



Международные МОНОПОЛИИ

В западной экономической литературе можно встретить множество определений международных монополий: многонациональные корпорации, интернациональные корпорации, транснациональные компании, глобальные компании и др.

РОССИЙСКИМИ экономистами, как правило, предлагается следующая классификация.

1. Транснациональные корпорации — это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы одного государства.
2. Многонациональные корпорации (МНК) — это собственно международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе.

Подавляющее большинство современных ТНК имеют четкое национальное «ядро», т.е. относятся к первому типу.

В качестве примера компании второго типа обычно приводится англо-голландский концерн “Ройял-Датч шелл”, существующий с 1907 г. Современный капитал этой компания делится в пропорции 60:40.

К числу ведущих многонациональных корпораций Европы относится также англо-голландский химико-технологический концерн “Юнилевер”.

Итак, транснациональная компания (ТНК), transnational corporation (TNC) — компания (корпорация), владеющая производственными подразделениями в нескольких странах.

В англоязычной литературе по международной экономике для обозначения международных бизнес-организаций часто употребляют также термины «многонациональные фирмы» (multinational firms – MNF) и «многонациональные корпорации» (multinational corporation – MNC), которые используются как синонимы.

Критерии и типы ТНК. Выделяют следующие основные качественные признаки ТНК:

- особенности реализации: фирма реализует значительную часть своей продукции за рубежом, оказывая тем самым заметное влияние на мировой рынок;
- особенности размещения производства: в зарубежных странах находятся некоторые ее дочерние предприятия и филиалы;
- особенности прав собственности: собственники этой фирмы являются резидентами (гражданами) различных стран.

Страна базирования — страна, в которой находится штаб-квартира ТНК.

Принимающие страны — страны, в которых размещена собственность ТНК.

ТНК часто делятся на три больших группы:

- Горизонтально интегрированные ТНК — управляют подразделениями, расположенными в различных странах, производящих одинаковые или подобные товары.
- Вертикально интегрированные ТНК — управляют подразделениями в определенной стране, которые производят товары, поставляемые в их подразделения в других странах.
- Диверсифицированные ТНК — управляют подразделениями, расположенными в различных странах, которые вертикально или горизонтально не объединены.

По масштабам деятельности все ТНК делят на крупные и малые. Условным критерием является величина годового оборота: так, в 1980-е к крупным ТНК относили лишь те, которые имели годовой оборот более 1 млрд. долл. Если малые ТНК имеют в среднем по 3–4 зарубежных филиала, то у крупных ТНК их число измеряется десятками и даже сотнями.

- Крупнейшие 100 ТНК (менее 0,2% от их общего числа) контролируют 12% от совокупного размера зарубежных активов и 16% от совокупного объема зарубежных продаж.
- Среди крупнейших ТНК преобладают компании США, Японии, Западной Европы.



Существует два наиболее известных рейтинга самых крупных компаний планеты: журнал «Fortune» ранжирует нефинансовые компании по величине полученной за год прибыли, а газета «Financial Times» – все компании (включая финансовые) по стоимости активов.

Среди десятки самых крупных фирм мира абсолютно преобладают американские фирмы

По данным журнала «Fortune», эволюция шла от абсолютного преобладания американских фирм в 1950-е к доминированию западноевропейских фирм с 1980-х. Эта тенденция заметна и по составу всех ТНК: в 1970 более половины ТНК планеты были из двух стран, Америки и Великобритании; сейчас из всех ТНК на Америку, Японию, Германию и Швейцарию вместе взятые приходится лишь примерно половина.

Растет число и значение ТНК из развивающихся стран (особенно – из азиатских «драконов», таких как Тайвань, Южная Корея, КНР). Ожидается, что в ближайшие годы будет продолжаться увеличение среди ТНК доли фирм из новых индустриальных стран третьего мира и из стран с переходной экономикой.

Первоначально самой крупной отраслевой группой ТНК были сырьедобывающие фирмы. Нефтяной кризис 1973 привел к резкому росту роли нефтяных ТНК, но уже в 1980-е, с ослаблением «нефтяного голода», их влияние уменьшилось, наибольшее значение приобрели автомобилестроительные и электротехнические ТНК.



По мере развития НТР на передний план стали вырываться фирмы из высокотехнологической сферы услуг – такие как американская корпорация «Майкрософт», мировой монополист в производстве программного обеспечения, или американская электронная торговая компания «Wal-Mart Stores Inc.».

Роль ТНК в современном мировом хозяйстве оценивают при помощи следующих показателей:

- ТНК контролируют примерно $2/3$ мировой торговли;
- на них приходится около $1/2$ мирового промышленного производства;
- на предприятиях ТНК работает примерно 10% всех занятых в несельскохозяйственном производстве (из них почти 60% работают в материнских компаниях, 40% – в дочерних подразделениях);
- ТНК контролируют примерно $4/5$ всех существующих в мире патентов, лицензий и ноу-хау.

ТНК играют очень важную роль в мировых научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках (НИОКР).

На долю ТНК приходится более 80% зарегистрированных патентов, при этом на долю ТНК приходится и около 80% финансирования НИОКР.

ТНК –представляет собой не только производственные компании.

В современной мировой экономике функционируют также транснациональные банки, телекоммуникационные компании, страховые компании, аудиторские компании, инвестиционные и пенсионные фонды.

Т.о., процесс транснационализации охватывает все сферы современной мировой экономики.

Транснациональные корпорации (ТНК), по мнению экспертов ООН, являются “двигателями мировой экономики”.

В середине 90-х годов в мире функционировало 40 тыс.ТНК.

Они контролировали за пределами своих стран до 250 тыс.дочерних предприятий.

Их число за последние два десятилетия 20 века увеличилось более чем в 5 раз (в 1970 г. было зарегистрировано лишь 7 тыс. подобных фирм)

В 1997 г. в мире насчитывалось 53 тыс. ТНК, число зарубежных филиалов составило 450 тыс., объем продаж — \$ 9,5 трлн.

Для определения включенности в международную деятельность транснациональных компаний существует специальный индекс транснационализации.

Расчет индекса транснационализации ведется по следующей формуле:

$$IT = 1/3 (AI / A + RI / R + SI / S) \times 100\% ,$$

IT - индекс транснационализации, %;

AI - зарубежные активы;

A - общие активы;

RI - объем продаж товаров и услуг зарубежными филиалами;

R - общий объем продаж товаров и услуг;

SI - зарубежный штат;

S - общий штат работников компании.

Транснациональные корпорации имеют ряд неоспоримых преимуществ перед обычными фирмами:

- возможности повышения эффективности и усиления конкурентоспособности, которые являются общими для всех крупных промышленных фирм, интегрирующих в свою структуру снабженческие, производственные, научно-исследовательские, распределительные и сбытовые предприятия;
- мобилизация связанных с экономической культурой «неосязаемых активов» (производственного опыта, навыков управления), которые становятся возможным использовать не только там, где они складываются, но и переносить в другие страны;

- дополнительные возможности повышения эффективности и усиления конкурентоспособности путем доступа к ресурсам иностранных государств (использование более дешевой или более квалифицированной рабочей силы, сырьевых ресурсов, научно-исследовательского потенциала, производственных возможностей и финансовых ресурсов принимающей страны);
- близость к потребителям продукции иностранного филиала фирмы и возможность получения информации о перспективах рынков и конкурентном потенциале фирм принимающей страны. Филиалы транснациональных корпораций получают важные преимущества перед фирмами принимающей страны в результате использования научно-технического и управленческого потенциала материнской фирмы и ее филиалов;

- возможность использовать в своих интересах особенности государственной, в частности, налоговой политики в различных странах, разницу в курсах валют и т.д.;
- способность продлевать жизненный цикл своих технологий и продукции, перенося их по мере устаревания в зарубежные филиалы и сосредотачивая усилия и ресурсы подразделений в материнской стране на разработке новых технологий и изделий;
- возможность преодолевать разного рода протекционистские барьеры на пути проникновения на рынок той или иной страны путем замены экспорта товаров экспортом капиталов (т.е. создавая зарубежные филиалы);
- способность крупной фирмы уменьшать риски производственной деятельности, рассредоточивая свое производство между разными странами мира.