

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН

Кони́на Ната́лия Ю́рьевна

МГИМО МИД РОССИИ

Аннотация

В статье определяется характер изменений внешней среды современного международного бизнеса. Отмечается, что внешняя среда становится все более изменчивой, неопределенной, сложной и неоднозначной. Показано, что одним из направлений оптимизации деятельности международных фирм является фрагментация бизнес-операций, аутсорсинг и перевод различных видов деятельности за границу, переход на разнесенную в пространстве сетевую модель производственно-сбытовой деятельности в форме глобальных цепочек создания стоимости - ГЦСС. Раскрываются современные методы управления ГЦСС, подчеркивается важность нематериальных активов ТНК.

Ключевые слова

Международные компании, глобализация, транснациональные корпорации, ТНК, глобальные цепочки создания стоимости, ГЦСС, нематериальные активы.

ВВЕДЕНИЕ

Мировая экономика за последние несколько десятилетий претерпела сильные изменения, что привело к стремительной, постоянной и непредсказуемой трансформации внешней среды бизнеса. На развитие мирового хозяйства в настоящее время влияет целый ряд существенных проблем, среди которых инфляция и волатильность на финансовых рынках, рост глобальной задолженности, девальвация валют и товаров, реструктуризация глобальных цепочек поставок, упадок индустрии туризма и иностранных денежных переводов, снижение кредитных рейтингов, отсутствие продовольствия и питьевой воды в бедных странах, появление структурной безработицы, изменение климата и др.

Международные компании определяют взаимосвязанность экономик разных стран за счет своих бизнес-операций. Это связано с их способностью к формированию и использованию сложных сетевых моделей и цепочек создания стоимости в глобальном масштабе. Изменения в области технологий, а также либерализация мировой торговли и реализуемая экономическая политика наряду с активной деятельностью большого количества рыночных игроков привели к еще большей открытости глобального рынка, повышению уровня конкуренции и динамичному развитию всей мировой экономики за последние 20 лет. Транснациональные корпорации (ТНК) являются главными участниками и бенефициарами процесса экономической глобализации, активно ведут операции на различных перспективных рынках, что подтверждают объемы инвестиций, трансграничных слияний и поглощений, а также стратегических альянсов. Крупнейшие корпорации испытывают как положительное, так и отрицательное влияние глобализации, в основном определяемое различиями в характере бизнес-операций, особенностями страновых и отраслевых рынков.

Благодаря быстрому научно-техническому прогрессу создалась новая бизнес-среда, в которой, с одной стороны, цифровые технологии определяют основной вектор развития отраслей экономики и всех сторон общественной жизни, а, с другой стороны, такие глобальные события, как финансовый кризис 2008 года, пандемия COVID-19, геэкономические конфликты усиливают ощущение опасности и непредсказуемости всех мировых процессов. Состояние повышенной турбулентности заменило чувство стабильности и предсказуемости, столь важного для международного бизнеса. Внешняя среда деятельности международных компаний становится все более сложной и неоднозначной, характеризуется постоянными, неопределенными изменениями, которые являются нормой в

большинстве отраслей и управлению и обеспечению лидерства, сформировавшихся в доцифровую эпоху. Новые, более гибкие и прагматичные подходы к современным технологиям менеджмента опираются на передовые цифровые технологии и предполагают, что высшее руководство фирм строит свои практические решения на четком видении, форсайте, гибкости и ясном понимании стратегии развития компании.

Глобализация, оказывая огромное влияние на тенденции развития мировой экономики в течение последних 20-25 лет, привела к существенным изменениям на мировых рынках. Новые условия внешней среды, связанные с технологическими, демографическими и социально-экономическими изменениями привели к значительным переменам в производственно-хозяйственной деятельности международных фирм - ТНК.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

На ТНК приходится значительная доля мирового производства и торговли в большинстве секторов экономики. Согласно базе данных AMNE Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в 2016 году на долю транснациональных корпораций и их дочерних компаний приходилось 36% мирового промышленного производства, что составляет около 2/3 мирового экспорта и более 1/2 импорта. Особенно эта доля заметна в секторе производства наукоемких товаров и услуг, где ТНК обеспечивают до 90% экспорта. Цифровизация и глобализация позволили большинству ТНК оптимизировать производство и сбыт.

За последние десятилетия в мировой экономике произошли два явления:

1. сформировалась большая группа высокотехнологичных компаний;

2. практически все ТНК перешли к модели разнесенных в пространстве систем международного производства и управления на основе глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС).

Значительное сокращение транспортных и коммуникационных издержек, ускорение технического прогресса, а также устранение политических и экономических барьеров в торговле увеличили потенциал международной фрагментации производства. В силу роста специализации и фрагментированности бизнеса ТНК структурируют свои глобальные операции посредством аутсорсинга и офшорной деятельности. Многие из них превратились в «сетевые созвездия», огромные глобальные производственно-сбытовые сети с размытыми границами. Например, ГЦСС компании Microsoft включают в себя более 300 тыс. партнеров по всему миру. General Electric внедряет новые способы управления своей огромной

цепочкой поставок, включающей около 0,5 млн поставщиков из более чем 100 стран, говорящих на 14 языках. На закупки в этой глобальной сети GE расходует около 55 млрд долларов ежегодно.

Цепочки создания стоимости включают в себя различные виды деятельности: исследования и разработки, дизайн, маркетинг, производство, транспортировку и сбыт, а также клиентские услуги для конечного потребителя. Если цепочка создания стоимости пересекает границы, т.е. стоимость добавляется к продукту более чем в одной стране, она называется глобальной. При этом участниками ГЦСС выступают не только дочерние компании, но и большое количество независимых фирм. В том случае, если при создании зарубежных дочерних компаний ТНК следуют модели вертикальной интеграции, то в рамках одной и той же компании выполняются разные этапы цепочки создания стоимости. Например, доля внутрифирменной торговли в общем объеме экспорта зарубежных филиалов американских ТНК в 2012 году составляла около 50%, шведских - более 70%, немецких - около 50%, японских - более 20%. Такая интеграция происходит посредством слияний и поглощений (M&A) или инвестиций в новые проекты. Все это позволяет ТНК получить контроль над большей частью соответствующих ГЦСС.

В производственных решениях ТНК доминируют три основных мотива, включающие снижение производственных затрат, смягчение рисков и усиление рыночной власти. Бизнес-стратегии, которые ТНК используют для достижения каждой из своих целей, переплетаются со структурными характеристиками конкретных ГЦСС, в рамках которых они работают. ТНК организуют свои производственные сети, используя три основных способа: прямые иностранные инвестиции (ПИИ), неакционерные способы и рыночную торговлю.

Ключевыми звеньями глобальных цепочек создания стоимости для ТНК являются исследования и разработки, дизайн продукта и брендинг, маркетинг и розничная торговля, так как решение этих задач добавляет больше ценности продукту, производимому и продаваемому по цепочке создания стоимости. Стратегия ТНК по управлению глобальными производственно-сбытовыми цепочками заключается в сохранении контроля над верхним звеном цепочки создания стоимости: окончательной сборкой, распределением и сбытом готовой продукции, что, как правило, приносит высокую прибыль. Эффективность такой стратегии подтверждает деятельность крупнейшей американской ТНК Apple Inc., которая организовала и управляет цепочкой создания стоимости iPhone, что позволяет Apple получать наибольшую долю добавленной стоимости iPhone - 59%.

Глобальные цепочки добавленной стоимости служат важным инструментом экспорта услуг нематериальных активов ТНК,

эффективным способом использования своих торговых марок, патентов и другой интеллектуальной собственности. Использование интеллектуальной собственности в ГЦСС является ключевым элементом их архитектуры, что в значительной степени повышает стимулы ТНК к проведению НИОКР и внедрению инноваций в бренды, уникальные конструкции, запатентованные технологии и ноу-хау в области управления цепочками поставок. 90% стоимости крупнейших ТНК США в международном рейтинге S&P 500 приходится на интеллектуальную собственность, вклад в стоимость торговли которой в два раза больше, чем в физический капитал.

Чаще всего ГЦСС встречаются в отраслях, где легче различать этапы создания стоимости, например, в электронной, автомобильной или швейной промышленности. Тем не менее, ГЦСС существуют и в других секторах экономики, в том числе, в сфере услуг. ГЦСС охватывают множество отношений между фирмами через инвестиции, торговлю, людей, технологии и потоки информации.

Все это существенным образом влияет на мировую торговлю. Сегодня ГЦСС охватывают около 60% мировой торговли промежуточными товарами или услугами, в частности, более 1/2 товаров, импортируемых государствами-участниками ОЭСР, и почти 3/4 импорта крупных развивающихся стран, таких как Китай и Бразилия. От 30 до 60% экспорта стран G20 приходится на промежуточные товары, которыми торгуют в рамках ГЦСС. На ГЦСС, координируемые ТНК, приходится примерно 80% мировой торговли. С точки зрения стран-участниц торговля между развивающимися и промышленно развитыми странами в первую очередь означает обмен производственных услуг на услуги нематериальных активов. Необходимо отметить, что ГЦСС обычно рассматриваются, как часть экспорта. Внутренние продажи транснациональных корпораций через их местные дочерние компании и филиалы определяются, как деятельность, не связанная с ГЦСС, при этом продажи дочерних предприятий и филиалов ТНК превысили в 2019 году 32,9 трлн долларов в год.

При этом стоит отметить, что локальные фирмы играют незаменимую роль в международных производственных сетях.

Например, в Соединенных Штатах Америки типичная ТНК закупает 25% ресурсов у более чем 6 тыс. малых и средних предприятий (МСП). Точно так же японские ТНК, базирующиеся в Юго-Восточной Азии, получают более половины своих ресурсов от местных фирм. Локальные национальные фирмы участвуют в ГЦСС по четырем основным направлениям: связи с поставщиками в сети ГЦСС, стратегические альянсы с ТНК, прямой экспорт и вывоз ПИИ. Эти пути не исключают друг друга и могут друг на друге основываться. Локальные национальные фирмы могут быть более интегрированы в ГЦСС, расширяя свое взаимодействие с ТНК и продолжая учиться

у них. Таким образом, национальные отечественные фирмы могут получить необходимые производственные мощности и знания международных рынков, чтобы напрямую конкурировать на них.

ВРЭП в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Так как ГЦСС управляются, прежде всего, на основе интеллектуальной собственности, то для ТНК большое значение приобретают региональные и мета-региональные комплексные, интегральные торговые соглашения, в которых наряду с торговлей регулируются вопросы инвестиций, услуг, интеллектуальной собственности и т.д. Новым принципиально важным аспектом текущей деятельности ведущих ТНК стало изменение их стратегий в связи с переходом к проблематике устойчивого развития и вопросам глобального потепления.

ВЫВОДЫ

Расширение взаимодействия с транснациональными корпорациями повышает вероятность того, что компания станет экспортером. Данный процесс также укрепляет способность фирм производить более качественную или сложную продукцию и улучшать общую производительность фирмы. Примеров этому очень много.

Исследование поставщиков ТНК в Коста-Рике показало, что через четыре года после того, как они стали поставщиками ТНК, местные фирмы продемонстрировали рост продаж на 20%, увеличение числа сотрудников на 26% и рост производительности на 9%.

Исследование, проведенное в Индии, продемонстрировало, что местные компании, входящие в совместные предприятия с ТНК, имеют на 30% больше шансов экспортировать напрямую, чем местные компании, не взаимодействующие друг с другом.

Российская компания «Аскона» в рамках взаимодействия со шведской ТНК IKEA с 2010 года приступила к экспорту своей продукции и в 2021 году экспортировала более 1 млн матрасов. Глобальные цепочки создания стоимости стимулировали рост производительности и структурные преобразования во многих развивающихся странах, позволяя им специализироваться на определенных видах деятельности и этапах производства, а не ждать, пока разовьются целые отрасли.

Для успеха своей деятельности ТНК активно используют сложившееся международное разделение труда и существующие особенности современной международной торговли и других форм международных экономических отношений. На фоне пробуксовки дальнейших многосторонних переговоров в рамках ВТО ТНК всячески лоббируют пересмотр уже сложившихся региональных соглашений, например, USCMA в Северной Америке, как и

создание мета-региональных торгово-экономических группировок, например, ТНК становятся менее громоздкими, более гибкими и маневренными. Развертывание глобализации привело к тому, что деятельность крупнейших промышленных ТНК связана с успешным применением модели распределенного производства через создание и умелое управление глобальными цепочками создания стоимости, а также формированием позитивного имиджа на основе плотного взаимодействия с глобальными потребителями.

Для успеха ТНК в современной экономике все большее значение приобретают накопленный интеллектуальный капитал, нематериальные активы, цифровые платформы и интеллектуальная собственность, поэтому ТНК концентрируют деятельность своих подразделений на НИОКР, технологиях, бизнес-аналитике, принятии инвестиционных решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. - №1. - С.54
2. Владимирова И.Г., Кони́на Н.Ю., Ефремов В.С. Транснационализация международных компаний: особенности и тенденции // Управленец. - 2020. - Т. 11. - № 4. - С. 70-81.
3. Гречков В.Ю., Кони́на Н.Ю., Ноздрева Р.Б., Соколова М.И., Дементьева А.Г., Ефимова Н.В., Загребельная Н.С., Шевелева А.В. Стратегии развития международных компаний. - 2013. М.: МГИМО Университет. – С. 82-97.
4. Исаченко Т.М., Медведкова И.А., Ревенко Л.С., Платонова И.Н. и др. Современные международные экономические отношения в эпоху постбиполярности. – 2020. – М.: МГИМО Университет. – С. 124-135.
5. Кондратьев В.Б. Индустрия 4.0 и глобальные цепочки стоимости // Проблемы теории и практики управления. - 2018. - № 6. - С. 39-48.
6. Кондратьев В.Б. Новый этап глобализации: особенности и перспективы // Мировая экономика и международные отношения. – 2018. - Т. 62, - №6. – С. 5-17.
7. Кондратьев В.Б. Отрасли и сектора глобальной экономики: Особенности и тенденции развития. – М.: Международные отношения. - 2015. - С. 448.
8. Кони́на Н.Ю. Черты современной геоэкономики // Международные процессы. - 2018. - Т. 16. - № 2 (53). - С. 186-196.
8. Кони́на Н.Ю. Особенности рыночного положения европейских ТНК в современных условиях // Современная Европа. - 2022. - № 5 (112). - С. 78-91.
9. Оболенский В.П. От легитимного протекционизма к торговым войнам? // Мировая экономика и международные отношения. – 2018. - Т. 62. - № 9. С. 18-25.

10. Fratocchi L., Ancarani A., Barbieri P., Vignoli M., Zanoni A. Manufacturing back-reshoring as a nonlinear internationalization process // Progress in International Business Research. -2015. - Vol. 10. - pp. 365-403.

11. Hien T., Kenneth Y., Qian S. Motives for Mergers and Acquisitions: Ex-Post Market Evidence from the US // Journal of Business Finance & Accounting. - 2012. - Vol. 39. – p. 1375.

12. Sheen A. Do public and private firms behave differently? An examination of investment in the chemical industry // Journal of Financial and Quantitative Analysis. -2020. – Vol. 55(8). - pp. 2530-2554.

13. Zhou Y. Synergy, Coordination Costs, and Diversification Choices // Strategic Management Journal. – 2011. – Vol. 32. - pp. 624—639.

Об авторе:

Кони́на Ната́лия Ю́рьевна – д.экон.н., профессор, заведующий кафедрой менеджмента, маркетинга и внешнеэкономической деятельности им. И.Н. Герчиковой, МГИМО МИД России. 119454, Россия, г. Москва, пр. Вернадского, 76.

РИНЦ Author ID: 349514

ORCID ID: 0000-0002-1186-7596

Scopus Author ID: 57202468228

Researcher ID (WoS): AAN-9588-2020

Конфликт интересов: автор сообщает об отсутствии конфликта интересов.

Финансирование: исследование не имело спонсорской поддержки.

Для цитирования: Кони́на Н.Ю. (2022) Основные тренды развития международных компаний в условиях глобальных перемен. *Международный бизнес*, 2(2), стр. 6-20.

Поступила в редакцию: 12.09.2022

Принята к публикации: 19.09.2022