures: do they restrict competition?' The OECD Observer. Paris, 1986, No.143, November. P.23-26.
 45. 'Joint ventures as a form of international economic cooperation', N.Y., 1988. 210p.
 46. Kiechel W. 'Corporate strategy for the 1990s', 'Fortune', NewYork, 1988, Vol.117. No.5, p.16-21.
 47. Killing P.J. 'Strategies for joint ventures success' L., 1983. 133p.
 48. Kindleberger Ch.P. 'American business abroad'. L., 1969. 225p.
 49. Knickerbocker F.T. 'Oligopolistic reaction and multinational enterprise'. Boston, 1973. 236p.
 50. Kraar L. 'Your rivals can be your allies'. 'Fortune' N.Y., 1989, Vol. 119. No.7. p.56-60.
 51. Leibowitz M.R. 'Can fierce Winchester competitors become partners?' 'Electronic business', 1988, Vol.14, No.23. p.98-100.
 52. Levy D.T. 'Short-term leasing and monopoly power: the case of IBM'. 'Journal of institutional and theoretical economics'. Tübingen, 1988, Vol.144, No.4, p.611-634.
 53. Licence agreements in developing countries. UNCTC. N.Y.: UN, 1987, p.108.
 54. Management contracts in developing countries: an ana-

- lysis of their substantive provisions. UNCTC. New-York: UN, 1983, p.139.
55. Mansfield E., Romeo A., Wagher S. "Foreign trade and US research and development". The review of economics and statistics. Cambridge, 1979, N1, p.49-57.
 56. Martin R.E. "Franchising and risk management". American economic review. Nashville, 1988, vol.78, N5, p.954-968.
 57. Niland P. "US – Japanese joint venture: new united motor manufacturing, inc. (NUMMI)". "Planning review". Cambridge, 1989, vol.17, N1, p.40-46.
 58. Noritake K. "Strategic alliances with the Japanese firms". "Long range planning", Oxford, 1988, vol.21/2, N108, p.29-34.
 59. Norton S.W. "Franchising, brand name capital, and the entrepreneurial capacity problem". "Strategic management journal". Chichester, 1988, vol.9, Spec.iss., p.105-114.
 60. Ohmae K. Planting for a global harvest. Harvard business review. Boston, 1989, N4, p.136-145.
 61. Ohmae K. The mind of strategist. Business planning for competitive advantage. Harrisonburg (Virginia): "Penguin books", 1983, p.245.
 62. Ohmae K. Triad power: the coming shape of global competition. New York, 1985, p.220.
 63. Ollivetti's Carlo de Benedetti: facing the realities of global alliances. "International management". N.Y., 1986, April, p.22-30.

64. Perlmutter H.V., Heenan D.A. Cooperate to compete globally. Harvard business review. Boston (Mass.), 1986, vol.64, N2, p.136-152.
65. Robinson R.D. The international transfer of technology: theory, issues, and practice. Cambridge (Mass), 1988, p.227.
66. Rugman A.M. Inside the multinationals. The economics of international markets, London, 1981, p.179.
67. Ruffin R.J., Gregory P.R. Principles of economics. Glenview, Illinois, 1988, p.918.
68. Schrage M. 'A Japanese giant rethinks globalizations: an interview with Y.Tabuchi. Harvard business review, Boston, 1989, N4, p.70-76.
69. Spruill Ch.R. Conglomerates and the evolution of capitalism., Carbondale, 1983, p.188.
70. Strategies in global competition. Edited by Hood and J.E.Vahlne. Croom helm. N.Y., 1988, p.395.
71. The competitive challenge: strategies for industrial innovation and renewal. Ed. by Teece D.J. Cambridge (Mass), 1987, 256 p.
72. TNC in world development: trends and prospects. New-York, UNCTC. N.Y.: UN., 1988, p.623.
73. Transnational corporations in the international auto industry. UNCTC. N.Y.: UN., 1983, p.224.
74. Utton M.A. Diversification and competition., Cambridge, 1979, p.116.
75. Vernon R. Sovereignty at bay. The multinational spread of

- U.S. enterprises. L., 1971, 326 p.
76. Vernon R. Storm over the multinationals. Cambridge (Mass.), 1977, 260 p.
 77. Vernon R., Wells L. The economic environment of international business. Englewood Cliff (N.J.), 1986, 225 p.
 78. Walmsley J. Handbook of international joint ventures. London, 1982, 161 p.
 79. Welfens P.J. The globalization of markets and regional integration. "Intereconomics", Hamburg, 1989, N6, Vol.24, p.273-281.

Statistical sources

1. "Datamation", 1990, July 15, February 1.
2. "Electronic business", 1990, July 23, May 28, May 29, August 7.
3. "Electronic market data book". Washington, 1987 edition, 1989 edition.
4. "Electronic news financial Fact book & directory", N.Y., 1987, 1988.
5. "Fortune". New-York, 1990, April 23.
6. "Moody's industrial manual". N.Y., 1988, Vol.1, p.247-254; 1987, vol.1, p.254-262.
7. "Statistical abstract of the USA", US department of commerce, 1989.
8. "World Almanac and book of facts". N.Y., 1990, 960 p.
9. "World electronic companies file". Oxford, 1989-1990.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Глава 1. Транснациональные корпорации: сущность и механизм функционирования в мировом капиталистическом хозяйстве	11
§ 1. Интернационализация и транснационализация производства: единство и различия	11
§ 2. Структура транснационального капитала и его границы	45
§ 3. Современная конкуренция и межфирменные связи ТНК	65
Глава 2. Формы межфирменных связей транснациональ- ных корпораций в современных условиях	89
§ 1. Взаимодействие транснациональных корпораций на акционерной основе	91
§ 2. Неакционерные формы межфирменных связей транснациональных корпораций.....	121
§ 3. Стратегические альянсы транснациональных корпораций	161
Заключение	198
Список использованной литературы.....	202

ПАШАЕВ ФИКРЕТ МАМЕДАЛИ ОГЛЫ

**ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ И
ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ
МЕЖФИРМЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

Подписано к печати 14.04.06. Печать Офсетная.
Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman
Формат 60x84 1\16 Физ.печ.листов 29,5. Тираж 500. Заказ № 2116

Отпечатано в типографии
Издательско- полиграфического Дома
«Абилов, Зейналов и сыновья».
Баку, ул. М. Мбрагимова 43; Тел.: 497 36 23

