

Федеральное агентство по образованию  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

---

КАФЕДРА «МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА»

Шагурин С.В., Шимко П.Д.

# **Экономика транснационального предприятия**

Санкт-Петербург  
2008

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ПРЕДИСЛОВИЕ .....</b>	<b>6</b>
<b>Глава 1. Основные понятия, терминология, история возникновения .....</b>	<b>8</b>
1.1 Многонациональные корпорации (обзор понятий и сравнительный анализ определений).....	11
1.2 Теоретические основы возникновения, сущность и формы международных корпораций.....	14
1.3 Ретроспективный анализ деятельности ведущих ТНК в мировой экономике.....	18
1.3.1 Специфика функционирования первых прообразов ТНК.....	19
1.3.2 Экспансионистская деятельность ТНК.....	24
1.3.3 Динамика развития ТНК в конце XX столетия .....	27
1.4 Масштабы транснационализации .....	29
1.5 Проблемы регулирования транснационального бизнеса. ....	30
<b>Вопросы для повторения .....</b>	<b>34</b>
<b>Глава 2. Международный бизнес ТНК.....</b>	<b>35</b>
2.1 Теоретические концепции, объясняющие прямые зарубежные инвестиции. ....	35
2.2 Экономические аспекты перемещения факторов производства.....	37
2.3 Теория интернализации. ....	39
2.4 Концепция конкурентных преимуществ стран М. Портера. Факторные условия -условия спроса. Наличие поддерживающих (связных) отраслей. Структура отрасли и конкуренция.....	41
2.5 В чем состоит конкурентоспособность страны .....	42
2.6 Как компании добиваются успеха на международных рынках .....	45
<b>Вопросы для повторения .....</b>	<b>57</b>
<b>Глава 3. Роль ТНК в мировой экономике.....</b>	<b>58</b>
3.1 Численность и динамика роста ТНК. ....	58
3.2 Влияние на экономику принимающих стран и базирования.....	60
3.3 Факторы, определяющие размещение ПЗИ в принимающих странах .....	64
3.4 ТНК и национальные интересы.....	69
3.5 Усиление процессов специализации и кооперирования между предприятиями разных стран, усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик как следствие деятельности ТНК.....	70
3.6 Роль ТНК в международном разделении труда .....	73
3.7 Природные ресурсы.....	73
3.7.1 Человеческие ресурсы .....	74
3.7.2 Концентрация знаний и роль этого фактора.....	75
3.8 ТНК Центральной и Восточной Европы. Участие России. ....	76
3.9 Позитивные и негативные проявления эффекта прямых иностранных инвестиций.....	78
3.10 Особенности осуществления прямых иностранных инвестиций в России.....	81
3.11 Национальные режимы и стимулы для прямых иностранных инвестиций. Ограничения на прямые иностранные инвестиции.....	87
3.12 Внутрифирменная торговля ТНК. Построение горизонтально и вертикально интегрированных структур. Стратегические соглашения и альянсы. Использование трансфертных цен во внутрифирменной торговле.....	91
3.13 Формы международного движения капитала.....	105
<b>Вопросы для повторения .....</b>	<b>108</b>
<b>Глава 4. ТНК и мировая политика.....</b>	<b>109</b>
4.1 ТНК и государство: влияние на формирование внешней политики.....	109
4.1.1 Материнская компания и ее родина .....	110

4.1.2	<i>ТНК и принимающие страны</i> .....	111
4.2	ТНК КАК ИНСТРУМЕНТ ЛОББИРОВАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ.....	115
4.3	ТНК И ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС.....	118
4.4	ВЛИЯНИЕ ТНК НА ВНЕШНЮЮ ПОЛИТИКУ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН.....	120
4.5	ТНК И ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА РОССИИ.....	124
4.6	МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНФЛИКТЫ И РОЛЬ ТНК.....	128
4.7	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ.....	131
<b>Вопросы для повторения</b> .....		<b>142</b>
<b>Глава 5. Организационные структуры многонациональных компаний</b> .....		<b>143</b>
5.1	ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ.....	143
5.1.1	<i>Понятие организационной структуры управления</i> .....	143
5.1.2	<i>Линейная структура управления</i> .....	144
5.1.3	<i>Линейно-функциональная структура управления</i> .....	144
5.1.4	<i>Линейно-штабная структура управления</i> .....	145
5.1.5	<i>Матричная структура управления</i> .....	146
5.1.6	<i>Проектирование ОСУ</i> .....	147
5.2	МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ, ГЛОБАЛЬНЫЕ И ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ.....	148
5.3	СЕТЕВЫЕ ГЛОБАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, КОМПАНИИ.....	152
<b>Вопросы для повторения</b> .....		<b>156</b>
<b>Глава 6. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ</b> .....		<b>157</b>
6.1	ПРИРОДА ЗАТРАТ ТНК.....	157
6.2	ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА.....	163
6.2.1	<i>Краткосрочные и долгосрочные издержки производства</i> .....	163
6.2.2	<i>Динамика краткосрочных и долгосрочных затрат компании</i> .....	164
6.2.2.1	Издержки в краткосрочном периоде.....	164
6.2.2.2	Производство и издержки в долгосрочном периоде.....	166
6.2.2.3	Долгосрочные издержки и эффективный размер компании.....	167
6.2.3	<i>Выбор сочетания факторов производства, минимизирующего издержки</i> .....	168
6.2.4	<i>Взаимообусловленность издержек и объемов производства</i> .....	171
6.3	ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ МАСШТАБАМИ ПРОИЗВОДСТВА В ТНК.....	172
6.4	ДИНАМИКА ЗАТРАТ И СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ.....	174
6.5	УПРАВЛЕНИЕ ТНК С ЦЕЛЬЮ ПОЛУЧЕНИЯ ЭКОНОМИИ ОТ МАСШТАБА. ПРОБЛЕМА ОПТИМИЗАЦИИ РАЗМЕРА КОМПАНИИ.....	175
6.6	ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИИ МИНИМИЗАЦИИ ИЗДЕРЖЕК.....	179
6.7	УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ.....	182
<b>Вопросы для повторения</b> .....		Ошибка! Закладка не определена.
<b>Глава 7. СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ</b> .....		<b>185</b>
7.1	ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ.....	185
7.2	ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ И ОСНОВНЫЕ ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ.....	187
7.3	МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ.....	191
7.3.1	<i>Ценообразование с ориентацией на издержки производства</i> .....	191
7.3.2	<i>Ценообразование с ориентацией на мировой спрос</i> .....	193
7.3.3	<i>Ценообразование на основе анализа уровня международной конкуренции</i> .....	194
7.4	МОДЕЛИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ МНОГОНОМЕНКЛАТУРНОГО ПРОИЗВОДСТВА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ.....	196
7.5	КОМПАНИЯ – ЦЕНОВОЙ ЛИДЕР, ПРИНИМАЮЩИЙ РЕШЕНИЕ ОБ УРОВНЕ ЦЕН.....	198

7.6	ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ.....	200
7.7	ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЯХ.....	202
<b>Вопросы для повторения ..... Ошибка! Закладка не определена.</b>		
<b>Глава 8. УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ В ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ .....209</b>		
8.1	АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ И МНОГОЦЕЛЕВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	209
8.2	МОТИВ ПРИБЫЛИ В УСЛОВИЯХ МНОЖЕСТВЕННОСТИ ЦЕЛЕВЫХ УСТАНОВОК КОМПАНИИ.....	213
8.3	ИЗМЕРЕНИЕ ПРИБЫЛИ: БУХГАЛТЕРСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ .....	216
8.4	ОСНОВНЫЕ ТЕОРИИ ПРИБЫЛИ.....	217
8.5	ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ: МОДЕЛЬ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА .....	219
8.5.1	<i>Расчет точки безубыточности.....</i>	219
8.5.2	<i>Метод критического объема и планирование прибыли.....</i>	222
8.6	ЛЕВЕРИДЖ КАК МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ.....	223
8.6.1	<i>Эффект производственного (операционного) рычага.....</i>	223
8.6.2	<i>Эффект финансового рычага .....</i>	226
8.6.3	<i>Производственно-финансовый (общий) леверидж .....</i>	229
8.7	ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ ЦЕНТРЫ ПРИБЫЛИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ И ОЦЕНКА ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	231
8.8	РЕПАТРИАЦИЯ ПРИБЫЛИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ .....	233
<b>Вопросы для повторения ..... Ошибка! Закладка не определена.</b>		
<b>Глава 9. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ .....237</b>		
9.1	БЮДЖЕТ ДОЛГОСРОЧНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ .....	237
9.2	ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ.....	240
9.3	ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОРТФЕЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЙ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ.....	242
9.4	ДОХОДНОСТЬ И РИСК ПОРТФЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ .....	245
9.5	ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ КОМПАНИИ .....	248
9.6	ИНВЕСТИЦИИ КОМПАНИИ В РЕАЛЬНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ АКТИВЫ.....	254
9.7	ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.....	255
9.7.1	<i>Метод расчета дисконтируемого срока окупаемости.....</i>	256
9.7.2	<i>Метод чистой приведенной стоимости (NPV) .....</i>	256
9.7.3	<i>Индекс рентабельности инвестиций (PI) .....</i>	257
9.7.4	<i>Внутренняя норма рентабельности (IRR) .....</i>	257
9.7.5	<i>Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR).....</i>	258
9.8	АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ РИСКА .....	258
9.8.1	<i>Риск и эффективность международных капиталовложений.....</i>	258
9.8.2	<i>Классификация рисков проектной деятельности.....</i>	259
9.9	МЕТОДЫ УЧЕТА РИСКОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	260
9.9.1	<i>Метод корректировки дисконтной ставки .....</i>	260
9.9.2	<i>Анализ эластичности проектов международных инвестиций.....</i>	261
9.9.3	<i>Дерево решений.....</i>	262
9.9.4	<i>Оценка степени риска инвестиционных проектов с использованием ценовой модели рынка капитала .....</i>	264
9.10	МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТНЫМИ РИСКАМИ .....	266
<b>Вопросы для повторения ..... Ошибка! Закладка не определена.</b>		

<b>Глава 10. ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СРЕДА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ .....</b>	<b>269</b>
10.1 Роль и место валютно-кредитных отношений в деятельности транснациональных компаний.....	269
10.2 Реальный валютный курс и конкурентоспособность транснациональных компаний.....	270
10.3 Влияние динамики обменных курсов на деятельность транснациональных компаний.....	271
10.4 Роль транснациональных компаний в деятельности мирового финансового рынка	273
10.5 Основные виды валютных операций транснациональных компаний .....	275
10.6 Опционная сделка.....	279
10.7 Операции типа своп и арбитражные операции .....	282
10.8 Управление валютными рисками в транснациональных компаниях .....	283
10.8.1 Классификация валютных рисков.....	283
10.8.2 Управление операционным валютным риском.....	284
10.8.3 Управление трансляционным (консолидированным) валютным риском....	287
10.9 Прогнозирование валютных курсов на основе международных паритетов	290
10.9.1 Абсолютный и относительный паритеты покупательной способности..	291
10.9.2 Паритет процентных ставок .....	293
10.9.3 Международное отношение Фишера.....	296
10.9.4 Паритет срочного курса.....	298
10.9.5 Синтез паритетных условий мировых финансовых рынков .....	299
10.9.6 Фундаментальный и технический анализ валютного рынка .....	301
10.10 Национальное регулирование валютных операций транснациональных компаний.....	303
<b>Вопросы для повторения .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>Глава 11. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ .....</b>	<b>307</b>
11.1 Позитивные и негативные аспекты деятельности транснациональных компаний.....	307
11.2 Межгосударственное регулирование общественной полезности транснациональных компаний.....	309
11.3 Слияния транснациональных компаний и ограничение их рыночной власти	312
11.3.1 Классификация слияний и поглощений.....	313
11.3.2 Ограничение рыночной власти транснациональных компаний.....	314
11.4 Регулирование международной торговли транснациональных компаний	315
11.4.1 Импорт .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
11.4.2 Импорт .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
11.4.3 Тарифные методы регулирования международной торговли.....	316
11.4.4 Нетарифные барьеры международной торговли.....	321
11.5 Международное регулирование цен на сырьевые ресурсы.....	323
11.6 Государственное регулирование межстрановой мобильности факторов производства .....	324
11.6.1 Модель свободной миграции рабочей силы.....	325
11.6.2 Государственное регулирование миграции рабочей силы.....	328
11.6.3 Прямые инвестиции и транснациональные компании.....	330
11.6.4 Регулирование международного движения капитала.....	333
<b>Вопросы для повторения .....</b>	<b>335</b>

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Одной из наиболее значимых тенденций развития мировой экономики в современном мире является нарастание процессов интеграции, углубления взаимодействия воспроизводственных структур разных стран на различных формах, чему особенно активно способствует деятельность транснационального предприятия.

В настоящее время объем продаж зарубежных филиалов ТНК намного превышает объем «свободной» международной торговли. На ТНК приходится основная часть вывоза капитала в виде прямых инвестиций и подавляющая часть капиталовложений в разработку новейших технологий. Актуальность выбранной темы обусловлена постоянно возрастающей ролью ТНК в процессе мирового воспроизводства.

Крупнейшие ТНК (например, General Motors, Ford, IBM, Royal Dutch Shell) распоряжаются средствами, превышающими размер национального дохода многих суверенных государств, и международный характер операций ставит их практически вне контроля любых национальных органов власти.

ТНК все больше проникают на российский рынок, а вся послевоенная история западноевропейских стран, Японии и новых индустриальных стран (НИС) свидетельствует о том, что национальный капитал способен выдерживать конкуренцию с ними лишь в том случае, если он сам структурируется в мощные финансово-промышленные образования, адекватные международным аналогам и способные проводить активную внешнеэкономическую политику.

В нашей стране возникают и развиваются крупные российские корпорации – финансово-промышленные группы (ФПГ), которые в перспективе должны занять достойное место среди крупнейших ТНК мира.

Проблематика транснациональных корпораций в российской учебной литературе остается малопроработанной, что и обусловило необходимость подготовки данного учебного пособия.

Опираясь на большой библиографический материал, авторы попытались восполнить этот пробел. Используя ключевые положения, характеризующие деятельность ТНК, был расширен круг рассматриваемых вопросов, проанализированы наиболее современные тенденции развития экономики ТНК.

Первая глава учебного пособия рассматривает основные понятия, терминологию, историю возникновения ТНК. Подробно анализируется функционирование их первых прообразов. Экспансионистская деятельность корпораций, масштабы транснационализации.

Во второй главе основное внимание уделено международному бизнесу ТНК, теоретическим концепциям, объясняющим прямые зарубежные инвестиции; подробно освещена концепция конкурентных преимуществ стран Портера.

Следующая, третья, глава рассматривает роль ТНК в мировой экономике. В частности, усиление процессов специализации и кооперирования между предприятиями разных стран, усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик как следствие деятельности ТНК.

Транснациональные корпорации и мировая политика рассматриваются в четвертой главе. Влияние ТНК на формирование внешней политики, ТНК и военно-промышленный комплекс, влияние ТНК на внешнюю политику развивающихся стран и т.д. – все это подробно изложено в данной главе.

В пятой главе анализируются организационные структуры управления многонациональных компаний. Рассмотрены теоретические и практические аспекты вопросов структуры управления применительно к ТНК.

Шестая, как и последующие главы, посвящены более детальному рассмотрению экономических сторон деятельности ТНК. В данной главе раскрыта проблема издержек производства транснациональной компании, в частности природа затрат ТНК, преимущества и недостатки, обусловленные масштабом производства ТНК.

Седьмая глава анализирует стратегию ценообразования, особенности ценообразования на мировом рынке, модели ценообразования для многономенклатурного производства ТНК, ценовую дискриминацию и трансфертное ценообразование.

Восьмая освещает вопросы управления прибылью в транснациональной компании, в частности, рассмотрены альтернативные модели поведения транснациональной компании и многоцелевая оптимизация ее деятельности, вопросы использования леввериджа как механизма управления прибылью ТНК.

Девятая глава полностью посвящена бюджетированию деятельности ТНК: оценке стоимости капитала, оценке движения капитала, методам учета рисков международных инвестиционных проектов.

Десятая глава анализирует валютно-финансовую среду транснациональной компании. В ней детально рассмотрены роль и место валютно-кредитных отношений в деятельности транснациональных компаний, роль транснациональных компаний в деятельности мирового финансового рынка и многие другие.

Заключительная, одиннадцатая, глава уделяет внимание такому вопросу, как внешнеэкономические факторы деятельности транснациональных компаний, в том числе межгосударственное регулирование общественной полезности транснациональных компаний, позитивные и негативные аспекты их деятельности, регулирование международной торговли транснациональных компаний и т.д.

Этим структурам, функционированию, организации, поведению, анализу экономической деятельности ТНК в окружающей рыночной среде посвящено данное пособие.

## **Глава 1. Основные понятия, терминология, история возникновения**

Исследователи из ООН считают, что сейчас имеется, по крайней мере, 35 тысяч ТНК, контролирующих около 170 тысяч иностранных филиалов. (В 1939 году их насчитывалось около 30). В пределах этого числа сконцентрирована власть; крупнейшие 100 ТНК, за исключением банковских и финансовых компаний, имели в 1990 году в своем распоряжении мировые активы на общую сумму 3,1 триллиона долларов, из которых активы на сумму 1,2 триллиона были вне тех стран, где находились эти компании. Они контролируют 90% прямых капиталовложений за рубежом, объем произведенной ими продукции в 90-е годы превысил 1 триллион долларов ежегодно.

Сто наиболее крупных ТНК имеют 40-50% всех зарубежных активов. Если сравнить активы 100 компаний с общей суммой во всем мире, которые можно оценить в 20 триллионов долларов, то получится, что эти 100 компаний имеют приблизительно 16% мировых производительных активов всего мира, а 300 наиболее крупных компаний контролируют, вероятно, 25% всех активов.

Отличительной чертой ТНК наших дней по-прежнему остается международный характер их деятельности, но уже не столько по признаку страны происхождения капитала, сколько по району его деятельности. Решающим является вопрос не столько, из каких стран поступает капитал, сколько, куда он устремляется, где оперирует, откуда извлекает прибыли. Подавляющая часть современных международных корпораций представляет лишь какой-то один национально обособленный, а вовсе не многонациональный капитал.

Корпорации становятся интернациональными в ходе борьбы за повышение прибыли — решение основной задачи любого собственника капитала. ТНК как международная корпорация — реальный показатель того, что уровень концентрации капитала и производства перерос национальные границы, что она стала занимать прочные позиции не только в национальной, но и в мировой экономике.

По оценке американского журнала «Форбс», в 1992 году 500 крупнейших иностранных (неамериканских) компаний общей стоимостью в 21 трлн. долл. продали продукции на 6,5 трлн. долл. и имели общий доход в 113 млрд. долл. В этих компаниях занято 20,4 млн. работающих. 500 крупнейших американских компаний общей стоимостью 8,1 трлн. долл. продали продукции на 3,6 трлн. долл. и имели доход в 179 млрд. долл. В этих компаниях занято 20,4 млн. работающих. Эти данные также иллюстрируют масштабы и влияние ТНК в мировой экономике.

Некоторые известные теоретики-исследователи ТНК не только признают все проникающее влияние ТНК на экономику и политику государств, но и объявляют его величайшим благом. При этом данная точка зрения основывается на том, что менеджеры ТНК лишены «узконациональных предрассудков», и, следовательно, продуктом деятельности этих корпораций являются «блага для всех», а их деятельность направлена «на пользу мира», поскольку географическая рассредоточенность ТНК как раз и требует сохранения мирных условий. Отчасти это действительно так — экономическая и технологическая мощь современных ТНК такова, что их устраивал бы бесконфликтный мир, в котором спорные вопросы решались бы исключительно политическими средствами.

Современные многонациональные корпорации имеют две черты: с одной стороны, установление системы международного производства, основанной на распылении производственных единиц по многим странам, и с другой - их проникновение в передовые отрасли производства, быстрое развитие которых предполагает наличие огромных капиталовложений и привлечение высококвалифицированного персонала. Все это обеспечивает им надежную безопасность перед лицом возможных попыток их национализации. Они размещают свои производственные и торговые предприятия на



местах, удобных для них самих, не всегда принимая в расчет интересы «принимающей» страны.

В сфере деятельности ТНК традиционно находятся самые крупные и современные предприятия, «работающие» не столько на внутренний, сколько на мировые рынки, часто монополизирующие производство в соответствующих отраслях, хотя это и не обязательное их свойство. Это обстоятельство, несомненно, усугубляет экономические проблемы страны, в которой действуют ТНК. Поэтому если действия ТНК вообще трудно контролируемы, то еще меньше они могут быть поставлены под эффективный контроль в слабых странах, странах переходного периода, а также развивающихся странах. Мощные ТНК, действующие в различных отраслях обрабатывающей, добывающей, нефтехимической и нефтегазовой промышленности, электронике, разных отраслях машиностроения, координируют свое производство и сбыт с предприятиями, разбросанными по всем континентам, управляют процессами международной кооперации и специализации в глобальных масштабах. Располагая универсальной промышленной базой, ТНК проводит такую производственно-торговую политику, которая обеспечивает высокоэффективное планирование производства, товарного рынка, динамичную политику в области капиталовложений и научно-исследовательских работ в национальном, континентальном и международном масштабах для всех подразделений (филиалов) материнской корпорации как единого целого. Манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК, действующие в различных странах, умело обходят национальные законодательства в целях укрытия доходов от налогообложения путем перекачивания средств в другую отрасль, из одной страны в другую или штаб-квартиру ТНК в развитых странах. В результате нейтрализуется действие тенденции нормы прибыли к понижению, достигается главная цель капитала — прибыль.

Действия указанного характера ведут к изменению самой основы международного разделения труда на американском и европейском континентах, в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Производство автомобилей, тракторов, сельскохозяйственных машин, ЭВМ, самолетов, различных станков и т.д., сконцентрированное на предприятиях в США, Канаде, Западной Европе, Японии, Латинской Америке, Азии, контролируется одними и теми же ТНК, которым выгодна организация специализированного и диверсификационного производства на мировом уровне. Такая организация производства, не учитывающая национальные границы государств, предполагает создание собственной торгово-сбытовой сети на базе одной или группы взаимосвязанных ТНК, действующих во многих странах. Поскольку отдельные предприятия связаны с материнской корпорацией производственно-технологическими процессами, последняя разрабатывает и проводит единую глобальную (или континентальную) стратегию, независимо от того, действуют ее предприятия на «своей» или «чужой» территории.

Отличительная особенность международной монополизации экономической жизни заключается в том, что она развивается не столько на основе интернационализации рынка, как в начале века, сколько на базе интернационализации производства в глобальных масштабах. Рынок же, в свою очередь, «настраивается» на интернациональное производство.

Это обусловило необходимость соответствующих изменений в организационных формах производства по схеме: «финансово-промышленная группа — производственные, торговые, банковские и прочие корпорации — отдельные предприятия». Как правило, международная монополия, ТНК и выступают в качестве ядра той или иной финансово-промышленной группы, являющейся выражением высшей формы монополизации современной экономики. В результате за последние десятилетия произошла перегруппировка финансово-промышленного капитала. Сейчас происходит новая их перегруппировка. Конечная цель перегруппировки - укрепление технико-производственных возможностей крупного капитала и его финансовой базы, совершенствование торгово-сбытового механизма, повышение конкурентоспособности

промышленности на мировых рынках, «подключение» к ним Восточной Европы и Евразии. Отток капитала из Англии уже в первой половине 80-х годов превысил показатели оттока капитала из США. Быстро возросло значение Японии, превратившейся с конца 80-х — начала 90-х годов в крупнейшего инвестора капиталов в мире.

Изменения, происходящие в мировом хозяйстве, с одной стороны, стимулируются самими ТНК, с другой — они изменяют и сами ТНК. В частности, в процесс транснационализации производства и капитала все в большем масштабе вовлекаются средние фирмы, приобретающие транснациональный характер, в том числе в зонах развивающихся и новых стран. Все это предопределяет необходимость переосмысления роли ТНК как центров ускорения процессов инноваций. Эта идея превалирует и в IV обзоре Центра ООН по ТНК. Подчеркивая эту мысль, профессор Карл Саван пишет, что это переосмысление «в основном идет в русле изменения представлений о том, что могут дать эти корпорации для структурных изменений и стимулирования внутренних факторов технического прогресса. ТНК действуют в глобальном масштабе и поэтому способны быстро реагировать на изменения в международных условиях конкуренции». Действительно, ТНК во многих отраслях (текстильная, электроника) играют роль проводника технологии от развитых стран к менее развитым, что проявляется не только в росте числа их филиалов, но и в субконтрактных соглашениях с фирмами разных стран.

Именно ТНК имеют наиболее благоприятные возможности кооперирования со многими фирмами, «подтягивая» их до уровня ТНК, организуя совместные предприятия, сотрудничая в области исследований, осуществляя обмен лицензиями на новые товары и технологию и т.д. Такие соглашения о кооперации обычно охватывают фирмы разных государств, создавая новую экономическую ситуацию, характерную для транснациональных процессов. Кооперационные соглашения, устраняя непроизводительное дублирование, чаще всего характеризуются повышенной эффективностью, выступают фактором повышения производительности труда и снижения цен на товары и услуги. Такое развитие является во многом следствием транснационализации капитала, формирования крупных и средних транснациональных банков. Международная экспансия промышленных корпораций выдвинула проблему дополнительных источников финансирования. Транснациональные банки (ТНБ) заняли центральную позицию в подключении ТНК к мировому рынку капиталов.

Транснационализация ведет к рационализации мировых производственных процессов и выравниванию экономических условий в различных странах. Считается, что деятельность ТНК выгодна как для стран базирования, так и для стран реципиентов. Однако ТНК, желая обезопасить свои инвестиции и снизить политические и экономические инвестиционные риски, пытаются влиять на ситуацию в принимающих странах. Нарастивание влияния ТНК в развивающихся странах вызывает противодействующую реакцию со стороны национальных предпринимателей и обычно поддерживающих их правительств. С позиций стран базирования транснационализация часто может восприниматься как вывоз капитала из страны и ослабление ее собственных национальных экономических возможностей. Поэтому ТНК почти всегда наталкивается на сопротивление определенных кругов, требующих установление механизма наднационального регулирования их деятельности.

Транснационализация ведет к рационализации мировых производственных процессов и выравниванию экономических условий в различных странах. Считается, что деятельность ТНК выгодна как для стран базирования, так и для стран реципиентов. Однако ТНК, желая обезопасить свои инвестиции и снизить политические и экономические инвестиционные риски, пытаются влиять на ситуацию в принимающих странах. Нарастивание влияния ТНК в развивающихся странах вызывает противодействующую реакцию со стороны национальных предпринимателей и обычно поддерживающих их правительств. С позиций стран базирования транснационализация часто может восприниматься как вывоз капитала из страны и ослабление ее собственных

национальных экономических возможностей. Поэтому ТНК почти всегда наталкивается на сопротивление определенных кругов, требующих установление механизма наднационального регулирования их деятельности.

### **1.1 Многонациональные корпорации (обзор понятий и сравнительный анализ определений).**

*Транснациональная корпорация — это комплекс, использующий в своей деятельности международный подход и предполагающий формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах.*

Характерной чертой ТНК является сочетание централизованного руководства с определенной степенью самостоятельности входящих в нее и находящихся в разных странах юридических лиц и структурных подразделений (филиалов, представительств).

ТНК использует комплексную глобальную философию бизнеса, предусматривающую функционирование компании как внутри страны, так и за рубежом. Обычно компании такого рода прибегают в своей хозяйственной деятельности практически ко всем доступным операциям международного бизнеса.

Транснациональные корпорации — это международные компании. Они международны по характеру своей деятельности: они владеют или контролируют производство продукции (или услуг) вне пределов страны базирования, в разных странах мира, располагая там свои филиалы, функционирующие в соответствии с глобальной стратегией, разрабатываемой материнской компанией. Таким образом, *«международный подход» ТНК определяется той ролью, которую занимают зарубежные операции во всех аспектах экономической жизни этих компаний.*

«Многонациональность» компании может проявляться и в сфере собственности. Хотя критерием этой «международности», как правило, является не собственность на капитал. Кроме нескольких многонациональных по капиталу компаний, во всех остальных ядро собственности базируется на капитале одной, а не разных стран. Так, в соответствии с рейтингами, опубликованными в газете «Financial Times» в 2001 году (Global 500), в число 500 ведущих мировых компаний вошло только 5 со смешанным капиталом разных стран. В качестве крупнейших из них можно назвать англо-голландские компании «Royal Dutch Shell» и «Unilever». «Многонациональность» собственности, как правило, проявляется несколько в ином: поскольку собственность компании олицетворяют ее акции, то акции транснациональной корпорации должны иметь хождение во многих странах. Это означает, что акции материнской и дочерних фирм должны быть доступны для приобретения во всех странах, где действует многонациональная компания.

По поводу определения понятия «ТНК», критериев, позволяющих отделить их от других фирм, до сих пор продолжают споры. Поскольку трудно с уверенностью определить, использует ли компания «международный подход», применяются более узкие рабочие определения транснациональных корпораций.

В разных исследовательских программах использовались и используются **различные критерии отнесения корпораций к транснациональным:**

- количество стран, в которых действует компания (в соответствии с различными подходами минимум составляет от 2 до 6 стран);
- определенное минимальное число стран, в которых размещены производственные мощности компании;
- определенный размер, которого достигла компания;
- минимум доли иностранных операций в доходах или продажах фирмы (как правило, 25%);
- владение не менее, чем 25% «голосующих» акций в трех или более странах — тот минимум долевого участия в зарубежном акционерном капитале,

который обеспечивал бы фирме контроль над экономической деятельностью зарубежного предприятия и представлял бы прямые зарубежные инвестиции;

- многонациональный состав персонала компаний, состав ее высшего руководства.

Так, согласно *исследовательской программы Гарвардского университета*, в разряд транснациональных относились компании, имеющие более 6 зарубежных дочерних фирм.

Особый интерес представляют критерии отнесения компаний к транснациональным, используемые Организацией Объединенных Наций, и их изменение в последнее время. ООН долгое время относила к международным корпорациям такие фирмы, которые имели годовой оборот, превышающий 100 млн. долларов, и филиалы не менее чем в 6-ти странах. В последние годы было сделано несколько уточнений: о международном статусе фирмы теперь свидетельствует размер зарубежных активов и их доля в общем объеме активов компании, доля зарубежных продаж в общем объеме реализации продукции и доля зарубежного персонала в общей численности персонала компании. ЮНКТАД, исследуя деятельность ТНК, ранжирует крупнейшие транснациональные корпорации по объему зарубежных активов и анализирует уровень их транснациональности.

Учитывая, что формулировка понятия «транснациональная корпорация» затрагивает интересы многих государств, компромиссный вариант определения понятия «ТНК» в ООН гласит, что ТНК — это компания:

- включающая единицы в двух или более странах, независимо от юридической формы и поля деятельности;
- оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящий центр;
- в которой отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

В последнее время ЮНКТАД, несколько уточняя вышеприведенную характеристику, к ТНК относит корпорации, включающие головные предприятия и их зарубежные филиалы (дочерние компании), причем головное предприятие контролирует активы других экономических единиц в государствах за пределами страны базирования материнской компании, как правило, путем участия в капитале. В качестве нормативной нижней границы для осуществления контроля за активами считается доля капитала не менее 10% обыкновенных акций.

Изменение критериев отнесения компаний к транснациональным, естественно, оказало существенное влияние на динамику количества ТНК, приводимых в ежегодных докладах ООН.

Информация, отражающая «международный подход» деятельности крупнейших ТНК, представлена в табл. 1.1. По показателю величины процента продаж продукции и услуг, реализуемых за пределами страны базирования материнской компании, одним из мировых лидеров является швейцарская фирма «Nestle» (98,3%). Не намного отстают от нее «Nippon Mitsubishi Oil Corporation (Nippon Oil Co.Ltd)» (83,8%) и «DaimlerChrysler AG» (81,1%).

Таблица 1.1

**Характеристика крупнейших ТНК мира, ранжированных по объему  
зарубежных активов (по данным 1999 года)**

Компания	Ранг по объему зарубежных активов	Зарубежные активы, % от всех активов компании	Зарубежные жи, % от общего объема продаж	Зарубежный персонал, % от всего персонала компании	Индекс транснациональности, %	Ранг по индексу транснациональности
General Electric	1	34,8	29,3	46,1	36,7	11
Exxon Mobil Corporation	2	68,8	71,8	63,4	68,0	5
Royal Dutch/Shell Group	3	60,3	50,8	57,8	56,3	7
General Motors	4	24,9	26,3	40,8	30,7	14
Ford Motor Company	5	25,0	30,8	52,5	36,1	12
Toyota Motor Corporation	6	36,3	50,1	6,3	30,9	13
Daimler CChrysler AG	7	31,7	81,1	48,3	53,7	10
Total Fina SA	8	63,2	79,8	67,9	70,3	4
IBM	9	51,1	57,5	52,6	53,7	9
BP	10	74,7	69,1	77,3	73,7	3
Nestle S.A.	11	90,0	98,3	97,2	95,2	1
Volkswagen Group	12	51,1	67,7	48,3	55,7	8
Nippon Mitsubishi Oil Corporation (Nippon Oil Co.Ltd)	13	88,7	83,8	74,5	82,4	2
Siemens AG	14	40,0	73,7	56,7	56,8	6

*Рассчитано на основе данных, содержащихся в World Investment Report 2001: Promoting Linkages, United Nations (UNCTAD), New York and Geneva, 2001.*

Одним из критериев отнесения компании к разряду транснациональных является состав ее высшего руководства, которое, как правило, должно формироваться из подданных различных государств, чтобы исключить одностороннюю ориентацию деятельности компании на интересы какой-либо одной страны. Чтобы обеспечить многонациональность высшего управленческого слоя, необходимо практиковать подбор кадров в странах, где размещены дочерние компании ТНК, и предоставлять им возможность продвижения по службе вплоть до высшего руководства, не обращая внимания на их подданства. Однако практика показывает, что чаще всего высший управленческий персонал материнской компании формируется из представителей страны ее базирования, из них же состоит и высшее руководство дочерних фирм с использованием местных кадров на рядовых должностях. Как следует из табл. 1, явным лидером среди крупнейших ТНК по привлечению зарубежного персонала является «Nestle» (97,2%).

## 1.2 Теоретические основы возникновения, сущность и формы международных корпораций

Появление международных корпораций напрямую связано с последними, так как в мировой практике международная корпорация (international corporation) рассматривается как форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции в различные страны мира. Результатом прямого зарубежного инвестирования международной корпорации может быть создание зарубежного предприятия (ассоциированной компании), в котором прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50% капитала; дочерней фирмы, где его доля превышает 50% и зарубежного филиала — предприятия, полностью принадлежащего прямому инвестору.

Различают две формы международных корпораций. Транснациональные корпорации (transnational corporation) — это корпорации, головная компания которых принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по всему миру.

Под многонациональными корпорациями (multinational corporation) обычно понимают корпорации, головная компания которых принадлежит капиталу двух и более стран, а зарубежные отделения также находятся в разных странах.

Результаты капиталовложений и менеджмента  
в стране происхождения

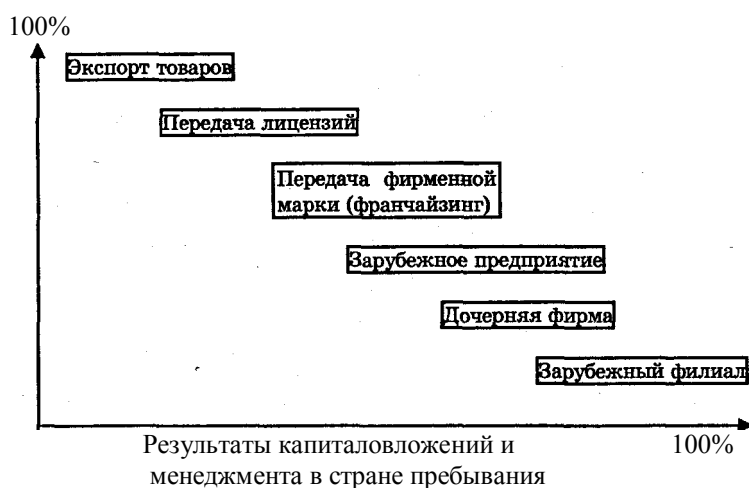


Рис.1.1 Модель последовательной интернационализации производства.

Транснациональные (ТНК) и многонациональные компании (МНК) можно рассматривать как формы существования международных корпораций, а само разделение последних на две формы проявления достаточно условно, так как их главным качественным признаком является не то, капитал скольких стран создал головную компанию, а интернациональный характер деятельности компаний.

В контексте вышеизложенного международными можно считать все корпорации, имеющие хотя бы один зарубежный филиал, созданный на основе ПИИ.

Существует несколько вариантов определения международных корпораций. Комиссия ООН по транснациональным корпорациям, рассматривает международную корпорацию как компанию:

- имеющую, хозяйственные единицы в двух и более странах, независимо от их юридической формы и поля деятельности;
- оперирующую в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один руководящий центр;
- в которой отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь

значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

В мировой практике под международными корпорациями понимают лишь действительно крупные компании, оказывающие существенное влияние на мировой рынок товаров и факторов производства. Как правило, к ним относятся лишь те многонациональные и транснациональные корпорации, у которых:

- годовой объем продаж составляет не менее 1 млрд. долл. (у «Дженерал Моторз» в 1996 году он составил 168 млрд. долл.);
- от 1/5 до 1/3 общего оборота приходится на заграничные операции (у «Роял Датчшелл», занявшей в 1997 году второе место в мире по этому показателю, 65% оборота приходилось на зарубежные филиалы);
- доля зарубежных активов не менее 25%;
- филиалы имеются не менее, чем в шести странах.

Таким образом, главным качественным признаком международных корпораций является процесс прямого зарубежного инвестирования. В силу этого мотивами размещения прямых инвестиций за рубежом (расширение рынков сбыта, получение доступа к дешевым ресурсам, приобретение собственности) можно объяснить процесс возникновения международных корпораций.

Вместе с тем при этом следует учитывать более конкретные мотивы и цели международной предпринимательской деятельности.

В соответствии с теорией транснациональных издержек наиболее важным стимулом интернационального производства являются конкретные характеристики ресурсного потенциала (основных фондов, кадров, ноу-хау) материнской и зарубежной фирм.

Начиная с 80-х годов весьма популярным объяснением развития зарубежного производства становится обеспечение конкурентных преимуществ фирме в перспективе. При этом потенциал конкурентоспособности рассматривается как комплекс факторов упреждающего характера по повышению качественных характеристик производимых товаров и услуг, развитию инновационного, производственного и сбытового потенциала. Эффективность деятельности компании напрямую связывается с оптимизацией внутри- и межкорпоративных связей, с выбором наиболее эффективных цепочек взаимодействия с поставщиками, сбытовиками и покупателями.

Совокупный положительный потенциал взаимовыгодных долгосрочных деловых отношений между головной фирмой и ее зарубежными филиалами вытекает из:

- развития системы взаимных поставок, обеспечивающих экономию транспортных издержек;
- налаживания общей сбытовой сети на основе вертикальных связей;
- обмена финансовыми, кадровыми, информационными ресурсами в рамках общей стратегии развития и системы управления;
- гармонизации внутрикорпоративных цен и трудовых отношений на основе и в целях разумной дифференциации доходов компании.

В соответствии с теорией финансового менеджмента наличие зарубежного производства способствует:

- экономии за счет устранения дублирования управленческих функций, их централизации и сокращения затрат на сбыт продукции;
- экономии за счет эффекта масштаба;
- увеличению возможности использования временно свободных денежных средств внутрикорпоративных подразделений;
- диверсификации производства в целях снижения корпоративных рисков и завоевания долговременных конкурентных преимуществ.

Практически во всех вышеозначенных теоретических обоснованиях зарубежной предпринимательской деятельности международных корпораций особое место занимает сокращение транснациональных издержек путем использования трансфертных цен.

Трансфертные цены — это внутренние условно-расчетные цены, применяемые во внутрикорпоративной торговле международных монополий, формирующиеся не стихийно (под влиянием спроса и предложения), а исходя из стратегических целей компаний. В силу этого они могут отклоняться как вверх, так и вниз от мировых цен в зависимости от целей применения и конкурентных условий.

Основными целями применения трансфертных цен во внутрифирменной торговле МК могут быть:

- поддержание монополистической позиции на рынке;
- завоевание новых рынков сбыта;
- минимизация налогов и таможенных пошлин;
- уклонение от валютного контроля, валютные спекуляции, конвертация из слабой валюты в сильную;
- использование различий в темпах инфляции;
- воздействие на финансовое состояние заграничного филиала путем перевода прибыли;
- сокрытие реального уровня прибылей дочерней фирмой и др.

Международные корпорации, возникнув в конце XIX века, прошли достаточно долгий путь эволюционного развития, в процессе которого изменялись приоритеты их форм и сфер деятельности, внутрикорпоративная структура и стратегия.

*I этап (конец XIX — начало XX века)* возникновения международных корпораций связан с транснациональной деятельностью промышленных монополий метрополии, которые вовлекли в орбиту своих экономических интересов сырьевую базу колоний, дополнили отношения политической зависимости колоний их экономической зависимостью, объединили своими связями многие страны и привели в конечном счете к созданию мирового капиталистического хозяйства.

*II этап (период между двумя мировыми войнами)* характеризовался тем, что подготовка ко второй мировой войне, рост государственных расходов на военные цели предопределили развитие международных корпораций в форме военно-промышленных транснациональных компаний, производящих вооружение, боеприпасы, амуницию. Они сохранили свою мощь и в настоящее время.

На *III этапе (50-е годы)* интенсивно развиваются международные компании интегрирующего типа как по капиталу происхождения головной компании (многонациональные компании, что особенно характерно для стран Западной Европы), так и по сфере деятельности. Интеграция производства до 60-х годов шла по горизонтали и по вертикали, был создан не только мировой рынок сырьевых, но и промышленных товаров. Завоевание рынка, производство товаров массового спроса для потребителей с высоким жизненным стандартом в промышленно развитых странах и перевод грязных и трудоемких производств в развивающиеся страны становятся стратегическими целями развития международных корпораций в форме транснациональных и многонациональных компаний.

На *IV этапе (60-е - 70-е годы XX века)* международные корпорации, используя достижения НТР, преимущества межстрановой кооперации производства и поддержку правительств своих стран все в большей степени ориентировались на внешнеэкономическую сферу своей деятельности, которая становилась для них основным источником их прибыли. В этот период зарубежные филиалы и предприятия международных корпораций, работая по единым стандартам и принципам с материнской компанией в сфере производства, сбыта, менеджмента стремятся преодолеть сложившееся негативное отношение в принимающих странах (приведшее к национализации многих из них) и стать органичной частью их национальных экономик. С этой целью многие



международные компании отказываются от стратегии сброса грязных производств в развивающиеся страны, становятся проводниками достижений НТП в периферийные страны, используют национальные инженерно-технические кадры, вступают в партнерские отношения с местными фирмами, интегрируя их в свой состав.

На этом этапе международные корпорации приобретают и другие качественно новые черты: происходит отказ от четкой отраслевой ориентации; промышленный капитал все теснее переплетается с финансовым и торговым, наукой; активизируются процессы унификации и стандартизации производства, НИОКР. На этой базе они превращаются в комплекс международного производства, науки, капитала, товаропроводящей сети, новых форм маркетинга и менеджмента.

На современном, *V* этапе (начавшемся в 80-е годы и продолжающемся в настоящее время) появляется новая форма международных корпораций — глобальные, качественные отличия которых от ранее рассмотренных проявляются в следующем:

*во-первых, они работают в рамках общемировой глобальной стратегии, нацеленной на завоевание уже не отдельных сегментов мирового рынка, а ключевых мирохозяйственных позиций в производстве и реализации продукции, которой подчинены производство, НИОКР, корпоративное управление, производство новых видов товаров и услуг, глобальный маркетинг и послепродажное обслуживание, постоянная связь с потребителями (реальными и потенциальными);*

*во-вторых, они используют глобальные факторы производства (капитал, рабочую силу, природные ресурсы, предпринимательские способности). 380 крупнейших корпораций сосредоточили сегодня в своих руках 40% глобального потенциала и 80% технологических нововведений;*

*в-третьих, они создали систему глобального международного производства, размещенного в большинстве стран мира.*

К числу глобальных корпораций в настоящее время можно отнести лишь 20-30 крупнейших компаний мира. Наиболее яркими их примерами могут служить американские «Кока-Кола», разместившая свое производство в 190 странах, «Ай-Би-Эм», имеющая филиалы в 124 странах, «Эксон» — в 100 странах.

Современный этап развития международных корпораций характеризуется не только появлением глобальных корпораций, но и качественным изменением организации деятельности:

- в условиях НТП и жесткой конкуренции главной целью их деятельности является получение не максимальной прибыли (этот показатель занимает сейчас 5-6 место), а обеспечение финансовой устойчивости и «максимизация рынка»;
- создание глобальных сетей производства и сбыта в рамках единой глобальной стратегии компании; при этом, не довольствуясь созданием производства законченного цикла в одной стране, международные корпорации стремятся специализировать каждое предприятие глобальной сети на наиболее рациональном производстве отдельного узла, компонента для конечной сборки там, где это наиболее выгодно;
- расширение масштабов международного разделения труда в рамках международных корпораций базируется на горизонтальной и вертикальной интеграции производственной, исследовательской, сбытовой и т.п. деятельности разбросанных по разным частям мира подразделений компании;
- международное производство, создаваемое ими, — не только материальное, но и нематериальное;
- в последнее десятилетие интенсивно растут ПИИ международных компаний в сферу услуг, в том числе в информационные, рекламные, консалтинговые и т.п. виды услуг, развитие науки;

- стратегия международных корпораций в развитии обрабатывающей промышленности базируется на качественно новой (глобальной) комбинации материальных, финансовых и человеческих ресурсов и нацелена на повышение производительности труда и рост эффективности производства (по некоторым оценкам, доля обрабатывающей промышленности в 2025 году не превысит 10% мирового ВВП, но за счет роста производительности и эффективности мировые потребности в ее продукции будут удовлетворены полностью);

- интенсивное развитие внутрикорпоративной торговли между подразделениями международной компании (она составляет сейчас примерно 1/3 всей мировой торговли);

- вывоз капитала международными корпорациями нацеливается не только на увеличение количества зарубежных филиалов, но и на сокращение разрыва в организации и технологии производства в различных странах: качество изделий и услуг компании независимо от места производства и должно соответствовать мировым стандартам);

- разработка, передача и использование технологий преимущественно в рамках замкнутой корпоративной структуры и одновременно (в целях снижения риска в конкурентной борьбе) создание совместных научно-исследовательских центров и программ, перекрестное лицензирование с другими корпорациями (как партнерами, так и конкурентами);

- диверсификация деятельности международных корпораций по формам (их насчитывается 15). Наиболее эффективными считаются гибридные или комплексные формы внешнеэкономической деятельности: движение товаров, капиталов, технологий, знаний. Все большее распространение в мировой практике получает «лифрэкдинг» (lifrexding) — комплексное сочетание обмена лицензиями, франчайзинга, экспорта товаров и ПИИ. В сфере нематериального производства ярко обозначена тенденция и специализация на определенном виде ВЭД (в финансах, сбыте, менеджменте, страховании);

- «сплетение» международных корпораций, принадлежащих к разным национальным и международным центрам и усиление их взаимодействия в виде стратегических систем, семей, альянсов, слияний и поглощений;

- стремление приспособиться к трехполюсной модели мира определяет открытие международными корпорациями хотя бы по одному крупному предприятию-координатору деятельности зарубежных филиалов и фирм в каждом из центров триады США — Западной Европе — Японии.

Итак, современные международные корпорации представляют собой гигантские промышленно-финансовые объединения, интернациональные по сфере своей деятельности, построенные по принципу централизованного планирования и управления в мировом масштабе, активно участвующие в процессах мировой торговли, инвестирования капитала, обмена технологиями, производственного и научно-технического сотрудничества, миграции рабочей силы, усиливающие процесс интернационализации мира, активно использующие объективные тенденции МРТ и способствующие установлению новых схем во всемирном разделении труда.

### **1.3 Ретроспективный анализ деятельности ведущих ТНК в мировой экономике**

Поскольку мы рассматриваем ТНК как субъект МЭО, в качестве которого они утвердились сравнительно недавно, постольку у нас возникает вопрос, были ли какие-то формы организации, институты, объединения, являющиеся может быть весьма рудиментарными и примитивными по форме, соответствующими и предшествующими ТНК, и с которыми можно было бы провести современные аналогии. До сих пор эта проблема остается весьма спорной, дискуссионной, неоднозначно решаемой в мировой

литературе. В большинстве работ ТНК рассматриваются как феномен, появившийся сравнительно поздно. Однако, формами, предшествующими ТНК вполне можно считать Ганзейский Союз и Ост-Индские компании. Мы не случайно называем их, так как деятельность этих организаций в определенной степени соответствовала требованиям, предъявляемым к субъектам мирового экономического процесса. Так, они вели торговлю на длительные расстояния. Они осуществляли крупномасштабные операции, организацию производства и торговли в крупных объемах. Они способствовали стабилизации и дестабилизации режимов. Их финансовая деятельность в конечном итоге способствовала активному вмешательству в экономический процесс. Поэтому наш анализ мы и начнем с тех организаций, которые в определенной степени послужили предшественницами и прототипами ТНК. Если же быть более точными, то можно вспомнить и об организации Великого шелкового пути, которая наряду с чисто торговыми операциями была связана и с мировым разделением труда, и с передачей технологии производства от одного общества к другому, и с налаживанием коммуникативных связей. Итак, приступим к исследованию некоторых форм мировой организации.

### ***1.3.1 Специфика функционирования первых прообразов ТНК***

По мере распада феодализма, закономерно совпавшего с Великими географическими открытиями, рыночные отношения все более укреплялись и приобретали интернациональный характер. Этот процесс развивался вглубь и вширь в национальном и международном масштабах. Ему необычайно способствовала колониальная политика ведущих европейских держав в целом и деятельность монопольных торговых компаний, ставших распространенным явлением с развитием капитализма.

Огромную роль в генезисе мирового рынка играла торговля на дальние расстояния, существовавшая уже много веков, которая и составляла его костяк. Она влекла за собой большой риск, но еще больше - из ряда вон выходящие прибыли. К примеру, 1 кг перца, стоивший в Индии 1-2 г серебра, достигал цены 10-14 г в Александрии, 14 -18 г в Венеции и 20 - 30 - в потребляющих его странах Европы. Здесь шла игра на разнице цен двух отдаленных друг от друга рынках предложения и спроса, не имея представления друг о друге они соединялись с помощью посредника.

Приведенный выше пример демонстрирует какие привилегии может дать заморская торговля тому, кто устранит конкуренцию с помощью юридически оформленной и фактической монополии. Только монополист, знакомый с рынком на обоих концах торгового пути, включался в кругооборот, приносящий баснословные прибыли, для этого он должен "иметь достаточно капитала, кредит на данном рынке, надежную инфраструктуру, тесные связи, компаньонов в стратегических пунктах торгового маршрута".

К концу XVI века португальский колониальный опыт показал, что заморская торговля в Индийском океане должна быть организована на основе монополии по крайней мере по четырем причинам: необходимость военной защиты от пиратства, эффективного контроля над передвижением судов для обеспечения торговых привилегий, успешного проведения переговоров в регионе с позиции силы, организации и управления факториями.

Слово "монополия" с греческого языка буквально переводится как "единоличный продавец". Энциклопедия определяет монополию как исключительное право государства, организации, фирмы в какой-либо области деятельности.

Явление монополии возникло также давно, как и товарное производство, рынок, конкуренция. Стремление к устранению конкуренции и установлению монопольного положения существовало повсеместно и во все времена. Так было и раньше. Также обстоит дело сегодня и, вероятно, будет обстоит и в будущем. Мировой рынок еще в очень далекие времена стал ареной действия впечатляющих по своим размерам и могуществу монополий.

Международная торговля между разными странами зародилась еще в далекой древности. Примером тому служит Великий шелковый путь - караванная дорога из Китая в страны Средней и Передней Азии, открытая во II веке до н.э. С конца XIV - начала XV веков, то есть в эпоху средневековья, в связи с развитием морского сообщения международная торговля получает новое развитие и приобретает все более важное значение. К концу XV - началу XVI веков уже можно говорить о мировом рынке, охватывающим торговлю значительной части стран, а затем и всех стран мира.

Торговля и судоходство расширились в то время, быстрее, чем мануфактура, игравшая второстепенную роль; колонии начинают приобретать значение крупных потребителей; отдельные нации в длительных битвах делили между собой открывавшийся мировой рынок.

К началу XVII века возникают крупные монополистические торговые компании. Крупнейшими из них являлись голландская и британская Ост - Индские компании.

Объединенная голландская Ост-Индская компания была создана в 1602 году при прямом содействии голландского правительства, стремившегося объединить деятельность мелких предпринимателей, торговавших с Индией, только что возникших, но уже конкурирующих между собой. Главной целью основания голландской компании было закрепление монополии торговли индийскими товарами за единым предприятием и запрет путей в Индию для остальных. Ей гарантировалось монопольное право торговать к востоку от мыса Доброй Надежды и к западу от пролива Магеллана и право вести "оборонительные" войны, заключать договоры и союзы, строить форты. Монополия компании периодически возобновлялась вплоть до ее ликвидации в 1798 году.

Характерной чертой голландской Ост-Индской компании был пестрый состав вкладчиков капитала: от эмигрантов из Южных Нидерландов до англичан, немцев, евреев. Несмотря на формально демократическую структуру и большое количество акционеров, управление компании осуществлялось автократическими методами. Компания состояла из шести независимых палат: Голландской, Дельфтской, Роттердамской, Хорнской, Энкхейзенской, которые подчинялись правлению 17-ти господ.

С самого начала и до конца своего существования Объединенная голландская компания превосходила конкурентов по объему коммерческих операций, тоннажу европейского и регионального флота, географическому охвату и первая достигла показательных успехов.

К середине XVII века компания захватила такие владения как г. Джакарта (1619 год), вытеснила португальцев с острова Цейлон (1658 год), мыса Доброй Надежды (1652 год); овладела торговлей с Китаем и Японией; обосновалась на Тайване. В результате голландская Ост-Индская компания стала крупной политической и военной силой, что в значительной мере привело к изменению характера деятельности самой компании. Основным источником дохода была уже не торговля, а принудительные поборы и налоги при широком использовании аппарата власти.

Порождением голландской компании явился в 1677 году институт "леверенций" - принудительных поставок, для этого была разработана система мероприятий, направленных на сохранение докапиталистических, отсталых форм производственных отношений. Земля распределялась между служащими компании в собственность с обязательством всю продукцию сдавать компании по твердым ценам. Обработка земель проводилась прикрепленным местным населением или рабами.

В областях же, которые управлялись местными феодалами, поначалу заключались договора о торговле, обеспечивающие голландцам ее свободу и привилегии. По мере утверждения и развития мощи компании он заменялся обязательством торговать исключительно с компанией.

Политика голландской Ост-Индской компании явилась ярким примером методов, применяемых в эпоху первоначального накопления капитала. Основными средствами захвата обширных территорий (Явы, Молуккских островов, Бантама), создания опорных

пунктов и баз в XVII - XVIII веках стали грубый обман, насилие, подкуп. В целях сохранения монопольно высоких цен на европейском рынке в периоды их снижения, компания не останавливалась перед массовым уничтожением целых плантаций пряностей. Такой ценой компания обеспечивала выплату высоких дивидендов своим акционерам.

В отличие от голландской Ост-Индской компании "Британская Ост-Индская компания, - как отмечал К. Маркс, - начала с простого стремления устроить фактории для своих агентов и складочные пункты для своих товаров. Для защиты своих факторий и складов она соорудила несколько фортов. Хотя уже с 1689 года Ост-Индская компания замышляла основать в Индии территориальное владение и сделать доходы с приобретенных территорий одним из источников своих барышей, однако, вплоть до 1744 года она приобрела лишь несколько незначительных районов вокруг Бомбея, Мадраса и Калькутты".

Лишь к середине XVIII века британская Ост-Индская компания обошла свою голландскую соперницу по политическому влиянию и количеству персонала за счет постепенного расширения правительственно - административных функций на захватываемых территориях.

Голландцы и англичане постоянно вели борьбу между собой. Особенно жестокой была конкуренция в области торговли пряностями, которая носила наибольший процент прибыли. Попытка ввести монополию на торговые операции пряностями неизбежно приводила к обострению между ними. В 1619 году произошло даже военное столкновение на островах Молуккского архипелага. Объединенная голландская Ост-Индская компания уступила англичанам 1/3 торговли пряностями на Молуккских островах, на острове Амбон и островах Банда и половину торговли перцем на Яве. Была достигнута договоренность с английской компанией в отношении факторий на индийском побережье.

Преодолевая сопротивление со стороны голландской Ост-Индской компании, англичане сумели создать сеть торговых факторий от Персидского залива до Китайского моря. Компания имела в Индии бенгальский, калькуттский и бомбейские филиалы, которые были объединены в 1773 г. Один филиал находился в Китае. Каждый филиал имел свой административный аппарат и свою армию. Демонстрацию военной силы англичане сочетали с дипломатическими усилиями.

Первоначально капитал британской Ост-Индской компании, организованной в 1600 г., значительно уступал голландской. Но британская Ост - Индская компания обладала более компактной и простой организационной структурой, она была образована как акционерное общество по принципу "объединенного капитала" в результате слияния нескольких конкурирующих фирм. Между 1600г. и 1630 г. среди 1318 вкладчиков по подписке было собрано 2,9 млн. ф. ст. В обращении выпускались акции номинальной стоимостью 100 ф. ст.

В XVII веке компания приобретает ряд государственных прерогатив: право вести войны и заключать мирные договоры (1661 г.); право чеканки монет, право назначать губернатора, право полностью распоряжаться своими войсками и флотом, право иметь военно-полевые суды (1686 г.).

До конца XVII века политика компании характеризовалась стремлением обеспечить союз с могущественными восточными государями Великих Монголов и Ирана, а также с некоторыми европейскими конкурентами (то с голландцами против португальцев в 1619 г., то с португальцами против голландцев в 1635 г.).

Не располагая поначалу такими возможностями как голландская компания, англичане пользовались в основном средствами экономического проникновения в Индию. Так, посольскими делегациями с подарками, взятками и услугами компания, добившись сначала права основания факторий и торговли в Индии, затем понижения пошлин, наконец получила полную свободу от них за единовременный взнос в казну Великого Монгола.

Позже за соответствующую плату компания предоставляла право вести беспошлинную торговлю под английским флагом местным торговцам. Таким образом, компания постепенно втягивала в орбиту своих интересов местные торговые и ростовщические круги.

Кроме того, компания создала обширную сеть туземных посредников - "брокеров" для приобретения и сбыта товаров.

К середине XVIII века английская Ост-Индская компания стала фактически единственной претенденткой на колониальное господство в Индии. В результате длительных войн с конкурентами и местными феодалами компания захватила обширные индийские территории. Главным средством обогащения стала уже не торговля, а прямая эксплуатация индийских земель и населения.

В 1664 году была основана еще одна Ост-Индская компания - французская. На ее характер и организацию большой отпечаток наложило то, что она выросла на почве феодально-абсолютистских порядков: деятельность компании находилась под бюрократическим контролем королевского интенданта: руководство назначалось не из купеческого сословия, а из придворных фаворитов, знатного дворянства; оборотный капитал складывался не столько из купеческих паев, сколько из выделяемых королем средств своих соперников. Финансовая зависимость от короля, бюрократическая опека, мелочный контроль, неэффективное управление, неудачи экономического плана - все это не позволяло компании твердо встать на ноги. Она просуществовала до 1769 года.

Французская компания первая приступила к формированию частей из наемных солдат-сипаев, ставших основным средством захвата Индии руками самих индийцев. Благодаря междоусобным войнам европейцы нашли удобную форму подчинения индийских княжеств - "субсидированное" войско. Французы предлагали свою "защиту", посылали это войско правителю княжества, которое содержало (субсидировало) его, подчинялось резиденту компании и вело свои внешние сношения по указаниям компании.

Проблема изучения колониализма, захвата европейскими странами колониальных владений в последние годы привлекает все более пристальное внимание как российских, так и зарубежных ученых. Сравнительно долгое время бытовала весьма упрощенная точка зрения о том, что колонизаторы добились больших успехов в силу того, что многие из стран Азии, где действовали Ост - Индские компании, находились на низкой ступени развития, и что приход европейцев в эти страны был чрезвычайно выгоден азиатским народам, поднявшим благодаря нему уровень материального производства. Однако, в последнее время эта несколько примитивная схема причин завоевания и колонизации азиатских территорий заменяется другой, бесосновательной позицией. Согласно ей европейцы пришли в Азию и обнаружили там гораздо более высокий уровень жизни, чем у себя на родине. Чувство зависти было настолько сильно у них, по мнению авторов, что они решили захватить эти страны с тем, чтобы иметь у себя такой же жизненный уровень.

Сейчас издается достаточное количество книг, в которых излагаются попытки сопоставить жизненные уровни европейских и азиатских народов того времени. Естественно, что трудно обнаружить какие-то точные данные, которые помогли бы сравнить действительные жизненные уровни народов двух континентов. Бесспорно только одно, что в середине XIX века, когда колониальный грабеж этих стран достиг своего апогея, разрыв в жизненных уровнях составил лишь 50 - 70% в пользу Европы.

Значительная часть мировой торговли в XVI - XVIII веках представляла собой, образно говоря, улицу с двусторонним движением. Через Европу в Азию текло американское серебро, а в обратном направлении - высококачественные азиатские товары, ассортимент которых постепенно менялся в зависимости от европейского спроса. Данные из бухгалтерских книг британской Ост-Индской компании, приведенные в нижеследующей таблице, подтверждают, что с 1660 года по 1699 год вывоз золота и серебра компанией сильно превышал вывоз экспортируемых товаров.

Данная схема международной торговли, разумеется, является упрощенной. Без атлантической торговли и импорта плантационной продукции из Нового Света невозможно представить формирование мирового рынка.

Таблица 1.2

### Экспорт Британской Ост-Индской Компании

Период	Всего тыс. ф. ст.	В том числе		Доля металлов в общей стоимости %
		Металлы	проч. товары	
1660-1669	1325	879	446	66
1670-1679	3429	2546	883	74
1680-1689	3948	3443	505	87
1690-1699	2887	2100	787	73

Количественный рост и диверсификация мирового рынка, способствовали обмену важнейшими товарами между Новым Светом и Старым: тростниковый сахар из Вест-Индии и Бразилии, табак из Мэриленда и Виргинии, чай из Китая, хлопок, рис, индиго и другие. В XVI - XVIII веках доминирующее положение в неевропейской торговле занимало продовольствие и готовая продукция азиатских стран, в основном текстильная. Сырье для нужд европейской промышленности стало важной статьёй внешней торговли только в XIX веке.

Бесспорно, что колониальная экспансия и становление мирового рынка оказали стимулирующее воздействие на развитие капиталистического уклада в Нидерландах и Великобритании. Несмотря на то, что в колониальной торговле доминировали потребительские товары и благородные металлы, Нидерланды и Великобритания активно занимались реэкспортом и посреднической торговлей этого товара, чем оживляли и средиземноморскую и особенно балтийскую торговлю. Как известно Балтика снабжала эти страны сырьем (лесом, медью, железной рудой), необходимыми для развития обрабатывающей промышленности. Таким образом, Англия и Нидерланды, выступая посредником в торговле колониальными товарами, обеспечивали снабжение Восточной Европы продукцией своей обрабатывающей промышленности. Все это позволило стать Англии и Нидерландам ведущими державами.

Процесс развития капиталистической промышленности, формирование промышленной буржуазии приходил в противоречие с монопольными правами Ост-Индской компании, закрывавших доступ к колониальным рынкам. Широкие буржуазные круги, не связанные с этой монополией, все решительнее требовали ее ограничения и отмены. Кроме того, сами методы деятельности компании - методы первоначального накопления капитала - ставили под угрозу возможность дальнейшей эксплуатации индийских богатств; упадок экономики, усиление эксплуатации крестьянства, ремесленников, монополия на товары широкого потребления.

После очередного пересмотра хартии Ост-Индской компании в 1813 году промышленная буржуазия получила доступ к торговле с Индией, но не была довольна существовавшими в ней ограничениями.

Колонии становятся обширными рынками сбыта. К концу мануфактурного периода они начинают уже играть роль аграрно-сырьевых придатков, поставщиков продовольствия для метрополии и сырья для ее легкой промышленности.

Подводя итог вышесказанному, необходимо еще раз подчеркнуть важное значение колониальной экспансии в Ост-Индии, проводимой Ост-Индскими компаниями, явившейся одним из методов первоначального накопления капитала, стимулировавшей процесс разложения феодальных основ и начало развития капиталистических отношений.

### *1.3.2 Экспансионистская деятельность ТНК*

Бурный рост ТНК приходится на период 1960 - 70 годы, когда наступила новая фаза в развитии монополистического капитализма.

ТНК относятся к категории международных монополий, известных уже несколько десятилетий и не есть нечто случайное и произвольное. Однако, их деятельность существенно отличается от монополий, возникших в форме картелей, синдикатов, трестов и т. п. Они, например, не ставят целью формальное разделение сфер влияния и рынков, не действуют только в сфере обращения. Главное внимание уделяется производству, ориентации на зарубежные филиалы и сбытовые подразделения.

ТНК не являются чем - то совершенно новым, а представляют собой определенную форму проявления более общей тенденции - стремления капитала к внешнеэкономической экспансии, связанную с особенностями самого капитализма последней четверти XX века. находящегося на вполне конкретной стадии своего развития. Рассмотрение ТНК как определенной формы экспансии на мировом рынке поможет глубже осознать феномен ТНК.

На раннем этапе развития капитализма преобладающей формой экспансии была торговля товарами (товарный экспорт). В конце XIX века за пределами национальных границ начинает осуществляться экспансия в форме ссудного капитала, т.е. осуществляется экспорт капитала для получения более высокого процента за рубежом, чем это возможно внутри страны. В зарубежной литературе такой экспорт называется "портфельными инвестициями". Например, крупным экспортером капитала в начале XX века была Великобритания. В 1913 году свыше 90 % зарубежных инвестиций приходились на портфельные инвестиции. Экспорт капитала в такой форме не дает экспортеру право контроля над зарубежными промышленными предприятиями.

Со времен после Второй мировой войны масштабы экспорта капитала за национальные границы возрастают, но происходит это в форме прямых зарубежных инвестиций. Зарубежное производство, которое ранее носило эпизодический характер, стало значительным, даже определяющим фактором, отличительной чертой международной компании нового типа.

ТНК как международная монополия - реальный показатель того, что уровень концентрации капитала и производства перерос национальные границы, что они стали занимать прочные позиции не только в национальной, но и в мировой экономике.

В этом плане ТНК можно рассматривать как олигополистическую, в которой собственность, управление, производство и продажи осуществляются в рамках юрисдикции нескольких национальных государств. Головная контора находится в одной стране, а субсидии получают из других стран. Главной целью корпорации является обеспечение производства товаров для мирового рынка с максимально меньшими издержками для получения максимальной прибыли. Эта цель достигается либо путем наиболее эффективно расположенного, наиболее приближенного к потребителю распределения производства или услуг, либо путем минимального налогообложения, достигаемого с помощью местного правительства. Все это реализуется в форме прямых зарубежных инвестиций.

В этой связи возникает вопрос, когда стала возможна и необходима подобная форма экспансии капитала, распространенная в виде прямых зарубежных инвестиций. Специфика деятельности ТНК заключается в создании и расширении зарубежных и дочерних предприятий и установлении контроля над их деятельностью. Инвестиции за рубежом становятся возможными, если:

1. Отдельные капиталы в процессе концентрации и централизации достигают таких масштабов, что они в состоянии нести риск и издержки пускового периода, связанные с созданием новых производственных единиц за границей. Сюда относятся специфические возможности финансирования монополий, возможности, которые порождаются переплетением производственного и банковского капитала, законы и предписания в



стране, вывозящей капитал и стране ввозящей его, которые стимулируют инвестиции, осуществляемые за рубежом;

2. Имеются международные институты в хозяйственной, валютной, торговой сферах и области налоговой политики, которые делают рентабельным в длительной перспективе перемещение производства за границу и связанные с ними или вызываемые этими перемещениями операции финансового характера (например, перевод прибылей);

3. Уровень развития международной системы коммуникаций обеспечивает обмен товаров и координационных действий между материнской и дочерними обществами;

4. Страны, куда поступают инвестиции, создают институциональные рамки, обеспечивающие функционирование производства, и представляют свои рынки для товаров этого производства.

Указанные условия интернационализации производства и капитала могут быть дополнены и расширены. В тех случаях и в той степени, когда их использование дает монополиям определенные преимущества, и причем существенные, давление конкурентов вынуждает использовать их на практике.

В определенной степени эта интернационализация деятельности компании была вызвана необходимостью: таможенные тарифы, валютный контроль, количественные и другие нетарифные ограничения, которые часто обеспечивают существенные преимущества товарам местного производства. Следовательно, единственно возможный способ для иностранных компаний проникать на такие рынки состоит в том, чтобы построить предприятия на их территории. Таким образом, интернационализированная корпорация является наиболее эффективной и наиболее конкурентоспособной формой экономической и политической деятельности на современном этапе.

Наличие зарубежных производственных филиалов представляет международным монополиям целый ряд возможностей, связанных с использованием несходства хозяйственных ситуаций в разных странах. Извлечением дополнительных прибылей за счет различий экономического положения стран, элементов асинхронности мирового цикла. В периоды экономических потрясений ТНК опираются на поддержку тех своих филиалов, которые оказались в странах, не затронутых кризисными явлениями. Специальные исследования по США доказывают прямую зависимость между степенью стабильности прибылей ТНК и увеличением числа стран, в которых они имеют производственные филиалы. Более того, выигрыш в уровне стабильности здесь более значителен, чем от роста таких показателей как величина компании или уровень диверсификации производства.

С помощью зарубежных ресурсов монополии более свободно формируют свое поведение во время кризисов. Они оказываются вполне способными не допускать тех перемен, которые им не выгодны и стимулировать те из них, которые ей необходимы. В некоторых отношениях кризис выгоден ТНК - появляется возможность избавиться от конкурентов, которые не имеют опоры, воплощенную в зарубежное производство.

Сравнительно безболезненное переживание кризисов ТНК - является еще одним немаловажным свидетельством их живучести, а главное гибкости и мощи.

Ориентация на зарубежные филиалы создает объективную базу для самостоятельности и независимости развития ТНК по отношению не только к принимающей стране, но к экономикам стран происхождения. Подобные различия между ТНК и национальной экономикой известны как феномен "английской болезни". Так, наиболее ярким и практическим примером может послужить ситуация в Англии. Англия по многим показателям давно отстает от других промышленно развитых стран. Она постепенно утратила положение ведущей промышленной державы, лидера международной торговли, крупнейшего банкира. Резко на этом фоне выглядит прочное, даже улучшающееся положение крупнейших английских ТНК.

Многочисленные факты свидетельствуют, что случай с Англией не единичный. ТНК обладают уникальной возможностью смягчения последствий экономических

кризисов. Благодаря интернационализации своей деятельности они оказываются в привилегированном положении в сравнении со всей экономикой страны базирования.

Прямые иностранные капиталовложения представляют интегральную часть глобальной стратегии на олигополистических рынках. Причем, сами капиталовложения определяются ростом и соревновательными возможностями олигополистических корпораций, связанных с правительственными займами и инфраструктурными типами капиталовложений. Однако, прямые капиталовложения носят секторальный специфический характер и часто связываются с соревновательными возможностями местных фирм, которые ТНК хотят либо использовать, эксплуатировать, либо устранить. В этих случаях положение ТНК в определенной степени имеет интегративный характер. Они стали связывать себя с экономической деятельностью данной страны, но сама эта деятельность крайне противоречивая, поскольку, что вполне естественно, вкладывая деньги, ТНК прежде всего заботятся о том, какой процент прибыли они получают.

Можно смело говорить о том, что условия деятельности ТНК начиная с 1960-х годов резко улучшились. Это было связано с развитием средств транспорта и связи, определенным сжатием временного цикла производства. Правительства многих стран и прежде всего США, стали создавать гораздо более благоприятные условия для ТНК. Американские корпорации, стремясь увеличить свою собственность на растущем рынке, в ответ на формирование Европейского Общего Рынка и повышение общих внешних тарифов (налогов) осуществляли крупные капиталовложения в Западной Европе. Крайне нуждаясь в сырье, особенно в нефти, они резко расширили свою деятельность на Ближнем Востоке и в других регионах. В ответ на это европейские, японские и другие корпорации, конкурируя с американцами, с середины 1980-х годов нашего века тоже расширили свою деятельность во всех регионах земного шара. Так, например, если прямые вложения в 1950 году США составляли 11,8 млрд. долл., то в 1984 году они поднялись до 233,4 млрд. долл. и составили около 40 % всех мировых капиталовложений. До Второй мировой войны США вкладывали свои капиталы главным образом в страны Латинской Америки. После второй мировой войны - преимущественно в страны Западной Европы, Канаду и некоторые другие индустриальные решены. Существенными оставались вложения в производство сырьевых материалов и некоторые другие традиционные отрасли промышленности, но в послевоенный период они стали отличаться тем, что были связаны с передовыми производственными отраслями и секторами экономики, автомобильной, химической, электронной промышленностью. Американцы также осуществляли крупные инвестиции в нефтяную промышленность, которые в одно время достигли 36 % всех прямых американских капиталовложений в слаборазвитые страны.

В начале 1970-х годов американцы стали больше зарубежным вкладчиком, чем экспортером готовых товаров, произведенных внутри страны. Американским ТНК стало гораздо выгоднее вкладывать капиталы за рубежом, чем производить продукцию у себя дома. Например, продукция, произведенная американскими ТНК за рубежом, росла в 4 раза быстрее американского экспорта. Таким образом, существенная часть готовых товаров производилась за границей.

В начале 1970-х годов поток зарубежных вложений иностранных корпораций стал меняться существенным образом. К этому периоду времени он достиг своего пика и стал постепенно падать. Активизировалась деятельность европейских, японских корпораций, а также корпораций новых индустриальных стран. Даже некоторые страны социалистического лагеря осуществляли в тот период времени зарубежные капиталовложения. Несмотря на сохранение доминирования американцев в этой области, европейские и японские корпорации резко расширили свою активность в 1970-е и особенно 1980-е годы. Произошло существенное изменение баланса капиталовложений в зарубежные страны.

Кроме того, необходимо учесть, что в 1970 - 1980-е годы значительно сократился технологический разрыв между экономикой США и экономиками развитых

капиталистических стран, что способствовало возникновению определенных препятствий деятельности американских фирм и, наоборот, помогало европейским и японским фирмам. На иностранные капиталовложения повлияли также изменения обменных курсов и нестабильность валют. Политическая нестабильность в развивающихся странах и как следствие, ее политическая неопределенность привели к сокращению капиталовложений в эти страны и увеличению вложений в США. Кроме того, повсюду возросли торговые барьеры, что послужило мощным фактором увеличения иностранных капиталовложений, как в развитые, так и менее развитые страны. Корпорации уяснили себе, что они либо должны давать субсидии растущему числу стран, либо создавать совместные предприятия, либо искать какие-то иные формы сотрудничества с местными предприятиями для того, чтобы проникнуть на внутренние, все более защищенные рынки. Необходимо сказать и о том, что в настоящее время существует активное соперничество ТНК на рынках всех стран.

Существуют различные интерпретации и объяснения резкой активизации деятельности капитала. Некоторые зарубежные ученые выдвигают упрощенное, на наш взгляд, объяснение. Называются две основные причины. Первая, обычная теория торговли. Вторая, получение более высоких прибылей за рубежом, В этой связи они обращают внимание на торговые барьеры, обменные курсы валют и более благоприятный политический климат. Также ими отмечается значимость технологических изменений, сокращение транспортных издержек и значительное улучшение средств связи, подчеркивается роль олигополистического соревнования.

Западногерманский экономист Ю.Штен при определении типов интернационализации обращает внимание на то, что тарифные и нетарифные ограничения торговли наряду с другими местными факторами (налоговая система, формирование рынка рабочей силы и т.д.) должны рассматриваться как внутренние переменные, которые правительство использует в качестве инструмента воздействия на стратегию интернационализации иностранных предприятий. Формы и масштабы воздействия правительства принимающей страны на эту стратегию зависят от международных конкурентных позиций национальной промышленности. Причем, чем больше развитие национальных предприятий будет ограничиваться присутствием иностранных инвесторов, экспортеров и продавцов лицензий, тем больше вынуждено правительство принимающей страны проводить защитные меры. А предприятия промышленно развитых стран реализовывать несколько стратегий интернационализации на одних и тех же зарубежных рынках, что выражается во взаимных прямых инвестициях и обмене лицензиями.

Р. Юнгникель, западногерманский экономист считает, что успех политики привлечения прямых инвестиций зависит от наличия у принимающей страны таких преимуществ, как емкий и растущий рынок, наличие дешевой рабочей силы и необходимой инфраструктуры, стабильная и предсказуемая обстановка, которая предполагает политическую стабильность, приемлемый уровень регулирования и достаточную эффективность административных процедур. Важную роль также играет "экономическая близость" между странами, географические, культурные, языковые и политические связи, наличие транспортных путей и коммуникаций и т.д. Он подчеркивает, что прямые инвестиции и ТНК являются одним из важнейших элементов динамики мировой экономики.

Таким образом, существует достаточно эклектический подход исследования проблемы прямых иностранных капиталовложений. Однако, эти весьма упрощенные объяснения не выявляют подлинных, истинных, глубинных причин такого движения.

### ***1.3.3 Динамика развития ТНК в конце XX столетия***

По данным ООН о транснациональных корпорациях (в настоящее время – самым полным и наиболее всеобъемлющим по этому сектору мировой экономики), в середине 90-х годов существовало 44508 таких структур, контролировавших более 276 тыс.

аффилированных компаний<sup>1</sup>. При этом на территории промышленно развитых держав размещалось свыше 80% материнских компаний и около 1/3 аффилированных, в развивающихся странах – соответственно 19,5 и почти 50, бывших социалистических государств примерно 0,5 и 17%.

Обычно ТНК расширяют международную деятельность путем приобретения или создания новых компаний, организации совместных предприятий или же вступая в другого рода объединения. Причем для данных операций не обязательно прибегать к экспорту капитала и реинвестированию прибыли, заработанной за рубежом, - можно поглотить иностранную фирму получив кредит по месту совершения сделки по ее приобретению. Применяются и другие методы укрупнения активов и приобретения контроля (например, присвоение местного основного капитала в счет погашения долга).

Поэтому данные по международному движению капитала не дают полной картины, того как транснациональные корпорации расширяют свою деятельность. И все же это наиболее надежная информация о темпах такого расширения, а также об отраслях и сферах, куда направляются капиталы. Так, в 1996 г., по расчетам экспертов ЮНКТАД, размеры исходящих прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составили 347 млрд. долл., а ТНК осуществили вложений более чем на 1,4 трлн. долл. Разница покрыта за счет средств денежного рынка стран – получателей инвестиций и из различных международных источников.

Весьма важным явлением в 90-е годы стали слияния и поглощения компаний (в то время как новых появлялось относительно мало). Особая роль в этом отводится стратегии конкуренции, согласно которой во многих отраслях производства наращивалась рыночная доля или же предпринимались попытки завоевать исключительное положение путем поглощения конкурентов. В соответствии с данной стратегией корпорация также должна быстро мобилизовывать огромные капиталы.

По данным за первую половину 90-х годов, почти 90% мирового объема ПИИ находилось в руках материнских компаний промышленно развитых держав, причем у представителей США, Франции, Великобритании, Германии и Японии – 60%. Однако реально контролируемая ими сфера значительно шире, поскольку надо принимать в расчет контракты по управлению и другие формы участия. В конце 90-х годов контроль подразумевает вовлечение аффилированной компании или венчурного предприятия в систему стратегического планирования материнской структуры, подчинение ее финансовой и инвестиционной программ. Правда, в последнее время многие международные корпорации передают немалую долю управленческой ответственности своим аффилированным компаниям, рассредоточенным в различных странах.

В 1996 г. 71% мирового объема ПИИ направлен в промышленно развитые державы (32 – в страны ЕС и около 20 – в США), примерно 27 – в развивающиеся и 2% - в бывшие социалистические государства.

Более половины прямых капиталовложений за границей приходилось на 100 самых крупных корпораций. В 1996 г. стоимость их активов составила примерно 4,1 трлн. долл., из которых 1,7 трлн. (т.е. около 40%) инвестированы за границей. Конечно, список 100 крупнейших ТНК не постояен, особенно он менялся в 90-е годы, в частности благодаря продвижению вперед европейских и японских компаний в ущерб американским. В целом в этом списке доминирует несколько стран. И это понятно – ведь 88% суммарных иностранных активов и 87% из числа внесенных в список компаний приходится на США, государства ЕС и Японию.

---

<sup>1</sup> UNCTAD World Investment Report, 1998

#### 1.4 Масштабы транснационализации

В последнее время наблюдается постоянный рост масштабов транснационализации – повышение доли международного движения капитала, труда и прочих ресурсов. Транснационализация превратилась в многоканальный процесс.

Объем продаж, осуществленных ТНК в 1993 г., составил 5,2 трлн. долл., а в 1997 г. – около 7 трлн., что эквивалентно 114% мирового экспорта и 22% валового мирового продукта. Причем начиная с 80-х годов по темпам роста объем их продаж примерно на 40% выше мирового производства и на 30 – мирового экспорта<sup>2</sup>. Что касается 100 крупнейших корпораций, то доля их зарубежных продаж в общем объеме реализации составляет более 40%. Размеры зарубежного производства американских ТНК в 4 раза превышают экспорт страны, английских – более чем в 2 раза.

Начиная с 80-х годов быстро прогрессирует процесс интернационализации капитала ТНК через рынок ценных бумаг. Вместе с тем фактический контроль над корпорацией обычно сохраняется за страной происхождения. Заметным явлением стал рост числа совместных предприятий, учредителями которых выступают либо материнская и аффилированная компании либо сами аффилированные компании, что порождает любопытные и многообразные внутренние связи. В частности, примерно 46% аффилированных компаний американских ТНК владеют акциями других образований, входящих в систему. Распространение такой практики объясняется главным образом функциональными потребностями. Подобная структура собственности облегчает применение трансфертных цен и иных способов манипулирования (скажем, с лицензиями, прибылями).

Степень интернационализации компаний, как и стран, можно рассчитать через соотношение внешней и внутренней хозяйственной деятельности (инвестиции, занятость, производство, продажи, НИОКР). Так, анализ динамики соотношения между ПИИ (внешние активы) и ВВП показывает, что в целом у всех промышленно развитых держав оно выросло с 6% в 1980 г. до 11,5 – в 1995 г., у стран ЕС – с 6,3 до 14,6% соответственно (наибольший показатель пришелся на Великобританию – 27,4% в 1995 г.), у США – с 8,1 до 9,8, а у Японии – с 1,8 до 6%<sup>3</sup>. Еще больше размеры данного показателя по отдельным корпорациям. Так, почти 2/3 капиталовложений бельгийских, голландских и швейцарских ТНК направлялось за границу. Для компаний Royal Dutch Shell и Philips иностранные инвестиции составили 70% внутренних, американского концерна Еххон – 80, IBM – 50%.

Это касается не только инвестиций, но и зарубежной деятельности в области НИОКР. Исключение из данной тенденции составляет сфера использования рабочей силы, где прирост был более медленным.

Деловая активность ТНК в этой сфере зависит от ряда факторов – стратегических целей компании, сектора экономики, в котором она действует, наличия альтернативных с точки зрения трудозатрат вариантов функционирования, международной конкуренции и характера технического развития. Транснациональная корпорация может в своей зарубежной деятельности копировать модель занятости, применяемую материнской компанией, а может и приспосабливаться к местным условиям.

В соответствии с оценками ООН в начале 90-х годов ТНК прямо или косвенно обеспечили работой (создали рабочие места) 150 млн. человек, причем непосредственно – 73 млн., что эквивалентно 10% общего числа занятых в современном несельскохозяйственном производстве. Из них почти 60% являются сотрудниками материнских компаний, 40 – их различных зарубежных образований. Более половины работников ТНК, занятых за границей, трудилось в промышленно развитых странах и 47% – в развивающихся.

В начале 90-х годов 1 млн. долл. в виде вложений обеспечивал примерно 30 тыс. рабочих мест в развивающихся и около 11 тыс. в промышленно развитых странах. В

<sup>2</sup> Arthur Andersen, 1998

<sup>3</sup> UNCTAD World Investment Report, 1997. Annex.

транснациональных корпорациях, если не считать США, число работающих за границей возрастало быстрее, чем на родине материнской компании. В развивающихся странах 1/3 занятых в ТНК трудилась в зонах свободной торговли, производящих экспортную продукцию. Более 2/3 иностранных сотрудников аффилированных компаний было задействовано в промышленном производстве, около 30% – в сфере услуг, остальные – в добывающих отраслях<sup>4</sup>.

Помимо непосредственного влияния ТНК на уровень занятости необходимо учитывать косвенные эффекты, связанные с закупками и субподрядными контрактами. В силу этого, по моим расчетам, показатель данного влияния может быть увеличен примерно вдвое.

Интегрируя рабочую силу разных стран и предъявляя ей повсеместно одни и те же требования, ТНК играют важную роль в интернационализации рынка труда и распространении международных стандартов. Этому способствует также трудовая миграция внутри международных корпораций, прежде всего перемещение высококвалифицированных инженерно-технических работников и менеджеров.

По мере повышения значимости транснациональных отношений все больший интерес представлял вопрос об их общей количественной оценке. ЮНКТАД для этих целей предложила единый комплексный показатель транснационализации, объединяющий пять основных критериев – продажу, производство, занятость, активы и инвестиции. Его применение выявило интересный факт: в среднем он в 1980-1995 гг. составил 50%, а применительно к 100 крупнейшим американским ТНК обнаружилось его снижение с 30 до 26%.

### **1.5 Проблемы регулирования транснационального бизнеса.**

Процесс создания системы национального, двухстороннего, регионального, международного регулирования деятельности транснационального бизнеса ведет свой отчет с 70-х годов.

70-е годы ознаменованы, попыткой развивающихся стран разработать и принять в рамках ООН специальный Кодекс поведения ТНК, а также сдерживающей государственной позицией правительств как стран происхождения, так и стран — реципиентов по отношению к международным корпорациям. По мысли инициаторов. Кодекс поведения ТНК должен был представлять свод норм, стандартов и правил, регламентирующих деятельность ТНК на международном уровне и служить эффективным инструментом балансировки национальных и глобальных интересов всех участников.

Затянувшийся процесс обсуждения и согласования позиций сторон проекта Кодекса свел на нет усилия инициаторов его разработки в связи с тем, что в 80-е годы изменилась философия отношения к транснациональному бизнесу. В результате Кодекс поведения ТНК так и не был принят. Однако ряд регламентирующих документов в этот период все же был принят. Среди них:

- Декларация о международных инвестициях и многонациональных предприятиях — принята ОЭСР в 1976 году. В приложении она содержит Руководящие принципы для многонациональных предприятий, соответствующие положениям национального права о картелях и конкуренции. Соблюдение документа носит добровольный характер;
- Ломейские конвенции о сотрудничестве между странами Африки, Карибского бассейна и Тихого океана и ЕС;
- конвенция между ЕС и Лигой арабских государств о взаимном поощрении и защите инвестиций;

---

<sup>4</sup> Рассчитано по данным, приведенным в: UNCTAD World Investment Report, 1995

- кодекс иностранных инвестиций стран Андского пакта, имеющий обязательную силу для стран-участниц и отражающий концепцию подчинения ТНК законам принимающих стран;
- свод справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой, часто применяемой ТНК;
- международный кодекс по передаче технологий, регулирующий передачу технологий, в том числе по каналам ТНК.

Выполнение этих соглашений контролируют различные международные организации, прямо или косвенно связанные с деятельностью ТНК. Одновременно были созданы международные организации, занимающиеся вопросами деятельности ТНК:

- Комиссия ООН по ТНК, занимающаяся всем комплексом вопросов, связанных с деятельностью ТНК.
- комитет по многонациональным предприятиям при Международной организации труда, контролирующей выполнение Трехсторонней декларации о принципах, касающихся многонациональных предприятий и социальной политики (принят МОТ в 1977 году).
- комиссия ООН по международному торговому праву, которая, в частности, занимается урегулированием споров по инвестициям.

Начиная с 80-х годов многие страны изменили свою политику в отношении ТНК в сторону либерализации, что объясняется объективными процессами, происходящими в современной мировой экономике: нарастающее влияние НТР во всех сферах мирового хозяйства, его интернационализация, изменения в социальной структуре общества, однотипность решаемых практически перед всеми странами мира задач. Среди последних:

- создание условий для долгосрочного экономического роста;
- оказание повышенного внимания научно-технической политике;
- укрепление экономического потенциала страны на основе глубоких структурных сдвигов;
- качественное обновление производственной базы страны и усиление конкурентоспособности ее продукции.

В развивающихся странах к этому добавились:

- долговой кризис;
- неэффективность социально-экономической политики, связанной с большой долей государственного регулирования в экономике;
- постепенное накопление опыта эффективного регулирования деятельности иностранного капитала в национальной экономике;
- новое понимание роли транснационального бизнеса в экономике РС, возможность решить многие проблемы экономического развития посредством сотрудничества с международными компаниями.

Эти задачи невозможно было решать только административными методами, путем государственного вмешательства в экономику, поэтому механизм государственно-монополистического регулирования трансформировался в пользу поощрения инициативы частного предпринимательства и изменилась политика в отношении международных монополий.

В 80-х годах было существенно либерализовано законодательство, касающееся слияний и поглощений. В 1988 году создается Международное агентство по инвестиционным гарантиям, главной целью которого становится поощрение иностранных инвестиций на производственные цели, особенно в развивающихся странах.

Для усиления политической, дипломатической и юридической поддержки национальных ТНК, промышленно развитые страны заключают двусторонние соглашения о защите инвестиций со странами — основными реципиентами транснационального предпринимательского капитала. Для этих соглашений характерно:

- продвижение обоюдных принципов национального режима и «минимального стандарта», означающих обращение как с иностранными предпринимателями, так и с отечественными;
- сокращение и ослабление преграды на пути допуска зарубежных ТНК в национальную экономику.

Меры по содействию деятельности национальных ТНК на зарубежных рынках осуществляются не только ради самих ТНК, но и стали выступать частью общей внешнеэкономической стратегии стран-реципиентов, скоординированной с ее внешнеэкономическими интересами.

Использование возможностей ТНК на благо внутренней экономики благотворно отразилось на эффективности мирового хозяйства в целом. В частности, в США одним из следствий подобной политики стал скачкообразный рост капиталовложений американских ТНК в собственную экономику.

В странах ЕС такая политика, в сочетании с созданием общего внутреннего рынка, привела к резкому росту числа слияний и поглощений среди ТНК, к перестройке корпоративной структуры экономики Западной Европы в целом, к более успешной конкуренции против американских и японских ТНК.

Лишь в экономике Японии сохраняется «двойной стандарт»: поощряется внешняя экспансия национальных монополий при наличии многих барьеров, препятствующих проникновению иностранных компаний в страну.

В 90-е годы либерализация как магистральная тенденция государственного регулирования иностранных прямых инвестиций сохранилась. Практически все страны мира сейчас активно приветствуют ПИИ и стремятся улучшить инвестиционный климат для них: отменяют существовавшие ранее ограничения, укрепляют гарантии от экспроприации и национализации, дают больший простор действию рыночной конкуренции. По данным экспертов ЮНКТАД, отслеживающих изменения в регулятивной практике в 64 странах мира, в 1995 году из зафиксированных 112 случаев таких изменений в 106 случаях инвестиционный режим менялся в сторону либерализации или стимулирования ПИИ.

Все большее значение приобретает развитие концептуальных основ, принципов и стандартов межгосударственной координации регулирования ПИИ. Множится число специальных двусторонних соглашений по инвестиционным вопросам, в которых закрепляются условия допуска инофирм на рынки и защиты интересов инвесторов. Тем самым в законодательстве и административном регулировании находит конкретное выражение признание высокой роли ПИИ для развития национальной экономики принимающих стран. Одновременно в межправительственных инвестиционных соглашениях могут оговариваться возможности ограничения основополагающего принципа свободы перемещения капиталов, как правило, в целях регулирования платежного баланса страны.

По состоянию на июнь 1996 года в мире насчитывалось 1160 подобных соглашений, охватывавших 155 государств. Подавляющее большинство (около 2/3) было заключено в 90-е годы (только в 1995 году — 172 договора). Нужно отметить, что если изначально двусторонние соглашения регулировали прежде всего отношения между развитыми и развивающимися странами, то теперь они все чаще затрагивают инвестиционные потоки внутри группы развивающихся государств и в страны с переходной экономикой.

На региональном уровне, как правило, речь идет о регулировании весьма широкого круга вопросов, прямо или косвенно затрагивающих ПИИ и ТНК. В разных регионах мира интеграционные процессы имеют свою специфику, поэтому в отличие от двусторонних инвестиционных соглашений здесь нет единообразия в подходах к мерам по обеспечению свободы движения капиталов. Более того, сами такие меры рассматриваются лишь как часть общей системы экономического взаимодействия. При этом в зависимости от целей и



контекста соответствующих соглашений (которые обычно имеют юридически обязывающий характер) могут даваться разные определения инвестиций.

Соглашения на региональном уровне обычно затрагивают не только меры, собственно государственной политики в отношении ПИИ: формы либерализации (снятия ограничений), защиты инвестиции, способы разрешения инвестиционных споров, ко и определенные правила поведения самих иностранных инвесторов, в частности, отказ от ограничительной деловой практики, незаконных платежей, обязательства по соблюдению определенных норм в области раскрытия информации о своей деятельности, трансфертного ценообразования, трудовых отношений, защиты окружающей среды. В случаях, когда та или иная участвующая в региональных соглашениях страна не может в силу недостаточного уровня развития полностью соответствовать всем требованиям, оговариваются специальные условия (исключения, отклонения или поэтапного подключения к общим правилам).

Самый высокий уровень координации регулирования ПИИ — многосторонний. Как показывает практика, здесь пока в основном решаются вопросы специфического характера, касающиеся отдельных секторов экономики (услуги, страхование, интеллектуальная собственность) или конкретных проблем деятельности ТНК (критерии оценки их деятельности, разрешение споров, обеспечение занятости и соблюдение национального трудового законодательства, стимулы для инвестиций, ограничительная деловая практика, политика конкуренции, защита потребителей).

В многосторонних соглашениях по инвестициям в наибольшей мере находит отражение понимание взаимосвязи между ПИИ и экономическим развитием, в частности, закрепляются особые пожелания и потребности развивающихся стран. Самыми конкретными и важными на настоящий момент являются договоренности, достигнутые в рамках Всемирной торговой организации (ВТО): Всеобщее соглашение по торговле услугами (GATS) и серия так называемых соглашений TRIPS (права интеллектуальной собственности, связанные с торговлей) и TRIM (меры в отношении инвестиций, сниженных с торговлей). На многостороннем уровне также принят рекомендательный Список видов ограничительной деловой практики.

Продолжаются поиски путей дальнейшего развития межгосударственной координационной политики в отношении ПИИ. В числе важнейших инициатив последнего времени — переговоры в рамках ОЭСР по заключению Многостороннего соглашения по инвестициям с целью устранения всякой дискриминации между отечественными и иностранными инвесторами. Смысл Соглашения состоит в том, чтобы еще больше интенсифицировать трансграничные потоки производительного капитала, обеспечив для него наивысшие стандарты либерализации и защиты, а также эффективные процедуры разрешения споров. Хотя соглашение предполагается заключить между странами-членами ОЭСР, оно будет открыто для участия и других стран. Проблемы ПИИ выдвигаются на передний план и в ряде других региональных и межрегиональных форумов, в частности в АСЕАН, ОПЕК, НАФТА, МЕРКОСУР, а также в рамках Зоны свободной торговли Северной и Латинской Америки, Европейской Энергетической Хартии.

ООН также стремится сохранить свою традиционно высокую роль в изучении процессов международного инвестирования и выработке мер практической политики по отношению к ТНК. В частности, на IX Конференции ЮНКТАД (1996 г.) была поставлена задача углубленного анализа значения международных соглашений по ПИИ для развивающихся стран и государств с формирующейся рыночной экономикой.

Таким образом, характерная особенность 90-х годов — кардинальный сдвиг в направленности регулирования иностранных инвестиций. Если в первые послевоенные десятилетия основной вектор политики в отношении ПИИ определялся ограничениями и мерами контроля, то сейчас центральной задачей практически всех правительств выступает привлечение иностранных капиталов в национальную экономику.

Сейчас, по сути дела, набирает силу процесс конвергенции национальных правил в отношении ПИИ. Очевидно, что подход к ПИИ, базирующийся на признании интересов всех участвующих сторон и направленный на обеспечение взаимной выгоды, в конечном итоге является наиболее эффективным. На практике это сводится к поиску оптимального баланса прав и обязательств участников тех или иных многосторонних инвестиционных соглашений.

### ***Вопросы для повторения***

- 1) Дайте определение понятия ТНК?
- 2) Назовите 5-10 ведущих ТНК мира?
- 3) Что понимается под МНК?
- 4) Назовите несколько критериев отнесения корпорации к транснациональной?
- 5) Чем можно выразить степень транснационализации компании?
- 6) Какие этапы можно выделить на пути эволюционного развития ТНК?
- 7) Охарактеризуйте деятельность первых прообразов ТНК?
- 8) Раскройте специфику функционирования английской, голландской и французской «Ост-индийских» компаний?
- 9) Охарактеризуйте экспансионистскую деятельность ТНК?
- 10) Какая динамика развития ТНК наблюдалась в конце XX столетия?
- 11) Охарактеризуйте масштабы транснационализации?
- 12) Сформулируйте сущность проблемы регулирования транснационального бизнеса?
- 13) Каким образом происходит межгосударственная координация и регулирование прямых иностранных инвестиций?

## Глава 2. Международный бизнес ТНК

### 2.1 Теоретические концепции, объясняющие прямые зарубежные инвестиции.

Причины экспорта и импорта прямых зарубежных инвестиций весьма разнообразны. Главные — стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль, сократить уровень налогообложения и диверсифицировать риск. Многомерные эконометрические исследования, проводившиеся под эгидой экономических служб ООН, показали, что специфические причины экспорта и импорта прямых инвестиций в значительной степени пересекаются, правда, их относительная роль различна.

Причины экспорта капитала:

- *Технологическое лидерство.* Чем выше доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций за рубеж. Чем ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций за рубеж. Предпринимая прямые инвестиции за рубеж, корпорации стремятся удержать тем самым контроль над ключевой технологией, дающей им конкурентные преимущества. Прямая взаимосвязь уровня развития НИОКР с объемами экспорта капитала подтверждается практически для всех развитых стран.

- *Преимущества в квалификации рабочей силы,* которые обычно измеряются средним уровнем оплаты труда работников. Чем выше уровень оплаты труда в корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень оплаты труда в корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

- *Экономика масштаба.* Чем больше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем больше объем экспорта прямых инвестиций. Чем меньше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем меньше объем экспорта прямых инвестиций. Большинство корпораций, перед тем как инвестировать за рубеж, полностью используют возможности экономики масштаба в рамках внутреннего рынка.

- *Размер корпорации.* Чем больше размер корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем меньше размер корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

- *Степень концентрации производства.* Чем выше уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций.

- *Обеспечение доступа к природным ресурсам.* Чем выше потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем больше объем ее экспорта прямых инвестиций в ту страну, где этот ресурс имеется. Чем ниже потребность корпорации в определенном природном ресурсе, тем меньше объем ее экспорта прямых инвестиций в ту страну, где этот ресурс имеется.

- *Прочие причины экспорта капитала:* сокращение транспортных издержек на доставку товара потребителю за счет создания предприятия в непосредственной близости от него; преодоление импортных барьеров зарубежной страны за счет создания подконтрольного производства на ее территории.

Причины импорта капитала:

- *Технологическое лидерство.* Чем выше доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций из-за рубежа. Чем ниже доля расходов на НИОКР в объеме продаж корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций из-за рубежа. Прямые инвестиции обычно связаны с импортом

новой зарубежной технологии, над которой прямой инвестор стремится сохранить свой контроль.

- *Уровень квалификации рабочей силы.* Чем выше уровень оплаты труда в корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень оплаты труда в корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

- *Преимущества в рекламе,* которая отражает накопленный опыт международного маркетинга. Чем выше удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже удельный вес затрат на рекламу в продажах корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

- *Экономика масштаба.* Чем больше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем обычно меньше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше размер производства корпорации на внутренний рынок, тем обычно больше объем ее импорта прямых инвестиций.

- *Размер корпорации.* Чем больше размер корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше размер корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

- *Степень концентрации производства.* Чем выше уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже уровень концентрации производства определенного товара в рамках корпорации, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций.

- *Потребность в капитале.* Чем выше потребность корпорации в капитале, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем ниже потребность корпорации в капитале, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

- *Количество национальных филиалов.* Чем большее количество подразделений имеет корпорация внутри страны, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше подразделений имеет корпорация внутри страны, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

- *Издержки производства.* Чем ниже издержки производства в принимающей стране, тем больше ее объем импорта прямых инвестиций. Чем выше издержки производства в принимающей стране, тем меньше ее объем импорта прямых инвестиций.

- *Уровень защиты внутреннего товарного рынка.* Поскольку импорт капитала является альтернативой импорту

товаров, то чем выше уровень таможенной и иной защиты внутреннего товарного рынка страны, тем больше ее импорт прямых инвестиций. Чем ниже уровень защиты внутреннего товарного рынка страны, тем меньше ее импорт прямых инвестиций.

- *Размер рынка.* Чем больше размер внутреннего рынка страны, тем больше объем ее импорта прямых инвестиций. Чем меньше размер внутреннего рынка страны, тем меньше объем ее импорта прямых инвестиций.

- *Прочие факторы:* экспортная ориентация промышленности, которая основана за счет иностранных прямых инвестиций, существование правительственных программ экономического развития.

Как видно, факторы, определяющие экспорт и импорт прямых инвестиций, во многом совпадают, что приводит к перекрестным инвестициям. Преимущества в развитии НИОКР, уровень квалификации рабочей силы, преимущества в рекламе, отражающей накопленный опыт международного маркетинга, и размер корпорации являются одновременно факторами как экспорта, так и импорта прямых инвестиций. Экономика масштаба, высокий уровень концентрации производства и потребность в природных ресурсах, напротив, являются факторами экспорта, но не импорта прямых инвестиций. Потребность в капитале, значительное число национальных филиалов, более низкие издержки производства, более высокая защита внутреннего рынка и его значительный размер, в свою очередь, являются факторами импорта прямых зарубежных инвестиций.

## 2.2 Экономические аспекты перемещения факторов производства.

Практически все факторы производства обладают международной мобильностью, то есть могут свободно перемещаться из страны в страну. Степень мобильности зависит от функционального типа, к которому относится каждый конкретный фактор.

По происхождению факторы производства делятся на:

- основные (basic) — те, что достались стране от природы или стали результатом длительного исторического развития (географическое положение, природные ресурсы, климат, неквалифицированная рабочая сила, долги). Они обычно достались стране даром или потребовали несущественных капиталовложений;

- развитые (developed) — те, что приобретены страной в результате интенсивных поисков и капиталовложений (современная технология, квалифицированные кадры, современная инфраструктура).

По степени специализации факторы производства делятся на:

- общие (general) — те, которые можно применять в различных отраслях для создания разнообразной продукции (персонал с высшим образованием, технология получения электричества);

- специальные (special) — те, которые можно применять для выпуска только в одной отрасли или для создания одной или очень узкой группы продукции (венчурный капитал, парикмахер).

Развитые факторы имеют тенденцию быть специализированными, тогда как основные — общими. Однако существуют и многочисленные исключения. Например, высококвалифицированный программист является развитым общим фактором, поскольку может использоваться в самых различных отраслях.

Различные типы факторов производства в различной степени обладают международной мобильностью (табл. 2.1).

Таблица 2.1

### Международная мобильность факторов производства

Типы факторов производства	Степень международной мобильности	
	Высокая	Низкая
Основные		X
Развитые	X	
Общие	X	
Специальные		X

Основные факторы обычно характеризуются низкой международной мобильностью. Причиной этого является то, что некоторые из них (землю, климат, не добытые природные ресурсы) просто невозможно переместить из одной страны в другую. Кроме того, с развитием технологии их значение как структуры, формирующей мировое хозяйство, быстро уменьшается: транснациональные корпорации, располагающие свои филиалы в зарубежных странах, без особого труда получают доступ к природным ресурсам, не перемещая их через границы, дешевая рабочая сила все чаще используется для производства прямо на месте, а не привозится для работы за рубежом. Наплыв простых потребительских товаров из стран Юго-Восточной Азии в США или Россию — яркое тому подтверждение.

**Развитые факторы**, напротив, обладают большой способностью к международной мобильности. Главная цель создания новых технологий — прорыв с произведенной на их основе продукцией на мировой рынок и подавление конкурентов. США, самая передовая страна по производству компьютеров, охотятся по всему миру за квалифицированными специалистами в области компьютеров. Банковский капитал перетекает из страны в

страну в поисках наиболее прибыльного вложения. Однако способность к международной мобильности не означает возможности такой мобильности. Каждая страна стремится удержать развитые факторы производства в национальных рамках (запрещает вывоз новейших технологий, ограничивает выезд ученых, вводит валютный контроль и пр.), понимая, что обеспеченность ими является главной опорой в конкурентной борьбе на мировом рынке.

**Общие факторы** обычно отличаются более высокой международной мобильностью по сравнению со специальными. Это основано на универсальности их применения к широте номенклатуры продукции, которую можно произвести с их помощью. Квалифицированный экономист может найти себе применение за рубежом в самых различных связанных с экономикой областях (преподавание, бизнес, аналитика, публицистика). Добытая нефть в виде какого - либо ее продукта нужна как фактор производства практически для всех отраслей промышленности в любой стране мира. Капитал в денежной форме может приобретать доли в акционерном капитале предприятий, находящихся в зарубежных странах.

**Специальные факторы** характеризуются меньшей международной мобильностью или ее полным отсутствием. Невозможность для специальных факторов переместиться за рубеж обычно связана не с нежеланием их там принять или экономической нецелесообразностью такого перемещения, а с мерами государственной политики, которые этому препятствуют. Разглашение технологических секретов считается государственным преступлением во многих странах. В Японии существуют ограничения на наем на работу в филиалы иностранных фирм лучших выпускников японских университетов. Низкая международная мобильность специальных факторов может быть связана и с тем, что за рубежом просто нет в них необходимости. В США, например, практически все места квалифицированных переводчиков заняты.

В современном мировом хозяйстве хорошая обеспеченность основными и общими факторами не является более основой достижения конкурентного преимущества на товарном рынке. Создаваемое ими преимущество незначительно и нестойко. Хорошая обеспеченность сырьем не является прерогативой только развивающихся стран, так же как и умение производить электроэнергию не является прерогативой стран развитых. Эффективный и дешевый транспорт, глобальная организация производства в рамках одной фирмы все более уменьшают значение и общих факторов производства для мирового хозяйства. Хотя нельзя не видеть, что их значение продолжает оставаться весьма существенным именно как основы для развития. Ведь невозможно подготовить высококвалифицированного физика-ядерщика, не имея просто грамотного выпускника школы, готового поступить в университет. Так же как и разработка новых сортов бумаги не имеет большого смысла, если нет леса.

Напротив, хорошая обеспеченность страны развитыми и специальными факторами гарантирует ей лидирующее положение в мировом хозяйстве, по крайней мере по узкой номенклатуре продукции. Например, Германия занимает лидирующее положение в производстве оптических приборов в числе прочего и потому, что сумела создать школу оптической физики и подготовить рабочих узкой квалификации, способных работать на оптических производствах. Но положение в мировом хозяйстве страны, даже хорошо обеспеченной развитыми и специальными факторами, напрямую зависит от ее способности постоянно их совершенствовать, ибо инженер-электронщик образца 60-х годов сможет конкурировать с сегодняшним выпускником университета, только если будет постоянно повышать свою квалификацию.

Таким образом, мировое хозяйство представляет собой совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства. Отличие мирового хозяйства от мирового рынка заключается в том, что оно, как уже сказано, проявляется не только и не столько через международное движение товаров, сколько через международное движение факторов производства, рост на этой

основе международных форм производства и возникновение экономик открытого типа. При этом экономическая политика государств направлена обычно на поддержку международного движения товаров и факторов производства на двусторонней и многосторонней основе. Практически все факторы производства обладают международной мобильностью, то есть могут перемещаться из страны в страну. Степень мобильности зависит от функционального типа, к которому относится каждый конкретный фактор. Основные и общие факторы характеризуются низкой международной мобильностью и не могут обеспечить международную конкурентоспособность государств в долгосрочной перспективе. Напротив, хорошая обеспеченность страны развитыми и специальными факторами, которые более мобильны в международном плане, может гарантировать ей стабильное лидирующее положение в мировом хозяйстве, по крайней мере по узкой номенклатуре продукции.

### 2.3 Теория интернализации

Среди современных экономических теорий важное место занимают **теории международной корпорации**. В них существенное место занимают обоснование причин выхода компании за национальные границы, а также разработка моделей прямых инвестиций.

**Теория «экономии масштаба»** делает акцент на эффекте, полученном от роста масштаба производства при переносе его в другие страны. Эффект масштаба снижает производственные издержки. Международные корпорации делают ставку на организацию производства с меньшими издержками.

**Технологическая теория международных корпораций** связывает их возникновение с технологическими преимуществами головных компаний развитых стран, сохраняющих контроль за передовой технологией. Международные корпорации являются центром ускорения процессов инноваций, проводниками новых технологий от развитых стран в менее развитые. На технологические причины образования международных корпораций обращал внимание Дж. Гэлбрэйт.

**Теория международной организации** исследует причины, по которым при достижении определенного размера национальные корпорации тяготеют к международной организации.

Современные теории международной корпорации выделяют новые аспекты ее исследования.

**Теория размещения** сосредоточена на выяснении причин, в силу которых фирма размещает производство одного и того же товара и, стало быть, капитал в различных странах и не сосредоточивает его в одной стране. В числе подобных причин называются возможности доступа к более дешевым ресурсам, более низкие транспортные расходы, создание экспортного рынка, возможность обойти таможенные барьеры и др. Теорию размещения считают продолжением теории международной торговли. Причины, определяющие место размещения производства, схожи с теми, которые определяют развитие международной торговли. Кроме того, прямые инвестиции могут либо замещать торговлю, либо стимулировать ее посредством продажи комплектующих изделий, оборудования или дополняющих товаров.

**Теория интернационализации**, авторами которой являются П. Бакли, Дж. МакМанус, М. Кэссон, Дж. Даннинг и др., изучает проблему внутрифирменных связей международных корпораций, объясняет, почему они более выгодны, чем связи между разными независимыми фирмами. Это связано с тем, что используются преимущества масштаба производства одной крупной транснациональной корпорации, нежели нескольких независимых фирм. Кроме того, имеется возможность сохранить контроль за принадлежащей фирме технологией; эффективнее реализовывать потенциал вертикальной интеграции, упростить механизм согласования интересов при реализации соглашений, зачастую использовать собственных менеджеров для достижения определенных целей.

Широкое развитие внутрифирменных связей ведет к образованию особого внутреннего рынка (англ. — internal), регулируемого ТНК. Это позволяет эффективнее решать проблему реализации произведенной продукции, расширять экспортные рынки.

Современная теория международной корпораций называет интернационализацию движущей силой создания ТНК,

В рамках концепции международной корпорации ведется разработка моделей прямых инвестиций. Наибольшую известность получили модель монополистических преимуществ, модель жизненного цикла продукта, эклектическая модель.

*Модель монополистических преимуществ*, разработанная С. Хаймером и развитая Ч.П. Киндлебергом, Г. Дж. Джонсоном, Р. Лакруа, характеризует подход к исследованию прямых инвестиций с позиций концепции несовершенной конкуренции. Потоки прямых инвестиций ТНК направляют в другие страны когда прямые инвесторы имеют монопольное преимущество перед аналогичными местными компаниями зарубежных стран. К таким преимуществам относятся собственность на определенные ресурсы, не доступные местной фирме на таких же условиях или за такую же цену; наличие оригинального продукта, новейшие технологии; управленческая квалификация, преимущества в масштабах и т. д. Возможность получения более дешевых кредитов также может служить объяснением желания иностранных инвесторов переносить свою деятельность за рубеж; Монополистические преимущества иностранных инвесторов обеспечивают им более высокие доходы по сравнению с теми, которые они могли бы получить в своей стране и по сравнению с доходами местной фирмы в стране ее пребывания.

*Модель жизненного цикла продукта*, разработанная Ф. Вермоном, отражает взаимосвязь движения товаров и капиталов. Она позволяет уяснить закономерности перехода от экспорта продуктов к организации их производства за рубежом.

Эклектическая модель прямых инвестиций Дж. Даннинга обосновывает прямое инвестирование международных корпораций за рубежом тем, что они стремятся реализовать преимущества, которыми обладают по сравнению с зарубежными фирмами: преимущества собственника, интернационализации и места размещения производства.

***Теория бегства капитала.*** В отдельных странах и регионах мира периодически наблюдается специфический феномен – отток предпринимательских капиталов за рубеж, получивший название *бегства капиталов*. С подобной ситуацией столкнулась и Россия. Данная проблема является предметом международных исследований.

Существуют различные трактовки содержания рассматриваемого понятия. Дж. Каддигтон понимает под бегством капиталов отток краткосрочных частных капиталов спекулятивного характера. Эксперты Всемирного банка трактуют этот феномен как массовый отток капиталов любого характера и любой срочности. Л. Красавина рассматривает бегство капиталов как ускоренный отток больших объемов капиталов, вывозимых по легальным и нелегальным каналам, при разной срочности и функциональном назначении активов.

В качестве причин этого явления рассматриваются экономическая нестабильность, неблагоприятный инвестиционный климат, опасения обесценения национальной валюты, политическая нестабильность криминальная деятельность. Масштабное бегство капиталов сокращает ресурсы для экономического роста (считает Р. Дорнбуш), подрывает финансово-инвестиционный потенциал страны (отмечает М. Дули).

Массовое бегство капиталов может не только дестабилизировать экономику, но и вызвать потрясения в других странах в силу высокой интегрированности финансовых рынков. В качестве мер противодействия оттоку капиталов экономисты предлагают прежде всего создание благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата, укрепление доверия к правительству, финансовым институтам. Разработка таких мер весьма актуальна в условиях постоянно увеличивающихся объемов перемещения капиталов между государствами.



Международное движение капиталов — важный генератор экономического роста, эффективное средство повышения конкурентоспособности экспорта, укрепления положения страны в мировой экономике. В то же время международное движение капиталов занимает определенную нишу в мировом экономическом пространстве и определяет специфику мирового рынка капиталов.

#### **2.4 Концепция конкурентных преимуществ стран М. Портера. Факторные условия - условия спроса. Наличие поддерживающих (связных) отраслей. Структура отрасли и конкуренция.**

Национальное процветание не наследуется — оно создается. Национальное процветание не вырастает просто из природных ресурсов, имеющейся рабочей силы, процентных ставок или покупательной силы национальной валюты, как это настойчиво утверждается в классической экономике.

Конкурентоспособность конкретной нации зависит от способности ее промышленности вводить новшества и модернизироваться. В результате испытываемого давления и требований рынка компании увеличивают свое преимущество в борьбе с самыми сильными присутствующими на мировом рынке конкурентами. Они извлекают пользу от присутствия на рынке сильных внутренних соперников, агрессивных поставщиков и требовательных местных потребителей.

В современной экономической ситуации, когда конкуренция в мировых масштабах все возрастает, роль государств становится все более важной. По мере того как основа конкурентной борьбы все больше смещается в сторону создания и освоения знаний, роль государства возрастает. Конкурентное преимущество создается и поддерживается через сильно локализованные процессы. Различия в национальных ценностях, в культуре, структуре экономики, в существующих организациях и историческом развитии — все это вносит свой вклад в достижение успешной конкурентоспособности. Существуют очень сильные различия в структуре конкурентоспособности для каждой из стран, поскольку ни одно государство не может быть конкурентоспособным во всех, или хотя бы в большинстве отраслей. В конечном итоге конкретные страны достигают успеха в определенных отраслях в связи с тем, что их внутренние условия оказываются в соответствующих случаях наиболее благоприятными, динамичными и перспективными.

Эти выводы явились результатом четырехлетнего исследования структуры успешной конкуренции для десяти стран, лидирующих в области мировой торговли; они находятся в противоречии с общепринятыми представлениями о многих компаниях и правительствах, превалирующими в настоящее время в США. В соответствии с доминирующими представлениями самыми важными факторами, определяющими конкурентоспособность, являются стоимость рабочей силы, процентные ставки, курсы валют и высокий уровень развития экономики. Сегодняшние лозунги компаний — это слияние, создание альянсов, стратегическое партнерство, совместная работа и наднациональная глобализация деятельности.

Менеджеры осуществляют прессинг для получения от государства большей поддержки для конкретных отраслей. Среди правительств наблюдается всевозрастающая тенденция к экспериментированию в использовании различных политических подходов с целью повышения конкурентоспособности национальной экономики — от попыток регулировать валютные курсы до новых мер по регулированию торговли и ослаблению мер по смягчению антимонопольного законодательства, - что обычно может оканчиваться только взрывом. (См. раздел "В чем состоит конкурентоспособность страны").

Подобные подходы, независимо от того, применяются ли они в интересах компаний или правительств, обладают 'Внутренними недостатками. Они существенным образом ослабляют действие истинных источников, обеспечивающих достижение успеха в области конкуренции. Следование им, несмотря на всю привлекательность подобных подходов в краткосрочном плане, могло бы гарантировать, что США — или любое другое

развитое государство — никогда не достигнет реальных и устойчивых конкурентных преимуществ.

Нам нужна новая перспектива и новые инструменты. Подход к вопросу о конкурентоспособности, который вытекает непосредственно из результатов анализа успешных на мировом рынке отраслей, безотносителен к традиционной идеологии или сиюминутной моде в данной области. Мы должны просто знать, что и как здесь срабатывает. И затем применять эти механизмы на практике.

## 2.5 В чем состоит конкурентоспособность страны

### *Национальная*

конкурентоспособность стала одним из центральных предметов озабоченности правительства и отрасли в каждом государстве. Однако, несмотря на все дискуссии, дебаты и публикации на эту тему, до настоящего времени не существует убедительной теории, объясняющей конкурентоспособность в национальных масштабах. Более того, не существует даже общепринятого определения понятия конкурентоспособности применительно к стране. И если понятие конкурентоспособной компании оказывается совершенно ясным, этого нельзя сказать о понятии конкурентоспособной страны.

Некоторые рассматривают конкурентоспособность страны как явление макроэкономики, управляемое такими факторами, как валютный курс, процентные ставки и дефицит бюджета. Однако Япония, Италия и Южная Корея быстро

повышают уровень жизни, несмотря на дефицит бюджета; Германия и Швейцария — несмотря на повышение стоимости валюты; а Италия и Корея — несмотря на высокие процентные ставки. Другие высказывают соображение, что конкурентоспособность возникает в результате наличия дешевой и находящейся в избытке рабочей силы. Однако Германия, Швейцария и Швеция — все эти страны достигли процветания даже при высоких зарплатах и нехватке рабочей силы. Кроме того, разве не должна страна стремиться к повышению зарплат своих работников в результате повышения конкурентоспособности? Еще один взгляд на данный вопрос связывает конкурентоспособность с богатыми природными ресурсами. Однако чем тогда можно объяснить успехи, достигнутые Германией, Японией, Швейцарией, Италией и Южной Кореей — странами с ограниченными природными ресурсами? В последнее время предпочтение отдают утверждению о том, что конкурентоспособность управляется политикой правительства: целенаправленность, защита, облегчение импорта и субсидии способствовали распространению японских и южнокорейских автомобилей, развитию сталелитейной промышленности, кораблестроения, индустрии полупроводников до исключительного в мировых масштабах уровня. Однако при более внимательном рассмотрении все оказывается не столь однозначно. В Италии вмешательство правительства оказалось неэффективным — однако Италия пережила настоящий бум в возрастании своей доли в мировом экспорте, уступая только Японии. В Германии непосредственное вмешательство правительства в экспортирующие отрасли оказывается достаточно редким, И даже в Японии и Южной Корее роль правительства в таких важных отраслях, как производство факсов, копиров, автоматов и улучшенных материалов, была достаточно умеренной; некоторые часто упоминаемые примеры, такие как производство швейных машин, выпуск стали и кораблестроение, оказываются в настоящее время устаревшими.

И, наконец, еще одно популярное объяснение различной конкурентоспособности стран состоит в различной практике управления включая взаимоотношения между управлением и рабочей силой. Проблема здесь, однако, состоит в том, что различные отрасли промышленности требуют различных подходов к управлению. Ведущая к успеху практика управления малыми, частными и слабо организованными итальянскими семейными компаниями по производству обуви, текстиля и бижутерии привела бы, например, к хаосу в случае применения ее к немецким химическим или автомобильным

компаниям, швейцарским компаниям по производству медикаментов или американским компаниям, выпускающим самолеты. Невозможно также сделать общие выводы о взаимоотношениях между управлением и рабочей силой. Несмотря на достаточно распространенное мнение, что мощные профсоюзы снижают конкурентоспособность, профсоюзы в Германии и Швеции сильны — и обе эти страны гордятся своими очень сильными в международных масштабах компаниями. Понятно, что ни одно из таких пояснений нельзя считать вполне удовлетворительным; ни одно из них не является само по себе достаточным для рационального объяснения конкурентного положения некоторой отрасли внутри государственных границ. Некоторая доля истины содержится в каждом из них, но работает, видимо, более широкий, более сложный ряд факторов. Отсутствие простого пояснения свидетельствует о существовании даже более фундаментального вопроса. Прежде всего, что такое конкурентоспособная страна? Следует ли считать конкурентоспособной страну, в которой каждая компания, каждая отрасль промышленности конкурентоспособна. Ни одна из стран не подпадает под определение. Даже в Японии есть секторы экономики, находящиеся позади самых сильных мировых конкурентов.

Может быть, конкурентоспособная страна — это такая, для которой валютный курс обеспечивает конкурентоспособные цены на товары на мировом рынке? Как в Германии, так и в Японии были периоды больших достижений в повышении уровня жизни — и очень значительные периоды существования сильной валюты и повышения цен. Или конкурентоспособная страна имеет большой положительный баланс в торговле? Торговый баланс Швейцарии можно считать примерно сбалансированным; Италия же испытывает постоянный дефицит в торговле — и при этом в обеих странах происходит постоянное повышение национального дохода. Следует ли считать конкурентоспособной страну с низкой стоимостью рабочей силы? В Индии и в Мексике как зарплата, так и стоимость рабочей силы низки — но ни одну из этих стран нельзя считать примером, достойным подражания.

Единственная разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне — это производительность. Основная цель каждого государства состоит в достижении высокого и постоянно растущего уровня жизни для своих граждан. Возможность реализации этой цели зависит от производительности, которая достигается в использовании трудовых ресурсов и капитала. Производительность — это объем выпуска продукции, производимый единицей затраченного труда или капитала. Производительность зависит от качества и свойств продукции (определяющих цены, которые можно установить), а также от эффективности производства. Производительность — это основной детерминант долгосрочного стандарта жизни; это основной источник национального дохода на душу населения. Производительность, обеспечиваемая людскими ресурсами, обуславливает заработную плату; производительность использования капитала задает доходы, получаемые его владельцами. Уровень жизни для конкретной нации зависит от способности национальных компаний достигать высокого уровня производительности — и повышать производительность с течением времени. Постоянный рост производительности требует постоянного совершенствования экономики. Национальные компании должны постоянно повышать производительность в существующих отраслях посредством повышения качества продукции, придания ей новых потребительских свойств, совершенствования технологии изготовления продукции или же повышения эффективности производства. Они должны развивать и совершенствовать свойства, необходимые для конкуренции во все более сложных сегментах отрасли, в которых производительность обычно высока. И наконец, они должны развить способность к конкуренции в принципиально новых, сложных отраслях. Международная торговля и иностранные инвестиции могут как повышать производительность отрасли некоторой страны, так и препятствовать такому повышению. Они оказывают поддержку повышению производительности посредством предоставления

возможности специализации в тех отраслях и сегментах, в которых национальные компании работают наиболее эффективно, и осуществлять импорт продукции там, где эффективность работы компаний оказывается меньше. Ни одна страна не может быть конкурентоспособной во всем. В идеальном варианте ограниченные человеческие и другие ресурсы конкретной нации следует распределять таким образом, чтобы использовать с максимальной производительностью. Даже страны, чей уровень жизни максимален, имеют много отраслей, в которых их местные компании оказываются неконкурентоспособными. Однако международная торговля и иностранные инвестиции могут и препятствовать росту производительности. Они апробируют отрасли некоторой страны на соответствие международным стандартам производительности. Отрасль будет нести потери, если ее производительность окажется недостаточно высокой по сравнению с иностранными соперниками, чтобы компенсировать какие-либо преимущества локальным размером заработной платы. Если некоторое государство оказывается неспособным конкурировать в ряде отраслей с высокой производительностью и высокими заработными платами, уровень жизни в нем понижается.

Определение конкурентоспособности страны как достижение положительного баланса в торговле или сбалансированности по экспорту и импорту не представляется адекватным. Расширение экспорта вследствие низкой заработной платы и слабой валюты с одновременным импортом сложных товаров, которые национальные компании не могут выпускать на достаточно конкурентоспособном уровне, может привести торговлю к положительному балансу, но уровень жизни при этом, тем не менее, будет снижаться. Конкурентоспособность не означает также и наличия рабочих мест. Тип предлагаемых рабочих мест, а не просто возможность трудоустройства граждан на низкую заработную плату — вот что является решающим фактором для национального процветания. Таким образом, при попытке ответить на вопрос о конкурентоспособности на национальном уровне мы пытаемся давать ответ на неверно поставленный вопрос. Понятия, которыми мы должны здесь оперировать, — это детерминанты производительности и скорость роста производительности. Для поиска ответов необходимо фокусировать свое внимание не на экономике как целом, а на определенных отраслях и сегментах отрасли. Необходимо понять, как и почему возникают коммерчески жизнеспособные навыки и технологии, а понять это достаточно полно можно только на уровне рассмотрения конкретных отраслей. В результате продолжительной и активной борьбы против иностранных соперников за достижение конкурентного преимущества в конкретных сегментах и отраслях создаются и улучшаются новые продукты и процессы, которые поддерживают процесс обновления национальной производительности. При внимательном рассмотрении экономики любого государства можно заметить существенные различия в конкурентоспособности различных отраслей. Преимущества, которых страна достигает в конкуренции на международном уровне, часто концентрируются во вполне определенных сегментах промышленности. Немецкий экспорт автомашин сильно смещен в область высокопроизводительных машин и механизмов, в то время, как Корея экспортирует автомобили малые и средние. Во многих отраслях и сегментах компании, достигшие реальных успехов в международных масштабах, базируются только в нескольких странах.

Таким образом, наше исследование состоит в поиске основных характеристик государства, дающего своим компаниям возможность добиваться и удерживать конкурентные преимущества в определенных областях, — это поиск конкурентных преимуществ разных стран. Особый интерес для нас представляют детерминанты успеха на международном уровне в сегментах и отраслях, соответствующих высоким технологиям и способствующих достижению высокой и всевозрастающей производительности. Классическая теория поясняет успехи стран в определенных отраслях на основе так называемых

факторов производства — таких, как земля, трудовые и природные ресурсы. Определенные страны получают на основе этих факторов конкурентные преимущества в

определенных отраслях, в которых интенсивно задействованы те факторы, которые имеются у них в изобилии. Однако классическая теория размывается в случае высокотехнологичных отраслей и современной экономики в целом глобализацией конкурентной борьбы и мощностью современных технологий. В новой теории необходимо осознать, что в современном международном соревновании различные компании конкурируют в рамках глобальной стратегии с вовлечением не только трудовых ресурсов, но и иностранных инвестиций. Новая теория должна объяснить, в силу каких причин определенное государство оказывается предпочтительным для базирования компаний, участвующих в международной конкурентной борьбе. Страна базирования — это та страна, в которой создаются и поддерживаются основные конкурентные преимущества предприятия. Это та страна, где вырабатывается стратегия компании, в которой создаются и поддерживаются базовый продукт и технологические процессы; там же локализованы наиболее производительные работы и сконцентрирована самая квалифицированная рабочая сила. Если некоторая страна является страной базирования для компании, это оказывает сильное положительное влияние на другие связанные с ее деятельностью национальные отрасли и ведет к дополнительным преимуществам национальной экономики. Поскольку владение компанией обычно концентрируется в пределах страны базирования, подданство держателей акций оказывается второстепенным фактором.

Новая теория должна выйти за рамки сравнительных преимуществ и обратиться к конкурентным преимуществам стран. Она должна отражать богатое содержание понятия конкуренции, включающее сегментированные рынки, дифференцированные продукты, технологические различия, а также экономию, обусловленную ростом масштаба производства. Новая теория должна выйти за рамки затратного подхода и пояснить, почему компании из определенных стран оказываются лучше других при создании преимуществ, основанных на качестве, характерных особенностях, а также разработке новой продукции. Новая теория должна исходить из тех предпосылок, что конкурентная борьба динамична и претерпевает постоянные изменения; она должна дать ответы на ряд вопросов: почему одни компании, базирующиеся в определенных странах, вводят больше новшеств, чем другие? почему некоторые страны обеспечивают среду, дающую компаниям возможность совершенствоваться и обновлять свою деятельность быстрее, чем их иностранные конкуренты?

## **2.6 Как компании добиваются успеха на международных рынках**

Повсюду в мире компании, добившиеся лидерства в международных масштабах, используют стратегии, которые отличаются друг от друга во всех отношениях. Однако, пока каждая успешная компания применяет свою собственную стратегию, глубинные принципы деятельности — характер и эволюция всех успешных компаний — оказываются в своей основе одинаковыми.

Компании добиваются конкурентных преимуществ посредством инноваций. Они подходят к нововведениям в самом широком смысле, используя как новые технологии, так и новые методы работы. Они осваивают новые методы достижения конкурентоспособности или находят лучшие способы конкурентной борьбы при использовании старых способов. Инновации могут проявляться в новом дизайне продукта, в новом процессе производства, в новом подходе к маркетингу или в новой методике повышения квалификации работников. В своем большинстве инновации оказываются достаточно простыми и небольшими, основанными скорее на накоплении незначительных улучшений и достижений, чем на едином, крупном технологическом прорыве. В этот процесс часто вовлекаются идеи, даже не являющиеся "новыми" — идеи, которые буквально "витали в воздухе", но не применялись целенаправленно. При этом всегда происходит вложение капитала в повышение квалификации и получение знаний, в физические активы и повышение репутации торговой марки.

Некоторые инновации создают конкурентные преимущества, порождая принципиально новые благоприятные возможности на рынке или же позволяют заполнить сегменты рынка, на которые другие соперники не обратили внимания.

Если конкурента реагируют медленно, такие инновации приводят к конкурентным преимуществам. Например, в таких отраслях, как автомобилестроение и бытовая электроника, японские компании добились исходных преимуществ за счет особого внимания к компактным моделям, имеющим меньшие размеры, потребляющим меньше энергии, которыми пренебрегали их иностранные конкуренты, считая такие модели менее выгодными, имеющими меньшее значение и менее привлекательными.

На международных рынках инновации, которые приносят конкурентное преимущество, предугадывают как внутренние, так и внешние потребности. Так, например, как только вырос международный интерес к безопасности продукции, шведские компании — Такие, как Volvo, Atlas Copco и AGA имели успех на рынке, предугадав благоприятные возможности рынка в этой сфере. В то же время инновации, которые являются своеобразными для внутреннего рынка, могут даже мешать достижению конкурентного успеха в международных масштабах. Например, притягательность мощного оборонного рынка США отвлекла внимание американских компаний по производству материалов, инструментов и механизмов от привлекательных мировых коммерческих рынков.

В процессе внедрения новшеств и внесения улучшений большое значение имеет информация — информация, которая либо недоступна конкурентам, либо они ее не ищут. Иногда инновации являются результатом простых вложений в исследования и развитие или в изучение рынка. Чаще инновации появляются в результате целенаправленных усилий, из открытости и поиска верных решений без ослепленности какими-либо предположениями или шаблонным здравым смыслом.

По этой причине новаторы часто оказываются в стороне от конкретной отрасли промышленности или страны. Новшество может прийти из новой компании, основатель которой имеет нетрадиционную подготовку или же просто не был признан в давно существующей, имеющей прочное положение компании. Или же способность к генерированию нового может прийти к существующей компании через старших менеджеров, только начинающих свою деятельность в данной отрасли и вследствие этого более способных почувствовать новые возможности и стремиться к их достижению. Инновации могут также возникать при расширении сферы активности компании, при вовлечении новых ресурсов, навыков или перспектив в новую отрасль. Они могут приходиться от другой нации, с другими условиями или методами ведения конкурентной борьбы.

За исключением очень небольшого числа случаев инновации являются результатом необычных усилий. Компания, успешно внедряющая новые или лучшие способы ведения конкурентной борьбы, преследует свою цель очень неотступно, часто проходя через серьезную критику и преодолевая существенные препятствия. В действительности для достижения успеха при внедрении новшества обычно требуется давление, осознание необходимости и даже определенная агрессивность: страх потерь оказывается достаточно часто даже более мощной движущей силой, чем надежда на выигрыш.

После того как компания достигает конкурентных преимуществ благодаря нововведениям, она может удерживать их только с помощью постоянных улучшений. Практически любое достижение можно повторить. Корейские компании практически достигли возможностей своих японских конкурентов в массовом производстве стандартных цветных телевизоров и видеомагнитофонов; бразильские компании сформировали технологические процессы и разработали дизайн, сравнимый с конкурентоспособными итальянскими формами, производящими особые виды кожаной обуви.

Конкуренты сразу же и обязательно обойдут любую компанию, которая прекратит совершенствование и внедрение инноваций. Иногда исходные преимущества, такие как взаимосвязи с потребителем, экономия на масштабах производства в существующих технологиях или надежность каналов сбыта, оказываются достаточными для того, чтобы позволить инертной компании удерживать свои позиции в течение лет или даже десятилетий. Однако раньше или позже более динамичные конкуренты найдут пути обхода этих преимуществ на основе своих инноваций либо создадут лучшие или же более дешевые способы ведения аналогичного бизнеса. Итальянские производители электробытовых приборов, продукция которых успешно конкурировала с товарами других фирм на основании издержек при продаже средних и компактных приборов, распространяемых по длинным цепочкам розничных продавцов, слишком надолго успокоились на этом исходном преимуществе. Разработав более дифференцированную продукцию и добившись сильных привилегий для торговли товарами, их немецкие конкуренты начали отвоевывать эти области.

Иными словами, существует только одна возможность удержать достигнутые конкурентные преимущества — их необходимо постоянно совершенствовать, двигаться в направлении более сложных форм. Это именно то, что сделали японские производители автомобилей. Сначала они внедрились на внешний рынок с небольшими недорогими компактными машинами соответствующего качества и вступили в конкурентную борьбу на основе более низкой стоимости рабочей силы. Даже несмотря на то, что преимущество в стоимости рабочей силы продолжало существовать и в дальнейшем, японские компании не прекращали совершенствование своего производства. Они активно инвестировали создание новых современных заводов для достижения широкомасштабного производства. За этим следовали инновации в технологических процессах, обеспечивавшие лидерство в создании новой, соответствующей требованиям времени продукции, а также внедрение других практических методов повышения качества и производительности. Такое совершенствование процесса производства вело к более высокому качеству продукции, улучшению сервисного обслуживания и повышению рейтинга компаний в отношении удовлетворения запросов потребителя по сравнению с иностранными конкурентами. Впоследствии японские производители автомобилей заняли лидирующее место в технологии производства, и теперь они выпускают на рынок продукцию под новыми, очень модными торговыми марками, — продукцию, конкурирующую с наиболее престижными во всем мире легковыми автомашинами.

Пример японских производителей автомобилей иллюстрирует также две дополнительные необходимые предпосылки сохранения конкурентных преимуществ. Прежде всего, компания должна принять глобальный подход к стратегии. Она должна продавать свою продукцию во всем мире, под своей торговой маркой, через находящиеся под ее контролем международные каналы. Истинно глобальный подход может даже вынудить компанию размещать производство и вспомогательные мощности по ремонту и обслуживанию в других странах, чтобы получать выгоду от более низкой стоимости рабочей силы, чтобы добиваться и улучшать доступность рынка или же чтобы достичь преимуществ от использования иностранных технологий. Далее, создание более устойчивых преимуществ часто подразумевает, что компания должна относиться к существующим преимуществам как устаревающим — даже если они все еще продолжают оставаться преимуществами. Японские производящие автомобили компании хорошо осознали это; дилемма здесь состоит в том, что либо они сами переведут свои достижения в разряд устаревших, либо это сделают за них конкуренты,

Как следует из приведенного примера, инновации и изменения неразрывно связаны между собой. Однако изменения являются неестественными, по меньшей мере в случае успешно функционирующих компаний; здесь действуют достаточно мощные силы, стремящиеся избежать изменений и защититься от них. Прошлые подходы становятся основополагающими в стандартных методах работы и в управлении. Постоянное

повышение квалификации обозначает один правильный путь что-либо здесь предпринять; сооружение предназначенных для специальных целей производственных мощностей цементирует прошлую практику в дорогостоящий фундамент, а существующая стратегия впитывает дух непобедимости и прорастает корнями в культуру компании.

Успешно функционирующие компании тяготеют к предсказуемости и стабильности; они стараются защищать свои достижения. Изменения вдохновляются страхом перед большими потерями. Организация на всех своих уровнях отфильтровывает информацию, предполагающую новые подходы, модификации или отклонения от нормы. Вся среда в целом действует подобно иммунной системе, стремящейся изолировать и отторгнуть "враждебные" личности, стремящиеся вести поиск в направлениях, отклоняющихся от общепринятых или находящихся в несоответствии с общепринятым мышлением. Обновление затихает; компания становится загнивающей; на этом этапе вопрос о том, когда ее обойдут активные конкуренты — это всего лишь вопрос времени.

#### Правило ромба для конкурентных преимуществ страны

Атрибуты, которые каждый в отдельности и все вместе составляют основу конкурентных преимуществ страны, то пространство, которое каждое государство создает и поддерживает для своих отраслей. Вот эти атрибуты.

1. Условия для факторов. Позиция страны в факторах производства, таких как наличие квалифицированной рабочей силы или инфраструктуры, необходимых для ведения конкурентной борьбы в данной отрасли.

2. Состояние спроса. Характер спроса на внутреннем рынке для отраслевого продукта или услуг.

3. Родственные и поддерживающие отрасли. Наличие или отсутствие в данной стране отраслей-поставщиков или других сопутствующих отраслей, конкурентоспособных на международном уровне,

4. Устойчивая стратегия, структура и соперничество. Существующие в стране условия создания, организации и управления компаниями, а также характер внутренней конкуренции.

Эти факторы обуславливают возникновение национальной среды, в которой компании зарождаются и обучаются конкурировать (рис. 2.1.). Каждая из вершин приведенного на рисунке ромба — и весь он в целом — иллюстрирует существенные составляющие для достижения успеха в конкуренции в международных масштабах: доступность ресурсов и квалифицированной рабочей силы необходима для обеспечения конкурентного преимущества в отрасли; информация, формирующая благоприятные возможности, которые компании ощущают, и направления, в которых они задействуют свой ресурс и квалификацию сотрудников; цели владельцев, менеджеров и отдельных сотрудников компании; и, что очень важно, испытываемое компанией давление, вынуждающее ее делать вложения и осуществлять нововведения.

В том случае, если обстановка внутри страны разрешает и поддерживает наиболее быструю аккумуляцию специализированных активов и практического опыта — в некоторых случаях просто в силу большего усилия и обязательств, — компании получают конкурентное преимущество. Когда обстановка внутри страны обеспечивает лучший поток информации и понимание потребностей в определенном продукте и процессе производства, компании также получают конкурентное преимущество. И наконец, если обстановка внутри страны вынуждает компании к постоянному обновлению и инвестированию, компании не только получают конкурентное преимущество, но и наращивают с течением времени существующие преимущества.



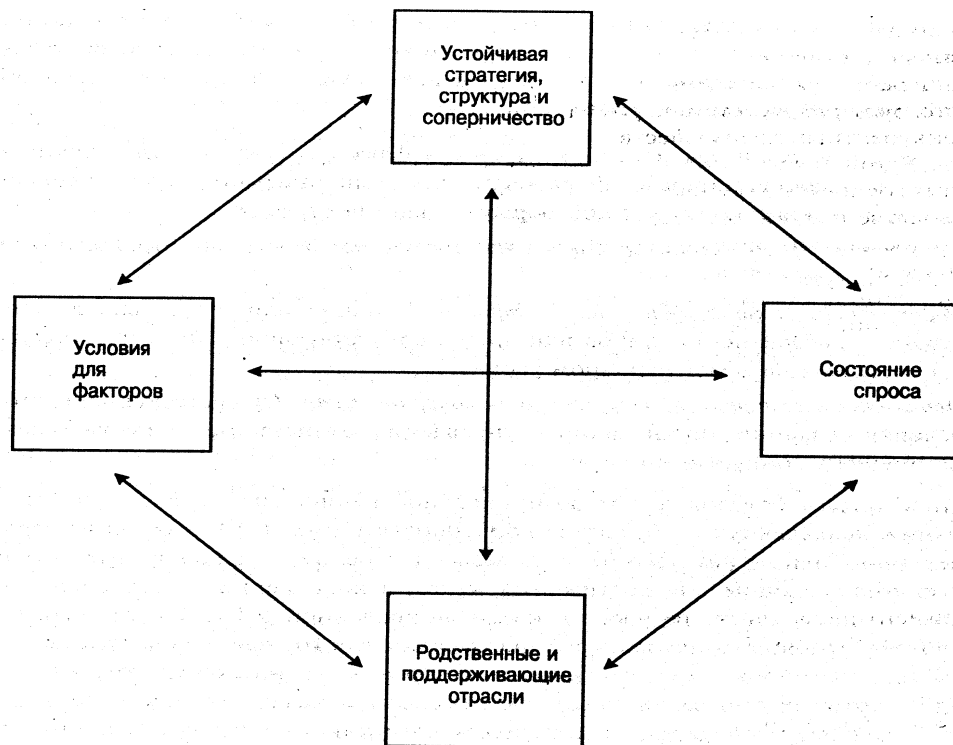


Рис 2.1

### Условия для факторов

В соответствии с классической экономической теорией факторы производства — труд, земля, природные ресурсы, капитал, инфраструктура — определяют потоки товарооборота. Страна будет экспортировать те товары, при производстве которых максимально используются факторы, которыми она обладает в избытке. Эта доктрина, восходящая к Адаму Смиту и Давиду Риккардо и включенная в классическую экономическую теорию, в лучшем случае оказывается неполной, а в худшем — неверной.

В сложных отраслях, составляющих основу любой развитой экономики, страна не наследует, а создает наиболее существенные факторы производства — такие как квалифицированная рабочая сила или научно-техническая база производства. Более того, набор факторов, которыми обладает государство в некоторый определенный момент времени, оказывается менее значимым, чем скорость и эффективность их создания и обновления, а также применения в конкретных отраслях.

Наиболее важными являются специализированные факторы производства, которые вовлекают постоянные и крупные инвестиции. Базовые факторы, такие как трудовые ресурсы или местные природные ресурсы, не обеспечивают преимущества в наукоемких отраслях промышленности. Компании могут получать преимущества в этой области достаточно просто на базе соответствующей глобальной стратегии или "перехитрить" их с помощью технологии. В противовес общепринятому мнению всего лишь тот факт, что работники получили полное среднее образование или даже окончили колледж, не дает конкурентных преимуществ в современной конкуренции на международном уровне. Для поддержания конкурентных преимуществ фактор должен быть высоко специализированным по отношению к конкретным нуждам данной отрасли — например, специализированный научно-исследовательский институт для исследования проблем оптики, объединение компаний-инвесторов венчурного (рисковой) капитала для финансирования компаний по созданию программного обеспечения. Такие факторы иностранным конкурентам сложнее продублировать как физически, так и психологически — и для их создания необходимы более долгосрочные инвестиции.

Государства добиваются успеха в тех отраслях, которые наиболее благоприятны для создания фактора производства. Конкурентные преимущества являются результатом присутствия институтов мирового уровня, которые вначале создают специализированные факторы, а затем постоянно работают над их обновлением, Дания имеет две больницы, специализирующиеся на исследовании и лечении диабета — и является мировым лидером в экспорте инсулина. Голландия имеет ведущие исследовательские институты по вопросам выращивания, упаковки и перевозки цветов — это та область, в которой она лидирует в экспорте в международных масштабах.

Не настолько очевидно, однако, что отдельные недостатки в большинстве базовых факторов могут побуждать компанию к инновациям и обновлению — недостаток в статической модели конкуренции может стать преимуществом в динамической. При наличии достаточных запасов сырья или избытка рабочей силы компании могут просто довольствоваться этими преимуществами и часто запускают их в действие неэффективно. Однако когда компании встречаются с определенными неблагоприятным положением, таким как высокая стоимость земли, нехватка рабочей силы или же недостаточность местного сырья, они должны внедрять инновации и обновляться для ведения конкурентной борьбы.

В часто повторяемом утверждении японцев "Мы — островная нация, не имеющая природных ресурсов" подразумевается осознание того, что этот недостаток стимулировал развитие обеспечивающих конкурентоспособность инноваций в Японии. Выпуск продукции точно в срок, например, дает возможность экономии в непомерно больших затратах на площади для хранения. Итальянские производители стали в области Брешиа (Brescia) столкнуться, например, с рядом аналогичных неблагоприятных факторов: высокая стоимость капитала, дорогие источники энергии и отсутствие местного сырья. Находящиеся в частной собственности компании, расположенные в Северной Ломбардии, имели дело с чрезмерно высокими затратами на снабжение в связи с удаленностью от южных портов и несовершенством находящейся в государственной собственности транспортной системы. В результате они стали пионерами в выпуске прогрессивной в технологическом отношении продукции, для которой необходимы только достаточно умеренные капитальные вложения меньшими оказываются затраты энергии, используются отходы металла, достигается высокая эффективность при производстве в небольших масштабах и, кроме того, производители располагаются достаточно близко к источникам металлического лома и конечным потребителям. Иными словами, они превратили неблагоприятные факторы в конкурентные преимущества,

Недостатки могут стать преимуществами только при определенных условиях. Прежде всего, они должны подавать компаниям соответствующие сигналы об обстоятельствах, которые будут иметь значение и для других стран, стимулируя таким образом их для введения инноваций раньше иностранных соперников. В качестве примера здесь можно привести Швейцарию, которая первой испытала нехватку рабочей силы после второй мировой войны. Швейцарские компании отреагировали на возникшие неблагоприятные условия повышением производительности труда и поиском более дорогих, более устойчивых сегментов рынка. Компании в большинстве других регионов, в которых по-прежнему наблюдался избыток рабочей силы, концентрировали свое внимание на других вопросах, что привело к более медленному совершенствованию.

Второе условие превращения недостатков в преимущества состоит в благоприятных условиях в какой-либо из других позиций ромба, описанного выше. Это соображение, относится практически ко всем детерминантам. Для проведения инноваций компании должны иметь доступ к людям с соответствующими профессиональными навыками и иметь соответствующее состояние внутреннего спроса, обеспечивающие поступление объективной информации с рынка. Они должны также иметь активных внутренних конкурентов, которые создают необходимое для обновлений давление. Другой предпосылкой являются цели компании, которые ведут к постоянным вложениям

капитала в отрасль. Без таких вложений и присутствия активного соперника компания может выбрать более простой путь для обхода неблагоприятных условий — вместо того, чтобы использовать их как стимул к инновации.

Например, базирующиеся в США компании по производству бытовой электроники, столкнувшись со сравнительно высокой стоимостью рабочей силы, решили сохранить продукцию и производственный процесс без принципиальных изменений и направили свою деятельность по поиску рабочей силы на Тайвань и в другие страны азиатского региона. Вместо совершенствования основ своих конкурентных преимуществ они остановились на равновесии в затратах на труд. В то же время японские конкурирующие компании, убедившись в сильной конкуренции на внутреннем рынке и учитывая его высокое развитие, приняли решение о снижении затрат труда за счет автоматизации. Это привело к меньшим затратам на сборку, к созданию изделий, состоящих из меньшего количества компонентов, и к повышению качества и надежности. Достаточно скоро японские компании приступили к строительству заводов по сборке в самих Соединенных Штатах — там, откуда компании США ушли.

### **Состояние спроса**

Может показаться, что глобализация процессов конкуренции должна уменьшать уровень важности внутреннего спроса. На практике, однако, этого не наблюдается. Действительно, структура и характер внутреннего рынка имеет непропорциональное влияние на то, как компании понимают и трактуют потребности покупателей, как на них реагируют. Страна получает конкурентное преимущество в тех отраслях, в которых внутренний спрос обеспечивает компаниям более ясное или более раннее представление о возникновении потребностей покупателей, и в которых требовательные покупатели осуществляют давление на компании, вынуждающее их внедрять инновации быстрее и, таким образом, получать более утонченные конкурентные преимущества, чем иностранные конкуренты. Объем внутреннего спроса оказывается при этом значительно менее существенным, чем его характер.

Состояние внутреннего спроса помогает создавать конкурентные преимущества в том случае, если соответствующий сегмент промышленности оказывается на внутреннем рынке большим или более заметным, чем на внешних рынках. Более крупным сегментам внутреннего рынка национальные компании уделяют больше всего внимания; меньшие или менее привлекательные сегменты оказываются менее приоритетными. В качестве хорошего примера здесь можно назвать гидравлические экскаваторы, которые относятся к числу наиболее часто используемого строительного оборудования на японском внутреннем рынке — но составляют значительно меньшую часть рынка других развитых стран. Это один из немногих сегментов, в которых присутствуют мощные конкурирующие на международном уровне японские компании и в котором компания Caterpillar не захватила существенной доли мирового рынка»

Более важным, чем просто набор сегментов рынка, оказывается сущность покупателей, присутствующих на внутреннем рынке. Национальные компании получают конкурентное преимущество, если покупатели внутри страны — самые развитые, самые требовательные потребители предлагаемого товара или услуги во всем мире. Развитые и требовательные покупатели обеспечивают для компаний прогрессивное видение потребностей заказчиков; они вынуждают компании придерживаться высоких стандартов; они заставляют вносить улучшения, новшества, совершенствоваться и двигаться в направлении более развитых сегментов. Как и условия для факторов производства, состояние спроса обеспечивает преимущества, поскольку вынуждают компании вести упорный поиск.

Наиболее ярко выраженные потребности возникают на основе местных 'ценностей и обстоятельств. Например, японские потребители, проживающие в небольших компактных домах, ищут комфорта в условиях жаркого, влажного лета и высокой

стоимости электроэнергии — это достаточно сложная комбинация условий. В качестве реакции на эти запросы японские компании первыми разработали компактные, бесшумные воздушные кондиционеры, приводимые в действие энергосберегающими роторными компрессорами. Так, в одной отрасли промышленности за другой жесткие ограничения, накладываемые внутренним рынком

Японии, заставляли компании внедрять инновации, что вело к разработке продукции, получившей свое специальное определение: kei-haku-tan-sho — легкой, тонкой, крепкой, имеющей небольшие размеры — и общепринятой в международных масштабах.

Местные покупатели могут помочь национальным компаниям получить преимущества, если их потребности предугадывают, или даже формируют потребности покупателей других регионов — если эти потребности предоставляют постоянные "индикаторы заблаговременного предупреждения" тенденций мирового рынка. В некоторых случаях предвиденные потребности появляются в результате того, что политические ценности нации предвещают возникновение потребностей где-нибудь в другом месте. Шведский долговременный концерн по производству продукции для людей с физическими недостатками породил конкурентоспособную отрасль, сфокусированную на особых потребностях. Забота об окружающей среде в Дании привела к успеху компаний, производящих оборудование для контроля за загрязненностью воды и ветряные двигатели.

Если говорить более обобщенно, то компании получают возможность предвидеть глобальные тенденции в том случае, когда происходит распространение ценностей, принятых в стране базирования, т.е. когда страна, наряду со своей продукцией, экспортирует свои ценности и вкусы. Например, успех на международном уровне компаний США, имеющих дело с продуктами питания быстрого приготовления и кредитными карточками, отражает не только стремление американцев к удобству, но и распространение их вкусов на остальную часть, мира. Страны экспортируют свои ценности и вкусы с помощью средств массовой информации, через обучение иностранцев, использование политического влияния и посредством деятельности за границей своих граждан и компаний.

### **Родственные и поддерживающие отрасли**

Третьей важной составляющей национальных преимуществ является присутствие в данной стране родственных и поддерживающих отраслей, конкурентоспособных на международном уровне. Конкурентоспособные в международных масштабах внутренние поставщики создают преимущества для следующих за ними отраслей несколькими способами. Во-первых, они обеспечивают наиболее эффективные в отношении затрат факторы производства — эффективно, заблаговременно, быстро а иногда привилегированным образом. Итальянские ювелирные компании, выпускающие изделия из золота и серебра, стали лидерами в своей отрасли отчасти и в силу того, что другие итальянские компании являлись поставщиками двух третей мирового производства машин и механизмов для точной обработки металлов и производства бижутерии.

Однако значительно более важным, чем просто доступ к необходимым компонентам и машинам, оказывается то преимущество, что расположенные в той же стране родственные и поддерживающие отрасли обеспечивают инновации и модернизацию — преимущество базируется на тесных деловых взаимосвязях. Поставщики и конечные потребители, расположенные недалеко друг от друга, имеют преимущество в более простом налаживании контактов, возможности обеспечивать быстрый и постоянный поток информации, а также непрерывном обмене идеями и инновациями. Компании получают возможность влиять на то, в каком направлении поставщики прилагают свои усилия по техническому совершенствованию, а также могут выступать в качестве базовых

точек для тестирования их исследовательской работы, ускоряя этим продвижение инноваций,

Больше всего преимуществ национальные компании получают в том случае, если сами поставщики оказываются конкурентоспособными на международном уровне. Очень полезным для компании или страны является создание "замкнутых" поставщиков, полностью зависящих от внутренней промышленности и не обслуживающих иностранных конкурентов. При этом для получения конкурентных преимуществ, нет необходимости в том, чтобы страна была конкурентоспособной во всех отраслях промышленности, осуществляющих поставки. Компании могут охотно использовать источники поставки иностранных материалов, компонентов или технологий без сильных последствий на инновации или изготовление отраслевых продуктов. То же самое можно сказать и о других широко распространенных технологиях, таких как электроника или программное обеспечение, в случае которых отрасль представляет узкую область приложения.

Внутренняя конкуренция в родственных отраслях обеспечивает аналогичные преимущества: поток информации и технический обмен повышают скорость внедрения инноваций и модернизацию. Внутренняя родственная отрасль также повышает вероятность того, что компании будут приобретать новый опыт; она, помимо этого, является источником новых участников, которые будут приносить новый подход к конкурентной борьбе. Так, например, успех Швейцарии в фармацевтические отрасли возник на основе предшествовавшего ему международного успеха в деле производства красителей; доминирование Японии в производстве электромузыкальных инструментов выросло из добившегося признания производства акустических инструментов и сильной позиции страны в индустрии бытовой электроники.

### **Устойчивая стратегия, структура и соперничество**

Существующие в определенной стране условия и контекст создают сильные тенденции того, как компании будут создаваться, организовываться и управляться, а также определяют характер внутренней конкуренции. Например, в Италии успешно функционирующие на международном уровне конкуренты часто представляют собой малые или средние компании, находящиеся в частной собственности и управляемые по принципу разветвленной семьи; в противоположность этому в Германии компании стремятся к жесткой иерархии в плане организации и практики управления, а верхние звенья управленцев обычно имеют техническое образование.

Ни одна из систем управления не может считаться пригодной для универсального применения — даже несмотря на современное увлечение японскими методами управления. Конкурентоспособность в определенной отрасли является результатом слияния практики управления и моделей организации, наиболее предпочтительных для данной страны, и источников конкурентных преимуществ для данной отрасли. В тех отраслях, в которых итальянские компании лидируют на мировом уровне, например в производстве светильников, мебели, обуви, шерстяных тканей и упаковочных машин, стратегия компании, направленная на выпуск удобной продукции, целевой маркетинг, быстрые изменения и необычайная приспособляемость отвечают как динамике индустрии, так и характеру итальянской системы управления. В противоположность этому принятая в Германии система управления хорошо работает в технических и инженерных отраслях — в оптике, производстве химикатов, сложном машиностроении, — где сложность выпускаемой продукции требует точности обработки, тщательного процесса разработки, послепродажного обслуживания и, таким образом, соответствующей структуры управления с высоким уровнем дисциплинированности. Немецкие компании значительно реже добиваются успеха в области производства потребительских товаров и предоставления услуг, где большое значение в конкурентной борьбе имеют маркетинг с созданием имиджа, а также быстрая смена новых моделей.

Различные страны также очень сильно отличаются в плане целей, которых стремятся достичь компании и отдельные личности. Цели компании отражают характеристики национального рынка капитала и практики оплаты труда менеджеров. Например, в Германии и Швейцарии, где банки составляют существенную часть национальных держателей акций, большинство акций приобретается на длительный срок и редко перепродается. Компании хорошо функционируют в сформировавшихся отраслях, в которых текущие инвестиции на исследование, развитие и на создание новых мощностей существенны, но доход может быть только на среднем уровне. Соединенные Штаты представляют другую противоположность, с большим объемом подверженного риску капитала, но с широкими масштабами перепродажи государственных компаний и большим вниманием, уделяемым инвесторами квартальной и ежегодной оценке стоимости акций. Денежная компенсация деятельности менеджеров сильно зависит от полученных за год дивидендов и от личных результатов работы. Америка хорошо выступает в сравнительно новых отраслях, таких как программное обеспечение и биотехнологии, или в тех, где акционерное финансирование новых компаний способствует активной внутренней конкуренции, например в производстве электроники для специальных целей и особых услуг. При этом, однако, сильное давление, ведущее к недоиспользованию возможностей капиталовложений, досаждают более зрелым отраслям.

Для конкурентных преимуществ существенна также личностная мотивация к труду и повышению профессиональных навыков. Выдающиеся таланты — это очень ценный ресурс для любой нации. Достижимые страной успехи в значительной степени зависят от типов образования, которое выбирают ее талантливые представители, от того, где они предпочитают работать, от выполнения ими своих обязательств и прилагаемых усилий. Цели государственных структур и те ценности, которые предлагаются отдельным гражданам и компаниям, а также престиж, которым государство окружает определенные отрасли промышленности, приводят в движение капитал и людские ресурсы — что, в свою очередь, непосредственно влияет на конкурентоспособность конкретных отраслей промышленности. Страны стремятся быть конкурентоспособными в той деятельности, к которой люди стремятся или от которой они зависят, — к деятельности, из которой произрастают национальные герои. В Швейцарии это банковское дело и фармацевтическая промышленность. В Израиле важнее всего были сельское хозяйство и области, связанные с обороноспособностью. В некоторых случаях оказывается достаточно сложно различить причину и следствие. Достижение успеха на международном уровне может сделать отрасль промышленности престижной, усиливая тем самым ее преимущества.

Наличие сильных местных конкурентов представляет собой последний и очень мощный стимул к созданию и поддержанию конкурентных преимуществ. Это справедливо в случае небольших стран, таких как Швейцария, где конкуренция между фармацевтическими компаниями, Hoffmann-La Roche, Ciba-Geigy и Sandoz, привела к завоеванию лидирующей позиции на мировом уровне. Это справедливо также и для Соединенных Штатов в отношении производства компьютеров и программного обеспечения. Роль жестокой конкурентной борьбы нигде не прослеживается так явно, как в Японии, где имеется 112 компаний, конкурирующих в области станкостроения, 34 — в индустрии полупроводников, 25 — в оборудовании для звукозаписи, 15 — в производстве фотоаппаратов; количество компаний, работающих в отраслях, в которых Япония добилась преимуществ на международном рынке, выражается обычно двузначными числами. Среди всех приведенных на ромбе конкурентоспособных преимуществ позиций конкуренция на внутреннем рынке оказывается наиболее важной в связи с мощным стимулирующим влиянием, которое она оказывает на остальные элементы

С общепринятой точки зрения, казалось бы, что внутренняя конкуренция — это нечто совершенно излишнее: она приводит к дублированию усилий и мешает компаниям достигать больших масштабов производства. Правильное решение с этой точки зрения

состоит в том, чтобы выбрать одну или две лидирующие национальные компании, осуществляющие масштабное производство и имеющие достаточную силу для противостояния иностранным конкурентам, и гарантировать для них необходимые ресурсы и поддержку правительства. В действительности, однако, национальные лидеры оказываются в своем большинстве неконкурентоспособными, даже если они получают крупные субсидии и мощную защиту своего правительства. Во многих ведущих отраслях, в которых есть только один лидер в масштабах страны, таких как аэрокосмическое агентство или телекоммуникации, правительство сыграло большую роль в разрушении конкуренции.

Статическая эффективность имеет существенно меньшее значение, чем динамическое совершенствование, которое необычайно стимулируется внутренней конкуренцией. Внутренняя конкуренция, как и любая другая конкуренция, приводит к возникновению давления на компании, вынужденные вводить новшества и совершенствоваться. Местные конкуренты вынуждают друг друга снижать цены, улучшать качество и обслуживание, а также создавать новые продукты и процессы. Однако в отличие от конкуренции с иностранными компаниями, которая имеет тенденцию к тому, чтобы быть аналитической и дистанцированной, местная конкуренция часто выходит за рамки чисто экономического соревнования и становится достаточно самостоятельной. Находящиеся внутри одной страны конкуренты вовлекают в свою деятельность достаточно активную наследственную вражду; они борются не только за раздел рынка, но и за людей, техническое совершенство и, что, возможно, имеет самое большое значение, за "право похвалиться результатами". Успех одной из национальных конкурирующих компаний доказывает другим, что достижения в данной области возможны, и часто привлекает новых участников в данную отрасль промышленности. Компании часто приписывают успех, достигаемый иностранными конкурентами, существованию для них некоторых "особых" преимуществ. В случае своих внутренних конкурентов для проигравшей компании таких психологических поблажек нет.

Концентрация в географическом плане усиливает внутреннюю конкуренцию. Это очень общая черта для всего мира: итальянские компании, занимающиеся выпуском ювелирных изделий и бижутерии, расположены в окрестности двух городов, Арrezzo и Ваденса По; компании, производящие ножевой товар — в Солингене (Западная Германия) и Секи (Япония); фармацевтические компании — в Базеле (Швейцария); производство мотоциклов и музыкальных инструментов — в Хамаматси (Япония). Чем больше локализация конкурентов, тем интенсивнее конкурентная борьба. А чем она интенсивнее — тем лучше.

Еще один выигрыш от внутреннего соперничества заключается в давлении, которое оно создает для постоянного совершенствования источников конкурентного преимущества. Присутствие внутренних конкурентов автоматически отменяет виды преимущества, которые приходят из простого существования в конкретной стране — факторные издержки, доступ или привилегированный доступ к местному рынку или же издержки для иностранных конкурентов, которые осуществляют импорт на этот рынок. Компании оказываются вынужденными выходить за пределы названного выше, получая в результате больше устойчивых преимуществ. Более того, внутренняя конкуренция будет вынуждать компании с большей ответственностью относиться к получению поддержки от правительства!. Менее вероятно, что компании будут замыкаться на правительственные контракты или поддерживать протекционизм в своей отрасли. Вместо этого каждая отрасль будет искать и извлекать из этого выгоды более конструктивных форм правительственной поддержки, таких как помощь в освоении внешнего рынка, инвестиции в определенные образовательные структуры или другие специальные факторы.

Как это ни парадоксально, именно сильная внутренняя конкуренция заставляет компании выходить на внешний рынок и добиваться на нем успеха. В частности, в случае

крупномасштабной экономики местные конкуренты вынуждают друг друга обращать пристальное внимание на внешний рынок, повышать эффективность своей работы и рентабельность. После проверки жесткой внутренней конкуренцией самые сильные компании оказываются способными достигать успеха за границей. Если Digital Equipment способна выстоять в конкурентной борьбе с IBM, Cata General, Prime и Hewlett-Packard, конкуренция с Siemens или Machines Bull ее уже не пугает.

### **Правило ромба как система**

Каждая из четырех названных составляющих успеха определяет соответствующую точку на ромбе конкурентных преимуществ страны; действие одной из составляющих часто зависит от состояния трех остальных. Например, требовательность покупателей не приведет автоматически к появлению улучшенной продукции, если качество людских ресурсов не даст компаниям возможности добиваться соответствия требованиям покупателей. Конкретные недостатки в факторах производства не будут стимулировать обновление, если конкуренция недостаточно сильна и цели, которые ставит перед собой компаний; не подкрепляются существенными инвестициями. В целом слабая позиция в любой из составляющих будет ограничивать возможности данной отрасли прогрессировать и обновляться.

Вместе с тем позиции в ромбе обладают также свойством взаимного усиления; они составляют систему. Два элемента, внутренняя конкуренция и географическая концентрация, особенно сильны в превращении ромба в единую систему — внутренняя конкуренция в связи с тем, что она стимулирует совершенствование по всем остальным ключевым позициям, а географическая концентрация — по причине порождения и усиления взаимодействия между четырьмя отдельными факторами.

Роль внутренней конкуренции иллюстрирует работу ромба как системы с внутренним усилением. Жесткая внутренняя конкуренция стимулирует развитие специфических массивов особых факторов, особенно в том случае, если все конкуренты располагаются в одном городе или регионе: Калифорнийский университет в Девисе

стал ведущим мировым центром исследований в области виноделия благодаря работе в тесном контакте с калифорнийской индустрией виноделия. Активные местные конкуренты также повышают внутренний спрос на продукцию данной отрасли. Например, в мебельной и обувной промышленности итальянские потребители привыкли ожидать предоставления им большего количества продукции и более высокого ее качества в связи с быстрым прохождением новой продукции, стимулируемым интенсивной внутренней конкуренцией между сотнями итальянских компаний. Внутренняя конкуренция способствует также возникновению родственных и поддерживающих отраслей промышленности. Например, японская лидирующая на мировом уровне группа производителей, работающих с полупроводниковыми тех-нол9гиями, стимулировала развитие занимающих лидирующую позицию производителей полупроводникового оборудования.

Эти эффекты могут срабатывать во всех направлениях: иногда поставщики мирового класса становятся новыми участниками в отрасли, в которую они осуществляют поставки. Или же очень искушенные покупатели могут сами превратиться в индустрию поставщиков, особенно когда они имеют необходимые навыки и видение того, что новая отрасль будет иметь стратегическое значение. Японская робототехническая отрасль, например, Matsushita и Kawasaki» сначала разработала роботов для внутреннего применения, а затем уже начала продавать роботов в другие страны. На сегодняшний день названные компании являются сильными конкурентами в робототехнической отрасли. В Швеции Sandvik перешла от производства специальных сталей к производству бурильных молотков, а SKF — от специальных сталей к шариковым подшипникам.

Другим эффектом системного характера ромба является то, что страны достаточно редко имеют только одну конкурентоспособную отрасль; вернее, правило ромба



формирует окружение, которое поддерживает кластеры конкурентоспособных отраслей. Конкурентоспособные отрасли не разбросаны в экономике бессистемно — они обычно связаны друг с другом вертикальными (покупатель-продавец) или горизонтальными (общие потребители, технология, каналы) связями. Не рассредоточиваются такие группы и физически: они тяготеют к концентрации в географическом плане. Одна конкурентоспособная отрасль помогает возникновению другой в процессе взаимного усиления. Например, сила японских компаний, выпускающих бытовую электротехнику, перенесла свой успех в области полупроводниковых технологий на производство плат памяти и интегральных схем, в которых используется их продукция. Успехи японских компаний, выпускающих компьютеры laptop, которые контрастируют с достаточно ограниченными успехами в других сегментах, отражают основную силу в производстве других компактных портативных изделий и ведущие знания и опыт в области жидкокристаллических дисплеев, завоеванные в изготовлении калькуляторов и часов.

Как только кластер сформировался, возникает взаимная поддержка всех отраслей в группе. Преимущества распространяются вперед, назад и в горизонтальном направлении. Агрессивное соперничество в одной отрасли распространяется

на другие отрасли в пределах кластера — посредством передачи технологии, развития рыночной позиции и диверсификации действующих компаний. Вход на рынок из других отраслей внутри кластера подстегивает модернизацию, стимулируя научно-исследовательские подходы и содействуя введению новых стратегий и навыков. Через каналы поставщиков и потребителей, контактирующих с множеством конкурирующих компаний, происходит свободное распространение информации и инновации распространяются очень быстро. Взаимосвязи в пределах группы, часто достаточно неожиданные, ведут к осознанию новых путей ведения конкурентной борьбы и новых возможностей. Такой кластер становится средством поддержания разнообразия и преодоления узости взглядов, инерции, недостаточной гибкости, а также способствует приспособлению между конкурентами, которые замедляют или блокируют совершенствование и новые входы на рынок.

### **Вопросы для повторения**

- 1) Каковы причины экспорта и импорта прямых зарубежных инвестиций?
- 2) Назовите факторы производства, обладающие международной мобильностью?
- 3) Сформулируйте основные теории международной корпорации?
- 4) Охарактеризуйте особенности конкурентных стратегий ТНК в современных условиях?
- 5) В чем состоит конкурентоспособность страны?
- 6) Каким образом компании добиваются успеха на международных рынках?
- 7) Что понимается под детерминантами конкурентных преимуществ страны?
- 8) Назовите основные условия для факторов производства?
- 9) Охарактеризуйте состояние страны?
- 10) Какова сущность деятельности родственных и поддерживающих отраслей?
- 11) Сформулируйте понятие устойчивой стратегии?
- 12) Назовите различные цели, структуру соперничества ТНК?
- 13) Опишите правило ромба как системы

## Глава 3. Роль ТНК в мировой экономике

### 3.1 Численность и динамика роста ТНК.

#### **Расширение транснационального сектора экономики в 90-е гг.**

В 90-е годы экспансия ТНК усилилась.

Во-первых, они сумели открыть для себя некоторые новые регионы: с распадом Советского Союза и сменой ориентации в бывших социалистических странах система мирового рынка распространилась на значительные территории.

Во-вторых, ускорилась глобализация финансового сектора и интеграция финансовых рынков. Возникли огромные транснациональные финансовые конгломераты. Глобальные финансовые потоки стали значимым фактором международных экономических отношений.

В-третьих, процессы приватизации и коммерциализации открыли новые рынки и отрасли, которые ранее были недоступны или же доступны с существенными ограничениями.

В-четвертых, по ряду причин конкуренция ожесточилась. Особо значимыми факторами стали распространение технологической революции; конвергенция технологических возможностей во многих отраслях производства, облегчающая быструю имитацию и появление различных видов товаров с лучшими качествами; слияния корпораций в мировом масштабе. Формирование новых рамок корпоративного сотрудничества и стратегических союзов усилило интенсивность и расширило территориальное распространение конкуренции. На рынке появились новые конкуренты, в частности из азиатских стран.

В-пятых, увеличилась значимость региональных интеграционных процессов и зон сотрудничества, что стало оказывать многоплановое влияние на прямые капиталовложения. Один из наиболее показательных примеров - углубление европейской интеграции и создание в данном регионе единого рынка.

В-шестых, во всем мире получили распространение современные технические достижения и технологии их применения, которые обусловили структурные сдвиги и породили новые возможности для предпринимательства (особенно, информационная революция).

В-седьмых, отдельные рынки и национальные экономики стали более взаимозависимы. Но при этом увеличиваются технологический разрыв, разрыв в уровне доходов и неравенство между регионами, странами и внутри стран.

Отсюда можно сделать вывод, что интеграция мирового хозяйства в предстоящие годы, пока мир не переживает крупномасштабных экономических или политических взрывов, будет явно продолжаться. Однако процесс, по-видимому, останется жестким в смысле конкуренции, асимметричным с точки зрения вопиющего неравенства победителей и побежденных. И он по-прежнему во многом будет зависеть от ТНК.

Обычно ТНК расширяют международную деятельность путем приобретения или создания новых компаний, организации совместных предприятий или же вступая в другого рода объединения. Причем для данных операций не обязательно прибегать к экспорту капитала и реинвестированию прибыли, заработанной за рубежом, - можно поглотить иностранную фирму получив кредит по месту совершения сделки по ее приобретению. Применяются и другие методы укрупнения активов и приобретения контроля (например, присвоение местного основного капитала в счет погашения долга).

Поэтому данные по международному движению капитала не дают полной картины, как транснациональные корпорации расширяют свою деятельность. И все же это наиболее надежная информация о темпах такого расширения, а также об отраслях и сферах, куда направляются капиталы. Так, в 1996г., по расчетам экспертов ЮНКТАД, размеры

исходящих прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составили 347 млрд. долл., а ТНК осуществили вложений более чем на 1,4 трлн. долл. Разница покрыта за счет средств денежного рынка стран - получателей инвестиций и из различных международных источников.

По данным за первую половину 90-х годов, почти 90% мирового объема ПИИ находилось в руках материнских компаний промышленно развитых держав, причем у представителей США, Франции, Великобритании, Германии и Японии - 60%. Однако реально контролируемая ими сфера значительно шире, поскольку надо принимать в расчет контракты по управлению и другие формы участия. В 1996 г. 71% мирового объема ПИИ направлен в промышленно развитые державы (32 - в страны ЕС и около 20 - в США), примерно 27 - в развивающиеся и 2% - в бывшие социалистические государства.

Более половины прямых капиталовложений за границей приходилось на 100 самых крупных корпораций. В 1996 г. стоимость их активов составила примерно 4,1 трлн. долл., из которых 1,7 трлн. (т.е. около 40%) инвестированы за границей. Конечно, список 100 крупнейших ТНК не постояен, особенно он менялся в 90-е годы, в частности благодаря продвижению вперед европейских и японских компаний в ущерб американским. В целом в этом списке доминирует несколько стран. И это понятно, ведь 88% суммарных иностранных активов и 87% из числа внесенных в список компаний приходится на США, государства ЕС и Японию.

В последнее время наблюдается постоянный рост масштабов транснационализации - повышение доли международного движения капитала, труда и прочих ресурсов. Транснационализация превратилась в многоканальный процесс.

Объем продаж, осуществленных ТНК в 1993 г., составил 5,2 трлн. долл., а в 1997 г. - около 7 трлн., что эквивалентно 114% мирового экспорта и 22% валового мирового продукта. Причем начиная с 80-х годов по темпам роста объем их продаж примерно на 40% выше мирового производства и на 30 - мирового экспорта. Что касается 100 крупнейших корпораций, то доля их зарубежных продаж в общем объеме реализации составляет более 40%. Размеры зарубежного производства американских ТНК в 4 раза превышают экспорт страны, английских - более чем в 2 раза.

В соответствии с Докладом о мировых инвестициях (2001 год), подготовленным Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию — ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD), которая традиционно изучает деятельность ТНК, в мире насчитывается 63 тыс. транснациональных корпораций с 800 тыс. зарубежных подразделений<sup>1</sup>. В середине 90-х годов функционировало 40 тыс. таких корпораций. Они контролировали за пределами своих стран до 250 тыс. дочерних компаний. Количество ТНК за последние тридцать лет увеличилось в 9 раз (в 1970 г. было зарегистрировано лишь 7 тыс. подобных фирм, в 1976 г. их было 11 тысяч с 86 тыс. зарубежных филиалов, а в 1990 г. — 24 тыс. ТНК).

При темпе прироста транснациональных компаний в 2001 году по сравнению с данными 1999 года на 5%, количество дочерних компаний увеличилось на 60%. Данные, опубликованные по ТНК в 2001 году, совпадают с данными 2000 года, однако, количество зарубежных филиалов возросло на 15,9%. Если в середине 90-х годов в среднем в состав одной транснациональной корпорации входило 6 дочерних компаний, то по данным 2001 года — уже почти 13.

Справедливости ради, следует отметить, что на объективность данных о количестве транснациональных компаний влияет, прежде всего, фактор, заключающийся в том, какие компании исследователи относят к ТНК, с помощью каких критериев определяется степень транснациональности корпорации.

### 3.2 Влияние на экономику принимающих стран и базирования.

В современных условиях принимающие страны, как развитые, так и развивающиеся, как правило, одобряют деятельность транснациональных корпораций на своей территории. Более того, в мире существует конкуренция между странами по привлечению прямых зарубежных инвестиций, в процессе которой транснациональные корпорации получают налоговые скидки и другие льготы.

При выборе страны транснациональные корпорации оценивают условия инвестирования по следующим основным критериям: оценка местного рынка с точки зрения его емкости, наличия ресурсов, местоположения и т.д., политической стабильности в стране, правовые условия иностранных инвестиций, система налогообложения, характер торговой политики, степень развития инфраструктуры, защита интеллектуальной собственности, государственное регулирование экономики, дешевизна рабочей силы и уровень ее квалификации, стабильность национальной валюты, возможности репатриации прибылей.

Однако существует и ряд проблем, связанных с деятельностью транснациональных корпораций в принимающей стране.

Наиболее распространенным заблуждением о последствиях деятельности транснациональных корпораций является мнение, что в результате международных операций транснациональных корпораций одна страна обязательно выигрывает, а другая - несет потери. В реальной жизни такие ситуации исключить невозможно, однако существуют и другие результаты: обе стороны могут оказаться в выигрыше (или в проигрыше).

Кроме того, принимающие страны склонны считать, что получаемые транснациональными корпорациями прибыли чрезмерно велики. Получая налоги от транснациональных корпораций, они убеждены, что могли бы получать гораздо больше, если бы транснациональные корпорации не объявляли свои прибыли в странах с низким уровнем налогообложения.

В таблице отражены наиболее типичные плюсы и минусы для принимающей страны и для страны, вывозящей капитал.

Таблица 3.1

#### Характеристика стран вывозящих и принимающих капитал.

	Принимающая страна (ПС)	Страна, вывозящая капитал
Выгода	получение дополнительных ресурсов (капитал, технологии, управленческий опыт, квалифицированный труд); стимулирование развития нац. экономики, увеличение объема производимого продукта и дохода, ускорение экономического роста и развития; получение налогов от деятельности ТНК;	зарубежные инвестиции более эффективны, чем аналогичные внутренние;
Проблемы	представители ПС не допускаются к участию в проведении НИОКР; усиленная эксплуатация и установление внешнего контроля со стороны ТНК; ТНК могут манипулировать ценами с целью ухода от налогов	государственное регулирование иностранных инвестиций: запрет на инвестирование в отдельных отраслях, особые условия инвестирования (использование местных полуфабрикатов, обучение местных кадров, проведение НИОКР в принимающей стране, расширение экспорта производимой продукции), потери в торговом балансе; риск конфискации инвестиций

Все транснациональные корпорации проводят широкую внешнеэкономическую экспансию.

Существенная доля международной торговли (около 30%) состоит из внутрифирменных потоков транснациональных корпораций. Ими создана специфическая форма перевода капиталов посредством трансфертных цен (в том числе специально заниженных или завышенных), устанавливаемых самими транснациональными корпорациями при поставках товаров и предоставлении услуг своим дочерним компаниям и филиалам в рамках корпораций (т.е. сделки между филиалами одной и той же транснациональной корпорации осуществляются по ценам, которые устанавливаются самой корпорацией). Поэтому трансфертные цены на продукцию транснациональных корпораций являются весьма злободневной проблемой.

Многие транснациональные корпорации достаточно велики и обладают монопольной властью. Некоторые из них по объему оборота превосходят целые страны, а руководители таких фирм зачастую ведут дела непосредственно с главами государств.

Нередко транснациональные корпорации, действуя во многих странах способны влиять на все сферы общественной жизни. А самые крупные и могущественные корпорации в состоянии уклоняться от экономического и политического контроля со стороны принимающих государств. В истории имели место случаи, когда иностранные инвесторы добивались поддержки своих действий от политического руководства независимо от их последствий для местного населения и благосостояния страны в целом. Нередко, испытывая давление со стороны правительства принимающей страны, транснациональные корпорации покидают данную страну и перемещаются в другую - с более лояльным правительством.

В течение 70-80х годов на уровне ООН предпринимались попытки выработать кодекс поведения транснациональных корпораций, который поставил бы их действия в определенные рамки, и создать в ряде случаев преимущества для национальных фирм. Эти попытки встретили сопротивление представителей транснациональных корпораций. В 1992 г. переговоры по выработке кодекса поведения транснациональных корпораций были прекращены.

Необходимо отметить основные отрицательные черты воздействия корпораций на экономику принимающей страны:

- ❖ опасность превращения принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий;
- ❖ захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны. Транснациональные корпорации, обладающие даже в моменты потрясений крупными финансовыми ресурсами, они активно используют плохую конъюнктуру для осуществления захвата других фирм;
- ❖ возможность навязывания компаниям принимающей страны неперспективных направлений в системе разделения труда в рамках транснациональных корпораций;
- ❖ ориентация транснациональных корпораций на поглощение влечет возрастание неустойчивости инвестиционного процесса. Крупные инвестиционные проекты, связанные с реальными капиталовложениями, отличаются известной устойчивостью - они не могут быть начаты без длительной подготовки и внезапно завершены без внушительных потерь. Политика захватов наоборот предполагает финансовую подвижность;
- ❖ устойчивое положение транснациональных корпораций дает им возможность более решительных мер в случае кризисов - закрытие предприятий, сокращение производства, что ведет к безработице и т.п. негативным явлениям. Этим объясняется явление дезинвестиций (массового изъятия капитала из страны);
- ❖ склонность транснациональных корпораций к преувеличенной реакции на изменение конъюнктуры дает множество поводов для снижения выпуска продукции, если конкурентоспособность данного государства по тем или иным причинам снижается.

И хотя воздействие притока иностранных инвестиций на экономику принимающей страны может носить неоднозначный характер, нельзя сбрасывать со счетов колоссальное положительное экономическое воздействие транснациональных корпораций.

Приток иностранных капиталовложений способствует развитию внутрирегиональной торговли, поскольку значительную часть своих потребностей в материалах, комплектующих и оборудовании филиалы иностранных компаний удовлетворяют за счет импорта из страны-инвестора.

Транснациональные корпорации подрывают позиции местных монополий и, несмотря на свои крупные размеры, нередко повышают степень конкурентоспособности национальных рынков. Осуществляя прямые зарубежные инвестиции, транснациональные корпорации перемещают через национальные границы крупные производственные ресурсы. Перемещая производственные ресурсы из стран, где они имеются в избытке, в страны, испытывающие их недостаток, транснациональные корпорации способствуют более эффективному размещению мировых факторов производства и, как следствие, росту производства в мире. Мировое сообщество получает заметную выгоду от более эффективного размещения ресурсов, перемещая из страны в страну квалифицированную рабочую силу, капитал, технологии и т.д. В этом сходятся взгляды практически всех экономистов-международников.

Транснациональные корпорации действуют через свои дочерние предприятия и филиалы в десятках стран мира по единой научно-производственной и финансовой стратегии, формируемой в «мозговых трестах». Они обладают огромным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим высокий динамизм развития.

Транснациональные корпорации продемонстрировали свою способность нарушать изоляцию национальных экономик, вовлекая их в единый процесс с мировым экономическим сообществом. Они служат важнейшим средством передачи новых технологий, распространения информации о новых продуктах, в результате чего меняются общественные предпочтения.

В условиях обострения международной конкуренции важным направлением развития транснациональных корпораций стало формирование смешанных компаний с участием местного капитала, что ускоряет концентрацию капитала. Участие местных акционеров создает возможность учета их интересов, хотя важнейшие решения принимаются штаб-квартирой.

Воздействие ТНК на страны-объекты иностранного инвестирования проявляется в приливе дополнительных финансовых ресурсов в их экономику.

Открывая свои филиалы в различных государствах мира, ТНК способствуют занятости местного населения, включая высококвалифицированные кадры научно-технических работников, менеджеров и т.п. Работа на предприятиях ТНК часто приводит к повышению образовательного и профессионального уровня местных кадров. Как правило, именно через каналы ТНК происходит заимствование новой (для данной страны) технологии производства и внедрение новой техники. Появляется также возможность использования «чужого» управленческого опыта, других, более эффективных систем организации труда, маркетинга, НИОКР.

Выигрывают от присутствия ТНК и те местные компании, которые вступают в отношения делового партнерства с ними, например, становятся поставщиками сырья или полуфабрикатов, берут субподряды, становятся дистрибьюторами ТНК, участвуют в каких-либо совместных проектах и т.п. Население данной страны может выиграть от снижения цен на товары и услуги, которые конкурируют с продукцией отечественных производителей.

В результате деятельности ТНК в экономике могут развиваться отдельные виды новых производств, что, безусловно, положительно влияет на развитие отраслевой структуры экономики. В частности, это касается отраслей инфраструктуры, энергетики и

некоторых других сфер производства (в значительной степени это относится к развивающимся странам). Деятельность ТНК может способствовать также и улучшению региональной экономической структуры, так как использование потенциала так называемых «депрессивных» регионов страны приводит к ускорению их социально-экономического развития.

Центральный и местные бюджеты в принимающих странах пополняются благодаря ТНК дополнительными финансовыми ресурсами, поступающими главным образом в виде налогов, а также других видов платежей. Если ТНК реинвестирует часть своих прибылей в экономику этой же страны, это также положительно влияет на дальнейший экономический рост.

Таким образом, можно отметить ряд позитивных изменений в социально-экономическом развитии стран, на территории которых размещаются филиалы ТНК.

Однако влияние ТНК может быть и негативным. В частности, в результате деятельности ТНК может «консервироваться» неэффективная отраслевая и региональная структура национального хозяйства. «Вхождение на рынок» новых конкурентов в лице зарубежных филиалов ТНК приводит к обострению конкуренции с местными компаниями.

Если при этом разоряются мелкие и средние отечественные фирмы, это ведет к ухудшению предпринимательского климата и даже к обострению социальной обстановки в стране. Кроме того, ТНК могут переносить на территорию других государств экологически вредные или относительно опасные производства. В результате деятельности ТНК может сформироваться зависимость отдельных отраслей и регионов данной страны от производственного цикла ТНК. Это в свою очередь делает национальное хозяйство принимающей страны более «уязвимым» в отношении колебаний мировой конъюнктуры.

Мощь ТНК настолько велика, что они могут оказывать и политическое воздействие на принимающие страны: поддерживать те или иные политические силы, влиять на формирование их внутренней и внешней политики; даже способствовать смене политического режима в стране (как это было, например, в случае с участием американской компании ИТТ в перевороте в Чили).

Социальные последствия деятельности ТНК в принимающих странах неоднозначны. С одной стороны, дифференциация доходов между работниками, занятыми на предприятиях ТНК и местных фирм может привести к усилению социальной напряженности. Возможен рост недовольства отдельных групп населения и общества, положение которых ухудшилось в связи с деятельностью ТНК. С другой стороны, происходит взаимное обогащение новыми культурными ценностями, развитие деловых и личных контактов между людьми разных национальностей.

Воздействие ТНК на страны своего базирования неоднозначно. На первый взгляд, перенос транснациональными компаниями производства за рубеж означает перелив туда капитала и потенциально — потерю рабочих мест. Однако расширение инвестиционной деятельности ТНК за рубежом может привести и к росту спроса на рабочую силу в стране базирования ТНК, в частности, в следующих случаях:

часть прибылей ТНК, переведенная в свою страну, может быть вложена в производство и таким образом приведет к созданию новых рабочих мест;

- 
- рост экономической мощи ТНК в связи с прибыльностью ее заграничных инвестиций может привести к расширению ее мощностей, покупке и созданию новых филиалов и, соответственно, к найму новой рабочей силы в стране базирования ТНК;
  - осуществление заграничных операций ТНК, как правило, стимулирует рост экспорта ее зарубежным филиалам определенных видов сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и т.п., в том числе и из

страны базирования ТНК (а для этого могут потребоваться новые рабочие руки);

- часть своих высококвалифицированных кадров (инженеров, менеджеров и других) материнская ТНК командирует на работу в свои зарубежные филиалы, и их рабочие места высвобождаются.

При иностранном инвестировании ТНК происходит потеря определенной части налогов, так как прибыли ТНК сложнее облагать налогами (см. выше описание механизма трансфертного ценообразования). Соответственно, эти потери для госбюджета страны базирования, во-первых, приводят к урезанию каких-то государственных, в том числе социальных, программ; во-вторых, недополученные с ТНК налоги государство собирает с остальных налогоплательщиков, например, повышая уровень налогообложения или вводя новые налоги. Естественно, что все это приводит к ухудшению социально-экономического положения отдельных групп населения.

Вместе с тем, существуют и позитивные последствия иностранного инвестирования ТНК для стран их базирования. Прежде всего при этом выигрывают сами транснациональные компании. Часть полученных прибылей они, как правило, переводят на родину, делая положительный вклад в укрепление платежного баланса своей страны и в ее экономический рост. Кроме того, в случае удачных заграничных операций экономическая мощь и деловой имидж ТНК «расчищает дорогу» другим компаниям из своей страны. В целом успешная инвестиционная деятельность ТНК за границей не только добавляет стране их базирования экономический вес, но и приносит политические дивиденды, усиливая ее политическое влияние в мире.

С другой стороны, страны базирования ТНК могут испытывать на себе политическое давление своих компаний, поскольку в свою очередь на материнские компании «давят» их собственные зарубежные филиалы. Цель состоит в лоббировании в государственных органах своих интересов в отношении стран, в которых либо размещаются сами филиалы ТНК, либо они связаны с этими странами деловыми отношениями. Таким образом, ТНК принимают участие в формировании разных внешнеполитических подходов к отдельным государствам.

В социальном аспекте расширение деятельности ТНК за рубежом в ущерб росту производства на территории своей страны может вызвать недовольство и даже резкую критику со стороны отдельных политических партий, профсоюзов, групп предпринимателей и населения.

---

### **3.3 Факторы, определяющие размещение ПЗИ в принимающих странах**

Для объяснения разницы в притоке капитала между отдельными странами и формулировании политики для его привлечения необходимо понять, каким образом ТНК осуществляют выбор места размещения инвестиций.

Прежде чем перейти к рассмотрению детерминант размещения ПЗИ в принимающей стране, следует учесть, что необходимы поправки на три следующие обстоятельства.

Прямые инвестиции за рубежом — сложное и комплексное мероприятие. В отличие от торговли различными видами и услугами, торговли лицензиями или портфельных инвестиций оно подразумевает долгосрочный бизнес в чужой стране; часто влечет за собой привлечение значительных активов и ресурсов, которые необходимо координировать и управлять ими в межгосударственном диапазоне; удовлетворять главным требованиям удачного инвестирования, в частности, достижению устойчивой прибыльности. Приходя к решению, где разместить зарубежный проект, обращается внимание на многие факторы в принимающей стране, и часто бывает трудно выделить



главный из них. Ниже рассматриваются в отдельности три набора детерминант ПЗИ в принимающей стране, но необходимо не упускать из виду взаимодействие между ними.

Относительная значимость различных страно-специфических детерминант зависит по меньшей мере от четырех аспектов инвестиции:

- мотива для инвестиций (доступ к ресурсам или к рынку);
- типа инвестиций (новые или последующие вложения);
- области инвестиций (обрабатывающая промышленность или услуги);
- размера фирмы-инвестора (малые и средние инвесторы или крупные ТНК).

Относительное значение указанных детерминант изменяется во времени вместе с экономическим окружением. По мере того как изменяются мировая экономика и экономика принимающей страны, изменяется и набор факторов, объясняющих инвестиции именно в данной стране. Как правило, страны, предлагающие наиболее благоприятные для ТНК условия размещения инвестиций, могут эти инвестиции получить. Однако не следует забывать, что фирмы стремятся к взаимодействию всех трех рассмотренных выше детерминант, к тому же в более широком контексте их корпоративных стратегий. Целью стратегий может быть, например, рассредоточение рисков, олигополистическая конкуренция или поиск определенных источников конкурентных преимуществ. В контексте различных стратегий один и тот же мотив для инвестиций и соответствующая детерминанта принимающей страны могут приобретать разное значение. Например, мотив доступа к рынку может выражаться в случае с одной ТНК в необходимости выхода на новый рынок для получения выгод от широкомасштабного производства на нескольких предприятиях; в случае с другой ТНК мотив может выражаться в приобретении доминирующего положения на рынке, а с третьей — в диверсификации рынков как части стратегии рассредоточения рисков. Отсюда следует чрезвычайно важный вывод: правительства принимающих стран должны понимать не только мотивы потенциальных инвесторов, но и их стратегии.

Факторы, привлекающие инвесторов в принимающие страны, по данным экспертов ООН, делятся три основные группы.

1. Общие условия для ПЗИ.
2. Экономические факторы.
3. Благоприятная среда для деятельности предприятий.

Рассмотрим каждую группу факторов в отдельности.

1. Общеполитические рамки для ПЗИ являются необходимым, но не достаточным фактором для размещения ПЗИ. Кроме того, его относительное значение снижается в связи с процессом глобализации и либерализации.

К основным условиям, благоприятствующим ПЗИ, относятся нормы и правила, регулирующие доступ к инвестированию и организацию деятельности иностранных инвесторов, положения о режиме деятельности иностранных филиалов и политике в области функционирования рынков. В дополнение к политике, непосредственно касающейся ПЗИ, другие направления политики также могут оказывать прямое или косвенное воздействие на решения иностранных инвесторов о размещении инвестиций, влияя на эффективность политики в области ПЗИ. Это, в частности, относится к торговой политике и политике в области приватизации.

Благодаря процессам либерализации и глобализации, взаимно усиливающим друг друга, ТНК располагают широким выбором возможностей для размещения инвестиций и проявляют все более селективный и требовательный подход к другим векторам, влияющим на инвестиционные решения. Результатом стало снижение эффективности политики в отношении ПЗИ в конкурентной борьбе за привлечение инвестиций: надлежащая политика здесь рассматривается как само собой разумеющееся условие.

Центральным вопросом среди специфических аспектов политики является обеспечение согласованности между различными направлениями политики, в частности, между инвестиционной и торговой политикой. Это имеет особенно важное значение для

ПЗИ, осуществляемых в целях повышения эффективности, поскольку в данном случае компании интегрируют свои иностранные филиалы в международные корпоративные сети. Кроме того, иностранные инвесторы оценивают теперь инвестиционный климат страны не только с точки зрения политики в отношении ПЗИ, но и в контексте ее макроэкономической политики. Безусловно, первым и необходимым условием для ПЗИ продолжает оставаться экономическая, политическая и социальная стабильность в стране.

2. После того как сформирована общая среда, благоприятствующая ПЗИ, вступают в действие экономические факторы, влияющие на принятие решений о размещении инвестиций. В зависимости от основной цели иностранных инвестиций они также подразделяются на три группы:

- освоение ресурсов или приобретение активов;
- освоение рынков;
- повышение эффективности.

Исторически наличие природных ресурсов выступало важнейшим фактором, определяющим потоки ПЗИ для большинства стран, не располагавших ресурсами для их самостоятельной разработки и продажи на мировых рынках. Значение фактора не снизилось, но снизилась роль сырьевого сектора в мировом производстве. Во многих странах появились свои, часто государственные, компании, обладающие всем необходимым для разработки и продажи своих природных ресурсов. Поэтому на современном этапе участие ТНК в разработке природных ресурсов осуществляется чаще через неакционерные формы. Однако эксперты ООН признают, что еще далеко до того, чтобы можно было говорить о сокращении объема ПЗИ в разработку природных ресурсов.

Другим важным мотивом для ПЗИ традиционно считалась емкость национальных рынков как в абсолютном выражении, так и по сравнению с численностью и уровнем доходов населения. Крупные рынки могут вместить большее количество компаний и позволяют каждой из них получить экономию на масштабах. Высокие темпы роста рынка также оказывают стимулирующее воздействие на инвестиции как отечественные, так и иностранные. Кроме того, в 60-е и 70-е годы многие крупные национальные рынки были ограждены высокими протекционистскими барьерами. Еще одним традиционным экономическим фактором, определявшим размещение ПЗИ, была дешевая рабочая сила, в значительной степени характеризовавшаяся отсутствием мобильности.

Под воздействием процессов глобализации и либерализации ТНК изменяют методы в достижении своих целей при осуществлении инвестиций за границей. Технология и инновационная деятельность превратились в ключевые факторы, определяющие конкурентоспособность. Открытый режим для потоков торговли, ПЗИ и технологии в сочетании с дерегулированием и приватизацией улучшил доступ компаний к рынкам товаров и услуг и немобильным факторам производства. В то же время технологический прогресс увеличил возможности компаний для координации своих расширившихся сетей международного производства в интересах повышения конкурентоспособности.

Указанные выше факторы привели к изменению относительного значения различных экономических компонентов, влияющих на размещение ПЗИ. Традиционные факторы не исчезли, они лишь стали играть менее важную роль в решениях о размещении ПЗИ. Рассмотренный выше переход ТНК к комплексным интеграционным стратегиям означает, что все большее число промежуточных продуктов и функций ТНК становится объектом ПЗИ. Комплексные интеграционные стратегии создают беспрецедентные возможности для ТНК в целях максимального повышения конкурентоспособности всей своей корпоративной системы с использованием для этого соответствующего портфеля (т. е. разнообразия) местных активов.

В рамках указанного процесса стирается грань между упомянутыми выше тремя группами мотивов, лежащих в основе ПЗИ.

Для того чтобы привлечь ПЗИ, уже недостаточно какого-либо одного определяющего фактора в принимающей стране. Что касается экономических факторов, то компании, осуществляющие ПЗИ в целях повышения эффективности, придают значение не только снижению издержек и повышению доли на рынке, но и наличию доступа к технологиям и инновационному потенциалу. Эти ресурсы создаются людьми, и поэтому их относят к «созданным активам». Обладание ими имеет решающее значение для конкурентоспособности компаний в условиях глобализирующейся экономики. Поэтому страны, их создавшие, становятся наиболее привлекательными для ТНК.

Одно из последствий для принимающих стран, стремящихся привлечь ТНК, осуществляющих ПЗИ в целях повышения эффективности, состоит в том, что они могут содействовать формированию созданных активов и их правительства могут оказывать влияние на эти активы. Задача как раз и состоит в том, чтобы создать оптимально подобранное и желательно единственное в своем роде сочетание факторов, определяющих решение о размещении ПЗИ, и попытаться привести эти факторы в соответствие со стратегиями ТНК.

3. Наконец, следует упомянуть и последнюю, третью группу факторов в принимающих странах, влияющих на привлечение ПЗИ — создание благоприятной среды для деятельности предприятий. К числу таких мер относятся, в частности, оказание инвесторам различных видов маркетинговых и консультационных услуг, финансовые или налоговые стимулы, улучшение социально-бытового обслуживания и др. Меры не являются новым явлением, но они получили широкое распространение в качестве инструмента конкурентной борьбы в условиях, когда все больше стираются различия между отдельными странами в политике по привлечению ПЗИ.

В последние годы быстро растет мощь ТНК «родом» из новых индустриальных стран. По данным обзора ЮНКТАД по иностранным инвестициям более половины компаний из числа 50 ведущих ТНК развивающихся стран базируются в Азии, остальные — в Латинской Америке. Как общие, так и зарубежные активы ТНК развивающихся стран в среднем, безусловно, меньше соответствующих показателей для ТНК развитых стран. Однако в последние годы даже по этим абсолютным показателям ведущие ТНК развивающихся стран сильно приблизились к своим конкурентам.

Наряду с ростом абсолютных финансово-экономических показателей деятельности ТНК развивающихся стран происходит и повышение степени ее интернационализации. У некоторых из них она уже превысила соответствующий показатель для ТНК развитых стран.

Первое место по объему зарубежных активов в 1996 г. занимала южнокорейская фирма «Дэу» (автомобили, электроника), в первую десятку входили и другие «электронные гиганты» Южной Кореи: компании «Самсунг», «Эл Джи» и «Хенде».

По числу компаний, входящих в 50 крупнейших ТНК развивающихся стран, лидирует Китай (на него приходится 18% от их общего количества), на втором месте — Южная Корея (16%). Далее идут: Мексика (14%), Бразилия (12%), Тайвань (2%), Гонконг (10%), Сингапур (8%) и т.д.

Активизация китайских транснациональных компаний связана как с динамичным экономическим развитием Китая, так и с растущей мощью китайских фирм, в капитале которых обычно значительная доля принадлежит государству. Государство способствует экспансии «своих ТНК» за рубеж, и это явление характеризует принципиально новый для Китая «шаг навстречу» мировой экономике. Активно привлекая с 1979 г. иностранные инвестиции в свою экономику путем создания одного из самых эффективных механизмов стимулирования зарубежных капиталовложений среди развивающихся государств, в современных условиях Китай делает новые шаги по пути интеграции своего национального хозяйства в мировое. В 90-е гг. уже самому китайскому капиталу становится «тесно в национальных границах», и он перешагнул за Великую Китайскую Стену.

В отраслевой структуре 50 ведущих ТНК развивающихся стран велика доля диверсифицированных фирм (18%), компаний пищевой промышленности (12%), электроники (10%), строительства (10%), металлургии (8%). На все эти фирмы приходится около 2/3 от числа всех 50 ТНК. Необходимо отметить, что наряду с развитием так называемых «инфраструктурных» ТНК (транспорт, связь, гостиничное хозяйство, торговля, туризм и т.п.), на которые приходится примерно 15% от общего числа, происходит дальнейшее укрепление позиций электронных и электротехнических фирм. Именно эти компании представляют «особую опасность» для ТНК из индустриально развитых стран, в том числе для Японии (как это было раньше с ней самой, когда она превратилась в главного конкурента для американских и западноевропейских компаний во многих отраслях «высокой технологии»).

Интересно, что в исследовании ЮНКТАД относительно «будущих инвестиционных проектов» крупнейших ТНК из развивающихся стран указывается, что помимо инвестиций в новые индустриальные страны (НИС), некоторые другие регионы, в том числе, в Восточную Европу, значительный интерес для этих ТНК в качестве объектов иностранного инвестирования представляют наиболее развитые страны.

Например, компания «Хэнде» (Южная Корея) собирается, в частности, вложить 240 млн долл. в Великобританию для организации там сбытовой сети своих автомобилей и 1,5 млрд. долл. — для строительства предприятия по производству бытовой электроники «для улучшения продаж, преодоления торговых барьеров и использования высокой профессиональной квалификации местных инженерных кадров». Та же «Хэнде» собирается вложить 1,3 млрд. долл. в строительство завода по производству полупроводников в штате Орегон в США «для обслуживания данного локального рынка и повышения уровня технологии». Другая южнокорейская компания «Эл Джи» намерена строить большой комплекс по производству электроники и полупроводников в Великобритании (предполагаемая сумма инвестиций составит 2,6 млрд. долл.), фирма «Самсунг» собирается сделать крупные капиталовложения путем строительства своих филиалов в США (1,5 млрд. долл.).

Таким образом, одной из новых тенденций последних лет в развитии процессов зарубежного инвестирования стало превращение НИС и Китая из регионов, принимающих и эффективно использующих иностранные капиталы ТНК промышленно развитых стран, в регионы, «откуда появляются молодые, энергичные и высококонкурентоспособные ТНК».

Эти ТНК «новой волны» успешно завоевывают мировую экономику вслед за тем, как они завоевали довольно значительную (учитывая масштабы их национальных хозяйств) часть мировых рынков определенных товаров и услуг. Расширение заграничной инвестиционной деятельности ТНК из НИС и Китая существенно меняет расстановку сил в узком кругу ведущих ТНК мира. Как полагают многие эксперты, в XXI в. это соотношение будет изменяться отнюдь не в пользу «старых» ТНК.

Деятельность современных ТНК отличается рядом особенностей. Главной из них является формирование глобальной стратегии поведения на мировых рынках, важнейшие черты которой:

- глобальное видение рынков и глубокое изучение конкурентов;
- обеспечение контроля в важнейших сегментах мирового рынка;
- преимущественное участие в высокотехнологичных отраслях;
- использование гибких информационных технологий при координации и деятельности всех филиалов;
- обеспечение высокой рентабельности путем своевременного изменения географического распределения и отраслевой структуры интегрированного в масштабе ТНК бизнеса.

### 3.4 ТНК и национальные интересы.

Деятельность ТНК тесно - связана с интересами государств их происхождения. Подавляющее большинство современных государств имеет ярко выраженную национальную направленность. Их целью является обеспечение высокого уровня, качества и продолжительности жизни сограждан, а также их личной и общественной безопасности и соблюдение прав человека. При этом целью государства является не просто как определенной совокупности людей, а как сообщества людей определенной национальности т е. благополучие наций. Кстати, в этнически однородных странах понятие «нация» совпадает с более узким понятием «этнос». В качестве примера могут служить многие исламские страны, а также Израиль, Франция, Япония и др. Защита государством интересов нации предполагает государственную поддержку языка, культуры, заботу численности и территории расселения нации. Достижение целей государственного развития происходит во взаимодействии стран, что, собственно говоря, и образует международные отношения.

В связи с проводимой политикой достижения указанных целей между государствами возникают объективные противоречия, основой которых является борьба за топливные, сырьевые, трудовые ресурсы. В современный период истории особо важное значение приобретает соперничество за рынки сбыта. Хотя цели государств за прошедшее с момента их возникновения время мало изменились, но способы их достижения модифицированы. Так; благодаря прогрессу в области создания ракетно-ядерной техники глобальные войны стали менее приемлемым, чем это было до середины XX в., средством разрешения межнациональных противоречий. Хотя угроза применения силы еще имеет место, как это было в американо-иракской войне; хотя прямой контроль над чужой территорией по-прежнему является моментом в международных отношениях, как это было 1978 г. в англо-аргентинском конфликте по поводу Фолклендских островов, тем не менее центр тяжести разрешения межнациональных противоречий основательно сместился в сферу глобальной экономики, в функционировании которой важное место занимают транснациональные компании. Таким образом, фундаментальные интересы государств и базирующихся на их территории ТНК объективно совпадают. В эпоху, когда стал невозможен прямой политический контроль над территориями других государств, транснациональные корпорации позволяют государствам, имеющим технологическое и экономическое преимущество получать доступ к ресурсам других стран. Кроме того, в тех случаях, когда другие государства могут применить протекционистскую политику против товаров промышленно развитой страны, транснациональные корпорации, размещая производство за рубежом, избавляют свои государства от необходимости преодолевать протекционистские барьеры и тем самым сохраняют за ними данное рыночное пространство в системе международного разделения труда.

ТНК укрепляют позиции своего государства на территории других стран, создавая там анклавы своей собственности в виде филиалов и дочерних предприятий. История показала, что такая система обеспечивает реальное международное влияние государства даже в тех случаях, когда колониальные страны получают политическую независимость. Напротив, наша страна, не имевшая производственных активов в странах СЭВ и других так называемых социалистических государствах, с распадом политического и военного союзов полностью утратила возможность экономического влияния на них. Короче говоря, транснациональные корпорации являются тем самым механизмом, который позволяет сохранять экономическое господство в странах, получивших политическую независимость.

Для современной мировой экономики характерен стремительный процесс транснационализации. В этом процессе движущей силой выступают ТНК. Они представляют собой хозяйственные объединения, состоящие из головной (родительской, материнской) компании и зарубежных филиалов. Головная компания контролирует

деятельность входящих в объединение предприятий путем владения долей (участием) в их капитале. В зарубежных филиалах ТНК на долю родительской компании приходится более 10% акций или их эквивалента.<sup>5</sup>

Для ведущих промышленно развитых стран именно зарубежная деятельность их ТНК определяет характер внешнеэкономических связей. Так, до 40% стоимости имущества 100 крупнейших ТНК, включая финансовые, находится за пределами их страны базирования. Если сопоставить объем зарубежного (международного) производства ТНК с объемом их экспорта, очищенного от внутрифирменной торговли, то в конце 80-х гг. это соотношение для США, Японии и ФРГ составляло соответственно: 4,1:1; 2,6:1; 1,5:3.

В 90-е гг. в среднем 45% общего объема продаж ТНК приходится на экспорт. ТНК охватывают 90% мировой торговли пшеницей, кукурузой, лесоматериалами, табаком, джутом и железной рудой, 85% - медью и бокситами, 80% - чаем и оловом, 75% - натуральным каучуком и сырой нефтью.

Роль поставок и услуг от отечественных компаний своим зарубежным филиалам также велика в экспорте этих стран. Во второй половине 80-х гг. на подобную внутрифирменную торговлю приходилось от 14 до 20% экспорта США, 23-29% - Японии и 24-28% - ФРГ.

На протяжении двух последних десятилетий ежегодно примерно половина американского экспорта приходится на американские и иностранные ТНК, в Великобритании эта доля достигает 80%, в Сингапуре - 90%.

### **3.5 Усиление процессов специализации и кооперирования между предприятиями разных стран, усиление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик как следствие деятельности ТНК.**

В основе интернационализации производства лежит международная специализация производства.

В современной литературе различают межотраслевую и внутриотраслевую специализацию.

Межотраслевая специализация предполагает сосредоточение в отдельных странах определенных отраслей производства при отсутствии здесь целого ряда других отраслей. Раньше международная специализация развивалась почти исключительно как межотраслевая специализация, примером которой является специализация многих стран Азии, Африки и Латинской Америки на производстве минерального и сельскохозяйственного сырья, а также некоторых видов продовольствия. Такой вид международной специализации связан с недостаточным развитием производительных сил.

В известной мере межотраслевая специализация получает распространение и в развитых странах, относительно небольших по размеру территории и величине населения. Хотя их специализация отчасти также связана с географической средой и природными условиями, она более прогрессивна и характеризуется производством промышленных продуктов и полуфабрикатов. Например, Норвегия в довоенный период специализировалась на производстве алюминия, Бельгия — чугуна и стали, Финляндия — лесоматериалов и продукции деревообработки, Голландия и Дания — на сельскохозяйственной продукции, главным образом на мясомолочной. Пример участия в межотраслевой специализации дает и такая экономически мощная страна, как США, которая выступает в мире как крупный экспортер сельскохозяйственной продукции, прежде всего зерна, хотя, конечно, этим роль США в международной специализации не ограничивается.

С началом научно-технической революции развивается новый тип специализации, соответствующий следующему этапу в системе международного разделения труда —

---

<sup>5</sup> Мировая экономика: Учебник/ Под. ред. проф. А. С. Булатова. - М.: Юристъ, 1999.

внутриотраслевая специализация. Она связана с отраслями, основанными не столько на использовании природных ресурсов, сколько на результатах научно-технической деятельности, и охватывает преимущественно развитые страны, хотя в эту специализацию все чаще втягиваются и развивающиеся страны.

Развитые страны, как крупные, так и малые, имеют более или менее одинаковую отраслевую структуру производства, если под отраслями понимать достаточно крупные производственные подразделения. В этих условиях углубление международной специализации идет по линии внутриотраслевой специализации и является необходимым условием развития новейших отраслей в условиях научно-технического прогресса. При этом возможность страны занять определенное место в международной специализации путем выпуска новейшей продукции определяется уровнем затрат на отраслевые НИОКР. Быстрый рост таких затрат в новых отраслях связан также с усилением конкурентной борьбы между странами, имеющими сходную отраслевую структуру, особенно в машиностроении, где наблюдается высокий темп роста затрат на НИОКР, а также химию, авиастроение и электроэнергетику.

Одним из направлений внутриотраслевой специализации является предметная специализация, заключающаяся в сосредоточении выпуска определенных видов продукции данной отрасли в той или иной стране. В частности, существует специализация крупных фирм США, Англии, ФРГ, Японии, а следовательно, и самих этих стран на производстве некоторых видов оборудования, синтетических материалов и т.д. В некоторых отраслях складывается международная специализация на производстве изделий определенных типоразмеров. Так, тракторостроение США специализируется на производстве наиболее мощных колесных и гусеничных тракторов, тракторостроение Англии — колесных тракторов средней, а тракторостроение ФРГ — малой мощности.

Определилась международная специализация в производстве электронной бытовой техники. В острой конкурентной борьбе положения самого крупного экспортера бытовой электронной техники на мировом рынке добилась Япония. Если в 1955 г. на долю Японии приходилось 0,7% экспорта бытовой электронной аппаратуры ведущих капиталистических стран, то к 1970 г. ее удельный вес поднялся уже до 62%. Японии удается успешно сбывать свою продукцию на рынках даже таких стран, которые сами имеют высокоразвитую радиотехническую промышленность. Уже в начале 70-х гг. более 70% экспорта продукции электронной промышленности Японии поставлялось в США.

Более тесные связи между производителями разных стран возникают на базе поддетальной специализации, представляющей собой специализацию заводов отдельной страны на выпуске комплектующих изделий, узлов или деталей, не имеющих самостоятельного потребления и используемых в качестве частей конечного продукта. Такого рода международная специализация получила развитие при производстве продукции массовых видов: автомобилей, тракторов, радиоаппаратуры и др. и распространяется часто на выпуск двигателей, электрооборудования, коробок передач, насосов, подшипников, различных приборов и т.д. Так, английская фирма «Роллс Ройс» выпускает реактивные двигатели для самолетов, изготавливаемых в США, Франции и других странах. Другая английская корпорация — «Гест Кинз энд Неттлфолдз» — крупнейший производитель запасных частей для малолитражных машин. Американские фирмы широко поставляют за границу узлы и детали электронного оборудования, доля которых в общем экспорте ЭВМ из США составляет свыше 30 %.

Широкое развитие получает в международных масштабах и технологическая специализация, в ходе которой предприятия специализируются не на производстве изделий, а на выполнении определенных видов работ. К этому виду специализации может быть отнесено изготовление не только на внутренний, но и на внешний рынок поковок, литья, штамповок, заготовок и т.п.

В области химической промышленности такой характер носит специализация некоторых заводов на производстве полупродуктов, которые поставляются затем

химическим заводам, расположенным в ряде стран, для производства различных готовых химических изделий. Западногерманская фирма «Байер» сотрудничает, например, с 35 тыс. предприятий, поставляя им свои полуфабрикаты.

Характерным является ныне также интернационализация научных и технических исследований. Современные научные изыскания, требующие огромных вложений, подчас бывают не под силу даже крупным фирмам. Компании разных стран объединяются для проведения тех или иных научных и проектных работ. Кроме того, происходит объективный процесс специализации отдельных стран на определенных видах научных исследований. Научная специализация страны тесно связана с ее производственной специализацией. Формой обмена научно-технической информацией, результатами исследований, проводимых в разных странах, является международная торговля патентами и лицензиями, исключительно быстро развивающаяся в послевоенные годы.

Итак, международная специализация прошла в своем развитии как бы целый ряд этапов, характеризующихся степенью глубины. Обратной стороной медали под названием специализация всегда является кооперация, т.е. интенсивный обмен продуктами специализации. Чем более глубокий характер принимает международная специализация и ее необходимый результат производственная кооперация между заводами разных стран, тем более интернациональным становится характер производственного процесса.

Углубление связей между производителями разных стран часто ставит их перед необходимостью внесения в эти связи элементов новой организации, способных обеспечить устойчивость и стабильность. Стабилизация этих отношений является основной предпосылкой эффективного использования оборудования, что, несомненно, способствует росту рентабельности участвующих предприятий. Этой стабильности страны стремятся достичь путем заключения долгосрочных соглашений о специализации и кооперировании производства, которые содержат технические характеристики соответствующих видов продукции.

Значение соглашений о специализации и кооперировании производства заключается в том, что они, в известном смысле ограничивая конкуренцию между отдельными предприятиями, позволяют им использовать выгоды крупносерийного специализированного производства.

Одна из форм кооперационного сотрудничества, основанного на соглашениях между самостоятельными фирмами, — подрядное кооперирование. В данном случае крупная компания привлекает к выполнению производственных программ сравнительно небольшие фирмы, специализирующиеся на выпуске отдельных деталей и узлов для конечного продукта. Каждая из них сотрудничает с несколькими тысячами фирм-субпоставщиков как в своей стране, так и за рубежом.

Например, покупные комплектующие изделия составляют у крупных американских и западноевропейских автомобильных концернов «Форд», «Дженерал моторс», «Крайслер», «Рено» и «Фиат» 40—50 %, а у японских концернов «Тойота» и «Ниссан» даже 60—65 % стоимости выпускаемых автомобилей.

При создании сложных видов продукции кооперирование принимает форму организации совместного производства. В соглашениях такого рода, как правило, участвуют крупные компании нескольких стран, в частности, в Западной Европе они охватывают совместное производство авиатехники. Сотрудничество между компаниями часто оформляется в виде консорциумов (временных соглашений). Так, в западноевропейском консорциуме «Эрбас индастри» участвуют авиастроительные компании Франции, ФРГ, Великобритании, Испании и других стран. Совместное производство предполагает выполнение совместных исследований и опытно-конструкторских работ, специализацию партнеров на выпуске отдельных деталей и узлов, сотрудничество в реализации готовой продукции.



В ряде случаев кооперирование между партнерами принимает форму совместных предприятий. Например, итальянские, западногерманские и французские автомобильные фирмы создали совместное общество «Ивеко», которое объединяет их усилия для производства грузовых автомобилей на основе изготовления предприятиями данной группы стандартизированных и унифицированных узлов и деталей.

Развитие специализации и кооперирования между фирмами является важным фактором усиления взаимозависимости этих стран, роста их взаимной торговли. Оно привело к серьезным изменениям в развитии организации внешнеторговых связей между странами мира. Если в довоенные годы для многих стран сбыт продукции на внешних рынках составлял сравнительно небольшую долю, то ныне в промышленно развитых странах объем экспорта составляет от 1/5 до 2/5 и более ВВП. Существенные изменения произошли и в структуре международной торговли. Расширение внутриотраслевой специализации, прежде всего в машиностроении, повысило роль машин и оборудования в мировой торговле. В результате специализации увеличился обмен машиностроительной продукцией между развитыми странами, причем речь идет об обмене не только готовыми изделиями, но и деталями и узлами. Существенное значение приобретают также поставки комплектного оборудования для строительства предприятий, особенно в новых отраслях производства.

Так, до второй мировой войны примерно 2/3 товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо. Теперь на них приходится менее 1/4. Наоборот, доля продукции обрабатывающей промышленности возросла с 1/3 до 3/4. Почти 39% объема современной мировой торговли — это торговля машинами и оборудованием, именно она придает современный облик международным торговым отношениям.

Появление и развитие транснациональных корпораций усиливает процессы специализации и кооперирования между предприятиями разных стран. Это происходит тогда, когда отношения специализации и кооперирования устанавливаются и развиваются между предприятиями, расположенными в разных странах, но принадлежащими одной корпорации. Ввиду того, что предприятия управляются из одного центра, отношения между ними более стабильные, а связи — более гибкие.

### **3.6 Роль ТНК в международном разделении труда**

Сопоставимые данные по структуре зарубежной деятельности ТНК имеются лишь по основным отраслям экономики и направлениям приложения сил.

### **3.7 Природные ресурсы**

В историческом развитии международного бизнеса важную роль сыграли компании, занимавшиеся освоением природных ресурсов. В большинстве случаев они начинали с импорта сельскохозяйственных продуктов и минерального сырья, потом перешли к организации их иностранного производства и сбыта, что повлекло за собой установление контроля над горнодобывающей и нефтяной промышленностью, а также над сельским хозяйством и было тесно связано с системой колониализма.

Сырьевая и добывающая отрасли всегда капиталоемки. В настоящее время они требуют еще больших и длительных инвестиций, в силу чего уйти из них труднее, чем из промышленного производства. Данное обстоятельство заставляет инвесторов особенно остро реагировать на политические изменения, неблагоприятные подвижки в налоговой и правовой сферах, а в последнее время — на мероприятия по охране окружающей среды.

Следствием распада колониальных империй стали усилия правительств новых государств по установлению контроля над национальными природными ресурсами путем экспроприации и национализации собственности. Некоторые из них стремились увеличить доходы за счет организации у себя отдельных стадий первичной переработки сырья. Это изменило условия функционирования ТНК. В ряде случаев последние утратили прямой контроль над добычей, но их господствующее положение в сфере

международных продаж в основном укрепилось, так как транспортировка, большая часть технологических переделов переработки и продажа по-прежнему контролировались ими. Они также обладали значительным весом на товарных биржах и в создании материальных запасов.

В 90-е годы на стратегию этой группы ТНК повлиял ряд факторов – прежде всего спрос, цены, научно-технические достижения и тенденции, конкуренция. В целом они имеют хорошие перспективы, поскольку природные ресурсы распределены в мире неравномерно – более половины стран мира и 2/3 промышленных мощностей зависят от импорта материалов. Причем влияние ТНК на территориальное размещение производительных сил становится все более сложным ввиду сочетания конгломерации и вертикальной интеграции.

### **3.7.1 Человеческие ресурсы**

Стремление заполучить дешевую и квалифицированную рабочую силу всегда служило важным стимулом для иностранных инвестиций, как потенциальный источник значительной прибыли. Как уже отмечалось, на развивающиеся страны приходится примерно половина рабочей силы, используемой ТНК за рубежом. 1/3 ее трудится в 200 специальных зонах, ориентирующихся на экспорт промышленной продукции.

И в 90-е годы низкий уровень заработной платы притягивает очень многих иностранных инвесторов. Одна из причин заключается в том, что в развитых странах во многих отраслях значимость заработной платы как фактора издержек постоянно растет. Он особенно важен в производстве традиционных товаров потребления (правда, эти отрасли не занимают первостепенное место в ПИИ). Развитие информационных услуг и образования позволило действующим в этом секторе ТНК сочетать высокоэффективные технологии, разрабатываемые в собственных странах, с дешевой и относительно квалифицированной рабочей силой других стран, что способствует снижению производственных затрат и значительно повышает производительность и прибыль.

Компании, отдающие предпочтение странам с низким уровнем заработной платы, как правило, легко адаптируются и поэтому могут делать выбор из большого числа альтернатив. Они играют важную роль в интеграции менее развитых стран в мировую

экономику. ТНК такого рода обычно обслуживают “материнский рынок” или же рынки других промышленно развитых стран. Местный рынок (на котором они осуществляют производство) по большей части для них не интересен.

В некоторых случаях, когда необходимо обеспечить транспортировку больших объемов продукции и быстрое выполнение заказов, территориальная близость к рынкам сбыта может компенсировать высокие затраты труда. Другими факторами, предопределяющими инвестиционные решения и соразмерными по значению с уровнем заработной платы, являются надежность рабочей силы, гибкость рынка труда и способность правительства страны контролировать социальную напряженность.

ТНК, использующие дешевую рабочую силу, в большинстве случаев стремятся поддерживать низкий уровень заработной платы. Однако спрос и традиции материнской компании требуют соблюдения стандартов качества. Инвестиции на это, как правило, тесно интегрированы в систему материнской компании. Например, американская корпорация Ford создала в 1994 г. международный центр по координации деятельности своих субпоставщиков во всем мире. Детали для определенных моделей она получает от 700 производителей.

Трудосберегающая и капиталоемкая составляющие могут сочетаться в рамках общей стратегии компании. Так, в последнее время часто НИОКР и маркетинг концентрируются в инвестирующей структуре, а большая часть производства передается субпоставщикам из стран с низким уровнем заработной платы. На американской фирме Nike с ее ежегодным оборотом 4 млрд. долл. в сфере НИОКР, продаж, организации и управления занято 9 тыс. человек, в то время как 75 тыс. работают на компанию косвенно, через субпоставщиков.

### **3.7.2 Концентрация знаний и роль этого фактора**

Технология является ключевым, наиболее значимым фактором международного разделения труда. На переднем плане здесь находятся ведущие промышленно развитые страны и их ТНК – основной источник новых технологий. Технологичность и приспособленность к внедрению инноваций выступают ведущими направлениями конкурентной борьбы, они активно влияют на стратегию компаний. Однако последствия научно-технического развития для международного разделения труда, особенно применительно к ТНК, существенным образом отличаются от тех, которые вызывают другие факторы.

Транснациональные корпорации – важнейшая составная часть международной иерархии в НИОКР, потому что для них проще доступ к финансовым ресурсам. Они обладают способностью охватить международный рынок научно-технических кадров, организовать НИОКР и применить технологические знания в глобальном масштабе. Как следствие, 400 крупнейших транснациональных компаний потратили на НИОКР в 1992-1993 гг. 173 млрд. долл. (23% мирового уровня).

Стратегия завоевания технического лидерства в международном масштабе, как правило, требует высоких затрат на НИОКР, концентрации ресурсов и интеграции смежных видов услуг, а подчас и поглощения конкурентов. ТНК в большинстве случаев предпочитают удерживать в рамках материнских структур не только самые существенные производственные мощности по изготовлению инновационной продукции, оборудование, определяющие технологический процесс, но и выпуск новой продукции и как можно более длительный сбыт своих инноваций.

Однако в условиях конкурентного мира, при конвергенции мощностей НИОКР и существовании опасности подделки или кражи интеллектуальной собственности эта политика оказывается недостаточной. Для удержания лидерства необходимо постоянно наращивать и совершенствовать инновационные возможности. Чем выше наукоемкость продукции и технологических процессов, тем больше усилий требуется для этого.

Основной формой передачи технологии в рамках системы ТНК остается снабжение собственных аффилированных компаний практически всей необходимой документацией из центра.

Исследовательская работа организована преимущественно так, что лишь определенные ее этапы осуществляются за границей, большая же часть, особенно стратегически значимые элементы, НИОКР по-прежнему выполняются в стране размещения материнской компании.

Особую сферу в международном разделении труда, основанном на развитии технологий, составляют стратегические союзы, заключаемые корпорациями. Конечно, различные типы соглашений между ними существовали и в прошлом. Так, по-прежнему присутствуют на мировом рынке международные картели, заключаются многочисленные неформальные соглашения. Но если они касаются в основном регулирования тех или иных моментов рыночных отношений (сфера действия, цена, рыночная доля), то новый тип стратегических союзов главным образом связан с НИОКР. Последние нацелены на то, чтобы распределять между собой высокие исследовательские издержки, особенно на стадии, предшествующей коммерциализации. Союзы могут также служить инструментом разделения труда внутри отрасли.

В настоящее время в рамках глобальной стратегии ТНК факторы трудозатратности и техноемкости все больше сочетаются. Обычно международные корпорации размещают производства традиционных товаров потребления (скажем, текстиль) в менее развитых странах, где есть возможность наложить на дешевый труд высокие технологии, что многократно увеличивает их прибыль.

Производства, требующие экономии масштаба (например, автомобилестроение), ТНК чаще всего размещают в странах со средним уровнем развития, причем нередко такие структуры нужны для международной интеграции. Наукоемкие отрасли

(электроника, самолетостроение и т.д.) сконцентрированы преимущественно в промышленно развитых странах, но место их размещения также меняется. Так, научно-исследовательская база США привлекает многие неамериканские транснациональные образования, и те нередко стремятся пристроить свои исследовательские подразделения именно в этой стране.

Описанные выше сдвиги отнюдь не являются хорошо продуманными и организованными и вовсе не протекают гладко. В эпоху жесткой международной конкуренции размещение или изменение места хозяйственной деятельности ТНК в различных частях мира носит вероятностный характер. Часто бывает внезапное прекращение производства в одной стране и создание нового, более эффективного венчурного предприятия в другой. Нередко конкуренты начинают производить и сбывать по разной цене одну и ту же продукцию, но с некоторыми модификациями и усовершенствованиями.

Быстрота действий, элементы неожиданности и новые формы предпринимательства подобно “тощей компании” (она осуществляет НИОКР, организует производство, транспортировку и продажу из своего небольшого по размерам центра, но привлекает к сотрудничеству большое число независимых структур, экономя таким образом на капиталовложениях) играют важную роль в деятельности наиболее продвинутых ТНК. Традиционные корпорации также вынуждены проводить реструктуризацию и воспринимать ее как ключевой компонент своей стратегии. Это может повысить эффективность отдельных транснациональных образований, но может привести и хаос в мировую экономику, увеличить число безработных и количество разоряющихся компаний, мощности и объем производимой продукции, причем данные процессы будут проходить гораздо быстрее, чем раньше.

В силу взаимосвязи между фондовыми рынками и ТНК влияние этого нового типа конкуренции распространится на область финансов, доходов и сбережений, затронет широкие слои населения, особенно в промышленно развитых странах.

### **3.8 ТНК Центральной и Восточной Европы. Участие России.**

Наибольший интерес для нас представляют данные о 25 крупнейших транснациональных корпорациях Центральной и Восточной Европы. В настоящее время они распределены между девятью странами базирования: Хорватия — 5 ТНК, Словения — 5, Венгрия — 4, Российская Федерация — 3, Чешская Республика — 2, Польша — 2, Словакия — 2, Латвия — 1 и Румыния — 1. В специализации этих ТНК наиболее часто представлены такие отрасли, как транспорт (7 компаний), горнодобывающая промышленность и нефтегазовый комплекс (5 ТНК), химическая и фармацевтическая промышленность (3 компании).

В 2001 году впервые в список крупнейших ТНК Центральной и Восточной Европы попали три российские корпорации: «ЛУКойл» и два морских пароходства (Приморское и Дальневосточное). Вхождение российских пароходств в перечень крупнейших ТНК Центральной и Восточной Европы объясняется очень легко: ранжирование компаний проводилось по размеру зарубежных активов, а большинство кораблей Приморского и Дальневосточного пароходства плавают под иностранными флагами.

Достижением является то, что «ЛУКойл» возглавил список крупнейших компаний Центральной и Восточной Европы, причем его зарубежные активы более чем в семь раз превышают соответствующий показатель следующей за ним латвийской компании (Latvian Shipping Co.). Приведем данные по 10 крупнейшим ТНК Центральной и Восточной Европы, т.к. все российские компании входят в этот перечень (табл. 3.2).

**Характеристика 10 крупнейших ТНК Центральной и Восточной Европы, ранжированных по объему зарубежных активов (по данным 1999 года)**

Компания	Ранг по объему зарубежных активов	Зарубежные активы, % от всех активов компании	Зарубежные продажи, % от общего объема продаж	Зарубежный персонал, % от всего персонала компании	Индекс транснациональности, %	Ранг по индексу транснациональности
ЛУКОЙЛ, РФ	1	38,4	42,6	8,3	29,8	9
Latvian Shipping Co., Latvia	2	97,6	100,0	64,3	87,3	1
Hrvatska Elektroprivreda d.d., Croatia	3	11,7	1,3	0	4,3	10
Podravka Group, Croatia	4	59,9	30,6	7,3	32,6	8
Приморское морское пароходство, РФ	5	57,7	73,2	47,1	59,3	3
Gorenje Group, Slovenia	6	38,2	52,9	8,8	33,3	7
Дальневосточное морское пароходство, РФ	7	40,3	73,2	3,0	38,8	5
Pliva Group, Croatia	8	19,8	65,5	33,7	39,7	4
TVK Ltd., Hungary	9	31,7	63,1	17,7	37,5	6
Motokov a.s., Czech Republic	10	62,3	74,5	57,6	64,8	2

*Расчитано на основе данных, содержащихся в World Investment Report 2001: Promoting Linkages, United Nations (UNCTAD), New York and Geneva, 2001.*

Российская нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» лидировала среди других ТНК и по объему сделок по поглощению иностранных компаний. Можно назвать четыре крупнейшие сделки, начиная с 1998 года: поглощение румынской компании «Petrotel SA» (1998 год, за 56 млн.долл., 51% уставного капитала), болгарской корпорации «Neftokhim» (1999 год, за 361 млн.долл., 58% уставного капитала), Одесского нефтеперерабатывающего завода на Украине (1999 год, за 6,5 млн.долл., 51,9% уставного капитала) и американской компании «Getty Oil Plc.» (2000 год, за 71 млн.долл., 100% уставного капитала). Особенно подчеркивается значение последней сделки: ЛУКОЙЛ называется первой российской ТНК, поглотившей американскую нефтяную компанию. Причем, «Getty Oil Plc.» владеет 1260 розничными торговыми предприятиями в 13 государствах.

Несмотря на то, что «ЛУКОЙЛ» однозначно лидирует среди компаний по всем абсолютным показателям (зарубежным и общим активам, продажам, численности персонала), по уровню транснациональности он занимает в соответствии с данными, приведенными в табл. 6, скромное девятое место, а из 25 крупнейших компаний Центральной и Восточной Европы — 15 место.

Главным фактором, препятствующим включению российских компаний в подобного вида рейтинги, является отсутствие прозрачности в их деятельности. Компании недостаточно открыты, не публикуется отчетность, составленная по западным стандартам. Так, в качестве явного претендента на лидерство в перечне крупнейших компаний Центральной и Восточной Европы рассматривался «Газпром», однако достоверная консолидированная информация по иностранным активам оказалась ЮНКТАД недоступной.

Уровень и динамика индексов транснациональности этих трех групп ТНК (мировых, развивающихся стран и стран Центральной и Восточной Европы) существенно различаются. Индекс транснациональности крупнейших ТНК развивающихся стран возрос с 19,8% в 1993 году до 38,9% в 1999 году, а крупнейших транснациональных корпораций Центральной и Восточной Европы с 26% в 1998 году до 32% в 1999 году. Индекс транснациональности 100 крупнейших корпораций мира оставался довольно стабильным и высоким (52%).

### **3.9 Позитивные и негативные проявления эффекта прямых иностранных инвестиций.**

Капитал крайне важен для экономического развития: инвестиции в производство и человеческий потенциал являются основой для успешного развития общества. ПИИ дают возможность не только привлечь финансовые ресурсы, недостающие национальным экономикам, но и приобщить их к современной технике, организации производства и опыту создания рыночных институтов. Таким образом, ПИИ являются для развития стран гораздо большим, чем просто финансовыми потоками. Они концентрируют в себе другие факторы экономического развития: вместе с прямыми инвестициями в страну движутся новые технологии, квалифицированный персонал, образовательные программы для местного населения.

ПИИ инвестиции оказывают различное влияние на экономики развитых и развивающихся стран. Развитые страны безусловно выигрывают от активизации потоков ПИИ. Большинство ТНК, являясь глобальными агентами ПИИ, принадлежат развитым странам и являются для них важным источником материальных средств. Развитые страны с помощью ПИИ во многом определяют развитие более трети стран мира, действуя преимущественно в собственных интересах. Приток ПИИ в развитые страны становится дополнительным стимулом дальнейшего развития и без того уже высокоэффективной экономики. Качественная нормативно-правовая база, высокий уровень развития банковских институтов, высокая привлекательность экономики для реинвестирования прибылей, полученных ТНК, позволяют развитым странам получать максимальную выгоду от привлеченных ПИИ.

Что касается развивающихся стран и стран с переходной экономикой, то мнения о том, насколько прямые иностранные капиталовложения полезны для экономического развития этих стран, различны. К пониманию потенциального вклада ПИИ в экономическое развитие принимающей страны приводят две альтернативные концепции.

Первая подчеркивает, что иностранные инвесторы наращивают капиталовложения в производство, что при условии конкуренции со стороны местных фирм приводит к увеличению производительности труда.

Вторая делает упор на потенциально разрушительное воздействие, которое некоторые иностранные инвесторы могут оказать на местные экономики, если нет конкуренции со стороны местных производителей. Оба эти представления имеют право на существование. Но при этом предсказывают абсолютно противоположные результаты. Встает вопрос, какая же из этих двух моделей лучше отражает влияние ПИИ на экономическое развитие развивающихся стран, и каким образом можно уменьшить вероятность отрицательного воздействия ПИИ.

Возможно, основным преимуществом первой концепции является то, что она описывает, как ПИИ могут разбить порочный круг бедности, не позволяющий многим развивающимся странам вырваться вперед. Низкая производительность труда, характерная для развивающихся стран, определяет низкий уровень конкурентоспособности национальных товаров на мировом рынке, а это приводит к недополучению прибыли национальными производителями. А раз нет дополнительных прибылей - нечего инвестировать в модернизацию производства и обновление основных

фондов, что необходимо для повышения производительности труда. ПИИ являются практически единственным способом разорвать этот порочный круг. Прямые иностранные инвестиции, приходящие в страну, позволяют модернизировать производственный процесс, организовать эффективную систему управления и маркетинга. В результате, при наличии нормальной конкурентной среды, ПИИ должны повысить производительность труда, увеличить объем производства и привести к экономическому росту страны-реципиента, что приведет к повышению конкурентоспособности страны в системе мирового хозяйства.

Вторая концепция концентрирует свое внимание на негативном влиянии ПИИ на перспективы экономического развития слаборазвитых стран. Согласно этому представлению, ПИИ, поставляемые иностранными компаниями в отрасли с несовершенной конкуренцией и высоким по цене порогом вхождения в отрасль (автомобильная, электронная и т.п.), пагубно воздействуют на слабо конкурентоспособные экономики стран-реципиентов. При отсутствии законодательных ограничений и достойных конкурентов иностранным компаниям удается занять в подобных отраслях практически монопольное положение. При этом у национальных производителей фактически не остается никаких шансов восстановить свои позиции в отрасли, так как ТНК намного мощнее экономически. Такая ситуация явно неблагоприятна для принимающей страны, поскольку для иностранной компании открываются широкие возможности для злоупотребления своим положением: от установления завышенных цен на товары до банального выкачивания денег из принимающей страны. В этом случае прибыли получаемые ТНК не реинвестируются в развитие отрасли, а выводятся из страны, что негативно сказывается как на конкурентоспособности отрасли, так и на конкурентоспособности страны в целом.

Так какая же из этих моделей наиболее правильно описывает влияние ПИИ на экономическое развитие развивающихся стран и стран с переходной экономикой?

Исследования воздействия ПИИ на экономику стран-реципиентов, проведенные ведущими учеными UNCTAD и ОЭСР, привели к трем основным выводам:

- ПИИ оказывают положительное влияние на экономику принимающей страны только при наличии четкой правительственной программы взаимодействия с иностранными инвесторами и грамотной политики по привлечению и использованию иностранных инвестиций;
- При отсутствии четкой программы и продуманной политики взаимодействия с глобальными компаниями, осуществляющие финансовые вливания в страну, приток ПИИ может крайне негативно повлиять как на международную конкурентоспособность страны, так и на перспективы ее дальнейшего экономического роста;
- Необходимым условием положительного влияния ПИИ, приходящих в страну, является высокая степень конкуренции в тех отраслях, в которые приходят иностранные инвестиции.

Таким образом, действия принимающей стороны по стимулированию или торможению конкуренции являются важнейшим фактором, определяющим будет ли эффект от присутствия в экономике страны глобальных фирм положительным или отрицательным.

Другим важнейшим условием положительного влияния ПИИ на экономику принимающей страны является, по мнению специалистов UNCTAD, налаживание связей глобальных компаний с местными производителями, поскольку именно эти связи являются наиболее мощным каналом для утечки навыков, знаний и технологий от иностранных филиалов в местную экономику. Такого рода связи выгодны и для иностранных филиалов и для отечественных поставщиков, а также в целом для экономики страны, где они формируются.

Для иностранных филиалов связи с местными поставщиками обеспечивают снижение производственных издержек в принимающих странах, позволяют повысить

уровень специализации и гибкости при более четкой адаптации технологии и продукции к местным условиям. Наличие развитых в технологическом отношении поставщиков, может открыть иностранным филиалам доступ к внешним технологическим и кадровым ресурсам и тем самым обеспечить подпитку их собственных инновационных усилий. Прямым результатом влияния таких связей на отечественных поставщиков, как правило, является рост производства и занятости. Эти связи способны также послужить каналом для обмена знаниями и навыками между сотрудничающими фирмами. Плотная сеть связей может внести вклад в повышение эффективности производственной деятельности, рост производства, наращивание технологического и управленческого потенциала, а также в диверсификацию рынков. И наконец, для принимающей страны в целом такие связи служат стимулятором экономической активности, а там, где местные ресурсы замещают импортируемые, улучшают состояние платежного баланса. Укрепление позиций местных поставщиков может привести к перетоку осязаемых и неосязаемых активов в остальную часть экономики принимающей страны и способствовать динамичному развитию предпринимательского сектора.

В развитых странах, где покупатели и поставщики являются технологически сильными и состоятельными, потоки знаний имеют обоюдную направленность и связаны главным образом с новыми технологиями, продуктами и методами организации работы. В большинстве развивающихся стран, поставщики относительно слабы, поэтому потоки будут носить, скорее всего, более односторонний характер: от иностранных филиалов к отечественным фирмам.

Разумеется, не все связи такого рода являются одинаково благотворными для принимающих стран. Например, в условиях режимов жесткой защиты иностранные филиалы могут наладить значительные связи, но не иметь при этом особых стимулов для инвестирования в модернизацию технологического потенциала поставщиков. Вместо этого такие связи могут способствовать созданию базы поставщиков, которые окажутся не способными выжить в условиях международной конкуренции. Связи, налаживаемые в конкурентной среде и подкрепляемые усилиями по наращиванию потенциала поставщиков, скорее всего, будут технологически более выгодными и динамичными. Цель заключается не в том, чтобы поощрять налаживание связей ради них самих, а в том, чтобы делать это там, где они являются благотворными для экономики принимающей страны.

Прямые иностранные инвестиции оказывают значительное влияние на структуру рынка принимающей страны. В развитых странах, являющихся донорами ПИИ, наблюдается сильная зависимость между концентрацией производства и оттоком ПИИ. Для стран-лидеров по оттоку ПИИ (например, США, Великобритания, Франция, Германия, Швеция, Япония), характерна высокая степень концентрации производства, в особенности в отраслях с большим эффектом масштаба и высокой интенсивностью рекламной и инновационной деятельности. В странах-реципиентах ПИИ также прослеживается взаимосвязь между притоком иностранных инвестиций и увеличением концентрации производства в областях несовершенной конкуренции. В странах, получающих крупные объемы ПИИ, показатели иностранного владения и промышленной концентрации оказываются сильно коррелированы. Подобные выводы были сделаны экспертами Мирового Банка на основе анализа макроэкономических показателей Бразилии, Мексики, Малайзии и некоторых других развивающихся экономик в Латинской Америке и Юго-Западной Азии. На основе этих данных можно сделать вывод, что ПИИ в целом положительно влияют на структуру рынка принимающих стран, так как высокая степень концентрации производства способствует интенсификации межфирменного взаимодействия, налаживанию новых деловых связей, ускорению инновационного процесса, повышению эффективности использования природных ресурсов.

Оценивая влияние притока ПИИ на конкурентоспособность принимающих стран в системе мирового хозяйства, можно сделать следующие выводы:



• Важнейшим фактором, определяющим положительное влияние притока ПИИ на конкурентоспособность страны, являются действия принимающего государства, направленные на стимулирование конкуренции, повышение прозрачности экономики, либерализацию финансовых институтов, дебюрократизацию экономики;

• Наличие созданной на государственном уровне продуманной программы по привлечению и использованию ПИИ, стимулирующей более тесное сотрудничество между национальными производителями и иностранными инвесторами, способно многократно увеличить выгоды от притока ПИИ в страну;

• Положительное влияние на конкурентоспособность и экономическое развитие страны оказывает лишь долгосрочный иностранный капитал, краткосрочный же спекулятивный капитал напротив порождает финансовую неустойчивость и зачастую оказывает весьма негативное влияние на экономику принимающей страны. Именно приток больших объемов краткосрочного спекулятивного капитала стал одной, осуществляемый хедж-фондами для получения прибыли за счет игры на разнице курсов валют, стал, по мнению многих экспертов, одной из важнейших причин большинства экономических кризисов последних десятилетий.

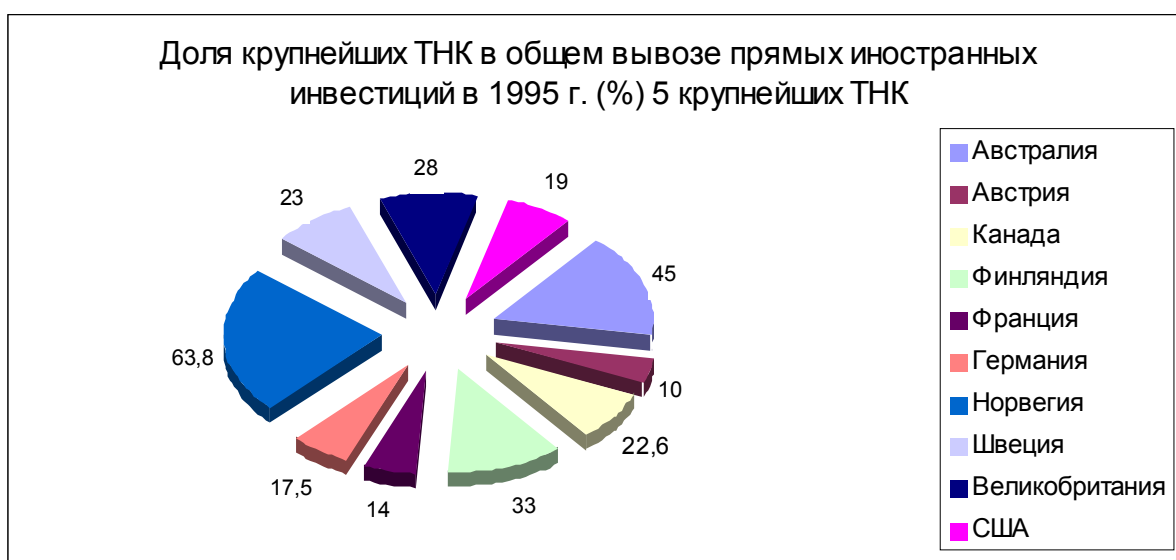


Рис.3.1

### 3.10 Особенности осуществления прямых иностранных инвестиций в России.

В соответствии с российским законодательством под иностранной инвестицией понимается вложение капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в соответствии с федеральными законами<sup>6</sup>.

Для России проблема включения в мировое хозяйство вообще и привлечения иностранных инвестиций в экономику, в частности, является очень важной. Однако оценка этой проблемы со стороны как официальных властей, так и общественного мнения неоднозначна.

Официальная точка зрения состоит в признании необходимости привлечения иностранных инвестиций, создания благоприятного инвестиционного климата. В то же время существуют и мнения о нежелательности широкого доступа иностранного капитала

<sup>6</sup> Силкин В. Комментарии к Федеральному закону «Об иностранных инвестициях в РФ»// Хозяйственное право. 2000, №2. — С.8.

в российскую экономику. Крайним выражением подобной точки зрения является тезис об угрозе «распродажи России» международным монополиям.

Другой, более логичной позицией являются взгляды тех предпринимателей, которые в неконтролируемом притоке иностранного капитала видят угрозу серьезной конкуренции для российской промышленности. К тому же они не согласны с низкой ценой предприятий, выставляемых на аукционы в ходе приватизации, в которых участвуют иностранцы. В США и Европе аналогичные объекты стоят гораздо дороже.

И все же объективные законы мировой экономики, опыт международной миграции капитала свидетельствуют о том, что Россия не может стоять в стороне от этого процесса. Становление открытой экономики невозможно без вывоза капитала из России и его импорта в Россию. Однако наша страна обладает определенной спецификой, которая усложняет данный процесс, делает его неповторимым. Это и обширность территории, неравномерность экономического развития отдельных регионов, неразвитость коммуникационной структуры. Это и определенные особенности, связанные с общей отсталостью экономического развития: наличие устаревшего производственного аппарата, чрезмерное развитие военно-промышленного комплекса в ущерб целому ряду гражданских производств, слабое развитие сельского хозяйства и т.п.

В значительной степени готовность инвесторов к вложению капитала в экономику той или иной страны, в том числе и в экономику России, зависит от существующего в ней инвестиционного климата. Это совокупность политических, экономических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, предопределяющих в конечном счете степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования.

В настоящее время инвестиционный климат в России в основном является неблагоприятным. Политическая нестабильность, экономический кризис, разгул преступности и другие признаки переходного периода предопределяют крайне низкий рейтинг России у западных организаций, занимающихся сравнительным анализом условий для инвестиций и степени их риска во всех странах мира.

Тем не менее, сам факт присвоения России кредитных рейтингов является положительным. Во-первых, рейтинговое признание расширяет возможности России в привлечении иностранного капитала и во-вторых, свидетельствует о наличии обстоятельств, привлекательных для притока иностранных инвестиций в Россию. К таким относятся:

- богатые природные ресурсы;
- квалифицированные кадры, способные к быстрому восприятию новейших технологий в производстве и управлениях;
- относительная дешевизна квалифицированной рабочей силы;
- огромный внутренний рынок;
- осуществляемый процесс приватизации и возможность участия в нем иностранного капитала.

Наличие этих факторов обуславливает то, что иностранные инвестиции в Россию все-таки поступают:

- 1) по линии межправительственных соглашений;
- 2) от национальных правительственных организаций;
- 3) из международных финансовых институтов и банков;
- 4) от различных частных организаций и предпринимателей.

Таким образом, иностранный капитал присутствует в России как в государственной (первые две категории), так и в частной (последняя категория) формах, а также как капитал международных организаций неправительственного типа (третья категория).

В качестве государственных инвестиций используются займы, кредиты, техническая помощь. Здесь речь идет об отношениях между государствами, регулируемых международными соглашениями и нормами международного права.

Инвестиции неправительственных международных организаций осуществляются такими организациями, как Мировой банк, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др. Первыми активными зарубежными участниками инвестиционного процесса в России стали ЕБРР, Мировой банк, а также ряд крупных банков Запада, открывших в нашей стране свои представительства. Комиссия Европейских сообществ приняла специальную программу технической помощи, предусматривающую консультативное содействие и передачу соответствующих технических средств в рамках одобренных проектов. Названные субъекты выступили инициаторами создания особых фондов для деятельности России, ибо практика инвестирования в новые и развивающиеся рынки показала предпочтительность использования коллективных организационных форм (инвестиционных синдикатов, компаний, фондов), благодаря которым снижается риск.

Международный кредит способствует непрерывности производственных процессов, перераспределению капиталов между странами и отраслями производства, перемещению средств в более эффективные и прибыльные сферы экономики, увеличивает размеры накопления капитала и т.д.

В российской практике такая форма инвестирования подпадает под определение «прочие инвестиции», т.е. такие, которые не являются ни прямыми, ни портфельными. К ним относятся:

- торговые кредиты, (кредитование экспорта и импорта);
- кредиты, полученные от международных финансовых организаций (МВФ, Мирового банка, ЕБРР и т.д.);
- банковские вклады зарубежных юридических лиц в национальных банках и национальных юридических лиц зарубежных банках;
- прочие финансовые активы и пассивы, включая просроченные процентные платежи, невыплаченную заработную плату и налоги и т.п.

Инвестиции США, накопленные в России на начало 1999г., распределялись следующим образом: прямые инвестиции - 4,2 млрд. долл., или 68%, портфельные (вложения в российские ценные бумаги) - 0,03 млрд. долл., или 0,5% и прочие (главным образом различные кредиты) - 1,9 млрд. долл. или 31,5%.

Частные инвестиции (как прямые, так и портфельные) являются теми, в которых Россия нуждается прежде всего. Одной из наиболее распространенных форм привлечения прямых вложений в российскую экономику является создание предприятий с иностранными инвестициями. Иностранные компании, работающие в России, по типу поведения на нашем рынке можно подразделить на две основные группы. Первая представлена фирмами, сравнительно недавно пришедшими в страну, не ставящими долгосрочных целей по завоеванию рынка, ориентирующимися на получение сверхвысоких доходов в течение короткого времени (путем торговых, посреднических и финансовых операций).

Вторая группа имеет фундаментальный интерес. Она, в отличие от первой, представлена солидными транснациональными компаниями и преследует цели долгосрочного закрепления российском рынке. Пока, однако, подобные фирмы предпочитают скорее обозначить свое присутствие на нашем рынке, нежели масштабно на нем действовать. Такого рода стратегическим инвесторам в условиях рискованной социально-экономической ситуации в России выгоднее ограничиться заключением со своими партнерами лизинговых соглашений о поставке оборудования, а также проведением торговых и контрактных операций.

Все более возрастающую долю в притоке иностранного капитала составляют портфельные инвестиций. Наибольший интерес для западных покупателей представляют акции предприятий следующих сфер экономики:

- 1) топливно-энергетического комплекса (ТЭК);
- 2) алюминиевой промышленности;
- 3) связи и коммуникаций;

- 4) портов и пароходств;
- 5) производства цемента;
- 6) производства минеральных удобрений;
- 7) горнодобывающей промышленности;
- 8) пищевой промышленности.

С точки зрения промышленности российской экономики, желательны также привлечение иностранных инвестиций в оборонные предприятия, осуществляющие конверсию производства, в мощности по переработке и хранению продовольствия, добыче золота и алмазов и др. Основной поток привлекаемых иностранных инвестиций должен идти на развитие импортозамещающих отраслей и экспортноориентированных производств.

Тем не менее доля вложений в акции предприятий составляет не менее 10% от общего объема инвестиций. Большая доля иностранного инвестиционного портфеля (63,5%) представлена кредитами от международных финансовых организаций, кредитами правительств иностранных государств под гарантии Правительства РФ, прочими кредитами, банковскими вкладами.<sup>7</sup> Это свидетельствует о растущей роли целенаправленной спекулятивной игры на финансовом рынке России, что не способствует развитию реального сектора экономики.

Если говорить о структуре зарубежных инвесторов, то главное место среди них занимает США. Однако в последнее время увеличивается приток капитала из азиатских «новых индустриальных стран». По мнению ряда специалистов, главные резервы увеличения зарубежных инвестиций в Россию лежат не на Западе, а на Востоке. Страны этого региона отличаются тем, что:

- накопили огромный капитал;
- имеют опыт работы в переходной экономике;
- меньше, чем западные партнеры, боятся инвестиционных рисков;
- в большей степени готовы вкладывать капитал в высокотехнологичные объекты и

т.д.

Хотя российская экономика еще не стала привлекательной для западных инвесторов, ее былая замкнутость основательно подорвана. Несмотря на скромные по международным меркам объемы, иностранные капиталовложения растут, особенно на фоне вялотекущей стабилизации в стране. Даже после августовского кризиса 1998 г. иностранные инвестиции увеличились. В январе — июле 1999 г. по сравнению с аналогичным периодом 1998 г. приток иностранных инвестиций в экономику России вырос в 1,6 раза<sup>8</sup>.

Безусловно, все эти средства составляют лишь незначительную долю мировых инвестиций. Уже к концу 1996 г. общий объем накопленных в мире прямых зарубежных инвестиций составлял 2,7 трлн. долл. В 1996г. поток таких инвестиций между странами достиг 315 млрд. долл.<sup>9</sup>

Правда, определенные надежды можно связывать с новейшей тенденцией — переходом западных партнеров к инвестированию и национальной валюте, как принято во всех цивилизованных странах. Причем значительная часть этих рублевых активов формируется за счет реинвестиций прибыли совместных предприятий и полностью подконтрольных компаний, в том числе через взносы в уставный фонд, кредиты зарубежных совладельцев и собственников. По темпам роста они существенно превосходят долларовые вложения.

---

<sup>7</sup> Абалкин Л. Качественные изменения структуры финансового рынка и бегство капитала из России//Вопросы экономики.2000 г. № 4. – С.9

<sup>8</sup> Абалкин Л. Цит. произв. — С.9.

<sup>9</sup> Мухетдинова Н. Инвестиционный процесс// Российский экономический журнал. 1997. М> 2. - С.77.

Тем не менее, несмотря на динамичный характер развития, роль предприятий с участием иностранного капитала в экономике страны невелика. Что касается крупных иностранных инвестиций, то в России их практически нет.

Кроме того, структура привлеченных иностранных активов не способствует освоению промышленного сектора: Предпочтение отдается финансовой сфере. В 1996 г. соотношение поступивших в Россию иностранных инвестиций производственного и непроизводственного назначения значительно изменилось в

пользу последних: объемы зарубежных вложений в сферы финансово-кредитной деятельности, страхового и пенсионного обеспечения увеличились в 10 раз<sup>10</sup>.

Серьезные диспропорции обнаруживаются и в распределении иностранных инвестиций по территории страны. Примерно 2/3 сконцентрированы в Центральном экономическом районе, причем в 1996 г. преобладающая часть поступила в Москву — в основном в виде кредитов международных финансовых организаций, торговых кредитов, банковских вкладов и прочих поступлений.

Кроме того, при всей внешней широте размаха международных организаций, взявшихся за содействие России в осуществлении рыночных реформ, существенно осязаемых результатов этой активности нет. Общий размер средств, выделенных международным сообществом с 1991 г. по сентябрь 1996 г., составил 79,2 млрд. долл., из которых 52% уже выплачено. На инвестиции в этой сумме пришлось 28% (22,2 млрд. долл.), из них 5,3 млрд. уже израсходовано<sup>11</sup>.

Согласно критериям Всемирного банка выделенные инвестиции должны способствовать их притоку и из других источников, причем в десятикратном размере. Пока эти критериальные установки не реализованы, а деятельность МВФ, ЕБРР и др. в основном сводится к обучению российских кадров и осуществлению маломасштабных пилотных проектов. Выяснилось, что аппарат подобных организаций, как правило, тратит на оплату своих сотрудников больше выделяемых по линии технической помощи средств, чем на реальное инвестирование.

Из сказанного ясно: зарубежной капитал на сегодня не внес заметного инвестиционного вклада в обновление экономики России, пока он играет в ней преимущественно демонстрационную роль. В настоящее время Россия является местом борьбы международных компаний за сбыт своих товаров, а не ареной приложения капитала.

С учетом этого некоторые специалисты склоняются к необходимости большего использования различных форм иностранных кредитов, в частности целевых банковских вкладов с покрытием кредита товарными поставками на экспорт (компенсационные соглашения).

Другие считают, что главным источником инвестиционных вливаний в российскую экономику должен стать отечественный частный капитал как находящийся внутри страны, так и эмигрировавший в последние годы за рубеж. По данным Дойче банка (Германия), прямые российские инвестиции в ФРГ в 4—6 раз превышают аналогичные немецкие инвестиции в экономику России<sup>12</sup>. Для ускорения этого процесса предлагается амнистировать владельцев незаконно вывезенного капитала за границу с целью его возврата в Россию.

В порядке решения задач стимулирования иностранных инвестиций в Россию 9 июля 1999 г. принят Закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», В законе выделено самое главное - гарантия сохранности и стабильности осуществления инвестиций со стороны государства. В нем закреплены права иностранных инвесторов на

---

<sup>10</sup> Мухетдинова Н. Цит. произв.

<sup>11</sup> Там же. — С. 79.

<sup>12</sup> Экономика и жизнь. 1996. JM& 9. — С.40.

инвестиции и полученные от них доходы и прибыли. Помимо этого гарантии прав иностранных инвесторов распространяется на:

- возмещение убытков;
- компенсацию при национализации и реквизиции имущества иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями;
- обеспечение надлежащего разрешения спора в связи с осуществлением инвестиционной и предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации иностранным инвестором;
- использование на территории Российской Федерации и перевод за её пределы доходов, прибыли и других правомерно получаемых денежных сумм;
- предоставление иностранному инвестору правового режима, не менее благоприятного, чем национальному инвестору.

Для реализации этих прав определен орган, в компетенцию которого входят разработка и осуществление государственной политики в сфере международного инвестиционного сотрудничества. Этим органом является Правительство РФ. Оно выполняет следующие функции:

- определяет целесообразность введения запретов и ограничений осуществления иностранных инвестиций на территории Российской Федерации;
- устанавливает меры по контролю за деятельностью иностранных инвесторов;
- утверждает перечень приоритетных инвестиционных проектов;
- разрабатывает и обеспечивает реализацию федеральных программ привлечения иностранных инвестиций;
- осуществляет контроль за подготовкой и заключением инвестиционных соглашений с иностранными инвесторами о реализации крупномасштабных инвестиционных проектов;
- осуществляет контроль за подготовкой и заключением международных договоров Российской Федерации о поощрении и взаимной защите инвестиций.

Таким образом, главным условием создания благоприятного инвестиционного климата в России остается формирование правовой обстановки, стабильной законодательной базы, обеспечивающей условия максимально эффективной защиты интересов инвесторов.

Продуманная политика привлечения иностранного капитала — наиболее эффективный путь выхода из кризиса. Тем не менее, наряду с положительными моментами она имеет ряд недостатков:

- 1) приоритетное внимание к отраслям ТЭК приводит не только к ускоренному истощению невозобновляемых ресурсов, но и к дальнейшей гипертрофии добывающих отраслей;
- 2) слабость государственного регулирования процесса привлечения иностранного капитала имеет негативные последствия для состояния экологии;
- 3) заниженный курс рубля позволяет западному капиталу скупать важные объекты за бесценок;
- 4) иностранные капиталовложения нередко используются как способ отмыва «грязных денег» из стран Запада и т.д.

В связи с этим в Законе предусмотрены меры, направленные на борьбу с недобросовестными инвестициями, в частности, указание на необходимость соблюдения иностранными инвесторами антимонопольного законодательства. В качестве некоторых видов нарушений отмечено, например, такое, как создание на территории России коммерческих организаций с иностранными инвестициями или иностранного

юридического лица для производства какого-либо пользующегося спросом товара, а затем самоликвидация в целях продвижения на рынок аналогичного товара иностранного происхождения.

Таким образом, государство должно осуществлять весьма гибкую политику в отношении привлечения иностранных инвестиций. С одной стороны, следует формировать благоприятный для их привлечения инвестиционный климат, а с другой — осуществлять строгий контроль за соблюдением национальных интересов.

### **3.11 Национальные режимы и стимулы для прямых иностранных инвестиций. Ограничения на прямые иностранные инвестиции.**

Немаловажную роль в становлении национальных международных корпораций играет государство. Оно поощряет их деятельность на мировой арене и обеспечивает им рынки сбыта путем заключения различных политических, экономических и торговых союзов и международных договоров. В качестве примера можно привести практику поддержки крупного отечественного бизнеса в Японии («сюданы» и «кэйрэцу») или в Республике Корея (известной сегодня такими международными корпорациями, как «Samsung», «Daewoo», «LG electronics»).

Имеется специальная программа поддержки отечественных международных корпораций в Китае. В соответствии с целями этой программы китайские корпорации заявят о себе в полный голос на мировой арене в начале 21 века.

Важной формой государственного стимулирования деятельности ТНК являются различные налоговые льготы. В США, например, налоги, которые уплачиваются филиалами американских корпораций в развивающихся странах, вычитаются из общей суммы налогообложения материнских компаний. Кроме того, с суммы облагаемого зарубежного дохода разрешается списывать многие операционные расходы филиалов в государствах приложения капитала (рекламу, деловые поездки, представительскую деятельность, взносы на социальное страхование и некоторые другие виды платежей). Допускается так же отсрочка уплаты налогов до перевода прибылей, т. е. фактически на это время предоставляется государственный беспроцентный кредит. Наконец, в США на капиталовложения корпораций, действующих в развивающихся странах, распространяются налоговые скидки на инвестиции.

#### **Государственная поддержка прямых инвестиций**

Учитывая возрастающее политическое значение прямых инвестиций, прямые инвесторы пользуются растущим вниманием правительств как в странах базирования, так и в принимающих странах.

• *Предоставление государственных гарантий.* Гарантии могут предоставляться как страной базирования, так и принимающей страной. В соответствии с законодательством многих стран инвесторы, желающие разместить свой капитал за рубежом, могут получить от своего или иностранного государства гарантии своим инвестициям. Правительства, заинтересованные в стимулировании экспорта капитала, могут предоставлять национальным корпорациям гарантии возврата полной суммы инвестированного капитала или какой-либо его части за счет государственных источников в случае национализации, стихийных бедствий, невозможности перевода прибыли, неконвертируемости местной валюты и других непредвиденных обстоятельств. Гарантии инвестиций содержатся также в двусторонних и региональных соглашениях о защите

инвестиций, подписанных между большинством стран мира. На многостороннем уровне гарантией инвестиций занимается созданное под эгидой Мирового банка Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций. Условия о гарантии инвестиций содержатся в Ломейской конвенции, подписанной между странами ЕС и

многими развивающимися странами, а также в многочисленных многосторонних документах, одобренных международными организациями.

- *Страхование зарубежных инвестиций.* Является специфической формой страховки и может производиться как частными, так и государственными агентствами. Смысл страхования заключается в приобретении прямым инвестором страховки от обусловленных в страховке рисков, которая обычно стоит до 1% от суммы инвестиции. Если наступает обусловленный в страховом договоре страховой случай, страховая компания обязана возместить прямому инвестору его потери. Национальные агентства и страховые компании страхуют только своих прямых инвесторов. В США страхованием прямых инвестиций занимается Государственная корпорация по страхованию и гарантии инвестиций (ОПИК)<sup>13</sup>.

- *Урегулирование инвестиционных споров.* Теоретически возможны урегулирования инвестиционных споров на базе национального законодательства принимающей страны, национального законодательства страны базирования прямого инвестора или международного арбитража. В рамках стран—членов ОЭСР принят принцип международного арбитража, своего рода третейского суда, поскольку в большинстве случаев урегулирование споров на базе законодательства принимающей страны не устраивает прямых инвесторов, а на базе законодательства страны базирования — принимающие страны.

- *Исключение двойного налогообложения.* Государства, корпорации которых особенно активно осуществляют взаимные прямые инвестиции, нередко подписывают соглашения об исключении двойного налогообложения, которые касаются прибыли предприятий с иностранными инвестициями. Если предприятие оперирует в нескольких странах, то существует опасность того, что правительство каждой из них захочет обложить его прибыль своим национальным налогом на прибыль. Корпорация платит в принимающей стране только ту часть налога, которую она не заплатила в стране базирования.

- *Административная и дипломатическая поддержка.* Прямые инвесторы обычно являются предметом опеки со стороны государственных органов страны базирования; правительство проводит переговоры с зарубежными странами о создании наиболее благоприятных условий за рубежом для национальных инвесторов. Представители международного бизнеса приглашаются в состав международных делегаций, выезжающих за рубеж для обсуждения экономических вопросов. Нередко правительственные агентства по развитию и торговле организуют специальные инвестиционные туры, главная задача которых — ознакомить национальных инвесторов с потенциальными возможностями для прямых инвестиций в принимающих странах.

Итак, прямые зарубежные инвестиции представляют собой приобретение длительного интереса резидентом одной страны (прямым инвестором) в предприятии — резиденте другой страны (предприятии с прямыми инвестициями). Их главной причиной является стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль и диверсифицировать риск. Международное передвижение капитала приводит к увеличению совокупного мирового производства за счет более эффективного перераспределения и использования факторов производства. Подавляющая часть прямых зарубежных инвестиций осуществляется между развитыми странами в форме перекрестного инвестирования. Государство оказывает поддержку прямым зарубежным инвестициям через предоставление государственных гарантий инвесторам, страхование, исключение двойного налогообложения, урегулирование инвестиционных споров по дипломатическим и административным каналам.

Национальный уровень определен действиями правительства той или иной страны в отношении координации движения финансовых ресурсов.

---

<sup>13</sup> Overseas Private Investment Corporation (OPIC).



При этом глубина государственного регулирования зависит от формы миграции капитала. Вывоз ссудного капитала и портфельные инвестиции практически не ограничиваются в своем перемещении между странами. В отношении прямых иностранных инвестиций государство проводит определенную политику, направленную, с одной стороны, на стимулирование привлечения иностранных инвестиций, а с другой — на предотвращение бегства капиталов из страны.

В отношении иностранных инвестиций функций правительства состоят в том, что оно:

- определяет целесообразность введения запретов и ограничений осуществления иностранных инвестиций на территории страны;
- вводит меры по контролю за деятельностью иностранных инвесторов в стране;
- утверждает перечень приоритетных инвестиционных объектов;
- разрабатывает и обеспечивает реализацию федеральных программ привлечения иностранных инвестиций;
- осуществляет контроль за подготовкой и заключением инвестиционных соглашений с иностранными инвесторами реализации крупномасштабных инвестиционных проектов
- контролирует подготовку и заключение международных договоров в стране о поощрении и взаимной защите инвестиций.

Явление бегства капиталов особенно актуально для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Следует различать понятия «вывоз капитала» и «бегство капитала». Вывоз капитала связан с его экспортом и увеличением за счет репатриации прибылей национального дохода вывозящие страны. Бегство капитала к подрыву национальных интересов, так как поденные в этом случае прибыли не возвращаются в страну. Кроме того, большая часть капитала, «утекающего» за границу, имеет криминальное происхождение, т.е. является одной из форм отмывания денег. В значительной мере бегству такого капитала способствует развитие оффшорных зон.

Предотвращение бегства капиталов из страны, как и привлечение иностранных инвестиций в страну, в значительной степени зависит от состояния внутреннего инвестиционного климата. Речь идет о совокупности элементов институциональной среды необходимых для стимулирования инвестиционного процесса. Эта среда должна обеспечивать предсказуемость условий инвестирования, эффективность реализации контрактов, страхование от инфляции, лояльное налогообложение и т.д.

Одним из главных направлений формирования указание среды является создание гарантий сохранности инвестиций стабильности условий их осуществления. Здесь необходимо шить две задачи: во-первых, обеспечить иностранным инвесторам правовой режим не менее благоприятный, чем национальным; во-вторых, защитить национальную экономику и отечественных производителей от недобросовестных иностранных инвестиций, поддержать их конкурентоспособность.

Применительно к России перечень прав иностранных инвесторов определен в Законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», принятом 9 июля 1999 г. Перечень включает права на:

- возмещение убытков;
- компенсацию при национализации и ликвидации имущества инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями;
- обеспечение надлежащего разрешения спора в связи с осуществлением инвестиционной и предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации;
- использование на территории России и перевод за ее пределы доходов, прибылей и других правомерно полученных денежных сумм;
- гарантии от неблагоприятного изменения законодательства.

Для борьбы с недобросовестными инвесторами используется национальное законодательство принимающей страны. Иностранные инвесторы призваны соблюдать законы той страны, куда вывозится капитал. Прежде всего, это антимонопольные законы, призванные защищать национальных потребителей и производителей от недобросовестной иностранной конкуренции. Межгосударственное регулирование финансовых потоков определяется международными правилами и органами.

Важным практическим документом по регулированию иностранных капиталовложений является разработанный в рамках Организации Азиатско-тихоокеанского сотрудничества (1994г.) «Добровольный кодекс» прямых инвестиций. В этом «Кодексе» заключены следующие принципы:

- в отношении стран-доноров должна проводиться политика дискриминации;
- следует предоставлять национальный инвестиционный режим для иностранных инвесторов в принимающей стране;
- инвестиционные стимулы не должны исключать ослабление требований к области здравоохранения, безопасности и охраны окружающей среды;
- требования, регулирующие инвестиции, ограничивающие рост торговли и капиталовложений, следует минимизировать;
- экспроприация инвестиций должна быть запрещена, кроме как в общественных целях и на недискриминационной основе в соответствии с национальными законами и принципами международного права при условии выплаты достаточной и эффективной компенсации;
- в принимающей стране следует создать условия для обеспечения регистрации и конвертируемости иностранных инвестиций;
- должны быть устранены барьеры при вывозе капитала;
- иностранные инвесторы наравне с национальными инвесторами должны соблюдать законы, административные правила и положения страны-реципиента;
- должно быть обеспечено разрешение на выезд и временное пребывание ключевого иностранного персонала на территории принимающей страны в связи с реализацией инвестиционного проекта;
- необходимо правовое обеспечение разрешения споров путем консультаций и переговоров сторонами либо через арбитраж и т.д.

Все эти принципы направлены на стимулирование рыночной составляющей мирового инвестиционного процесса. Тем не менее, при всей необходимости экономической свободы и беспрепятственного действия рыночных механизмов для обеспечения эффективной международной миграции и интернационализации мирового рынка капиталов усиление этих тенденций имеет неоднозначные последствия.

В настоящее время проблема регулирования мирового финансового рынка состоит в том, что мировая финансовая система стала практически неуправляема. Международные финансовые организации не в состоянии обеспечить предсказуемость и надежность состояния финансовых потоков, что увеличивает вероятность возникновения мировых финансовых кризисов. В связи с этим возникла необходимость создания новых наднациональных организаций или придания уже имеющимся дополнительных функций, связанных с усилением координации процессов на мировом финансовом рынке. В этом направлении предлагается распределение полномочий между государственными и надгосударственными органами.

Основная задача правительств должна состоять в сборе и предоставлении международным организациям предельно четкой и достоверной информации о состоянии национальных экономик. Для этого следует ввести единые для всех стран стандарты

бюджетной отчетности о состоянии валютных резервов центральных банков, платежных балансов и т.д.

Основной задачей единого международного финансового органа должно стать обеспечение контроля и прогноза состояния всей мировой финансовой системы на основе анализа данных, предоставленных правительствами отдельных стран. В рамках решения этой задачи предлагается расширить функции Международного валютного фонда, повысив его ответственность за состояние мировой финансовой системы, расширив полномочия по надзору за странами-членами, разработав принципы их поведения.

На ежегодном собрании правления МВФ и Всемирного банка в 1997 г, было признано необходимым вменить в обязанности МВФ контроль за взвешенностью национальных мер по либерализации трансграничных капиталов и предотвращению опасных перекосов в этой области. Для выполнения этих функций предложено увеличить квоты государств — членом МВФ на 45%<sup>14</sup>.

В каких бы формах ни происходила миграция мирового капитала, можно выделить две тенденции его развития:

1) растущая интернационализация, взаимопроникновение и глобализация рынков капиталов;

2) ослабление роли рыночного механизма в распределении финансовых ресурсов между странами вследствие усиления государственного и межгосударственного регулирования мировой финансовой сферы.

Соотношение именно этих двух тенденций будет определять ближайшие перспективы функционирования мирового рынка капиталов.

### **3.12 Внутрифирменная торговля ТНК. Построение горизонтально и вертикально интегрированных структур. Стратегические соглашения и альянсы. Использование трансфертных цен во внутрифирменной торговле.**

Путем активного участия в процессах международного производства на базе традиционного международного разделения труда, ТНК создали собственное внутрифирменное международное производство на основе модернизированного МРТ, подключив ряд развивающихся рынков с новой для них специализацией. Именно этот внутрифирменный вариант международного производства стал основным для современных корпораций.

Организация внутрифирменного международного производства дает ТНК ряд преимуществ. Она дает возможность:

- Использовать льготы международной специализации производства отдельных стран;
- Максимально использовать налоговые, инвестиционные и другие льготы, предоставляемые странами для зарубежных инвесторов. Так, например, для поощрения вывоза частного капитала в развивающиеся страны правительства развитых капиталистических государств, в частности США, Великобритания, ФРГ, Япония, широко практикуют заключение с правительствами молодых государств межгосударственных соглашений об отмене двойного налогообложения. Цель соглашений – избежать такого положения, когда одни и те же доходы, полученные западными корпорациями за границей, облагаются налогом дважды – сначала в стране приложения капитала, а затем в стране базирования корпораций. Кроме того, администрация США активно ведет переговоры с развивающимися странами о заключении двусторонних инвестиционных договоров. Их смысл – гарантия режима наибольшего благоприятствования, свобода перевода прибылей, легкая

<sup>14</sup> Шишков А. Цит. произв. — С. 8.

процедура урегулирования споров, обеспечение порядка выплаты компенсаций за национализированную собственность и др. Такие договоры США заключили к 1987 с 10 странами, включая Египет, Заир, Панаму. В конце 80-х США вели переговоры о заключении подобных соглашений еще с 20 странами. В 70 – 80-е годы правительство США предприняло ряд новых шагов с целью защиты американских капиталовложений за границей. В Закон о торговле (1974 г.) внесен ряд положений, которые лишают развивающиеся страны таможенных преференций (торговых льгот) в случае национализации американской собственности без соответствующей компенсации или если эти страны в случае возникновения споров откажутся признать решения, арбитража вынесенные в пользу американских фирм;

- Маневрировать загрузкой производственных мощностей, приспособивая свои производственные программы в соответствии с конъюнктурой мирового рынка;

- Использовать свои дочерние компании в качестве плацдарма для завоевания развивающихся рынков. Организация зарубежных филиалов международных компаний во многом обусловлена необходимостью сбыта и технического обслуживания за рубежом сложной современной продукции, требующей товаро- и услугопроводящей системы (сети) предприятий в принимающих странах. Такая стратегия позволяет ТНК увеличить свою долю в мировом рынке.<sup>15</sup> К примеру, реализация продукции ТНК через свои заграничные филиалы значительно превышает мировой экспорт. При этом продажи ТНК вне страны основного базирования растут на 20-30% быстрее, тем самым, увеличивая экспорт. Осуществляя инвестиции во многих развивающихся странах, ТНК строят заводы не для того, чтобы реализовывать произведенную продукцию в стране своего базирования, а для нужд стран-реципиентов капитала;

- Продлевать жизненный цикл продукта, налаживая его производство в зарубежных филиалах по мере его морального устаревания в стране основного базирования.

Кроме этого, необходимо помнить, что во внутрифирменной торговле в ТНК, когда филиалы компании находятся в разных странах, используются трансфертные (внутрифирменные) цены. Трансфертные цены могут существенно отличаться от рыночных цен на аналогичную продукцию, поскольку устанавливаются с таким расчетом, чтобы обеспечить получение максимальной прибыли всей корпорации. Завышая или занижая цены во внутрифирменном обороте с учетом различий в законодательствах разных стран о налогах, охране труда и окружающей среды, корпорация уменьшает свои затраты и увеличивает чистую прибыль.

Трансфертные цены (transfer prices) – цены, отличающиеся от рыночных цен внутрикорпорационной торговли между находящимися в разных странах подразделениями одной и той же корпорации и используемые для перевода прибыли и сокращения налогов.

Трансфертные цены активно используются ТНК на рынках благ и технологий. Методология определения трансфертных цен в ТНК является коммерческой тайной. В то же время весьма важными при внутреннем ценообразовании являются правовые факторы — например, нормы налогообложения «центра производства и прибыли». Возможно все же выделить два основных механизма трансфертного ценообразования, приведенных в рис 3.2.

---

<sup>15</sup> Мировая экономика: Учебник/ Под. ред. проф. А. С. Булатова. – М.: Юристъ, 1999.

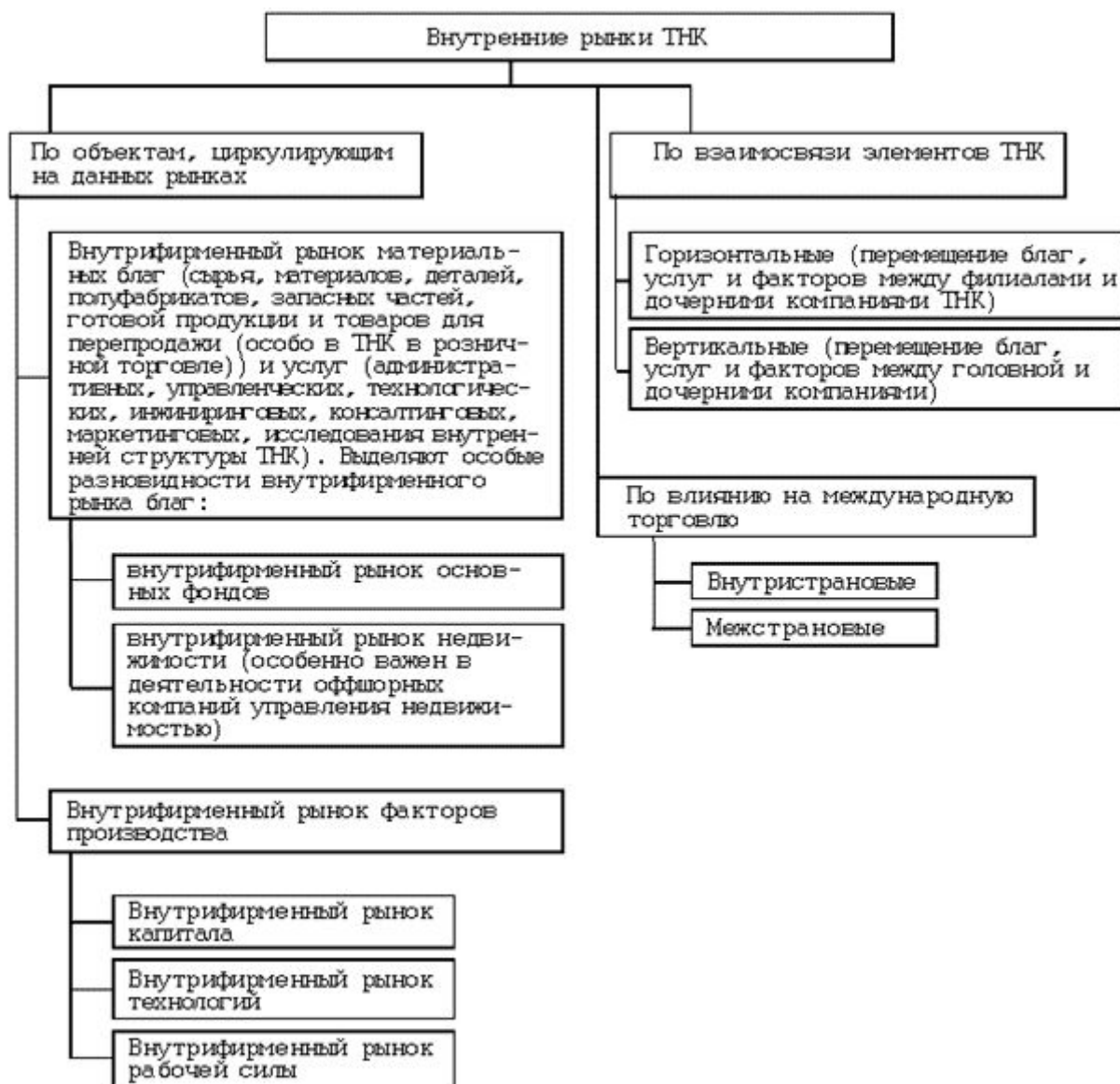


Рисунок 3.2. Классификация внутренних рынков

**Основной принцип трансфертного ценообразования – минимизация издержек на всех стадиях производственного цикла**

**Факторы, влияющие на определение трансфертных цен:**

1) состояние рынка и острота конкуренции в принимающей стране и стране базирования; 2) общая экономическая ситуация в принимающей стране; 3) приемлемый для иностранного филиала уровень прибыли; 4) положения законодательства принимающих стран в отношении структуры капитала дочерних компаний; 5) порядок перевода прибыли и выплаты дивидендов; 6) налоговое законодательство страны базирования (в первую очередь, налоги на прибыль) и принимающих стран; 7) характер внешнеэкономической политики принимающих стран и страны базирования (ограничения на импорт и экспорт, таможенный контроль, ценовой контроль, валютный контроль); 8) ограничения в отношении иностранного лицензирования в принимающих странах; 9) требования антидемпингового законодательства; 10) уровень инфляции в принимающей стране и стране базирования; 11) возможность девальвации валюты принимающей страны и другие валютные риски; 12) уровень конкуренции и характер рынка; 13) возможность получения повышенных прибылей в той или иной стране; 14) правила и требования финансовой отчетности в принимающей стране и стране базирования; 15) антitrustовское и антимонопольное законодательство принимающей стороны; 16) размеры фирмы; 17) внешнеэкономические факторы; 18) множественность целей.

**Специфические функции трансфертных цен:**

1) минимизация налогового бремени (и, прежде всего, снижение уровня подоходных налогов, а также пошлин и других сборов, уплачиваемых при пересечении товаром границы); 2) согласование интересов отдельных компаний в составе ТНК и раздел сфер влияния между ними; 3) распределение и перераспределение прибыли между материнской и дочерними компаниями; 4) перевод прибыли дочерних компаний из стран, где существует запрет или ограничения на перевод прибыли; 5) завоевание позиций на новых или труднодоступных рынках; 6) раздел рынков сбыта и сфер влияния между дочерними компаниями (данная проблема напрямую связана с т.н. внутрифирменной конкуренцией); 7) специфические функции – например, намеренное занижение прибыли с целью избежать требований повышения заработной платы; а также 8) повышение финансовой эффективности деятельности ТНК – данная функция является основной и простирается из всех предыдущих.

**Манипуляции с ценами –**

Установление намеренно завышенных (заниженных) цен на продукцию, поставляемую материнской компанией дочерним компаниям и на поставки товаров между родственными компаниями (в составе ТНК), находящимися в разных странах; на услуги, предоставляемые материнской компанией дочерним компаниям; на предоставляемое материнской компанией оборудование; на патенты и лицензии, передаваемые основной компанией дочерним иностранным компаниям.

**Завышенные цены**

1) перераспределение прибыли в пользу материнской компании; 2) перевод средств из стран с высоким уровнем налогов в страны с более низким уровнем налогообложения, при этом нередко речь идет о переводе средств в т.н. «налоговые парадизы (гавани)» (особенно активно фирменные филиалы в налоговых гаванях используют ТНК США).

**Заниженные цены**

Более низкий уровень таможенных пошлин, уплачиваемых в принимающей стране.

**Факторы, на которые оказывает влияние трансфертное ценообразование**

От уровня трансфертных цен зависит прибыльность той или иной стадии производства продукта (высокие цены на сырье обеспечивают высокую долю сырья в конечной стоимости продукции и сверхприбыли на первых стадиях производства; в то же время в реальности ТНК, расположенные в промышленно развитых странах, стремятся снизить долю сырья в себестоимости и увеличить стоимость конечной обработки).

*Рисунок 3.3. Цели, факторы и механизмы трансфертного ценообразования*

Источники: Савин А.Ю. Финансово-промышленные группы в России. — М.: Финстатинформ, 1997. — С.27; Герчикова И.Н. Менеджмент. — М.: ЮНИТИ, 2000. — С.278—298; Дэниелс Дж.Д., Радеба Л.Х. Международный бизнес./пер. с англ. — М.: Дело, 1998. — С.671—672.

### Основные виды трансфертного ценообразования

Установление трансфертной цены на основе рыночной цены (рыночные трансфертные цены)

Установление трансфертной цены на основе издержек производства плюс норма прибыли (нерыночные трансфертные цены)

В качестве «рыночной» используется мировая цена или цена поставки крупнейшему контрагенту. Сбытовые, рекламные, транспортные, маркетинговые, управленческие расходы распределяются между компаниями ТНК или вычитаются из цены. Цены могут существенно отличаться от цен, основанных на предельных издержках. Нередко выделяются конкретные механизмы установления трансфертных цен при существовании конкурентного внешнего рынка — графический, формальный

Может устанавливаться на основе единой ценовой политики или же предельных издержек центров прибыли.

Снижение цен производится при превышении средних над предельными издержками (т.е. если имеются используемые мощности). Для различных центров устанавливаются различные нормы прибыли. Устанавливается т.н. целевая норма прибыли за вычетом налогов.

Данная модель имеет три базовые разновидности:  
— Метод целевого ценообразования. Т.к. ТНК обладают многочисленными конкурентными преимуществами для получения сверхприбыли, активно используется метод целевого ценообразования, в рамках которого цены устанавливаются жестко. Эту модель также называют моделью фиксированных цен. Она используется преимущественно для производства массовых и технически освоенных изделий.

— Модель «издержки плюс вознаграждение» в наибольшей степени соответствует модели «издержки плюс норма прибыли» и используется при производстве технически сложной продукции.

— Цены контрактов «со встроенным механизмом материального поощрения». Используются при сравнительно высокой самостоятельности филиалов и дочерних компаний.

Источники: Герчикова И.Н. Менеджмент. — М.: ЮНИТИ, 2000. — С.306; Горбунов А.Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги: Организационные структуры. Налоговое планирование. Создание кредитных союзов. — М.: Анкил, 1999. — С.93; Дэниэлс Дж., Радеба Л.Х. Международный бизнес./Пер. с англ. — М.: Дело, 1998. — С.671—672; Мильгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент./ Пер. с англ. — В 2 т. — Т.1 — СПб.: Экономическая школа, 1999. — С.132—134.

При анализе внутренних рынков благ (кроме рынков недвижимости, основных фондов и некоторых других) можно отметить, что в большинстве случаев внутренняя торговля представляет собой разновидность внутриотраслевой торговли. При анализе

внутренних рынков ТНК речь идет в первую очередь о так называемой вертикальной внутриотраслевой торговле, когда поставки осуществляются по технологической цепочке<sup>16</sup>. При этом основным объектом внутренней торговли становятся полуфабрикаты, материалы и сырье. Можно утверждать и обратное: в настоящее время, особенно в условиях функционирования международных стратегических альянсов в различных отраслях большая часть внутриотраслевой вертикальной торговли осуществляется в пределах ТНК. В то же время в ряде случаев внутренняя торговля ТНК осуществляется и в рамках межотраслевой международной торговли. Межотраслевая торговля традиционно играла значительную роль в международных конгломератах, однако сегодня, по оценке многих западных исследователей, конгломераты уступают место узкоспециализированным ТНК<sup>17</sup>, что может привести к снижению роли межотраслевой торговли. Последняя, по всей видимости, будет сохранять свое значение при торговле готовой продукцией в ТНК, специализирующихся на розничной торговле. Повышается роль горизонтальной внутриотраслевой торговли, представляющей собой торговлю сходными, но все же обладающими определенными различиями товарами (на рынках монополистической конкуренции) — ведь узкая специализация нередко дополняется стремлением охватить как можно в большей степени рынок данной отрасли. В то же время, по некоторым данным, доля вертикальной торговли в общей стоимости внутриотраслевой торговли (например, между Западной Европой и странами ЦВЕ) составляет 80-90%<sup>18</sup>. Количественный анализ динамики внутренней торговли является достаточно сложной проблемой, что связано с недостатками внешнеторговой статистики. Поскольку большая часть внутриотраслевой вертикальной торговли является внутренней для ТНК, в качестве базовых можно использовать показатели международных поставок запасных частей и полуфабрикатов. Важной особенностью внутрифирменной торговли является вовлечение через интернациональные рынки в мировую торговлю многочисленных мелких фирм, являющихся субподрядчиками и подрядчиками ТНК. Особенный размах данный процесс приобретает в интеграционных группировках, где во все большем количестве появляются т.н. «малые ТНК», однако и в прочих регионах ТНК играют роль своеобразных связующих звеньев между многими фирмами, не имеющими доступа на мировой рынок, используя модели организации отношений с внешней средой «стабильная» и «динамическая сеть»<sup>19</sup>. Помимо этого, внутренние рынки ТНК играют существенную роль в развитии внутрирегиональной торговли, так как филиалы ТНК значительную часть потребностей в деталях и комплектующих удовлетворяют за счет поставок из материнской компании. Одной из новейших тенденций в развитии внутрифирменной торговли является использование глобальной компьютерной сети Интернет для организации внутренних рынков. Наконец, помимо поставок материальных благ, важное значение имеет внутренняя торговля услугами. Тенденцией сегодняшнего дня является формирование в составе ТНК специализированных дочерних компаний, ориентированных на предоставление специфических услуг и нередко не участвующих в капитале других дочерних обществ. К ним относятся менеджмент-компании, домицильные и вспомогательные общества, базисные компании. Особо хотелось бы выделить внутрикорпоративный рынок технологий — 70% платежей на мировом рынке обмена технологиями осуществлялось в конце 1990-х гг. между головной и дочерними компаниями ТНК<sup>20</sup>, в США их доля составила 80%, в Великобритании — 90%<sup>21</sup>.

<sup>16</sup> Jackobs G., Landgraf R. GemischwarenInnen haben keine Zukunft.//Handelsblatt, 6.11.1999.

<sup>17</sup> Aturupane Ch., Djancov S., Hoekmann B. Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade between Eastern Europe and the European Union.//Review of World Economics.- 1999. — V. 135. — No. 1. — p. 63.

<sup>18</sup> Забелин П.В. Основы корпоративного управления концернами. — М.:ПРИОР, 1998. — С. 64—5.

<sup>19</sup> Riding the Storm.//The Economist, 6.11.1999, p. 63—64; No Room to the Nest.//The Economist, 15.04.2000, p. 77—78.

<sup>20</sup> Мовсесян А., Огнивцев С. Транснациональный капитал и национальные государства.//Мировая экономика и международные отношения. — 1999. — № 6. — С.56.



Передача технологий идет как в рамках собственно ТНК, так и международных стратегических альянсов. Особенный интерес вызывает политика ТНК США в области НИОКР. Важным направлением передачи технологий является создание исследовательских центров за рубежом и передача ими технологий материнской компании — в США в 1995 г. доля НИОКР, осуществляемых в таких центрах, достигла 13%<sup>22</sup>. В то же время трансферт технологий (в т.ч. управленческих) из своих зарубежных филиалов является особенностью деятельности и т.н. «новых международных компаний» — ТНК развивающихся стран. Важнейшими аспектами внутрифирменной передачи технологий является сохранение коммерческой тайны, а также учет жизненного цикла продуктов в различных принимающих странах. Заметим, что международный трансферт технологий в рамках ТНК тесно связан с внутриотраслевой торговлей в международных компаниях, в особенности при трансферте технологий из развитых стран в развивающиеся. Трансферт технологий на внутренних рынках становится основой международных структур нового рода — т.н. олигополий знаний<sup>23</sup>, а также служит одним из эффективных методов интеграции метакорпораций (лицензионные соглашения).

При анализе внутренних рынков благ (кроме рынков недвижимости, основных фондов и некоторых других) можно отметить, что в большинстве случаев внутренняя торговля представляет собой разновидность внутриотраслевой торговли. При анализе внутренних

рынков ТНК речь идет в первую очередь о так называемой вертикальной внутриотраслевой торговле, когда поставки осуществляются по технологической цепочке<sup>24</sup>. При этом основным объектом внутренней торговли становятся полуфабрикаты, материалы и сырье. Можно утверждать и обратное: в настоящее время, особенно в условиях функционирования международных стратегических альянсов в различных

отраслях большая часть внутриотраслевой вертикальной торговли осуществляется в пределах ТНК. В то же время в ряде случаев внутренняя торговля ТНК осуществляется и в рамках межотраслевой международной торговли. Межотраслевая торговля традиционно играла значительную роль в международных конгломератах, однако сегодня, по оценке многих западных исследователей, конгломераты уступают место узкоспециализированным ТНК<sup>25</sup>, что может привести к снижению роли межотраслевой торговли. Последняя, по всей видимости, будет сохранять свое значение при торговле готовой продукцией в ТНК, специализирующихся на розничной торговле. Повышается роль горизонтальной внутриотраслевой торговли, представляющей собой торговлю сходными, но все же обладающими определенными различиями товарами (на рынках монополистической конкуренции) — ведь узкая специализация нередко дополняется стремлением охватить как можно в большей степени рынок данной отрасли. В то же время, по некоторым данным, доля вертикальной торговли в общей стоимости

внутриотраслевой торговли (например, между Западной Европой и странами ЦВЕ) составляет 80-90%<sup>26</sup>. Количественный анализ динамики внутренней торговли является достаточно сложной проблемой, что связано с недостатками внешнеторговой статистики.

---

<sup>21</sup> Blanc H., Sierra Ch. The Internationalization of R&D by Multinationals: A Trade-Off between External and Internal Proximity.//Cambridge Journal of Economics. — 1999. — V. 23. — No. 2. — p. 190.

<sup>22</sup> World Investment Report. — New York, Geneva: UNCTAD, 1999. Chapter III. The Largest Transnational Corporations and Corporate Strategies.

<sup>23</sup> Дэниелс Дж.Д., Радеба Л.Х. — Международный бизнес./пер. с англ. — М.: Дело, 1998. — Глава 19, — С. 663—692; Минина Т.И. Роль и задачи банка в ФПГ.//Менеджмент в России и за рубежом. — 1999. — № 6. — С. 71—72.

<sup>24</sup> Thom R., McDowell M. Measuring Marginal Intra-Industry Trade.//Review of World Economics. — 1999. — V. 135. — No. 1. — p.49.

<sup>25</sup> Jackobs G., Landgraf R. GemischwarenInnen haben keine Zukunft.//Handelsblatt, 6.11.1999.

<sup>26</sup> Aturupane Ch., Djancov S., Hoekmann B. Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade between Eastern Europe and the European Union.//Review of World Economics.- 1999. — V. 135. — No. 1. — p. 63.

Поскольку большая часть внутриотраслевой вертикальной торговли является внутренней для ТНК, в качестве базовых можно использовать показатели международных поставок запасных частей и полуфабрикатов. Важной особенностью внутрифирменной торговли является вовлечение через интернациональные рынки в мировую торговлю многочисленных мелких фирм, являющихся субподрядчиками и подрядчиками ТНК. Особенный размах данный процесс приобретает в интеграционных группировках, где во все большем количестве появляются т.н. «малые ТНК», однако и в прочих регионах ТНК играют роль своеобразных связующих звеньев между многими фирмами, не имеющими доступа на мировой рынок, используя модели организации отношений со внешней средой «стабильная» и «динамическая сеть»<sup>27</sup>. Помимо этого, внутренние рынки ТНК играют существенную роль в развитии внутрирегиональной торговли, так как филиалы ТНК значительную часть потребностей в деталях и комплектующих удовлетворяют за счет поставок из материнской компании. Одной из новейших тенденций в развитии внутрифирменной торговли является использование глобальной компьютерной сети Интернет для организации внутренних рынков. Наконец, помимо поставок материальных благ, важное значение имеет внутренняя торговля услугами. Тенденцией сегодняшнего дня является формирование в составе ТНК специализированных дочерних компаний, ориентированных на предоставление специфических услуг и нередко не участвующих в капитале других дочерних обществ. К ним относятся менеджмент-компании, домицильные и вспомогательные общества, базисные компании.

Особо хотелось бы выделить внутрикорпоративный рынок технологий — 70% платежей на мировом рынке обмена технологий осуществлялось в конце 1990-х гг. между головной и дочерними компаниями ТНК<sup>28</sup>, в США их доля составила 80%, в Великобритании — 90%<sup>29</sup>. Передача технологий идет как в рамках собственно ТНК, так и международных стратегических альянсов. Особенный интерес вызывает политика ТНК США в области НИОКР. Важным направлением передачи технологий является создание исследовательских центров за рубежом и передача ими технологий материнской компании — в США в 1995 г. доля НИОКР, осуществляемых в таких центрах, достигла 13%<sup>30</sup>. В то же время трансферт технологий (в т.ч. управленческих) из своих зарубежных филиалов является особенностью деятельности и т.н. «новых международных компаний» — ТНК развивающихся стран. Важнейшими аспектами внутрифирменной передачи технологий является сохранение коммерческой тайны, а также учет жизненного цикла продуктов в различных принимающих странах. Заметим, что международный трансферт технологий в рамках ТНК тесно связан с внутриотраслевой торговлей в международных компаниях, в особенности при трансферте технологий из развитых стран в развивающиеся. Трансферт технологий на внутренних рынках становится основой международных структур нового рода — т.н. олигополий знаний<sup>31</sup>, а также служит одним из эффективных методов интеграции метакорпораций (лицензионные соглашения).

Важнейшим элементом деятельности ТНК является установление единой финансовой политики и формирование внутрикорпоративных рынков капитала. Чаще всего управление финансами осуществляется централизованно, т.е. внутреннее движение капитала совершается по заранее намеченной схеме, определенной «сверху»<sup>32</sup>. Данная

<sup>27</sup> Забелин П.В. Основы корпоративного управления концернами. — М.: ПРИОР, 1998. — С. 64—65.

<sup>28</sup> Мировая экономика./Под ред. Булатова А.С. — М.: Юристъ, 1999. — С. 279.

<sup>29</sup> Мовсесян А., Огневцев С. Транснациональный капитал и национальные государства.//Мировая экономика и международные отношения. — 1999. — № 6. — С.56.

<sup>30</sup> Blanc H., Sierra Ch. The Internationalization of R&D by Multinationals: A Trade-Off between External and Internal Proximity.//Cambridge Journal of Economics. — 1999. — V. 23. — No. 2. — p. 190.

<sup>31</sup> World Investment Report. — New York, Geneva: UNCTAD, 1999. Chapter III. The Largest Transnational Corporations and Corporate Strategies.

<sup>32</sup> Дэниелс Дж.Д., Радеба Л.Х. — Международный бизнес./пер. с англ. — М.: Дело, 1998. — Глава 19, — С. 663—692; Минина Т.И. Роль и задачи банка в ФПП.//Менеджмент в России и за рубежом. — 1999. — № 6. — С. 71—72.

система, однако, не является оптимальной, особенно в условиях множества различных проектов и вариантов развития, между которыми необходимо распределить ресурсы. Бюрократические задержки и консерватизм могут оказаться фатальными для компании. В связи с этим необходимым, по мнению К.Шпремана, становится формирование новой системы внутрифирменного рынка капитала, основанного на конкуренции проектов, информационной и коммуникационных системах<sup>33</sup>. Заметим, что внутренние рынки товаров и капитала тесно взаимосвязаны, т.к. трансфертные цены являются элементом финансовой политики ТНК.

Традиционным проявлением такой глобальной стратегии у крупных ТНК был классический механизм «трансфертного ценообразования». Суть его состоит в том, что ТНК устанавливает завышенные цены на товары и услуги, поставляемые своим филиалам, которые расположены в странах с высоким уровнем налогообложения, и наоборот — заниженные цены для филиалов в странах с низкими налогами. В результате филиалы ТНК в первой группе стран заносят в свои налоговые декларации данные о незначительных прибылях, а в других странах фиксируется искусственно завышенная прибыль. Таким образом, получается чистое сокращение сумм уплачиваемых налогов, поскольку прибыли ТНК как бы нелегально переводятся из филиалов компании в странах с высоким налогообложением в филиалы в странах с низкими налогами. «В руках» ТНК оказывается механизм, который обеспечивает «курсирование» прибылей внутри одной большой империи ТНК, подчиняясь стратегическим целям ее деятельности. Для налоговых служащих разных государств довольно сложно доказать факт уклонения от уплаты налогов ТНК. И если образование филиалов в странах с низким налогообложением представляет собой легальную деятельность, то использование механизма трансфертного ценообразования в целях уклонения от налогов вызывает большую критику, ведь вследствие этого государственные бюджеты многих стран недополучают огромные суммы.

Относительно новым явлением в деятельности ТНК в 80—90-х гг. становятся так называемые стратегические соглашения или альянсы. Как форма международных связей между различными компаниями они существовали и до этого, но лишь в последние десятилетия получили широкое распространение. Два основных фактора повлияли на быстрое и широкое распространение стратегических альянсов.

Первый — это обострение конкурентной борьбы на мировых рынках. Причем не только между компаниями наиболее развитых стран. Очень «опасными» и динамично развивающимися конкурентами стали выступать фирмы из НИС, которые постепенно завоевывают все больше конкурентных «ниш» на мировых рынках. Второй фактор — это то, что технология становится в современных условиях решающим условием конкурентоспособности фирмы. Именно поэтому стратегические альянсы создаются, как правило, в высокотехнологичных отраслях, таких, как аэрокосмическая промышленность, авиационная, электроника, телекоммуникации, информационные технологии, биотехнологии, автомобильная и химическая промышленность.

Суть стратегических альянсов состоит в объединении финансовых, научно-технических, человеческих и других ресурсов разными фирмами для достижения определенных целей, которых эффективнее всего достичь с помощью сотрудничества.

Причины образования альянсов связаны с возможностью решения ряда стратегических проблем:

- сокращением объема затрат, необходимого для реализации крупного проекта;
- уменьшением риска проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок;

<sup>33</sup> Шпреман К. Управление финансами и внутрифирменный рынок капитала. // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — № 3.

- использованием высококвалифицированного научного, инженерного и управленческого персонала других компаний, их новейших изобретений и разработок;
- сокращением временного лага между каким-либо открытием и появлением нового товара или услуги на рынке, т.е. получения выигрыша во времени;
- использованием сбытовой сети или торговой марки своего партнера по альянсу для проникновения на новые рынки сбыта.

Стратегические альянсы развивались в последние годы особенно бурно вследствие обострения конкурентной борьбы за глобальные рынки, роста издержек на разработки и быстрого старения новых продуктов, а также рисков транснациональной деятельности.

Существует несколько основных видов стратегических альянсов. Это двусторонние или многосторонние соглашения между различными компаниями о совместной научно-исследовательской деятельности; венчурные соглашения; совместные предприятия «стратегического характера»; консорциумы и т.п. Они отличаются от традиционных договоров об обмене технологиями, СП и других видов межфирменного сотрудничества тем, что являются долговременными соглашениями и образуются для создания принципиально новой технологии, товара или решения ключевых для компаний-участниц проблем. Стратегический характер этих альянсов проявляется в том, что они нацелены на достижение долгосрочных конкурентных преимуществ для участников альянса в рамках глобальной стратегии их деятельности.

Своеобразие феномена стратегических альянсов состоит, в частности, в том, что чаще всего участниками того или иного альянса являются компании-конкуренты. Означает ли это, что на смену острейшей конкуренции приходит «экономическая идиллия»? Как влияет создание стратегических альянсов на конкурентную среду? Специальное исследование ОЭСР по этому вопросу выявило двойственный эффект такого влияния.

С одной стороны, очевидно ослабление конкуренции между конкурирующими компаниями, вступившими в альянс. Кроме того, часто в результате стратегических договоров фирмы-участницы начинают совместно контролировать большую, чем раньше долю рынка, тем самым, ограничивая конкуренцию.

С другой стороны, надо учитывать ряд других факторов:

- во-первых, стратегические альянсы касаются отдельных сфер производства или направлений деятельности фирм, поэтому в других областях те же самые компании могут продолжать конкурировать между собой;
- во-вторых, стратегические альянсы могут в любой момент распасться;
- в-третьих, в результате альянсов, безусловно, усиливается конкуренция против третьих фирм, не входящих в состав их участников, так как на рынке появляется некий новый конкурент. Таким образом, можно говорить и об антиконкурентном, и о проконкурентном воздействии стратегических альянсов. Некоторые исследователи считают образование стратегических альянсов своеобразной формой конкуренции в современных условиях.

Примерами стратегических альянсов, в частности, в автомобильной промышленности являются альянсы японской «Тойоты» и американской «Дженерал моторс», немецкого «Фольксвагена» и американского «Форда», в электронике - немецких фирм «Сименс» и «Бош», в компьютерном бизнесе - американских компаний «Интел» и «Ай би эм».

В процессе эволюции образовалось несколько базовых организационных структур. Практически любая конкретная структура организации является

некоторой комбинацией этих базовых структур. Опишем наиболее распространенные базовые модели организаций

**1) Линейная (иерархическая) модель.** В ее рамках управляющие воздействия могут передаваться только по вертикальным уровням от высших к низшим. Решения верхнего уровня управления четко регламентируют поведение руководителей нижнего уровня, предоставляя им минимум самостоятельности при принятии хозяйственных решений. Поток информации направлен от нижних уровней управления, где собирается первичная информация, к верхним. Информация проходит все иерархические уровни снизу вверх, претерпевая, естественно, определенную обработку и отчасти искажаясь. В то же время принятые на верхнем уровне решения идут обратным путем по иерархической цепочке - сверху вниз. Длинные цепи прохождений информации и управленческих решений отнюдь не способствуют гибкости и оперативности организационной структуры. Такие системы управления были свойственны централизованной плановой системе управления. Они оправдывают себя при необходимости проведения чрезвычайных мер, например, в военное время или в условиях мобилизационной экономики. В подобных системах огромную роль играет компетентность и воля руководителя организации. В чистом виде линейные структуры практически не используются современными ТНК, однако они остаются важнейшим базовым элементом при организации более сложных и эффективных структур.

**2) Линейно - функциональная модель** используется значительно чаще. В этом случае линейное управление между основными производственными организационными единицами дополняется функциональным управлением обеспечивающих служб. На верхнем уровне создаются функциональные службы, обеспечивающие управление аналогичными службами дочерних компаний. Например, финансовая служба головной компании руководит деятельностью финансовых служб всех дочерних предприятий. Таким образом, основные подразделения, занимающиеся осуществлением технологического процесса, связаны линейно, а обслуживающие подразделения организованы по функциям и охватывают бухгалтерский учет и отчетность, планирование НИОКР, финансовое планирование, кадры, юридическую службу, безопасность, кооперацию и координацию производства, инвестиции, работу на фондовом рынке и др. К ним часто относят и службы, обеспечивающие функционирование вспомогательных звеньев технологической цепи, в частности материально-технического снабжения. При этом вице-президенты - главы линейных служб - имеют, как правило, большие контрольные полномочия, чем главы функциональных служб. Иногда в рамках подобной системы особый статус придается финансовому блоку группы - банкам, инвестиционным компаниям, страховым компаниям, пенсионным фондам, брокерским фирмам и др. Достоинство подобной системы - возможность оперативно регулировать отдельные аспекты функционирования корпорации при осуществлении управления из единого центра. Ее недостатки связаны с невозможностью обеспечить полную согласованность отдельных служб, а также с возникающей "ведомственностью" и утратой службами понимания общих целей предприятия. Данная модель использовалась на ранних стадиях практически всеми ТНК. Наиболее последовательным ее приверженцем является корпорация Ford.

**3) Дивизиональная модель** организации появилась вскоре после первой мировой войны и быстро распространилась в 40-50-х гг. При такой системе организации отдельные подразделения ТНК, обычно расположенные в разных странах или занимающиеся производством разных групп товаров, работают почти как автономные компании, производя продукцию для своих клиентов, а корпоративное руководство осуществляет функции финансового инвестора и органа, ориентирующего на новые рынки. В рамках данной модели строится структура управления по отраслям и регионам, то есть в соответствии с номенклатурой продукции или географией сбыта. При этом каждая отрасль может состоять из нескольких дочерних компаний ТНК. Данная система активно

используется финансовыми холдингами, в состав которых нередко входят предприятия совершенно различных отраслей. При этом аппарат управления головной компании малочислен, материнская компания взаимодействует с дочерними компаниями в основном на уровне их руководства; нет прямой соподчиненности определенных служб материнской компании и дочерних компаний. Данная система (именуемая также децентрализованной) весьма удобна для ТНК с разбросанными по всему миру, не связанными между собой дочерними компаниями. Такой модели долгое время придерживалась IBM. Недостатком этой системы является появление "оторванности" отдельных организационных единиц, часто не имеющих достаточных стимулов к проведению единой политики корпорации. Усложняется контроль за деятельностью отдельных служб дочерних компаний, а это как раз и составляет основное преимущество линейно-функциональной системы. Поэтому дивизиональная модель часто совмещается с линейно-функциональной, образуя синтетическую "функционально-дивизиональную структуру".

4) **Функционально-дивизиональная** модель в отличие от обычной дивизиональной (часто эти модели объединяются) характеризуется формированием отдельных "групп" в составе ТНК, состоящих из ряда взаимосвязанных дочерних компаний. Группы могут быть производственными ("центры прибыли"), сбытовыми ("центры реализации"), финансовыми ("центры инвестиций"). Центром каждой группы становится субхолдинг. Каждую из групп можно рассматривать как элементарную ячейку холдинговой структуры. Таким образом, в этой модели место организационных единиц занимают группы, что делает структуру многоуровневой. Функциональные службы дочерних компаний находятся в двойном подчинении - соответствующего функционального управления в материнской компании и руководителя дочерней компании (при этом за первой закрепляется приоритет).

Функционально-дивизиональная структура управления представлена на рис. 3.4.

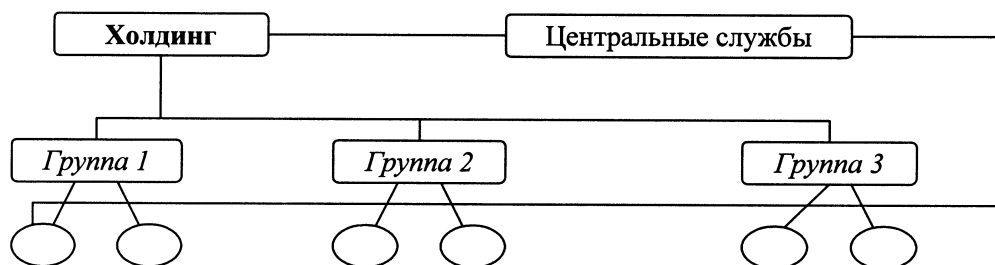


Рис 3.4 Функционально-дивизиональная структура управления

При наличии систем связи, а также впервые такая модель была использована в компании General Electric (GE). Она обычно применяется ТНК, число сфер деятельности которых весьма велико. В случае GE 190 сфер бизнеса было разделено на 43 стратегические группы. Нередко выделяется такая специфическая разновидность дивизиональных структур, как региональная структура. В ее основе лежит выделение групп в составе ТНК по регионам. На уровне штаб-квартиры ТНК сохраняется ряд функциональных служб общего назначения. Достоинства этой системы - отсутствие четкого контроля над отдельными подразделениями в различных странах, но возможность координации деятельности на региональном уровне. При этом стратегия может быть адаптирована к условиям конкретной страны, возникают условия для оперативного реагирования на изменения в конъюнктуре.

необходимости координации деятельности подразделений во многих странах функционально-дивизиональная структура не является оптимальной. Во-первых, ее следует обеспечить высококвалифицированными кадрами всех подразделений, а нередко здесь

можно обойтись созданием центральной службы. Во-вторых, растет возможность злоупотреблений в отдельных региональных подразделениях и возникает опасность дублирования многих функций. Тем не менее такая структура достаточно широко распространена. Например, она положена в основу бизнес-структуры корпорации "Нестле", производящей пищевые продукты. В этой корпорации в числе вице-президентов выделяется вице-президент по внешнеэкономическим связям, на которого и возложено руководство региональными и страновыми филиалами.

Руководство в рамках дивизиональной структуры может осуществляться и по товарному принципу, когда филиалы за рубежом находятся в подчинении у руководителей производства соответствующего вида продукта. К этой схеме пришли компании с диверсифицированным производством, например GE.

Линейно-функциональная и дивизиональная организационные структуры имеют свои преимущества и недостатки, которые наглядно представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3

### Сравнительная характеристика организационных структур управления

Линейно-функциональные	Дивизиональные
Обеспечивают выполнение специализированных задач, контролируемых с помощью планов и бюджетов	Децентрализованные операции подразделений с централизованной оценкой результатов и инвестиций
Наиболее эффективны в стабильной среде	Наиболее эффективны в изменяющейся среде
Содействуют эффективному производству стандартизированных товаров и услуг	Пригодны для условий взаимосвязанной диверсификации по продуктам или регионам
Обеспечивают экономию на управленческих расходах	Ориентированы на оперативное принятие решений
Предусматривают специализацию функций и компетентность	Создают организационные условия для междисциплинарного подхода
Ориентированы на ценовую конкуренцию	Успешно функционируют при неценовой конкуренции
Рассчитаны на использование действующих технологий и сложившегося рынка	Ориентированы на освоение новых рынков и новых технологий
Производственная специализация, превышающая возможности централизованного планирования	Вмешательство высшего звена организаций для усиления координации подразделений и повышения эффективности их деятельности
Быстрое решение проблем, находящихся в компетенции одной функциональной службы	Быстрое решение сложных межфункциональных проблем
Вертикальная интеграция, нередко превышающая возможности полной загрузки специализированных подразделений	Диверсификация внутри корпорации или приобретение внешних организационных звеньев

В то же время сейчас более эффективными принято считать две следующие модели.

5) *Матричная модель.* В функционально-дивизиональной структуре невозможно полностью преодолеть ведомственность, являющуюся одной из самых острых проблем любой интегрированной корпоративной структуры. Матричная организационная форма возникла в 60-70-х гг. и сочетает в себе элементы функциональной и дивизиональной форм. Она была создана в интересах эффективного использования специалистов, инженеров и ученых при решении широкого спектра задач адаптации производства к потребностям рынка. Технический и специализированный персонал перемещается теперь от функциональных подразделений к проектным группам. Они находятся там, где требуются их знания. Матричная структура проектно ориентирована.

Особенностью матричной структуры по сравнению со всеми перечисленными выше является наличие более чем одного канала управления. В ее рамках обеспечивается контроль над бизнес-единицами как со стороны функциональных служб, так и по отраслям производства. Полномочия обоих направлений управления и контроля

уравновешены. При переходе к матричной структуре строится двухмерная матрица по принципу: управление по отраслям, управление по функциональным службам (рис. 3.4).

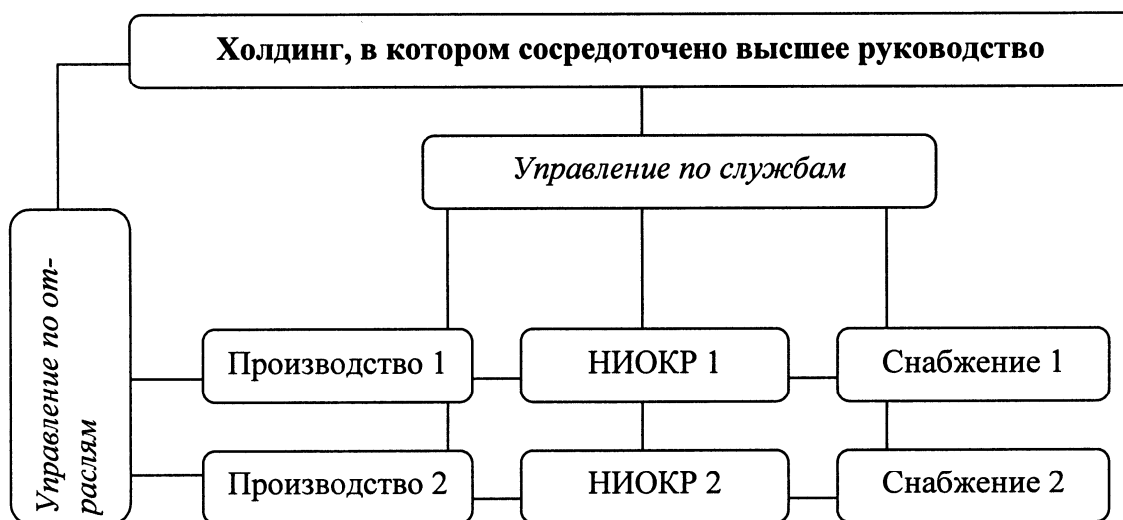


Рис 3.4. Матричная модель организации ТНК

На пересечении столбцов, обозначающих функциональные службы, и строк, соответствующих отраслям, располагаются конкретные проекты, которые возникают по мере появления перед корпорацией определенных задач. Для осуществления проекта формируется временный коллектив из работников функциональной службы, находящейся в соответствующем данному проекту столбце матрицы, и отраслевых специалистов по направлению, соответствующему строке. После завершения работ над проектом специалисты возвращаются в свои функциональные службы и отраслевые управления до следующего проекта.

Возможны и многомерные матрицы, построенные, например, по схеме "функция - отрасль - регион". Матричная система управления является в ряде случаев неоправданно сложной. Тем не менее, к этой схеме организации управления прибегли во многих крупных мегакорпорациях, например Texas Instruments, Citibank, Shell, Dow Chemical.

б) Программно-целевая модель управления. Программно-целевой подход основан на процедуре построения "дерева целей". Оно строится сверху вниз, начиная от генеральной цели организации, уровень за уровнем, таким образом, чтобы достижение целей последующего уровня обеспечивало достижение целей предыдущего. Таким образом, возникает иерархическая структура, известная как "дерево целей". В соответствии с построенным "деревом целей" создается и структура организации, выполняющая данную программу. Иерархия целей находит свое отражение в организационной структуре управления программой. Организация или подразделение, входящее в организационную структуру и ответственное за выполнение определенной группы целей (может быть, одной цели), является целевой организационной единицей выполнения программы. При этом координацию выполнения программы может осуществлять специально созданная компания - внутренняя фирма (по терминологии, принятой в IBM).

Каждый проект программы может реализовываться отдельным подразделением (филиалом, ассоциированной или дочерней компанией).

При матричной и программно-целевой моделях управления предпочтение отдается самостоятельным дочерним предприятиям, которые могут быть организованы по одному из следующих принципов:



- функциональному: создаются дочерние предприятия, специализирующиеся на выполнении определенных функций, например производства, сбыта, НИОКР и др. Данная система активно используется при преобразовании компаний в холдинги, которое прошли многие ныне действующие ТНК;

- производственно-технологическому: каждое дочернее предприятие самостоятельно занимается производством и сбытом продукции, при этом оно специализировано по рынкам или видам продукции. Эта система складывается в холдингах, создающихся путем захвата уже существующих предприятий;

- функционально-производственному: создаются и специализированные дочерние компании, и отраслевые. Именно к этой схеме в основном и прибегают в холдинговых группах<sup>34</sup>.

В отличие от функциональной и дивизиональной структур, основным элементом в матричной и программно-целевой моделях управления являются юридически самостоятельные дочерние общества.

### 3.13 Формы международного движения капитала.

Международное движение капитала как фактора производства приобретает различные формы (см рис3.5)

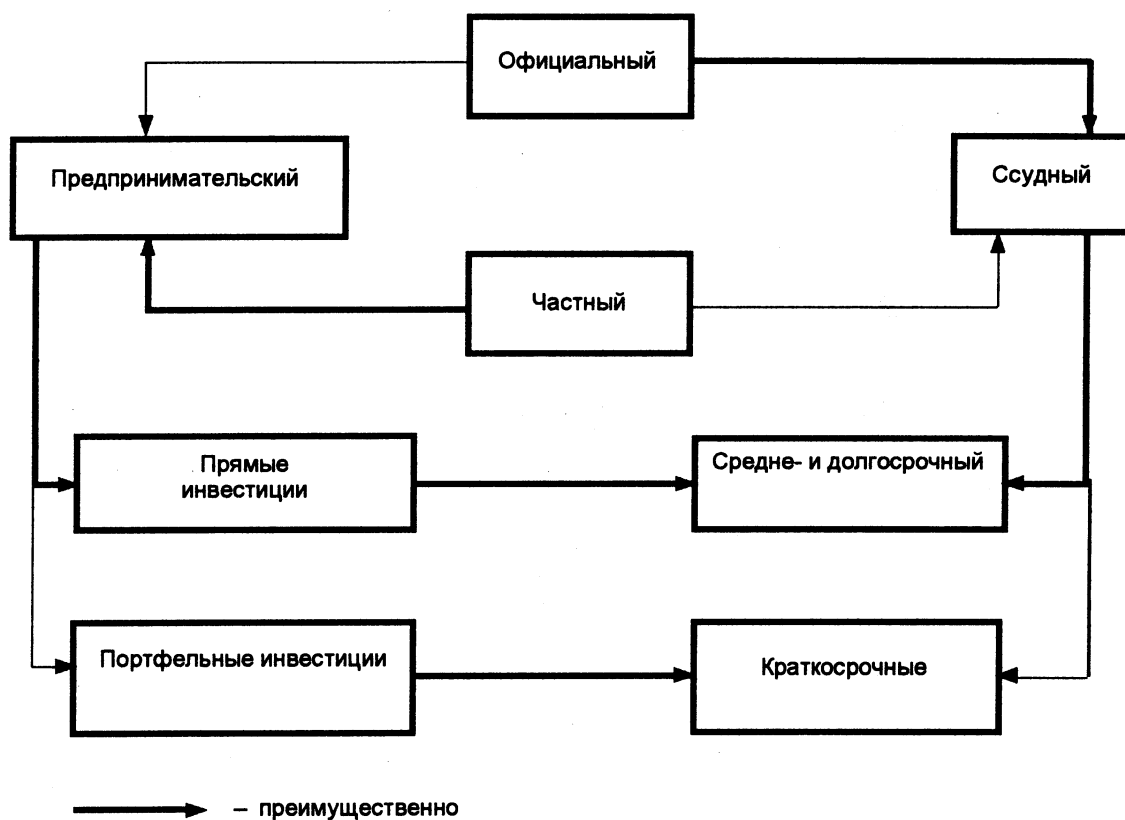


Рис 3.5

По источникам происхождения капитал, находящийся в движении на мировом рынке, делится на официальный и частный капитал.

- *Официальный (государственный) капитал (official capital)* — средства из государственного бюджета, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по

<sup>34</sup> См.: Келлер Т. Концепции холдинга...

решению правительств, а также по решению межправительственных организаций. В эту категорию движения капитала относятся все государственные займы, ссуды, дары (гранты), помощь, которые предоставляются одной страной другой стране на основе межправительственных соглашений. Официальным также считается и капитал, которым распоряжаются международные межправительственные организации от лица их членов (кредиты МВФ, Мирового рынка, расходы ООН на поддержание мира и пр.). Источником официального капитала являются средства государственного бюджета, то есть в итоге деньги налогоплательщиков. Поэтому решения о перемещении такого капитала за рубеж принимаются совместно правительством и органами представительной власти (парламентом).

- *Частный (негосударственный) капитал (private capital)* — средства частных (негосударственных) фирм, банков и других негосударственных организаций, перемещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа по решению их руководящих органов и их объединений. В эту категорию движения капитала относятся инвестиции капитала за рубеж частными фирмами, предоставление торговых кредитов, межбанковское кредитование. Источником происхождения этого капитала являются средства частных фирм, собственные или заемные, не связанные с государственным бюджетом. Но, несмотря на относительную автономность фирм в принятии решений о международном перемещении принадлежащего им капитала, правительство обычно оставляет за собой право его регулировать и контролировать. По характеру использования капитал делится на:

- *Предпринимательский капитал* — средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли. В качестве предпринимательского капитала чаще всего используется частный капитал, хотя либо само государство, либо принадлежащие государству предприятия также могут вкладывать средства за рубеж.

- *Ссудный капитал* — средства, даваемые займы с целью получения процента. В международных масштабах в качестве ссудного капитала в основном используется официальный капитал из государственных источников, хотя международное кредитование из частных источников также достигает весьма внушительных объемов.

По сроку вложения капитал делится на:

- *Среднесрочный и долгосрочный капитал (mid-term and long-term capital)* — вложения капитала сроком более чем на 1 год. Все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций, так же как и ссудный капитал в виде государственных кредитов, обычно являются долгосрочными.

- *Краткосрочный капитал (short-term capital)* — вложения капитала сроком менее чем на 1 год. Преимущественно ссудный капитал в форме торговых кредитов.

Наибольшее практическое значение для анализа международного движения капитала имеет следующее его функциональное деление.

По цели вложения капитал делится на:

- *Прямые инвестиции (direct investments)* — вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала. Они практически целиком связаны с вывозом частного предпринимательского капитала, не считая относительно небольших по объему зарубежных инвестиций фирм, принадлежащих государству.

- *Портфельные инвестиции (portfolio investments)* — вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования. Такие инвестиции также преимущественно основаны на частном предпринимательском капитале, хотя и государство зачастую выпускает свои и приобретает иностранные ценные бумаги.

**Функциональное деление международного движения капитала**

1. Прямые инвестиции	За рубежом	Движение капитала между резидентом и нерезидентом, приводящее к возникновению длительного взаимного экономического интереса
	Внутри своей страны	
2. Портфельные инвестиции	Активы	Движение капитала, связанное с куплей-продажей ценных бумаг
	Пассивы	
3. Прочие инвестиции	Активы	Движение капитала, связанное с межгосударственными кредитами и банковскими депозитами
	Пассивы	
4. Резервные активы	Монетарное золото	Движение капитала, связанное с активами, которые могут использоваться государством для покрытия сальдо платежного баланса
	Специальные права заимствования	
	Резервная позиция в МВФ	
	Иностранная валюта	

Формы международного движения капитала, которые признаются каждой конкретной страной, обычно устанавливаются в ее инвестиционном и банковском законодательстве.

Каждая из групп капитала делится на подгруппы, которые условно можно считать его экспортом (активы, инвестиции за рубеж) и импортом (пассивы, инвестиции внутри своей страны)(табл.3.4). Масштабы движения капитала в целом и в рамках каждой из групп поддаются лишь приблизительной оценке на базе данных консолидированного платежного баланса всех стран мира.

Если в течение последних десятилетий преобладающее значение имели прямые инвестиции, то с начала 90-х годов произошло резкое возрастание роли портфельных инвестиций среди других форм международного движения капитала (рис. 3.6). В 1993 году на развитые страны приходится 96% прямых и 97% портфельных инвестиций, а на все развивающиеся страны, включая страны с переходной экономикой, - соответственно 4 3%.

Правда, в последнее время в связи с развитием процессов приватизации и бурным становлением финансовых рынков в некоторых из этих стран их доля в международном движении капитала увеличивается.

*Инвестиционная позиция (investment position)* — соотношение активов, которыми владеет страна за рубежом, и активов, которыми владеют иностранцы в данной стране. В число активов включаются ценные бумаги и прямые инвестиции.

Итак, в соответствии с правилом Вальраса баланс торговли товарами и услугами должен быть равен с противоположным знаком балансу движения капитала. Между странами перемещается государственный и частный, предпринимательский и ссудный, долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный капитал. С практической точки зрения наиболее важным является функциональное деление капитала на прямые инвестиции, портфельные инвестиции и прочее международное движение капитала, среди которого основную роль играют международные займы и банковские депозиты. Инвестиционная позиция страны определяется как соотношение активов, которыми владеет страна за рубежом, и активов, которыми владеют иностранцы в данной стране. В число активов включаются ценные бумаги и прямые инвестиции.

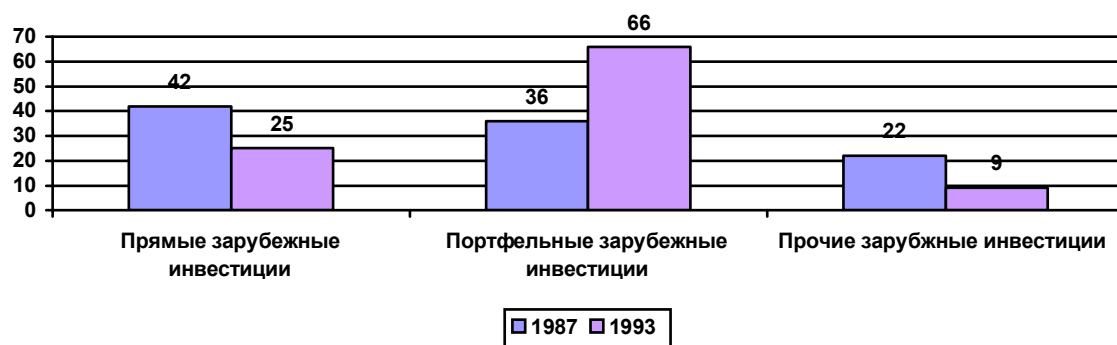


Рис 3.6. Изменение роли форм международного движения капитала

### Вопросы для повторения

- 1) Какими особенностями можно охарактеризовать развитие ТНК в 90-е годы XX века?
- 2) Что можно сказать о структуре прямых иностранных инвестиций ТНК в 90-е годы XX века?
- 3) Перечислите основные выгоды и потери принимающих стран ТНК?
- 4) Выделите основные особенности взаимодействия ТНК с принимающей страной?
- 5) Назовите основные особенности современного развития мирового хозяйства?
- 6) Как связано усиление специализации предприятий разных стран с деятельностью ТНК?
- 7) Назовите основные этапы развития специализации?
- 8) Как ТНК могут влиять на международное разделение труда?
- 9) Определите влияние уровня технологии на успешную деятельность ТНК?
- 10) Назовите крупнейшие ТНК Восточной Европы?
- 11) Перечислите позитивные и негативные эффекты прямых иностранных инвестиций?
- 12) Какие формы может принимать государственная поддержка прямых иностранных инвестиций?
- 13) В чем причина наличия внутрифирменной торговли ТНК?

## Глава 4. ТНК и мировая политика

### 4.1 ТНК и государство: влияние на формирование внешней политики.

- *Отношения между государством и ТНК могут быть конфликтными, кооперационными или нейтральными*
- *Специфика структуры ТНК, их продукции и услуг должна соответствовать рынкам и юрисдикции стран, в которых они действуют*
- *Транснациональные компании формируют конкурентоспособность стран и реализуют конкурентные преимущества на международных рынках*

Отношения между государствами (правительствами) и ТНК могут быть конфликтными, кооперационными или нейтральными. Есть вопросы, которые были и остаются источниками политических, экономических, социальных, юридических и институциональных конфликтов и которые во многих случаях влияют также на межгосударственные отношения. Есть направления, в рамках которых имеет место учет общих интересов и направлений сотрудничества. Либерализация торговли и иностранных инвестиций, усилия по распространению принципа наибольшего благоприятствования на зарубежные компании и установлению в настоящем и будущем одинакового режима для национальных и международных корпораций все больше нейтрализуют определенные аспекты отношений между государствами и ТНК. Международная региональная интеграция благодаря введению единой политики, касающейся вступления на рынок, конкуренции, государственных поставок и требований, которые предъявляют ко всем компаниям, функционирующим в данном регионе, оказывает такой же эффект.

В своей деятельности правительства руководствуются целями, совпадающими или конфликтующими с задачами ТНК. Международные корпорации для каждого конкретного государства являются представителями мирового хозяйства и имеют ограниченную различными правилами автономию. В частности, они могут разрабатывать глобальную стратегию и создавать центры по принятию глобальных решений. Но поскольку государства – основные политические элементы международной системы, все компании должны действовать в определяемых ими юридических и институциональных рамках. Естественно, в силу транснационального характера им приходится осуществлять свою корпоративную стратегию в различной культурной среде, одновременно в нескольких юридических и политических системах. Специфика структуры ТНК, их продукции и услуг должна соответствовать рынкам и юрисдикции стран, в которых они действуют.

С подобными задачами справляться нелегко. Для этого требуется хорошо разработанная долговременная стратегия, гибкая система управления, обеспеченность необходимыми ресурсами (я не намереваюсь здесь анализировать влияние фактора, связанного с национальным происхождением ТНК, который в большинстве случаев явно влияет на характер и стиль отношений с государствами). Адаптация продукции и услуг, ознакомление менеджеров с местными условиями, соблюдение национального законодательства, более четко выраженная склонность к участию в совместных предприятиях (в том числе и с государственными компаниями), готовность учитывать национальную специфику и соблюдать экспортные квоты – вот только некоторые позиции в длинном списке адаптационных мер, на которые идут ТНК. Но это достигается путем согласования между ними и правительствами принимающей страны.

В свете долгосрочных целей стратегия ТНК должна соотноситься с ролью государств как субъектов международной конкуренции. При свободных и нормальных рыночных отношениях конкурентоспособность страны отражает степень соответствия производимых в ней товаров и услуг требованиям мирового рынка. Благодаря наращиванию экспорта она увеличивает благосостояние граждан (рост реальных доходов,

расширение возможностей) и одновременно выполняет свои международные обязательства. Еще раз подчеркну, что это обусловлено национальной конкурентоспособностью, стимулируется или торпедируется правительственной политикой. Это значит, что государства конкурируют по качеству управления, политической стабильности, эффективности экономической политики, возможностям укрепления человеческих ресурсов и инновационного потенциала.

Транснациональные компании считаются основными факторами формирования конкурентоспособности стран и реализации их конкурентных преимуществ на международных рынках. Возможности и деятельность по техническому развитию, производству, продаже, рационализации и принятию риска делают их основными участниками конкуренции на мировом рынке, а также непосредственными победителями или побежденными в ее ходе. Процветание страны в значительной степени зависит от успехов функционирующих на ее территории ТНК, при этом большую роль играет государственная экономическая политика. Из этого и возникла своего рода взаимозависимость между ними, с одной стороны, и государственными институтами и организациями, с другой<sup>35</sup>.

Международные корпорации – специфические действующие лица в данном процессе. На самом деле они являются экономическими агентами той страны, которая через рыночные механизмы завоевывает решающее влияние на факторы, формирующие конкурентоспособность чужих экономик. Это дает возможность вносить изменения в сравнительные преимущества затронутых стран. Такая ситуация, естественно, может не соответствовать национальным интересам той или иной страны и даже вступать с ними в конфликт.

Участие ТНК в международной конкуренции многозначно и имеет много уровней. В рамках государств они конкурируют с местными компаниями или другими международными компаниями за рынки, а иногда за местные дотации и другие льготы. Они также участвуют в конкуренции на международном уровне.

В пределах данной сложной и подчас конфликтной системы существуют две сферы отношений ТНК с государствами и правительствами. Одна – между материнской структурой корпорации и правительством ее родины. Другая – между компанией и правительством принимающей страны.

#### ***4.1.1 Материнская компания и ее родина***

История многих корпораций, распространивших свою деятельность на другие страны, характеризовалась простой формулой: купец следует за рынком, флаг следует за купцом, а армия следует за флагом. В настоящее время этой формулой больше не руководствуются. Сегодня нет каких-то ярких примеров, когда ТНК использовались бы правительствами для расширения власти национального государства.

На международном уровне невозможно найти общей формулы, которая характеризовала бы отношения между ТНК и их родиной. В тех странах, где исторически существовало тесное взаимодействие правительства и предпринимательства, она обычно имеет продолжение и тогда, когда корпорация расширяет свою деятельность за национальные границы. На этом этапе армии могут стать лишь последним в арсенале средством и привлекаются в исключительных случаях, когда задача защиты жизни граждан становится выше интересов ТНК.

В конце XX века компании рассчитывали, что “родные” правительства будут принимать меры для защиты их инвестиций за рубежом, прежде всего путем заключения соответствующих двусторонних соглашений, исключающих двойное налогообложение, предотвращать их экспроприацию и национализацию и стремиться к двусторонним и многосторонним гарантиям капиталовложений и охране интеллектуальной собственности.

---

<sup>35</sup> Современная так называемая институциональная школа в экономической науке отличается от неоклассической тем, что признает значимость государства в создании и поддержании условий экономического развития.

К концу 1994 г. действовало около 1 500 двусторонних соглашений между различными странами по защите инвестиций. Значительный прогресс достигнут на пути заключения многостороннего соглашения по инвестициям под эгидой ОЭСР<sup>36</sup>. Такие вопросы, как дальнейшая либерализация торговли и инвестиций в сфере высокотехнологичных услуг, охрана интеллектуальной собственности, отмена требований, предъявляемых к деятельности, денационализация государственных закупок, стали важными аспектами экономической дипломатии, в международный форум рассмотрения которых превратилась Всемирная торговая организация.

ТНК иногда прибегают и к непосредственным формам государственной экономической поддержки. Это может быть поддержка НИОКР, специальные субсидии в пользу определенных высокотехнологичных отраслей, создание “национальных чемпионов” в области бизнеса, которые часто превращались в транснациональные компании. Известны примеры, когда осуществлялась прямая поддержка транснациональной корпорации с помощью информации, стимулирования сбыта продукции и подключения дипломатических инструментов и служб страны их происхождения.

Так, правительство ФРГ разработало программу, называемую “Азиатской инициативой”, для содействия инвестициям своих компаний в азиатских странах. Администрация США оказывает давление на Японию, чтобы продвинуть собственные корпорации на японский рынок и т.д. Даже в менее развитых странах стимулирование “активной интернационализации” национальных компаний (через прямые иностранные инвестиции – ПИИ) с помощью инструментов политики стало обычной практикой. Малые страны стремятся добиться такой интернационализации своих компаний, которая повысила бы их конкурентоспособность.

Государственные гарантии и механизмы страхования экспортеров капитала, обеспечиваемые правительством страны происхождения, обычно ассоциируются с его внешнеполитическими предпочтениями.

Союз ТНК и правительства страны ее происхождения может носить ограниченный характер. Растущие масштабы транснационализации поднимают некоторые вопросы, связанные с материнскими корпорациями, которые являются предметом озабоченности правительств. В какой мере такая структура в ходе своей международной деятельности сокращает размеры инвестиций страны, налоговых поступлений и занятости и расширяет ее платежные обязательства? Некоторые правительства опасаются, что подобные компании, выйдя за пределы территории своей страны, будут наносить ущерб ее платежному балансу. Такие опасения иногда приводили к введению ограничений, системы лицензирования, прямых запретов, добровольному отказу от ПИИ или же свертыванию операций по покупке иностранных ценных бумаг. Однако большинство международных компаний довольно легко преодолевало ограничения и запреты.

В отдельных странах (например, США) важной проблемой стало предотвращение ущерба национальным стратегическим интересам от иностранных инвестиций. Американская администрация, в частности, доказала способность усилить различные запреты на торговлю и инвестиции иностранных ТНК, действующих на территории США, по политическим и стратегическим причинам – с помощью Закона о торговле с врагом. Этот закон и его варианты (с поправками) использовались недавно против Кубы, став источником конфликтов между США и ЕС.

#### ***4.1.2 ТНК и принимающие страны***

Отношения между принимающими странами и ТНК – сложны. Это обусловлено частым несовпадением интересов, а также асимметрией власти. Такая асимметрия ощущается сразу же, как только обе стороны пытаются максимизировать свои выгоды. ТНК, как правило, экономически намного сильнее, чем большинство принимающих их

---

<sup>36</sup> Основными принципами являются: одинаковый режим для иностранных и отечественных компаний, либерализация условий деятельности, защита инвестиций и интеллектуальной собственности.

стран. Они нередко стараются использовать свою мощь, чтобы оказывать давление на местные правительства, принуждая их минимизировать свои налоговые обязательства или добиваясь получения особых льгот в финансовой сфере, инфраструктуре, защите рынка и т.д. В качестве ответных акций многие страны применяют запреты и ограничения, а также национализацию и экспроприацию собственности (особенно активно эти меры использовались после второй мировой войны).

Было немало случаев, когда транснациональные корпорации вмешивались в политику местных властей, начинали кампанию по формированию новых правительств, которые бы лучше реагировали на их требования. При этом подкуп местных чиновников ради получения особых льгот является важным инструментом, который был не раз использован во многих странах. Приватизация в некоторых бывших социалистических странах может служить примером широкомасштабного подкупа и коррупции при приобретении местных компаний транснациональными. При этом некоторые ТНК полагают, что не несут ответственности за то, что при подкупе проявляют инициативу. Они считают, что только соблюдают традиции местного общества и тем самым в принципе делают предпринимательскую деятельность возможной. И действительно, в таких случаях трудно разделить местную и иностранную ответственность.

Нынешний период характеризуется более острой конкуренцией за ПИИ между принимающими странами. При этом в стратегии ТНК важная роль отводится сокращению “страновых рисков”. 80-90-е годы продемонстрировали, что страны разного типа способны привлекать значительные объемы действующего иностранного капитала. Решающим для ТНК и принимающих стран фактором является взаимодополняемость интересов.

Вот основные политические, экономические и человеческие факторы, которые влияли на импорт действующего капитала:

политическая стабильность в принимающих странах; характер соответствующего законодательства и экономической политики, ее прозрачность и предсказуемость;

позиция и политика принимающего правительства по отношению к национальным и иностранным компаниям<sup>37</sup>;

реалистичные и верно сформулированные стратегические цели страны в рамках ее экономической политики с учетом национальных и международных рыночных условий и тенденций, а также наличие средств их осуществления;

способность страны удерживать на низком по международным стандартам уровне цены на важнейшие местные факторы производства и ресурсы;

уровень трудовых навыков, наличие институтов по их совершенствованию, трудовая дисциплина и морально-этические стандарты рабочей силы и предпринимателей;

отношение к иностранным компаниям, демонстрируемое общественностью и со стороны институтов, оказывающих влияние на политику.

Как показал опыт, деятельность ТНК в 90-е годы по-разному воздействовала на экономику принимающей страны. С одной стороны, налицо многочисленные благоприятные последствия их присутствия – расширение притока капитала и экспорта, модернизация методов управления и маркетинга, более быстрый приток новых технологий, улучшение поставок на внутренний рынок, рост доходов тех, кто был нанят на работу в международные компании, и местных субпоставщиков.

С другой стороны, немало и негативных последствий присутствия ТНК. Их упрекают в том, что в ряде стран они привнесли дифференциацию в экономику:

---

<sup>37</sup> В конце 90-х годов многие принимающие страны конкурируют за ПИИ и предлагают различные меры стимулирования для ТНК. Некоторые меры носят нормативный характер, они вводятся в силу законом или международными договорами. Другие связаны с конкретным проектом и являются предметом согласования сторон. В бывших социалистических странах стимулы часто включали продажу иностранным компаниям национальных активов по очень низкой цене.



поскольку сами представляют современный глобализированный сектор, а пропасть между ним и остальными секторами порождает неравенство доходов и запреты. Те корпорации, чья цель сводится к завоеванию внутреннего рынка страны, подвергаются критике за наращивание интенсивности импорта в данную страну и вытеснение местных товаров и компаний. Они могут также извлекать выгоду из своего олигополистического статуса, устанавливая высокие цены.

Существует и другая, более общая, макроэкономическая проблема. Чем выше степень международной экономической интеграции через ТНК, тем более непосредственно на данные страны распространяется стратегия этих корпорации в виде международного рыночного давления, циклических колебаний, конкуренции, спекулятивных маневров. Если в некоей национальной экономике достигнут определенный порог ПИИ, присутствие иностранных компаний необходимо рассматривать как фактор макроэкономического управления, политики в области обменных курсов, процентных ставок, налогов и т.д.

Кроме того, ТНК сталкиваются с рядом проблем и дилемм. Так, помимо регулирования в принимающих странах существуют международные соглашения и правила, касающиеся трудовых отношений<sup>38</sup> и охраны окружающей среды, которые корпорациям следует принимать в расчет. Они, как правило, являются объектом более пристального национального и даже международного общественного внимания, потому что речь идет об иностранных, крупных и мощных структурах. Они также испытывают на себе эффект маркетинговой стратегии своих международных конкурентов. Поэтому ТНК заинтересованы в том, чтобы избегать нападков со стороны правительств и общественности.

ТНК вынуждены также вступать в конфликт с менеджментом по многочисленным и разнообразным экологическим проблемам. Они сталкиваются с языковыми различиями, что затрудняет общение руководства с сотрудниками и между сотрудниками. Им приходится также учитывать культурные особенности, находящие выражение в стиле управления, отношении к служебной иерархии, работе в команде, способу выражения своего согласия или несогласия, участию в принятии решений.

В целом же для ТНК основополагающим является вопрос, в какой мере особенности тех или иных принимающих стран могут стать источником выгод или, напротив, потерь и конфликтов. Многие компании делают ставку на преимущества, вытекающие из различий, но очень редко говорят о том, какие именно показатели представляют большую или меньшую значимость. Как правило, они стремятся не к разнообразию в организационных формах и применяемых методах, а к тому, чтобы создавать и поддерживать заданный уровень общности, сплоченности и единообразия в рамках своей структуры. Проблема здесь не в том, как найти баланс обоих явлений, а как одновременно извлекать выгоду из них. Оба данных явления – это две стороны медали. Вместе с тем существуют, конечно, важные сферы, где необходимы последовательность и единообразие.

Опыт свидетельствует, что в современном мире ослабление принимающей страны не соответствует интересам ТНК. Они в большинстве случаев заинтересованы в политической и экономической стабильности, а также социальной устойчивости стран, в которых расположены их аффилированные компании. Естественно, это верно лишь при условии, что международные компании могут добиваться своих предпринимательских

---

<sup>38</sup> В этом смысле возникает ряд вопросов, таких как: должны ли они выплачивать заработную плату по местным меркам, независимо от того, насколько она низка, или же более высокую; следует ли равняться на местные показатели техники безопасности, даже если они намного ниже стандартов, принятых в стране происхождения ТНК; с какого возраста можно использовать труд молодых людей; должны ли ТНК лучше, чем местные компании, соблюдать продолжительность рабочего дня, технику безопасности, интенсивность труда; как иностранная компания должна воспринимать трудовые отношения, относиться к профсоюзам, конфликтам, связанным с уровнем заработной платы.

целей в виде прибыли, завоевания рыночной доли и предпринимательского роста. С другой стороны, их деятельность – это не средство спасения слабых стран с большой экономикой.

Вместе с тем правительства принимающих стран в настоящее время располагают более многочисленными способами избегать негативных последствий деятельности ТНК, чем 30-50 лет назад, если обладают для этого административными возможностями, силой, опытом общения с подобными структурами и если относительная значимость данных стран для них достаточно велика.

Разработать эффективную систему, позволяющую обеспечивать сбалансированное распределение выгод между принимающей страной и ТНК, оказалось очень трудным, а в случае экономически слабых стран – практически невозможно<sup>39</sup>. Корпорации могли быстро и эффективно реагировать на те или иные их попытки ввести строгое регулирование. Когда интересы корпораций существенным образом не ущемлялись, они соглашались на подобное регулирование. Иногда они смирялись, иногда оказывали давление на правительства, а, в крайнем случае, будучи свободными, могли перенести свою деятельность в другое место. Поэтому многие развивающиеся страны при регулировании деятельности ТНК должны соблюдать международный кодекс поведения. В целом до сих пор их усилия оставались безрезультатными. Но в последнее время в мире стали обращать внимание на то, каким образом можно повысить ответственность транснациональных корпораций в принимающих их странах.

В данной работе удалось затронуть лишь некоторые изменения в тенденциях, связанных с ролью и стратегией ТНК в международной системе.

1. Период после “холодной войны” открыл более благоприятные возможности для международного сотрудничества ТНК благодаря снижению политических рисков и политике открытости тех регионов мира и производств, которые в течение десятилетий были закрыты. Число таких корпораций растет. Они превратились в серьезных актеров в сфере глобального управления, играют важную роль в глобализации. Изменяются и сами ТНК. Чем больше стран, с которыми они должны сотрудничать, тем менее сложную иерархическую структуру они могут себе позволить.

2. В новую эпоху более жесткой международной конкуренции ТНК часто должны вносить коренные изменения в стратегию, использовать на рынках новые инструменты, с тем чтобы поддерживать или наращивать свою рыночную долю, а также доходность своей деятельности. Сейчас мы являемся свидетелями новой волны глобальной концентрации, обусловленной слиянием и поглощением компаний, особенно в высокотехнологичных отраслях, телекоммуникациях, фармацевтике, международном финансовом секторе.

3. Менее конфликтными стали отношения между исходными и принимающими ТНК странами. В основе отношений на родине лежат по большей части национальные традиции в области связей между корпорациями и правительством, а не финансовые интересы. С начала 80-х годов здесь сделан упор на сотрудничество. Обе стороны пошли на существенные уступки. Однако сохранились и многочисленные источники конфликтов в сферах, связанных с распределением издержек и выгод от их деятельности. Как правило,

---

<sup>39</sup>В бывших социалистических странах наблюдались очень большие ожидания в связи с потенциальными благоприятными эффектами деятельности ТНК. К концу 90-х годов их правительства стали более осторожно относиться к вкладу, который международные компании могли внести в реализацию их социально-экономических задач. Опыт показал, что корпорации, учитывая прежде всего интересы своей предпринимательской группы, а не принимающей страны, даже усугубляли некоторые ее экономические болезни тем, что присваивали большую долю ее дохода, устанавливали высокие или трансфертные цены и пользовались прочими изощренными способами ухода от налогов, усиливая таким образом импортную зависимость ее экономики и сокращая занятость. Они навязывали этим странам специализацию, основу которой составляла низкая заработная плата и технологии среднего уровня или же, как в случае с республиками бывшего Советского Союза, превратили их в поставщиков природных ресурсов.

когда ТНК и национальные правительства вступают в конфликт, вероятными победителями выходят первые.

4. Возрастающая роль транснационального сектора в мировой экономике вылилась в попытки заключения многосторонних международных соглашений. Некоторые из них, касающиеся многосторонних гарантий инвестиций, расширения прав на интеллектуальную собственность, открытия сферы услуг для ПИИ, отмены национальных дискриминационных мер, направленных против иностранных компаний, служат интересам ТНК. Однако и страны наращивают свои коллективные усилия с целью заключить многосторонние соглашения, призванные оградить их от определенных видов деятельности ТНК и содействовать более четкому формулированию взаимных обязательств.

#### **4.2 ТНК как инструмент лоббирования политических интересов.**

Немаловажным является и то влияние, которое представители ТНК оказывают на местную администрацию, с целью улучшения налогового режима или деbüroкратизации отдельных процедур (например, связанных с инвестированием). Зачастую именно мощное лобби со стороны представителей ТНК является катализатором для начала реформирования бюрократического аппарата, пересмотра различных законодательных актов, регулирующих правила инвестирования и налогообложения в стране, в сторону их оптимизации и либерализации. В результате прозрачность экономики страны повышается и соответственно повышается ее привлекательность для иностранных инвесторов, что позволяет привлекать в страну дополнительные капиталовложения.

Особенность современных ТНК заключается в том, что ими исповедуется в некотором смысле «двойной стандарт»: с одной стороны, ТНК кровно заинтересованы в дальнейшей либерализации и демократизации мирового экономического пространства, с другой, — законы свободного рынка, действующие в глобальном масштабе, не работают внутри ТНК, где фактически реализуется плановое хозяйство, устанавливаются внутренние цены, определяемые стратегией корпорации, а не рынком. Данное противоречие характерно и для процесса глобализации, движущей силой которого, с одной стороны, является либерализация и интернационализация, а, с другой, — желание перераспределения сфер экономического влияния и установления нового экономического порядка в мире.

Деятельность транснациональных корпораций тесно связана с интересами государств их происхождения. Как правило, цели стран происхождения ведущих транснациональных компаний имеют ярко выраженную национально-эгоистическую окраску, а именно: обеспечение высокого уровня жизни своих граждан и укрепление мощи и авторитета своего государства на мировой арене. Подобная ситуация способствует развитию однобокого глобализма, трактуемого данными странами исключительно в собственных интересах. Однако, усиливающаяся с каждым новым переходом глобализации на более высокий уровень своего развития взаимозависимость государств должна в конечном счете свести на нет надежды ряда стран установить новый экономический порядок, отвечающий их имперским амбициям.

В ходе достижения каждым отдельным государством своих целей между ним и остальным миром возникают противоречия, связанные с борьбой за ограниченные топливные, сырьевые, трудовые ресурсы. Особо важное значение при этом приобретает глобальное соперничество за рынки сбыта. Таким образом, глобальная экономика становится ареной разрешения межгосударственных экономических конфликтов, из чего можно сделать вывод о том, что фундаментальные интересы государств и базирующихся на их территории транснациональных корпораций объективно совпадают, поскольку транснациональные корпорации позволяют государствам их базирования получать доступ к ресурсам других стран. Кроме того, размещающие свое производство за рубежом

транснациональные компании избавляют свои государства от необходимости преодолевать протекционистские барьеры в случае их введения.

ТНК являются активными участниками международного разделения труда и способствуют его развитию. Движение капиталов ТНК, как правило, независимо от процессов, происходящих в стране базирования корпорации. Транснациональные корпорации устанавливают систему международного производства, основанную на размещении филиалов, дочерних компаний, отделений по многим странам мира. Они проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют огромных инвестиций и высококвалифицированного персонала. При этом заметно проявляется тенденция к монополизации этих отраслей ТНК.

Существенной чертой деятельности международных компаний является диверсификация их производства и услуг. Так, шведский автомобильный концерн «Volvo» выпускает не только известные во всем мире автомобили. Эта ТНК, у которой имеется более 30 крупных дочерних компаний разного профиля в Швеции и несколько десятков за рубежом, производит моторы для катеров, авиационные двигатели, продукты и даже пиво ("Приплс"). В свою очередь, каждая из 500 крупнейших ТНК США имеет в среднем предприятия одиннадцати отраслей, а наиболее мощные охватывают по 30—50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных фирм Англии многоотраслевыми являются 96, в Германии — 78, во Франции - 84, в Италии -90<sup>40</sup>. Количество и характер входящих в ТНК предприятий определяются главным образом экономической целесообразностью.

Располагая мощной производственной базой, ТНК проводят такую производственно-торговую политику, которая обеспечивает высокоэффективное планирование производства, товарного рынка. Планирование осуществляется в рамках материнской компании и распространяется на дочерние фирмы.

Транснациональными корпорациями осуществляется динамичная политика в области капиталовложений и научно-исследовательских работ в континентальном и международном масштабе.

Транснациональные корпорации стали важнейшими действующими лицами в современном мировом хозяйстве, играя роль, которую трудно переоценить в системе международных экономических отношений.

Для ведущих промышленно развитых стран именно зарубежная деятельность их ТНК определяет характер внешнеэкономических связей. Так, до 40% стоимости имущества 100 крупнейших ТНК (включая финансовые) находится за пределами их страны базирования.

Активно участвуя в процессах международного производства на базе традиционного международного разделения труда, ТНК создали собственное внутрифирменное международное производство на основе модернизированного международного разделения труда, с подключением ряда развивающихся рынков с новой для них специализацией. Именно этот внутрифирменный вариант международного производства стал для современных международных корпораций основным.

Организация внутрифирменного международного производства дает ТНК ряд преимуществ:

- 1) использовать выгоды международной специализации производства отдельных стран;
- 2) максимально использовать налоговые, инвестиционные и другие льготы, предоставляемые странами для зарубежных инвесторов;
- 3) маневрировать загрузкой производственных мощностей, приспособив свои производственные программы в соответствии с конъюнктурой мирового рынка;

---

<sup>40</sup> Международные экономические отношения учебное пособие 5-е издание Авдокушин Е.Ф. Информационно-внедренческий центр Маркетинг 2000 г

4) использование своих дочерних компаний в качестве плацдарма для завоевания развивающихся рынков. Так, к примеру, реализация продукции через свои заграничные филиалы ТНК значительно превышает мировой экспорт. При этом продажи транснациональных корпораций вне страны основного базирования растут на 20—30% быстрее, чем экспорт. Осуществляя инвестиции во многих развивающиеся странах, ТНК строят заводы не для того, чтобы произведенную продукцию реализовывать в стране своего базирования, а для нужд стран — реципиентов капитала;

5) организация собственного международного производства дает возможность ТНК продлевать жизненный цикл продукта, налаживая производство продукта по мере его морального старения на зарубежных филиалах, а затем продавая лицензии на его производство иным компаниям.

Основа мирового господства ТНК - вывоз капитала и его эффективное размещение. Совокупные зарубежные инвестиции всех ТНК в настоящее время играют более существенную роль, чем торговля. ТНК контролируют треть производительных капиталов частного сектора всего мира, до 90% прямых инвестиций за рубежом. Прямые инвестиции ТНК за рубежом в предприятия, оборудование и прочую собственность в середине 90-х годов превысили 3 трлн. долл. При этом прямые инвестиции росли в 3 раза быстрее, чем инвестиции в целом, хотя первые все еще составляют примерно 6% годовых капиталовложений промышленно развитых стран<sup>41</sup>.

Обладая огромными капиталами, ТНК активно действуют на международных финансовых рынках. Совокупные валютные резервы ТНК в несколько раз больше, чем резервы всех центральных банков мира вместе взятых. Перемещение 1—2% массы денег, находящихся в частном секторе, вполне способно изменить взаимный паритет любых двух национальных валют. ТНК часто рассматривают обменные валютные операции в качестве наиболее выгодного источника своих прибылей.

Отраслевая структура производства ТНК достаточно широка: 60% материальных компаний заняты в сфере производства, 37% — в сфере услуг и 3% в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Четко обозначилась тенденция увеличения инвестиций в сфере услуг и технологически интенсивном производстве. Одновременно снижается доля в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоемком производстве.

По данным американского журнала "Форчун", главную роль среди 500 крупнейших ТНК мира играют четыре комплекса: электроника, нефтепереработка, химия и автомобилестроение. Их продажи составляют около 80% общей активности транснациональных корпораций и пятисот "грандов". Весьма характерна регионально-отраслевая направленность инвестиций ТНК. Как правило, они делают капиталовложения в отрасли обрабатывающей промышленности НИС и относительно развитых и развивающихся государств. В этом случае идет конкурентная борьба за инвестиции стран — получателей капитала. Для беднейших стран политика иная — ТНК считают целесообразным осуществлять там капиталовложения в добывающую промышленность, но главным образом наращивать товарный экспорт. В этом случае разворачивается жесткая конкурентная борьба между ТНК за продвижение своих товаров на местные рынки.

Транснациональные корпорации во все большей степени становятся определяющим фактором для решения судьбы той или иной страны в международной системе экономических связей. Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнить функцию международного регулятора производства и распределения продукции и даже, как считают эксперты ООН, содействовать экономической интеграции в мире.

---

<sup>41</sup> Международные экономические отношения учебное пособие 5-е издание Авдокушин Е.Ф. Информационно-внедренческий центр Маркетинг 2000 г

ТНК вторгаются в сферы, которые традиционно считались областью государственных интересов — делают вывод эксперты ООН в докладе ЮНКТАД о транснациональных корпорациях (1993 г.). Вместе с тем речь не идет о движении к полной интеграции мировой экономики под руководством ТНК. В действительности, деятельность ТНК ведет к интеграции, интернационализации только в тех рамках и границах, которые определены получением максимальной прибыли.

Отмечая положительные стороны функционирования ТНК в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений, следует сказать и об их негативном влиянии на экономику тех стран, в которых они функционируют. Специалисты указывают:

- на противодействие реализации экономической политики тех государств, где ТНК осуществляют свою деятельность;
- на нарушение государственных законов. Так, манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК, действующие в различных странах, умело обходят национальные законодательства в целях укрытия доходов от налогообложения, путем перекачивания их из одной страны в другую;
- на установление монопольных цен, диктат условий, ущемляющий интересы принимающих стран;
- переманивание высококвалифицированных специалистов ведущими ТНК из многих стран мира.

Послевоенная история западноевропейских стран, Японии и "новых индустриальных стран" свидетельствует о том, что национальный капитал способен выдерживать конкуренцию с ТНК в том случае, если он сам структурируется в мощные финансово-промышленные образования (адекватные международным аналогам), способные проводить активную внешнеэкономическую политику.

#### 4.3 ТНК и военно-промышленный комплекс.

Процессы глобализации способствуют увеличению разрыва в уровнях военно-экономического развития между странами производителями вооружений, снижению зависимости крупных многонациональных военно-промышленных компаний от правительств. С другой стороны, они усиливают влияние этих компаний на политику безопасности, военно-технический прогресс, на формирование военного спроса и предложения в международном плане.

Военно-промышленный комплекс - особая отрасль экономики. ТНК, работающие в ней, находятся в уникальных по отношению к другим отраслям условиях. Вопросы политического влияния ТНК через ВПК, точнее, источники такого влияния, следует рассматривать с нескольких позиций.

Таблица 4.1.

#### Военные расходы в мире (в постоянных ценах 1997 г.)

	1985 г.	1997 г.	1998 г.	1985 г.	1997 г.	1998 г.
	Млрд. долл.			Доля в ВВП. %		
НАТО	584,9	457,5	443,9	3,3	2,2	2,1
Европейские страны не входящие в НАТО	36,1	26,8	27,4	4,8	3,6	3,6
СССР/Россия	343,6	64,0	53,9	16,1	5,8	5,2
Средний Восток и Северная Африка	95,9	56,8	61,1	12,3	7,0	7,4
Центральная и Южная Азия	13,0	20,0	21,0	4,3	5,7	5,4
Восточная Азия, Австралия, Новая Зеландия и прилегающие острова Тихого океана	107,7	139,7	130,8	6,4	4,2	3,8
Карибский бассейн. Центральная и Латинская Америка.	22,2	38,5	37,4	3,2	2,0	1,9

	1985 г.	1997 г.	1998 г.	1985 г.	1997 г.	1998 г.
	Млрд. долл.			Доля в ВВП. %		
Африка южнее Сахары	9,8	9,2	9,7	3,1	3,8	4,3
Мировые военные расходы в целом	1213,2	812,5	785,3	6,7	4,3	4,2

Составлено по: "The Military Balance 1999/2000". L., 1999. P. 305.

Начнём с самого простого подхода. Суверенитет государства, даже в постиндустриальную эпоху, в существенной мере зависит от его возможностей по собственной военной защите. Исходя из этого, отрасль, производящая оружие, относится к стратегически важным для национальных государств. На сегодняшний день, обеспечить достаточный качественный и технический уровень вооружений могут только ТНК. Вопрос закупки у них вооружений - вопрос политический в большей степени, чем экономический. Дело в том, что большинство стран мира осуществляют закупки вооружения на мировом рынке, не имея собственных ТНК в данном секторе. При закупках вооружения во главу угла ставится технический уровень вооружений вероятного противника данного государства. Далее оцениваются финансовые возможности государства. Наконец, принимаются во внимание возможные политические препятствия по закупкам вооружений у определённых ТНК. После подобного анализа, как правило, в рассмотрении остаётся одна - две ТНК, способных поставить оружие данного качества и на предложенных условиях. При столь невысоком конкурсе, у ТНК практически всегда есть возможности для давления на заказчика. Наиболее уверенно себя чувствуют те ТНК, которые поставляют наиболее технически совершенное оружие. Их тактика сводится к политическому давлению на заказчиков с целью увеличения прибылей. Это выражается в следующем. В потенциально напряжённом регионе, где располагаются несколько соперничающих стран, определённый вид вооружений с уникальными характеристиками будет продаваться не всем государствам, а только избранным. При отсутствии давления со стороны собственного государства, что бывает не так уж часто, ТНК выберет те страны, которые пойдут на выполнение предъявляемых компанией условий, которые, к слову, могут далеко отстоять от бизнеса самой ТНК. В качестве примера такой ситуации можно описать конфликт Греции и Турции, связанный с поставкой российских комплексов ПВО С-300 ПМУ на Кипр. Две страны НАТО оказались на грани вооружённого противостояния из-за того, что не имели возможности закупок комплексов Патриот американского производства (это - единственный в мире аналог С-300, уступающий, правда, российскому комплексу по надёжности и дальности поражения). Американские комплексы производит Lockheed Martin, которую, возможно, использовали в политических целях власти США для недопущения наращивания вооружённого противостояния внутри альянса, путём запрета на реализацию систем в регионе. Так или иначе, только ослабшая внутренняя дисциплина в НАТО позволила Греции пойти на такой шаг, вскрывший непростую роль ТНК в альянсе.

С другой точки зрения, ТНК обладают не только и не столько внешнеполитическим, сколько внутривнутриполитическим весом. Это вызвано, во-первых, тем, что возможность торговли оружием на мировом рынке - сильный козырь внешней политики государства, что заставляет власти считаться с мнением ТНК по многим политическим вопросам, ведь оборонные предприятия находятся в частной собственности. Ограничения на их деятельность не могут переходить определённых границ, а значит, при потенциальном конфликте с государством ТНК может закрыть свои производственные и исследовательские мощности в стране или даже самоликвидироваться. При этом потери государства были бы неизмеримы. Ощутить на себе возможности частного бизнеса по причинению неприятностей государству могла Россия, когда практически потеряла фирму производителя вертолётов Миля, которая была обанкрочена за долг в 20000 долларов США при полном попустительстве её тогдашних миноритарных акционеров - американских ТНК - производителей вертолётов. Аналогичная ситуация имела место в

отношении закрытия линии по производству двигателей для МиГ-31 (созданного специально для перехвата американских самолётов-разведчиков на предельных высотах и предельных скоростях, но снятого с вооружения по договору). Что же говорить о возможностях основных акционеров.

Помимо геополитической важности как поставщиков оружия, ТНК в военной отрасли принимаются в расчёт и по другим соображениям. Их главная роль - быть звеном в воспроизводственном цикле технологий будущего. Проблема технологического развития, согласно современным концепциям, во многом упирается в отсутствие спроса на ключевые нововведения на первоначальном этапе их внедрения. На этом этапе новые технологии ещё имеют высокую себестоимость. Кроме того, еще невозможно их массовое производство из-за несоответствия их требованиям всей технологической цепочки. В таких условиях, технологического лидерства добьётся то государство, которое сможет обеспечить самые короткие сроки постановки нововведений на производство. Спрос, необходимый для этого (платёжеспособный, не требующий крупносерийного производства, не реагирующий на текущие технологические изменения при доводке) могут предложить только вооружённые силы, а значит все нововведения в первую очередь должны попадать в компании - производители военной техники, то есть в соответствующие ТНК.

Это ТНК лоббируют создание заведомо бессмысленной, с учётом миниатюризации атомного оружия, системы ПРО, которая не сможет противостоять даже советскому оружию 80х годов. Это с подачи ТНК старательно замалчиваются факты использования обеднённого урана во всех военных операциях США последних лет.

Исходя из своей особой значимости, ТНК сектора ВПК имеют колоссальное влияние на внешнюю политику США, несмотря на то, что в денежном выражении объёмы их производства просто смешны на фоне энергетических и финансовых столпов американской экономики. Влияние ТНК этой отрасли на политику властей ЕС, напротив, соответствует их долям в ВВП. Причин тому несколько. Во-первых, сами по себе европейские ТНК в отрасли разобщены и относительно малы по размерам. Во-вторых, армии европейских стран достаточно малы и не так хорошо финансируются, как американская. В-третьих, Европа менее агрессивна как во внешней политике, так и в вопросах экспорта вооружений. Что же касается Японии, то говорить о ТНК в её оборонном секторе не приходится: обладая второй по боеиспособности в мире армией, страна принципиально не экспортирует вооружения и не занимается их стандартизацией по международным нормам. Её производство - сугубо для внутренних нужд, и хотя производством вооружений в Японии занимаются её ТНК, это лишь довесок к их деятельности, не выделяющий их из общего ряда.

Что же касается России, то процесс объединения предприятий отрасли, безусловно, приведёт к созданию ТНК этого профиля в стране, но реальные их возможности будут ясны только через десятилетие, когда они либо исчезнут окончательно, либо выведут на рынок новое поколение техники, уже никак не зависящее от разработок советских лет. Тогда, возможно, в России появится модель взаимодействия ВПК с властью, близкая к модели США.

#### **4.4 Влияние ТНК на внешнюю политику развивающихся стран.**

Влияние транснациональных корпораций на экономику отдельных государств иногда действительно впечатляюще. Особенно это касается развивающихся государств. Обычно, в эти страны ТНК переносит трудоемкие, энергоёмкие и материалоемкие производства, а также экологически опасные производства.

В числе экономически отсталых странах привлекательными для ТНК в настоящее время остались те, которые обладает:

- дешевой рабочей силой;
- низким налогообложением;



- близостью к источникам сырья;
- слабым государственным регулированием;
- возможностью ввоза в них экологически вредных производств; •

стабильной политической обстановкой и т.д.

Имеет место весьма неравномерное базирование филиалов ТНК по отдельным развивающимся странам. В 11 из них насчитывалось более 500 филиалов на одну страну, более чем в 40 странах это число составляло более 100 на одну страну. По отдельным регионам картина выглядела следующим образом: В Латинской Америке насчитывалось в 1977 г. 47 % филиалов ТНК, в Южной и Юго-Восточной Азии - 28 %, Африке — 20 %, Ближнем Востоке — 5 %.

Усиление роли ТНК в мировой экономике сопровождается ростом их экспансии в другие страны, увеличением удельного веса заграничных операций. По данным Центра ООН по ТНК, почти 57 % их иностранных филиалов расположено в странах Западной Европы, 9 % - в Северной Америке и примерно 25 - в развивающихся странах. Базирующиеся в США ТНК являются материнскими компаниями более чем одной трети в указанном выше распределении; одна пятая так или иначе связана с английскими ТНК. Имеется только одна капиталистическая страна, чьих филиалов ТНК больше в развивающихся странах, чем в развитых. В развивающихся странах расположены примерно 30 % иностранных филиалов ТНК США, Австралии и Франции, менее 15 % ТНК северных стран (Дании, Финляндии, Норвегии и Швеции).

Филиалы американских ТНК занимают первое место по своей численности в 12 из 25 развитых капиталистических стран, Англии — в семи. Филиалы американских и английских ТНК занимают 60 % всех там расположенных иностранных филиалов. Преобладание этих двух стран очевидно во всех развивающихся странах, хотя по отдельным расчетам картина и неодинакова: Англия менее «представлена в Латинской Америке и больше в Африке, США - наоборот. 60 % филиалов американских ТНК расположено в Латинской Америке, 60 % филиалов французских ТНК базируются в Африке, 75 % филиалов японских и более 90 % филиалов австралийских ТНК функционируют в азиатском регионе<sup>42</sup>. Более или менее равномерно в указанных регионах распределены филиалы английских, голландских и норвежских ТНК. Распределение филиалов ТНК по развивающимся странам гораздо более неравномерное, чем по развитым капиталистическим странам. Так, если взять четыре ведущих страны (США, Англия, ФРГ и Япония), то в 73 из 124 развивающихся стран филиалы их ТНК составляют свыше 90 % филиалов всех ТНК. В то время как такой же высокий процент концентрации наблюдается только в шести из двадцати пяти развитых капиталистических стран. Из всей группы развивающихся стран, т.е. порядка 130, примерно 6 являются сферой приложения от 50 до 75 % всех капиталовложений, приходящихся на указанную группу. Подавляющее же большинство из них либо ничего не получает, либо получает ничтожно мало — как в смысле капиталовложений, так и технологии, а также займов от транснациональных банков. В развивающихся странах, как правило, действуют:

- Филиалы и дочерние компании ТНК, занимающиеся освоением сырьевых ресурсов развивающихся стран путем добычи и первичной обработки сырья.

Несмотря на то, что некоторые развивающиеся страны провели национализацию активов ТНК в сырьевых отраслях, крупные промышленные компании по-прежнему сохраняют господствующее положение в мировом производстве и сбыте топливно-сырьевых ресурсов. Так, по данным ООН, всего 15 ТНК контролируют 70% мирового экспорта каучука и нефти, более 80% меди, бокситов и олова, свыше 90% древесины и железной руды .

---

<sup>42</sup> Майценко Ю.М. Развивающиеся страны: проблемы и ограничения деятельности транснациональных корпораций Киев Наук. Думка, 1989 г.

- Филиалы и дочерние компании ТНК, ориентирующиеся на развитие импортозамещающего производства в развивающихся государствах. Они получили развитие в связи с утвердившейся в развивающихся странах стратегией индустриализации национальных экономик, потребовавшей значительного увеличения производства машин и оборудования.

- Филиалы ТНК, нацеленные на развитие экспортоориентированного производства. Учитывая низкие цены на местное сырье и небольшие размеры заработной платы, международные фирмы создают в развивающихся государствах предприятия, которые производят продукцию, предназначенную на экспорт в страны своего базирования или в другие государства.

ТНК, обладающие дочерними компаниями и филиалами в странах Центральной Америки, Карибского бассейна и Мексики, слабо связаны с внутренними рынками этих стран, мало используют местное сырье и полуфабрикаты, подавляющая часть их продукции вывозится за рубеж. Для Бразилии, Южной Кореи и некоторых других стран характерна прямо противоположная ситуация, поскольку здесь предприятия ТНК довольно тесно интегрированы в местную экономику. В этом случае принимающее страны извлекают большие выгоды от деятельности иностранного капитала как в плане развития производительных сил, так и модернизации социально-экономических структур.

ТНК в настоящее время контролируют до 40% всего промышленного производства развивающихся государств, половину их внешней торговли. При этом норма прибыли на прямые капиталовложения в развивающиеся государства в среднем вдвое выше соответствующего показателя в промышленно развитых странах.

Неоднозначно влияние ТНК на процесс накопления в развивающихся странах. Иностранные компании обладают обычно большими, чем местные фирмы потенциальными возможностями для осуществления капиталовложений. В ряде стран и территорий они стали важными источниками расширенного воспроизводства. Расширение притока капитала в форме прямых инвестиций сопровождалось структурными сдвигами в странах третьего мира. Это нашло отражение в росте доли капиталовложений в обрабатывающую промышленность, в том числе в машиностроение, нефтехимию. Значительны позиции ТНК в добыче и вывозе отдельных видов сырья.

ТНК часто подвергаются критике как развивающимися странами за эксплуатацию дешевой рабочей силы, так и западными профсоюзами за то, что ТНК, перемещая производство в менее развитые регионы планеты, лишают рабочих мест граждан промышленно развитых стран. Данное обстоятельство позволяет сделать вывод о том, что процесс глобализации такого фактора производства как труд только начинается.

В действительности ТНК нередко навязывали развивающимся государствам не отвечающую их интересам отраслевую структуру производства, расточительно эксплуатировали их природные ресурсы, загрязняли окружающую среду, а также перекачивали в страны базирования значительную часть прибыли.

В связи с вышесказанным, ООН было принято решение о необходимости разработки универсального кодекса поведения ТНК, регламентирующего их деятельность, что свидетельствует о том, что процессы транснационализации производства и капитала как часть экономической глобализации нуждаются в корректировке и наблюдению извне, поскольку не обладают встроенным механизмом контроля.

Как показывает практика, отсутствие или ослабление контроля со стороны принимающего государства за деятельностью ТНК приводит к негативным для этой страны последствиям. Это происходит, когда увеличение иностранного сектора осуществляется за счет поглощения местных компаний, мобилизации капитала из местных источников. Одной из острых проблем развивающихся стран выступает отток капитала, перевод прибылей в промышленно развитые страны, что значительно сужает базу национального накопления, следовательно, и общественного воспроизводства.

Несмотря на общую тенденцию к большему соответствию политики ТНК нуждам развивающихся стран, влияние ТНК на технологический прогресс в этих странах неоднозначно. Даже в промышленно развитых странах передача технологий довольно ограничена за исключением производства ЭВМ, полупроводников и телекоммуникационного оборудования. Передача новых технологий отмечается в некоторых случаях развивающимися странами и связана с электроникой и телекоммуникациями. В этих отраслях ТНК передают новые технологии компаниям, находящимся в их полной собственности. Внутренний спрос развивающихся стран на продукцию электроники в значительной степени удовлетворяется через дочерние компании ТНК. Исключение составляют некоторые страны Восточной Азии, Бразилия и Индия, где производство этих изделий значительно выросло на местных предприятиях. Основная часть инвестирования ТНК в электронику развивающихся стран осуществляется в сборку и производство компонентов на «оффшорных» предприятиях. Хотя организация подобных сборочных предприятий не предусматривает значительных передач технологий, постепенно производство наукоемкой продукции не только бытового, но и производственного назначения расширяется.

Воздействие ТНК на социально-экономические структуры развивающихся стран в немалой степени зависит от способности последних, определяемой общим уровнем развития, изыскивать эффективные формы и методы использования ТНК в своих национальных интересах.

Перемещение трудо-материало-энергоёмких, а также экологически опасных отраслей экономики в развивающиеся страны постепенно способствует повышению квалификации рабочей силы принимающей страны, развитию финансовой, транспортной, информационной и прочей инфраструктуры, достижению правовой и политической стабильности.

Если интересы транснационального капитала объективно совпадают с национальными интересами «принимающих стран», то ТНК могут обеспечить им решающие преимущества в конкуренции на мировом рынке. Если же сугубо экономические интересы ТНК противоречат национальным интересам развивающихся государств, то ТНК используют для защиты своих интересов международные организации (МВФ, Всемирный банк, ЮНЕСКО, ФАО, МОТ и др.), методы информационного давления, экономические и даже силовые методы воздействия с использованием военной мощи международных полицейских сил. Так, военные конфликты возникают именно в тех местах (Ирак, Босния и т.д.), где по разным причинам ТНК не удалось удержать власть экономическими методами и их интересы были нарушены.

Способствуя экономическому развитию бывших колоний и полукolonий, ТНК тем не менее оказывают на них и негативное влияние. Они создают могучую конкуренцию местным предпринимателям, тесня их на внутреннем рынке; свободное перемещение транснационального капитала может подорвать стабильность национальных валют и создать угрозу для национальной безопасности неокрепших молодых государств. Этому способствует и насаждение космополитической идеологии, часто противоречащей интересам национального бизнеса, а также мощное политическое давление на принимающие страны в направлении, не всегда совпадающем с национальными интересами.

Тем не менее положительное влияние деятельности ТНК на экономический прогресс в развивающемся мире несомненно тем более что высокоразвитые страны заинтересованы в социально-экономическом развитии периферии мирового хозяйства. Быстрое развитие ранее отсталых регионов увеличивает их спрос на потребительские и инвестиционные товары индустриальных стран.

К середине 90-х годов на развивающиеся страны приходилось 29% общего объема экспорта высокоразвитых государств. При сохранении нынешних темпов роста ВВП

развивающегося мира к 2010 г. он будет поглощать более 1/3 этого экспорта<sup>43</sup>. К тому же перемещение трудоизбыточных ресурсов и энергоемких, экологически загрязняющих производств в развивающиеся страны помогает развитым странам сохранять социальную и политическую стабильность, повышать благосостояние общества.

#### **4.5 ТНК и внешняя политика России.**

Россия, не являясь членом ВТО, имеет достаточно эффективные рычаги защиты своей экономики от экспансии международного капитала. У этого положения, правда, есть и обратная сторона: отрасли, остро нуждающиеся в инвестициях (автомобилестроение, венчурное предпринимательство, авиастроение), не получают финансовых вливаний из-за относительной закрытости (прежде всего - административной) национальной экономики.

О крупных иностранных прямых инвестициях можно говорить только в наиболее стабильных отраслях экономики - добывающих. Собственно, в современной истории России есть только один пример прямых инвестиций транснационального масштаба - покупка британской BP российской ТНК. Эта сделка позволила британцам улучшить свои показатели рентабельности, поддержав капитализацию компании, а российской компании - выйти на уровень ТНК. Тем не менее, говорить о влиянии ТНК с иностранным капиталом на политику России пока рано. Скорее следует упомянуть менее крупные, но более влиятельные в российских условиях местные компании, приобретающие статус ТНК. ТНК российского происхождения не много, да и о их принадлежности к данному классу компаний можно спорить. Среди них называют, прежде всего, Газпром, Юкос (вместе с приобретённой им Сибнефтью) и ЛУКОЙЛ. Это компании, обладающие значительными зарубежными активами. Влияние их на политику государства, несомненно, но оценить его сложно. Проблема в том, что российские ТНК - не самые сильные агенты влияния в стране. Значительным политическим весом обладают естественные монополии - РАО ЕЭС и МНС. Помимо них есть мощная металлургическая отрасль (черная и цветная), не породившая пока примеров ТНК, но от того не менее влиятельная. В России вообще политическое влияние не бывает длительным, так как оценивается возможностями единовременных финансовых вложений на лоббирование своих интересов, а не долговременными политическими ресурсами. Таких как в США традиции поддержки определёнными отраслями определённых политических сил в России нет. Причиной тому - отсутствие сколько-нибудь стабильных политических блоков и партий, достаточно ответственных и последовательных для того, чтобы стать опорой ТНК.

Транснациональные корпорации, выступающие движущей силой прямых иностранных инвестиций, пока играют скромную роль в экономике России. В 1997 г. эти инвестиции составлял около 5% совокупного объема капиталовложений в российскую экономику. Особенно резкая разница в объеме привлекаемых прямых иностранных инвестиций наблюдается между Россией и странами, наиболее широко использующими капиталовложение зарубежных фирм для развития своей экономики. Если в 1997 г приток прямых иностранных инвестиций в Россию оценивали приблизительно в 6 млрд. долл., то в Китае аналогичный показатель составлял 45 млрд. долл., достигнув 17% всех капиталовложений в китайскую экономику.

Законодательством Российской Федерации предусмотрены меры по привлечению иностранных инвестиций. В частности, законом «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 1991 г. иностранным инвесторам предоставлен национальный режим, т.е. правовые нормы для них не могут быть менее благоприятными, чем для российских фирм. Иностранные инвестиции в России не подлежат национализации и конфискации. Вновь

---

<sup>43</sup> Мировая экономика под редакцией И.П. Николаевой Москва - Юнити 2001 грд.

издаваемые нормативные акты, ухудшающие условия функционирования иностранных инвесторов, на основании указа Президента РФ от 27 сентября 1993 г. за № 1466 не действуют в течение трех лет для предприятий, существующих на момент вступления в силу этих актов. На международном уровне иностранные инвестиции в России защищаются также двусторонними соглашениями о взаимной защите и поощрении инвестиций, заключенными РФ с рядом зарубежных стран.

В то же время еще остается целый ряд факторов, сдерживающих предпринимательскую деятельность международных компаний в России. К ним относятся нестабильная политическая ситуация, экономический спад, высокое налогообложение, слабое развитие инфраструктуры (за исключением Москвы, Санкт-Петербурга и некоторых других крупных городов). Помимо этого не решен вопрос о праве субъектов распоряжаться землей и недрами. Иностранные компании отпугивают высокие транспортные тарифы, отсутствие защиты прав собственности и реальность угрозы со стороны организованной преступности. В результате объем накопленных прямых иностранных инвестиций в России к началу 1998 г. достиг лишь 10 млрд. долл., т.е. меньше, чем в Венгрии и Польше, не говоря уже о Китае (более 217 млрд. долл., не считая 27 млрд. долл. в Гонконге),<sup>44</sup>

Деятельность иностранных ТНК в России размещена географически крайне неравномерно. Основное количество международных компаний сосредоточено прежде всего в регионах с высокоразвитой инфраструктурой — Москве, Санкт-Петербурге. Сравнительно небольшое число предприятий с иностранным капиталом размещается в промышленно развитых областях — Московской, Ленинградской, Нижегородской, а также в регионах с преобладанием экспортоориентированной добывающей промышленности — Тюменской и Магаданской областях, Приморском крае.

Транснациональные корпорации на российском рынке функционируют согласно своей традиционной географической стратегии. В частности, западноевропейские ТНК размещают свои капиталы в основном в Москве и Северо-Западном регионе России, а американские и японские компании расширяют свою деятельность в центральных районах, на Урале, в Сибири и Приморье.

К российским добывающим предприятиям топливно-энергетического комплекса наибольший интерес проявляют американские и японские ТНК. Примером плодотворного сотрудничества в нефтедобыче на территории России может служить российско-американское предприятие «Полярное сияние» на Ардалинском месторождении Тимано-Печорского нефтегазового района. Оно создано американской ТНК «Коноко» и российским геологоразведочным предприятием «Архангельскгеология». Подсчитано, что в виде налогов в бюджет РФ за время работы «Полярного сияния» на Ардалинском месторождении будет перечислено около 1 млрд. долл.

Активность ТНК несколько возросла после утверждения Госдумой в 1995 г. Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции». Согласно этому закону иностранному инвестору предоставляется право пользования участками недр на основе специального соглашения с государственными органами РФ о разделе произведенной продукции между Россией и иностранным инвестором.

Первой иностранной компанией, получившей лицензию на освоение месторождений нефти по проекту «Сахалин-2» на основе соглашения о разделе продукции, стала международная корпорация «Сахалин энеджи», крупнейшими акционерами которой являются американские ТНК «Маратон», «Мак Дермотт» и японские ТНК «Мицуи» и «Мицубиси». Капитальные вложения на стадии разработки проекта оцениваются в 10 млрд. долл., окупаемость затрат — в 7—8 лет; общая стоимость добытой продукции составит около 40 млрд. долл.

---

<sup>44</sup> Международные экономические отношения учебное пособие 5-е издание Авдокушин Е.Ф. Информационно-внедренческий центр Маркетинг 2000 г.

В течение последних лет с топливно-энергетическим комплексом соперничает пищевая промышленность по привлекательности для иностранных ТНК. Например, крупнейшая корпорация в сфере пищевой промышленности «Нестле» (Швейцария) использует в своей стратегии на российском рынке ускоренную скупку контрольных пакетов акций у находящихся в тяжелом финансовом положении кондитерских фабрик. В 1995 г. она приобрела контрольный пакет акций самарской кондитерской фабрики «Россия» и вложила в ее техническое переоснащение около 40 млн. долл. В 1996 г. корпорация «Нестле» купила еще один контрольный пакет акций там же, в Самаре, — у фабрики «Кондитер», а в 1998 г., расширив географическое направление своей деятельности, — у фабрик «Алтай» (Барнаул) и «Камская» (Пермь).

Свои производства и предоставление услуг в России развернули фирмы, специализирующиеся на торговле и общественном питании. Их деятельность способствует конвергенции потребностей и вкусов потребителей. Показателем успеха распространения стандартных услуг компании «Макдоналдс» может служить открытие в России 25 фирменных ресторанов и планирование довести их общее количество до 100 к 2000 г. К 1998 г. инвестиции этой компании в России достигли 180 млн. долл., а налоговые отчисления в федеральный и местный бюджеты превысили 250 млрд. руб.

С середины 90-х гг. международные компании активизировали свою деятельность и на российском фондовом рынке. Приватизация государственных предприятий дает возможность использовать такой метод привлечения иностранных инвесторов, как продажа им акций и других ценных бумаг. Отсюда все большее значение приобретает становление фондового рынка на федеральном и региональном уровнях.

В России ТНК пока еще в стадии формирования и укрепления своих позиций. Правда, небольшое число компаний, аналогичных современным транснациональным корпорациям, сформировалось еще в Советском Союзе. Это «Ингосстрах», «Аэрофлот» и многие внешнеэкономические объединения. Так, современный «Ингосстрах» с его дочерними фирмами и ассоциированными компаниями в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Финляндии, Германии, Австрии, Болгарии, Турции и ряде бывших советских республик представляет собой российскую ТНК в финансовой сфере. Он активно расширяет свои партнерские отношения с российскими и зарубежными предприятиями, создав вместе с ними транснациональную страховую группу. Транснациональными стали и некоторые наиболее крупные компании России, такие как «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Алроса» и др.

Наиболее мощные российские ТНК функционируют в топливно-энергетическом комплексе. Примером является гигантская организационно-хозяйственная структура РАО «Газпром» - 100%-й монополист в добыче и экспорте газа, контролирующей 34% мировых разведанных запасов природного газа и обеспечивающей около 20% западноевропейских потребностей в этом сырье. «Газпром» является самым крупным в России источником поступления конвертируемой валюты, экспортируя ежегодно газа на сумму от 6 до 7 млрд. долл. Деятельность этой компании простирается далеко за пределы национальных границ. «Газпром» имеет фирмы со своим участием в 12 странах, закупающих российский газ. Главным центром зарубежной инвестиционной деятельности «Газпрома» стала Германия. Ценность германского рынка заключается в том, что через эту страну проходят все основные трансевропейские газотранспортные потоки: из Норвегии, России, Голландии. «Газпром» через совместное предприятие с дочерней компанией концерна «БАСФ» контролирует на германском рынке газа 12% продаж. В стратегию «Газпрома» входит активное участие в приватизационных процессах в Чехии, Словакии, Венгрии, Австрии, Литве и Эстонии.

Успешная деятельность российского газового гиганта на мировых рынках показывает, что мощная корпорация может достичь значительного успеха в рыночной экономике. Несколько десятков крупных транснациональных корпораций, несомненно, укрепили бы позиции России в мировом хозяйстве. Так, в нефтяной промышленности

лидером является крупнейшая в России нефтяная компания «ЛУКойл», в которой 45% акций принадлежит государству. На предприятиях этой компании принята вертикальная интеграция производства: часть добытой нефти перерабатывается на бензин, дизельное топливо, мазут, смазочные масла, нефтяной кокс и авиационный керосин. Совместные предприятия и акционерные компании с участием «ЛУКойл» образованы в Чехии, Ирландии, Израиле, Аргентине, на Кипре, а также в Азербайджане, Белоруссии, Грузии, на Украине, в Литве. В 1998 г. «ЛУКойл» и американская корпорация «Коноко» подписали меморандум о совместном освоении месторождений нефти в российском Тимано-Печорском нефтегазоносном районе.

К российским ТНК в добывающей промышленности следует отнести акционерную компанию «Алроса». В 1992 г. она выиграла тендер на разработку алмазного месторождения Катока в Анголе, опередив южно-африканский концерн «Де Бирс» и ряд других западных компаний. Совместно с ангольской государственной компанией «Эндиама» и бразильской «Одебрехт майнинг сервис» она участвовала там в строительстве горно-обогатительного комбината производительностью 1,6 млн. т руды в год. Первая очередь Комбината в Катоке была введена в эксплуатацию осенью 1997 г. В 1998 г. компания «Алроса» приступила к разработке месторождений алмазов в другой африканской стране — Намибии.

В наши дни базой создания российских ТНК становятся финансово-промышленные группы (ФПГ). В любой стране крупные корпорации — основа научно-технического прогресса и ускоренного развития экономики. В Федеральном законе «О финансово-промышленных группах», принятом в октябре 1995 г., финансово-промышленная группа определяется как совокупность юридических лиц, объединяющих свои активы в целях экономической или технологической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. 72 ФПГ объединяют свыше тысячи предприятий и более 90 финансово-кредитных институтов. Численность занятых в них составляет около 25% всех работающих в промышленности России.

Финансово-промышленные группы, объединяющие юридических лиц, находящихся под юрисдикцией государств — членов СНГ, регистрируются как транснациональные ФПГ (ТФПГ). При создании их на основе межправительственных соглашений им присваивается статус межгосударственных финансово-промышленных групп (МФПГ). По состоянию на 1 января 1998 г. в реестр ФПГ включены одна МФПГ и семь ТФПГ. Национальность ТНК государств — членов СНГ определяется по месту их регистрации.

Многие ТФПГ образовались путем объединения банков с промышленными предприятиями, которые не имели средств для финансирования инвестиционных проектов. Быстрый рост банковского капитала позволяет наиболее мощным банкам создавать холдинги — банковские империи, по своим характеристикам соответствующие ТНК. Примером может служить ТФПГ «Интеррос», сложившаяся вокруг ОНЭКСИМ банка. В рамках этой холдинговой компании выделяются три основных направления деятельности: финансовое, промышленное и медиа. В структурах группы «Интеррос» занято около 400 тыс. человек. Результат ее деятельности оценивается приблизительно в 4% российского ВВП и около 7% экспорта.

В последние годы заметно усилилась интеграционная активность в металлургическом комплексе России и стран — членов СНГ. При этом одним из важнейших компонентов интеграционного взаимодействия стран Содружества в сфере металлургии, возможно, станут транснациональные корпорации. Они создаются, чтобы противостоять на мировых рынках иностранным ТНК. В этом отношении показателен пример мирового рынка алюминия, где семь-восемь транснациональных компаний, интегрированных по вертикальному технологическому принципу, контролируют более

70% мирового производства алюминия. В этом аспекте, несомненно, заслуживает внимания созданная в 1990 г. транснациональная компания «Сибирский алюминий» с уставным капиталом в сумме 5 млрд. руб. В ее состав входят металлургические заводы и финансовые институты из России, стран -членов СНГ и дальнего зарубежья: Залогбанк (крупнейшая доля уставного капитала — 22,5%), Братский, Саянский (Россия) и Павлодарский (Казахстан) алюминиевые заводы, английская компания «Транс Уорлд Алюминиум», Самарская металлургическая компания «Самеко», Уральский криолитовый и Челябинский электродный заводы.

Эта вертикально интегрированная структура создана с целью сформировать внутренний рынок как первичного алюминия, так и конечной продукции, оптимизировать финансовые потоки и снизить издержки производства для сохранения конкурентоспособности на мировом рынке. В 1998 г. ТФПГ «Сибирский алюминий» достигла соглашения о стратегическом партнерстве (альянсе) с американской ТНК «Рейнольдс» для укрепления своих позиций на мировом рынке алюминия.

Возможности такой формы международных хозяйственных связей, как транснациональные корпорации, для объединения финансовых ресурсов предприятий стран — членов СНГ, проведения единой технической, структурной, маркетинговой и финансовой политики используются в растущих масштабах. Однако одной из основных проблем, препятствующих созданию и функционированию ТНК в странах — членах Содружества остаются расхождения в национальных законодательствах по этим вопросам. Кроме того, до сих пор не разрешены противоречия в ведении консолидированного баланса и единой бухгалтерской отчетности участников транснациональных финансово-промышленных групп.

По примеру иностранных автогигантов крупнейшие российские автомобилестроительные заводы — ГАЗ и ВАЗ — начинают создавать сборочные предприятия в некоторых импортирующих странах, приобретая черты транснациональных корпораций. Так, используя более низкие пошлины на ввоз комплектующих деталей по сравнению с пошлинами на ввоз готовых автомобилей, Горьковский автозавод организовал совместное российско-украинское предприятие «КременчугавтоГАЗ», на котором предусмотрено осуществлять сборку малотоннажных грузовых автомобилей «ГАЗ-3302» — «Газель». «АвтоВАЗ» организовал сборку автомобилей «Евро-Лада» (ВАЗ-2109) в Финляндии на основе соглашения с фирмой «Валмет». Заводы «Валмет», где собираются машины всемирно известных фирм «Опешь», «Саам», «Дженерал моторс», считаются одним из самых технологически гибких производств в Европе.

Политическое и экономическое значение транснациональных корпораций столь велико, что в обозримом периоде времени они останутся одним из важных факторов усиления воздействия промышленно развитых стран на многие регионы мира. Отсюда вытекает очевидный вывод, что забота о превращении ведущих отечественных корпораций в транснациональные стала осознанной целью внешней политики государств, стремящихся к усилению своего влияния в международном масштабе. В этом плане Россия не должна быть исключением. Создание российских транснациональных корпораций в рамках СНГ и в дальнем зарубежье представляется не только экономически, но и политически важной задачей промышленной политики России. Можно надеяться, что на трудном пути интеграции страны в мировую экономику российские международные компании будут играть роль катализаторов преодоления внутреннего экономического кризиса и реализации реформ во внешнеэкономической сфере.

#### **4.6 Международные конфликты и роль ТНК.**

Повод к размышлениям о роли ТНК в вооружённых конфликтах дали события последнего десятилетия. Впервые после Второй Мировой войны интересы крупных ТНК проявились в конфликте США и Ирака, известном как «Буря в пустыне». Тогда, по



мнению многих экспертов, ТНК пролоббировали использование в конфликте необкатанного на тот момент оружия со спутниковым наведением, ставшим впоследствии основой высокоточных вооружений современной армии. Тот военный конфликт дал возможность не только смягчить потери от неизбежного снижения ассигнований на оборону в США в связи с новой внешней политикой СССР, но и получить уникальный опыт боевого применения перспективных вооружений. При этом, использованные под давлением ТНК вооружения не всегда соответствовали международным нормам военного права. Подобные факты (использование кассетных бомб, боеголовок с обеднённым ураном, бомб сверхбольшой мощности) были впоследствии скрыты при участии других ТНК, контролирующих СМИ.

В последнее десятилетие в геополитике, а следовательно, и в геоэкономике выстраивается четкая доминанта США на всем мировом пространстве. Мир из системы многопараметрического равновесия вступает в новый век и новое тысячелетие как уже система многопараметрического неравновесия. Под многопараметрическим неравновесием подразумевается целый комплекс обострений в области экономических, территориальных, национальных, этнических и религиозных составляющих. Наибольшее обострение происходит на самом насыщенном по людским ресурсам территориальном образовании - континенте Евразия. Континент Евразия представляет собой носитель основных природных ресурсов. Человеческие ресурсы очерчены четырьмя основными религиозными системами и сотнями религиозных течений, множественными национальностями и этносами.

Одним из качественных примеров «причесывания» является Югославия, которая в течение почти десятилетия находится под особым военным контролем США. Они поступили как истинные политики конфликтной формации, максимально втянули европейские страны в этот конфликт через институт НАТО, что создало внутренний раскол на всем континентальном пространстве. Решение президента США Билла Клинтона применить против сербов военную силу не следует считать всего лишь продуманным ответом на политику президента Югославии Слободана Милошевича. Внимательное изучение последних заявлений американской администрации и документов Пентагона доказывает - бомбардировки НАТО являются частью более широкой стратегии.

У этой стратегии три основополагающих компонента. Первый - все более пессимистические оценки обстановки в мире с точки зрения безопасности США. «Анализируя опасности, характерные для XX века, -заявил директор Центрального разведывательного управления Джордж Тенет, давая показания в конгрессе, -должен сказать, что над гражданами и интересами Соединенных Штатов во многих районах мира нависли угрозы по широкому спектру - начиная с региональных конфликтов и мятежей и кончая терроризмом, насилием со стороны преступников и беспорядками на этнической почве».

Второй компонент - постулат, что Соединенным Штатам как мировой державе с далеко идущими экономическими интересами важно сохранять международную стабильность. Но поскольку ни одна другая страна либо группа стран не способны ее гарантировать, США должны иметь возможность действовать самостоятельно или во взаимодействии с наиболее надежными союзниками (подразумевается НАТО) -доктрина ограниченного суверенитета.

В общем, расходы США на войну были весьма значительны. Но, как известно, кто много вкладывает, тот много получает. И рост курса американских акций подтверждает это правило. За время войны индекс Dow Jones вырос более чем на 10%, поставив семь рекордов. Почему? Да потому, что война в Европе привела к бегству оттуда капиталов в Америку? Там нет войны.

Но главное состоит в том, что войну в Югославии можно рассматривать как рекламу американского оружия, которую ежечасно крутило телевидение всего мира. По

оценкам западных экспертов, после войны в Югославии произошло смещение долей на мировом рынке вооружений в пользу США.

Следующей целью стал Афганистан - страна особая. На первый взгляд, прямых интересов американских ТНК в этом регионе не было. В данном случае, война была не в интересах внешней политики, а в интересах внутренней политики. Общественное мнение США после взрывов в Нью-Йорке требовало от руководства решительных действий, призванных доказать безопасность нации. Этот повод был использован лоббистами ТНК в Белом доме на 100%. Афганистан был взят за относительно короткий срок, что положительно сказалось не только на рейтинге администрации, но и на самочувствии рынков капитала в стране. Дело в том, что в условиях значительного объема ничем не обеспеченных финансовых инструментов на рынках капитализация американских компаний всецело зависит от внешнеполитических успехов страны. Ключевым здесь является мнение рядового инвестора, который не слишком задумывается о том, что американские военные в Афганистане практически не покидают своих укрепленных баз и только обозначают своё присутствие, не имея возможности контролировать страну.

Кроме того, Афганистан может быть в перспективе использован для ослабления позиций России в Средней Азии (например, через постройку газопровода из Туркменистана в Пакистан или через наращивание военного присутствия США в сопредельных с Афганистаном странах).

В доказательство возможностей ТНК в мировой политике можно привести заметку В. Шорохова о последнем из военных конфликтов с участием американских ТНК, опубликованную в журнале "Эксперт": «Если на этой неделе конгресс США проголосует за выделение дополнительных средств на войну в Ираке, крупнейшие американские военно-промышленные корпорации могут рассчитывать на получение солидных правительственных заказов.

Raytheon Co., Lockheed Martin, Alliant Techsystems Inc. и другим компаниям Минобороны перечислит

3,7 млрд. долларов на производство ракет, бомб и другого оружия для , войны против Ирака.

В запросе президента Джорджа Буша речь идет о 700 ракетах «Томагавк» и 8000 бомб, оборудованных спутниковыми или лазерными навигационными системами. Ведущими производителями этих высокоточных элементов современных боеприпасов являются Boeing Co. И вышеупомянутая Lockheed Martin, уже получившие значительные финансовые вливания от предыдущих заказов.

Согласно данным министерства обороны, в операции «Шок и трепет» 70% оружия, используемого американцами в Ираке, имеет автоматическое наведение. По сравнению с предыдущей войной в Персидском заливе США сделали большой технологический рывок. В 1991 году только 7% оружия обладало лазерным наведением, а спутниковое вообще отсутствовало».

Надо ли после этого говорить о лоббистских возможностях американских ТНК?

Ирак - отдельный случай. В отличие от остальных жертв конфликтов с США, он - совершенно самодостаточная страна не только с собственными энергетическими ресурсами, но и с прекрасными условиями для сельского хозяйства.

Кроме того, нельзя исключить появления в будущем признаков суверенитета у американских ТНК. Речь идёт о частных армиях.

Бесконечные локальные войны последнего десятилетия вызвали к жизни многочисленные рекрутские агентства для наемников. Количество их исчисляется уже тысячами. Наемники принимали участие в войне на Балканах, вооруженных конфликтах в Африке и на американском и азиатском континентах и даже в первом военном противостоянии США и Ирака в 1991 году. Нередко даже спецслужбы США и другие американские правительственные учреждения прибегают к помощи частных военных формирований. С другой стороны, глобализация мировой экономики привела к тому, что

международным корпорациям зачастую приходится собственными силами защищать свои экономические, а нередко и политические интересы в различных уголках земного шара.

Специалистов для решения подобных задач поставляют рекрутские агентства для наемников. Нередко эти организации сами представляют собой частные военные организации — так называемые Private Military Companies. По некоторым оценкам, их оборот составляет миллиарды долларов. Объем заказов от государственных организаций и фирм промышленно развитых государств в ближайшие годы, по некоторым оценкам, может увеличиться на 85%, а от развивающихся государств — на 30%.

Тон здесь задают американцы. В США такие частные армии работают на основании государственной лицензии, которые им дают такой же статус, как и поставщикам оружия. Их сервис включает в себя вербовку и обучение наемников, консалтинговые услуги, техническую поддержку и логистику для охранных фирм. Одной из крупнейших частных военных организаций является фирма Military Professional Resources (MPRI) в городе Александрии штата Вирджиния. Ее численный состав за последние десять лет вырос с 20 до 850 человек. Именно ее сотрудники на деньги Саудовской Аравии, Кувейта и Брунея создают сейчас боснийскую армию. Другая крупная американская частная военная организация — DynCorp ведет по поручению правительства США борьбу с колумбийской наркомафией.

Под воздействием процессов глобализации все отчетливее вырисовывается "пирамидальная модель" мировой военной экономики. На самом вершине "пирамиды" безраздельно господствуют США с их гигантскими корпорациями - производителями вооружений. Занимающим второй ярус западноевропейским военно-промышленным центрам (Великобритании, Франции, Германии), несмотря на все усилия и прежде всего попытки объединения, не удастся сократить разрыв между собой и США, напротив, он увеличивается. Положение же этих западноевропейских стран по отношению к менее крупным, обладающим оборонной промышленностью, существенно укрепилось.

Это связано, прежде всего, с действием двух факторов. Во-первых, глобализация военного производства, под которой в широком смысле понимается сдвиг от традиционного странового (то есть в рамках одной страны) подхода к интернационализации разработки, производства и продажи вооружений, выгодна для сильных и высокоразвитых государств и невыгодна для менее крупных и развитых. Во-вторых, бурный технический прогресс, появление новых технологий значительно удорожают военно-технические программы. Менее развитым странам становится просто не под силу — и по технологическим, и по экономическим соображениям — их осуществление. В этой ситуации они оказываются перед нелегким выбором - либо допустить иностранный капитал в свою оборонную промышленность, либо вообще отказаться от производства современных систем.

#### **4.7 Экономическая интеграция.**

##### **ТНК и региональная экономическая интеграция в ЕС**

Развитие современной системы международных экономических отношений проходит под воздействием ускоряющейся глобализации мировой экономики. Главной движущей силой этого процесса выступают транснациональные корпорации (ТНК). Они представляют собой наиболее мощную часть корпоративного бизнеса, действуют в международных масштабах и играют ведущую роль в укреплении мирохозяйственных связей. ТНК проводят свои транзакции на основе разработанных глобальных стратегий, связывая национальные и региональные рынки и обеспечивая целостность мирового хозяйства. Одним из ключевых направлений их экспансии, определяющим развитие международного производства, является инвестиционная деятельность в форме прямых иностранных инвестиций.

Существенное влияние на миграцию транснационального капитала оказывает регионализация мировой экономики. В Европейском союзе (ЕС) особенно отчетливо проявилась одна из специфических характеристик современных международных экономических отношений - взаимодействие глобальной интернационализации хозяйственной жизни и региональной экономической интеграции. Происходящие здесь институциональные преобразования изменили инвестиционный климат и поставили ТНК перед необходимостью приспособлять трансграничные операции к новым условиям размещения прямых иностранных инвестиций. Проводимая ТНК международная корпоративная интеграция имеет важное значение для усиления конвергенции национальных хозяйств в ЕС.

#### 6.1. Взаимовлияние интеграционных процессов и инвестиционной деятельности ТНК

Успешное формирование Единого рынка во многом определяло возрастание экспансии транснационального капитала в ЕС. В свою очередь, активизация инвестиционной деятельности ТНК стран ЕС, а также ведущих третьих стран (главным образом стран ЕАСТ, США, Японии, Канады, Австралии, Новой Зеландии и азиатских новых индустриальных стран) в значительной мере обусловила позитивные результаты, достигнутые в ходе интеграционных процессов в регионе. Взаимодействие транснационализации и интеграции постоянно усиливалось. С одной стороны, ТНК с их мощной сетью иностранных филиалов существенно увеличивали вклад в объединение национальных экономик в хозяйственный комплекс ЕС. С другой стороны, совершенствование механизмов функционирования Единого рынка стимулировало оптимизацию международного производства.

Темпы транснационализации экономики ЕС непосредственно зависели как от прибыльности производственных и обслуживающих мощностей ТНК, расположенных на его территории, так и от планов руководства материнских компании, правительств стран происхождения и принимающих стран. Размещение дочерних предприятий ТНК во многом определялось особенностями инвестиционного климата в регионе. При этом среди факторов, влияющих на миграцию транснационального капитала, все более доминировали те, которые порождались развитием экономической интеграции.

Наряду с увеличением объема прямых иностранных инвестиций интенсифицировалось межфирменное сотрудничество ТНК различной национальной принадлежности в области НИОКР, обмена новыми технологиями, совместного использования снабженческих и распределительных сетей. Это существенно обострило конкуренцию в ЕС. В более выгодном положении оказались ТНК, обладающие разветвленными производственными и сбытовыми системами, опирающиеся на поддержку устойчивых банков и страховых компаний, а также участвующие в научно-технических, региональных и социальных программах.

Стратегические альянсы, создаваемые ТНК стран ЕС с компаниями ЕАСТ, США, Японии и других ведущих третьих стран, усиливали конфликт "ТНК - национальное государство" и затрудняли контроль международного производства. Основополагающим критерием для оценки этого явления стало рассмотрение ТНК по принципу "инсайдер-аутсайдер". Это позволило выявлять долгосрочную пользу от транснационального комплекса, действующего как важный элемент региональной хозяйственной системы, а не только извлекать краткосрочную выгоду в виде прибыли функционирующих иностранных филиалов. Помимо этого отношение правительств стран ЕС к транснациональному капиталу и основные направления инвестиционной деятельности ТНК различной национальной принадлежности на Едином рынке в значительной мере обуславливались необходимостью сохранения баланса сил в международных экономических отношениях<sup>45</sup>.

---

<sup>45</sup> Journal of Common Market Studies. Oxford, 1997. Vol. 35, #1. P. 1-28.

Региональная экономическая интеграция активизировала международную корпоративную интеграцию, степень развития которой заметно варьировала между странами ЕС. Среди факторов, наиболее существенно повлиявших на реорганизацию и рационализацию транснационального комплекса, следует выделить экономию на масштабах, дифференциацию продукции, наукоемкость производства, концентрацию каналов распределения, потенциал трансфертного ценообразования, роль правительства, рост технологических возможностей, величину издержек транспорта и связи, конкурентное положение ТНК. Таким образом, результат взаимодействия региональной экономической и международной корпоративной интеграции определялся как условиями проведения трансграничных операций в отдельных отраслях, так и специфическими особенностями ТНК, реализующих инвестиционные проекты.

В период формирования Единого рынка отраслевая структура экономики ЕС под динамичным влиянием ТНК претерпевала изменения двух видов. Во-первых, компании размещали новые мощности для увеличения контролируемой ими доли рынка и улучшения позиций в регионе. Во-вторых, они перестраивали существующие сети для повышения уровня горизонтальной и вертикальной интеграции и наиболее адекватного приспособления к модифицированной деловой среде.

Международная корпоративная интеграция была направлена на снижение издержек производства, транспорта и связи, облегчение координации деятельности дочерних предприятий и развитие специализации. Перестройка транснационального комплекса в ЕС, означавшая для его стран потерю или приобретение рабочих мест, повышение или снижение добавленной стоимости продукции, привела к сильной конкуренции за прямые иностранные инвестиции. Поэтому преобразования в странах ЕС во многом зависели от взаимодействия международной корпоративной и региональной экономической интеграции.

Основные цели региональной интеграции заключались в более рациональном использовании ресурсов и повышении рентабельности экономики ЕС за счет совершенствования технологии и управления производством. Достижение этих целей предусматривало привлечение транснационального капитала и фактически явилось главной причиной изменения баланса сил ТНК стран ЕС и третьих стран на Едином рынке. В обострившейся конкурентной борьбе между ТНК различной национальной принадлежности корпоративная интеграция сыграла ключевую роль в обеспечении их прибыльности путем перераспределения ответственности и полномочий иностранных филиалов.

Реорганизация международного производства в ЕС посредством прямых иностранных инвестиций свидетельствовала о том, что в целом корпоративная интеграция отвечала интересам региональной. Особенно значимой она была в тех случаях, когда проводилась ТНК стран ЕС и содействовала устранению структурных проблем. Трансграничная перестройка ТНК третьих стран на Едином рынке способствовала развитию интеграционных процессов, если это не сказывалось негативным образом на эффективности местных компаний.

На макроэкономическом уровне региональная интеграция стимулировала миграцию транснационального капитала в ЕС. На микроэкономическом уровне она усиливала позиции ТНК по сравнению с национальными компаниями, а также неоднородно влияла на ТНК разных стран происхождения. Наиболее значительное воздействие региональная интеграция оказала на размещение, собственность и организацию инвестиционной деятельности ТНК. Наблюдавшаяся при этом корпоративная интеграция активизировалась с момента обнародования программы создания Единого рынка, то есть задолго до появления ее окончательных результатов.

Повышалась концентрация прямых иностранных инвестиций в высокотехнологичных отраслях, где экономия на масштабах более важна, чем транспортные издержки. В то же время снижалась их концентрация в средне- и

низкотехнологичных отраслях, продукция которых существенно зависит от наличия и стоимости ресурсов. Региональная интеграция способствовала увеличению доли прямых иностранных инвестиций, направляемых в ЕС, как во всех его странах, так и в большинстве третьих стран. При этом транснациональный капитал от внутренних и внешних инвесторов поступал практически в одни и те же отрасли экономики, усиливая там конкуренцию.

Наметилась достаточно четкая тенденция в установлении приоритетов принимающих стран ЕС. Так, дочерние предприятия ТНК с более высокой добавленной стоимостью продукции располагались преимущественно в центральных регионах, а с более низкой - часто перемещались в периферийные регионы. В целом экономическая интеграция положительно воздействовала на эффективность использования ресурсов и размещение штаб-квартир, подразделений НИОКР, производственных, торговых и обслуживающих центров.

По мере сближения показателей ВВП на душу населения между странами происхождения и принимающими странами в трансграничных операциях все более доминировали ТНК. Наибольший темп роста прямых иностранных инвестиций зафиксирован в услугах и наукоемких отраслях промышленности, в которых уровень корпоративной интеграции был наивысшим. Таким образом, нетарифные барьеры, представлявшие собой более действенные средства рыночной фрагментации, чем тарифные, сильнее ограничивали трансакции ТНК в третичном секторе, а в рамках вторичного особенно отрицательно сказывались на выпуске новейшей продукции.

Существенным образом региональная интеграция повлияла на повышение степени транснационализации экономики ЕС. Улучшение условий функционирования на Едином рынке позволило ТНК более рационально распределять свои издержки и использовать общее управление взаимосвязанными трансграничными операциями. Увеличение значения международного производства было наиболее ощутимо в наукоемких отраслях, где конкурентные преимущества ТНК связаны с привилегированным обладанием неосязаемыми активами. Этот процесс развивался путем расширения масштабов инвестиционных проектов, осуществляемых иностранными филиалами, и посредством приобретения зарубежными ТНК успешно работающих местных компаний.

В период формирования Единого рынка значительно возросла доля прямых иностранных инвестиций в валовых внутренних капиталовложениях ЕС. Хотя этот показатель заметно варьировал между его странами, в большинстве из них зафиксирован устойчивый рост уровня вовлечения ТНК в государственные инвестиционные программы. Увеличение роли транснационального комплекса свидетельствовало об усилении заинтересованности ТНК во внедрении в те или иные отрасли экономики ЕС. В каждой из отраслей устанавливалось различное соотношение участия внутренних и внешних инвесторов. Однако ни в одной из них не произошло кардинального изменения сложившегося баланса сил ТНК стран ЕС и третьих стран.

Региональная интеграция активизировала трансграничные слияния и поглощения, которые стали основным способом осуществления прямых иностранных инвестиций в ЕС. Главной задачей покупок и продаж компаний было приобретение стратегических активов, особенно неосязаемого характера. Трансграничные слияния и поглощения уменьшали уязвимость приобретающих компаний и способствовали более рентабельному ведению операций. При этом, как правило, происходило некоторое преобразование организационной структуры и функционалы обязанностей приобретаемых компаний. Фактически трансграничные слияния и поглощения меняли национальную принадлежность предприятий без изменения места их размещения.

Наиболее благоприятно интеграционные процессы сказались на трансакциях крупных, глобально ориентированных ТНК с многоотраслевым производством на региональной основе. Подобные компании, обладая диверсифицированной производственной базой, интегрированной системой обслуживания и развитыми

сбытовыми связями, значительно усилили свои позиции. Это связано с корпоративной интеграцией, которая обусловлена объединением рынков стран ЕС. В результате внутрифирменной перестройки иностранные филиалы ТНК стали специализироваться на выпуске новейшей продукции ограниченной номенклатуры и проведении НИОКР. В то же время производство стандартных изделий, а также многие снабженческие и распределительные функции передавались местным компаниям на условиях субподряда. Такая децентрализация позволила увеличить прибыльность транснационального комплекса в ЕС.

Региональная интеграция вызвала особый интерес ТНК в тех отраслях, где они имели по сравнению с национальными компаниями ярко выраженные конкурентные преимущества. К числу основных из них следует отнести возможность экономии на масштабах и общем управлении, высокий уровень затрат на НИОКР, наличие квалифицированной рабочей силы, низкие трансграничные издержки транспорта, связи и координации всех внутрифирменных операций.

Наивысший эффект эти преимущества давали в услугах и наукоемких отраслях промышленности, в которых концентрировались мощные ТНК как стран ЕС, так и третьих стран. Поэтому специфика взаимодействия регионализации и глобализации была далеко не однозначной. Положение дел часто осложнялось тем, что многие ТНК занимались одновременно несколькими смежными видами деятельности и могли влиять на изменение внутриотраслевого и межотраслевого разделения труда путем дезинвестирования и консолидации активов. Вместе с тем увеличение объема прямых иностранных инвестиций в указанных отраслях способствовало более тесной интеграции национальных хозяйств в рамках Единого рынка<sup>46</sup>.

Интеграционные процессы в ЕС постепенно усиливаются в двух направлениях. Во-первых, повышается степень конвергенции стран и взаимного сцепления их экономик. Во-вторых, продолжается рост числа участников интеграционной группировки. Все это существенно воздействует на структуру и динамику международного производства ТНК. Возникают новые условия организации инвестиционных проектов, которые изменяют не только деловую среду для проведения транзакции, но и механизмы взаимодействия субъектов региональных экономических отношений.

Вопросы дальнейшего развития интеграционных процессов в ЕС становятся все более актуальными по мере увеличения возможностей использовать выгоды от уже реализованных экономических, политических, социальных и юридических преобразований. Задачам координации углубления и расширения интеграции посвящен специальный программный документ "Повестка дня для 2000 года - за более сильный и широкий Союз", опубликованный Европейской комиссией в июле 1997 г. Кроме того, в Амстердамском договоре, подписанном в октябре 1997 г., излагалось намерение сторон содействовать усилению региональной интеграции. В нем были определены неотложные цели, достижение которых позволит максимально сблизить хозяйственные системы стран ЕС и обеспечить их тесное сотрудничество в различных областях.

Углубление интеграционных процессов предполагает стимулирование экономического роста, увеличение конкурентоспособности товаров и услуг и более эффективное использование потенциала Единого рынка. Несмотря на то, что он существует с 1 января 1993 г., продолжается его совершенствование. Поэтому особое значение имеет введение с 1 января 1999 г. единой европейской валюты - евро.

Единая валюта представляет собой кульминацию становления Единого рынка. Она позволяет странам ЕС в полной мере извлечь выгоды из преимуществ, заложенных в конкуренции и рациональном международном разделении труда. При этом ТНК получают возможность более достоверно оценивать расходы и доходы от своей деятельности. Исчезает необходимость учитывать риск неожиданных курсовых колебаний при расчете

---

<sup>46</sup> European Economy. Reports and Studies. Brussels, 1996, #4. P. 86-98.

издержек. Введение единой валюты существенно уменьшает ограничения на проведение трансграничных операций, особенно для ТНК малого и среднего размера

Усиление конкуренции на Едином рынке оказывает значительное воздействие на экономическое развитие стран ЕС за счет более эффективного распределения различных ресурсов. Это побуждает ТНК активнее внедрять достижения научно-технического прогресса в свои производственные процессы, обеспечивая модернизацию оборудования, рост производительности труда и повышение качества выпускаемой продукции, а также совершенствовать систему управления внутрифирменными транзакциями. Оптимизация регионального разделения труда позволяет ТНК увеличить специализацию на тех видах деятельности, в которых они обладают наибольшими преимуществами, и создавать добавленную стоимость продукции путем роста наукоемкости производства. Введение единой валюты способствует насыщению Единого рынка товарами и услугами с оптимальными характеристиками по минимально возможной цене.

В результате замены национальных денежных единиц единой европейской валютой цены продукции на рынках стран ЕС становятся более однородными и непосредственно сопоставимыми. Уменьшение разброса цен на одни и те же товары и услуги в разных странах и их относительная стабилизация приводят к снижению накладных расходов и валютного риска. Конкурентоспособность ТНК, не искаженная колебаниями обменных курсов, объективнее отражает их рентабельность, разницу в издержках производства и уровнях цен. Введение единой валюты облегчает также бухгалтерские расчеты ТНК и международные сравнения балансов дочерних предприятий, расположенных в разных странах ЕС.

Расширение интеграционных процессов подразумевает распространение действия механизмов Единого рынка на новую территорию. Так, с 1 января 1995 г. экономическое пространство ЕС стало включать рынки 15 стран Западной Европы. Вступление Австрии, Финляндии и Швеции в ЕС изменило конфигурацию преимуществ размещения в регионе и интенсифицировало корпоративную интеграцию. Усиление экспансии ТНК обусловлено не только стремлением увеличить контролируемую ими долю Единого рынка и адаптировать организационную структуру к проходящим институциональным преобразованиям, но и благоприятной экономической конъюнктурой. Однако главным стимулом организации инвестиционных проектов в ЕС было возращение конвергенция национальных хозяйств.

### **Регулирование прямых иностранных инвестиций ТНК**

В условиях дальнейшего развития интеграционных процессов в регионе эффективность международного производства во многом определяется спецификой регламентирования прямых иностранных инвестиций. Политика ЕС в этой области направлена на поддержание баланса центробежных и центростремительных эффектов инвестиционной деятельности ТНК и более равномерное распределение транснационального капитала по его территории. Она представляет собой комплекс мероприятий на наднациональном и национальном уровне, которые разрабатываются с учетом особенностей инвестиционного климата в странах ЕС.

Функционируя в условиях отсутствия тарифных и нетарифных барьеров на Едином рынке. ТНК совершенствуют международное производство своих иностранных филиалов и способствуют укреплению экономической мощи как ЕС в целом, так и его стран. В ответ на усиление конкурентной борьбы, ускорение темпов внедрения технологических нововведений и сокращение жизненного цикла продукции ТНК изменяют места размещения производственных и обслуживающих мощностей. Издержки перестройки отраслевой структуры страны ЕС вынуждены покрывать за счет собственных финансовых средств, в частности, направляя государственные ассигнования в переподготовку трудовых ресурсов и реконструкцию инфраструктуры.



В период создания Экономического и валютного союза интеграция может увеличить национальные различия. Поэтому меры по стимулированию инвестиционной деятельности ТНК должны содействовать прибыльности транснациональных систем в рамках хозяйственного комплекса ЕС. При несовпадении интересов ТНК и национальных государств компании могут препятствовать углублению интеграционных процессов и усиливать несбалансированность развития стран ЕС. Регулирование прямых иностранных инвестиций должно быть адекватно значению, придаваемому транснациональному капиталу, и гарантировать возможность адаптации реализуемых мер к специфическим задачам экономической интеграции.

Наднациональная политика по отношению к прямым иностранным инвестициям открывает широкие перспективы для скоординированного влияния на ТНК. Основная ее цель - исключить действия ТНК, направленные на противопоставление национальных государств друг Другу. Закрепленный в общих положениях Маастрихтского договора принцип дополняемости означает, что ЕС контролирует только те виды деятельности, с которыми может справиться более эффективно, чем его участники по отдельности. Вместе с тем между странами ЕС отсутствует полное взаимопонимание в оценке значения инвестиционной деятельности ТНК в регионе, особенно при проведении ими трансграничных операций. Поэтому меры в области прямых иностранных инвестиций остаются недостаточно согласованными.

Позитивным моментом в наднациональной политике является последовательная либерализация условий для функционирования ТНК как стран ЕС, так и третьих стран. Между ними соблюдается принцип взаимности, согласно которому соответствующие третьи страны не должны закрывать свои границы для компаний стран ЕС и позволять отечественным ТНК заниматься нечестной деловой практикой на Едином рынке. Применение этого принципа тесно связано с решением одной из неотложных проблем. Она заключается в том, чтобы в период создания Экономического и валютного союза повышать конкурентоспособность продукции стран ЕС внутри региона и за его пределами.

Главные цели промышленной политики заключаются в облегчении адаптации отраслей к структурным сдвигам путем привлечения транснационального капитала внутренних и внешних инвесторов, поддержании благоприятной деловой среды для бизнеса, особенно малого и среднего, укреплении межфирменного сотрудничества, а также во всемерном содействии разработке новых технологий и развитию научно-технических связей. Хотя инициатива остается у компаний, наднациональные органы могут вмешиваться в процесс для его ускорения и совершенствования необходимой инфраструктуры.

Улучшение инвестиционного климата в ЕС включало открытие рынка государственных заказов. Оно во многом зависело от устранения препятствий на пути движения товаров, услуг, людей и капитала, в том числе в форме прямых иностранных инвестиций. Приняты директивы о государственных закупках оборудования и материалов и об открытии рынка общественных работ. Для усиления конкуренции Европейская комиссия решила допустить к выполнению этих заказов иностранные филиалы ТНК третьих стран, если в выпускаемых ими изделиях не менее половины компонентов произведено в регионе.

В рамках промышленной политики проводились мероприятия в защиту компаний стран ЕС от возможного негативного воздействия ТНК третьих стран. Так, на уровне правительств прошли переговоры с представителями Японии и азиатских новых индустриальных стран о добровольном ограничении экспорта их автомобилей и электронной продукции на Единый рынок. В результате контроль за импортом перешел от национальных к наднациональным органам и стал дополняться мониторингом сборочного

производства. Наряду с введением антидемпинговых пошлин это оказало заметное влияние на открытие в ЕС дочерних предприятий ТНК указанных стран<sup>47</sup>.

Важное значение для прямых иностранных инвестиций имеет конкурентная политика, реализация которой сталкивается со сложной дилеммой. Стремление предотвратить опасную концентрацию производства противоречит желанию стимулировать координацию и рационализацию для повышения рентабельности экономики ЕС. По этой причине наднациональное регулирование конкуренции в период создания Экономического и валютного союза достаточно либерально.

Одно из ключевых направлений конкурентной политики, непосредственно затрагивающее инвестиционную деятельность ТНК, заключается в запрещении соглашений горизонтального и вертикального характера между двумя или более компаниями, если доля рынка товаров или услуг, представляющих собой предмет соглашения, составляет более 5% рынка данных товаров или услуг в ЕС, а совокупный годовой оборот компаний, заключающих соглашение, превышает 200 млн. евро. Основным элементом регулирования конкуренции является также запрещение злоупотребления доминирующим положением на Едином рынке крупных компаний, контролируемых более 40% соответствующей продукции в ЕС.

В сентябре 1990 г. Европейский совет ввел в действие постановление, предусматривающее контроль на наднациональном уровне за слияниями и поглощениями, при которых совокупный мировой оборот участвующих компаний превышает 5 млрд. евро, а по крайней мере две из участвующих компаний (каждая) имеют оборот в ЕС1 более 250 млн. евро. Одобрение Европейской комиссии для трансграничных операции не требуется, если каждая из участвующих компаний осуществляет 2/3 своего оборота в ЕС в одной из его стран.

В соответствии с внесенными поправками с 1 марта 1998 г. пороговые величины снижены до 2.5 млрд. евро и 100 млн. евро соответственно в случаях, когда совокупный оборот участвующих компаний превышает 100 млн. евро в каждой из по крайней мере трех стран ЕС, а по крайней мере две из участвующих компаний (каждая) имеют оборот более 25 млн. евро в каждой из этих трех стран. Контроль за слияниями и поглощениями ниже пороговых величин по-прежнему реализуется на национальном уровне. Действие данного постановления распространяется на трансграничные операции между ТНК как стран ЕС, так и третьих стран, функционирующими на Едином рынке<sup>48</sup>.

Важным компонентом наднациональной политики, непосредственно влияющим на структуру и динамику инвестиционной деятельности ТНК, является финансовая помощь наиболее бедным периферийным и старым промышленным регионам. Европейская комиссия координирует привлечение транснационального капитала в эти регионы, устанавливая пределы инвестиционных льгот в конкурентных предложениях от стран ЕС. При этом самые большие льготы разрешаются регионам с высокой безработицей и низким жизненным уровнем. Для содействия прямым иностранным инвестициям чаще всего применяются гранты капитала. Они доминируют в пакетах стимулов, которые формируются с учетом обеспечения выгод от создания рабочих мест и повышения эффективности местных компаний. Однако ввиду национальных особенностей не все страны ЕС предоставляют максимальные льготы, разрешенные Европейской комиссией.

Инвестиционные льготы заметно воздействуют на принятие ТНК решений о размещении своих активов. Это может привести к усилению конкуренции между странами ЕС и в процессе привлечения новых прямых иностранных инвестиций, и при реорганизации уже функционирующих мощностей. Окончательная передача в период создания Экономического и валютного союза вопросов, связанных с финансовой помощью отсталым регионам, на наднациональный уровень позволяет рациональнее использовать трансакции ТНК.

<sup>47</sup> Panorama of EU Industry, Brussels, 1997, Vol. 1. P. 29-43.

<sup>48</sup> European Economy. Supplement A. Brussels, 1997, #11. P. 12.

Национальная политика по отношению к прямым иностранным инвестициям достаточно неоднородна, что отражает различия в законодательной базе между странами ЕС. Вместе с тем углубление интеграционных процессов способствует сближению подходов к транснациональному капиталу. Общими элементами в них являются стремление поддержать конкуренцию и использование различных инвестиционных льгот. Специфические факторы, влияющие на стратегию и тактику инвестиционной деятельности ТНК, — близость к рынкам, отраслевая структура, численность и квалификация трудовых ресурсов, инфраструктура транспорта и связи, языковая и культурная общность, размещение материнских компаний и иностранных филиалов, ставки налогообложения — оставляют странам ЕС значительную свободу действий, не противоречащих наднациональным требованиям.

Во всех странах ЕС функционируют специализированные агентства продвижения прямых иностранных инвестиций. Эти учреждения отвечают за информационное обеспечение, планирование и определение целей, проведение маркетинговых и рекламных кампаний, переговоров и презентации пакетов стимулов, за подачу заявлений и выдачу разрешений, урегулирование возникающих конфликтов, координацию действий по минимизации задержек после начала реализации инвестиционных проектов.

Особое значение имеет предоставление агентствами послеинвестиционных услуг аналогично послепродажному обслуживанию в торговле. Послеинвестиционные услуги охватывают широкий спектр мероприятий, варьирующих от открытия школ для детей сотрудников ТНК, обучения рабочих, содействия в прохождении таможи и в вопросах налогообложения добавленной стоимости продукции до правительственной поддержки новых прямых иностранных инвестиций материнских компаний и предотвращения закрытия их иностранных филиалов.

Между странами ЕС по-прежнему сохраняются различия в уровне заработной платы, решении социальных вопросов и готовности сокращать численность персонала дочерних предприятий ТНК. Компании могут использовать данные особенности при проведении трансграничных операций для повышения своей прибыльности в ущерб интересам национальных государств. Поэтому страны ЕС стремятся нивелировать условия организации международного производства, закрепить прямые иностранные инвестиции в местах первоначального их размещения и тем самым содействовать вкладу ТНК в выравнивание уровней развития национальных хозяйств<sup>49</sup>.

В последние десятилетия ТНК существенно воздействовали на экономическую интеграцию в ЕС. Образование основ целостного хозяйственного комплекса в регионе усилило интерес к нему со стороны ТНК. Особое значение их трансграничные операции приобрели после обнародования программы создания Единого рынка и планов формирования Экономического и валютного союза. Расширение возможностей для международного производства в ЕС привело к росту числа материнских компаний и иностранных филиалов ТНК. Основным средством их доступа на европейский внутренний рынок являлись прямые иностранные инвестиции.

Интеграционные процессы упрочили положение ЕС в миграции транснационального капитала. ЕС стал крупнейшим регионом происхождения и ведущим принимающим регионом мира, доминируя по величине как ежегодных потоков, так и накопленной суммы прямых иностранных инвестиций. Повышение степени транснационализации экономики ЕС означало увеличение роли ТНК в хозяйственных системах его стран. По среднегодовым темпам роста масштабы международного производства устойчиво опережали ВВП, валовые внутренние капиталовложения и внешнюю торговлю региона.

Инвестиционный климат в ЕС благоприятствовал трансакциям ТНК. Компании как стран ЕС, так и третьих стран для поддержания своей конкурентоспособности

---

<sup>49</sup> Transnational Corporations. UN, N. Y., 1993, Vol. 2, #2. P. 35-57.

значительно увеличили объем прямых иностранных инвестиций. Особенности инвестиционной деятельности ТНК во многом определялись спецификой взаимодействия региональной экономической и международной корпоративной интеграции. Усиление экспансии ТНК различной национальной принадлежности в ЕС привело к возрастанию взаимозависимости процессов регионализации и глобализации хозяйства.

Количественный потенциал, которые приобрели ТНК на всех четырех этапах развития, становится основой качественных изменений: четвертое поколение ТНК функционирует как самостоятельный транснациональный капитал, который стал самостоятельным экономическим организмом со специфической структурой и внутренними целями развития. Он в состоянии диктовать свой интерес национальным правительствам и добиваться их реализации на международных рынках товаров и услуг, капиталов и рабочей силы. Если проводимая государствами внешнеторговая политика не укладывается в структуру интересов ТНК, последние ее подрывают и все усилия национального государства, направленные на соблюдение национальных интересов, не приводят к желаемым результатам. Противоречие глобального уровня возникает между интересами ТНК и национальными интересами государств, являющихся единицами современной мировой экономики.

Основную роль в формировании указанного противоречия сыграло возникновение в 60-е годы евродолларов и еврорынков.

Либерализация валютных рынков в тот период создала условия для привлечения частных вкладов европейскими банками и предоставления кредитов в долларах. Сформировались еврорынки, на которые не распространялись национальные законодательства. Резервные требования центральных банков также не распространялись на средства, привлекаемое с еврорынка, а процентные ставки по еврокладам освобождались от подоходных налогов. В результате еврорынки получили конкурентные преимущества по сравнению с национальными. Складывающийся на них уровень процентных ставок позволяет банкам выплачивать по займам в евровалютах больший процент и предоставлять кредиты по более низким ставкам.

Следующим этапом развития еврорынков стал выпуск еврооблигаций, эмиссия которых не регламентируется национальными законодательствами, а проценты выплачиваются собственникам еврооблигаций без удержания налогов.

Денежно-кредитные ограничения страны нахождения не распространяются на операции в евровалютах, что стало главным стимулирующим фактором развития еврорынков. Банки в Лондоне стали самостоятельно устанавливать ставку либор по которой предоставляются кредиты в евровалютах. К середине 70-х годов еврорынки достигли значительных размеров, появились еврокоммерческие векселя, а евроэмиссии стали важным источником средств для развитых стран.

Развитие еврорынков сформировало предпосылки для возникновения новых международных финансовых центров, которыми стали Люксембург, Сингапур, Гонконг, Панама, Багамские острова и пр. Деятельность этих финансовых центров освобождена от валютного контроля, а на получаемые доходы процентов отменены налоги.

Сформировавшийся еврорынок представляет собой несколько сотен крупных банков, расположенных в основных центрах Западной Европы и в странах, где не ограничиваются права банков на проведение операций в иностранных валютах с нерезидентами и формируются специальные ставки: либор в Париже кибор в Кувейту, сибор в Сингапуре и пр. Ведущую роль играет Лондон, как первый финансовый центр евродолларового рынка, а ставка либор определяет ставки еврорынка.

Ответом на такую континентальную политику в 1981 г. было объявление Нью-Йорка свободной банковской зоной, в которой на операции, осуществляемые с нерезидентами, были распространены налоговые льготы: их освобождали от валютного контроля и других ограничений, действующих на внутреннем рынке капиталов США.

В ответ на такие действия европейские центры для повышения своей конкурентоспособности осуществили дальнейшие шаги по пути либерализации своих финансовых рынков. Реакцией США стало создание новых международных финансовых рынков фьючерсов валют (Чикаго, начало 70-х годов) фьючерсов для процентных ставок (Чикаго, Нью-Йорк, 1978) валютных опционов (Филадельфия, 1982).

Основными заемщиками евროрынка стали ТНК, осуществляющие инвестиции в глобальном масштабе, а посредниками выступили ведущие ТНБ, фактически поделив между собой евторынок.

Транснациональный капитал находится вне юрисдикции национальных государств, в связи с чем он является главным образом спекулятивным. В 1990 г. в денежных спекуляциях участвовал капитал общим объемом 600 млрд. долл. ежедневно, 1997 г. - уже более 1 трлн. долл. Это в 29-30 раз превышает стоимость продаваемых за день товаров и услуг<sup>50</sup>.

По экспертным оценкам, на каждый доллар, обращающийся в реальном секторе современной мировой экономики, приходится 50 долл. в финансовой сфере. Общий объем рынка вторичных ценных бумаг приближается к 100 трлн. долл., а годовой оборот финансовых транзакций достиг полуквадриллиона долл.<sup>51</sup>. Если учесть, что объединенный фонд 23 развитых стран составляет около 550 млрд. долл., то ясно, что порядок названных цифр несопоставим. Это означает, что если даже развитые государства будут проводить согласованную политику противостояния спекулятивным финансовым операциям, они не смогут использовать для этой борьбы суммы, сопоставимые с оборотами финансовых рынков. Совокупные валютные резервы ТНК к концу XX в. в несколько раз больше резервов всех центральных банков вместе взятых. Это значит, что национальные государства не являются реальной силой, способной противостоять спекулятивному транснациональному капиталу.

Таким образом, к началу XXI в. складывается ситуация, когда национальные государства не обладают достаточной мощностью, для крупномасштабных финансовых интервенций, противодействующих спекулятивному транснациональному капиталу. Если ранее государство могло с помощью финансового контроля и законодательных актов регулировать национальный рынок валюты и товаров, осуществляя внешнеэкономическую политику в национальных интересах, то в условиях либерализации финансовых рынков и смягчения валютного контроля транснациональный капитал ничем не ограничен в своих действиях. Он получил возможность в любое время обрушить финансовые рынки любого государства, какую бы внешнеторговую политику оно ни проводило.

Примером может служить ситуация, о которой предупреждал Базельский Банк международных расчетов в ежегодном отчете, указывая на факт выхода банковской системы за пределы реального контроля<sup>52</sup>. Последовавший мировой финансовый кризис подтвердил спекулятивную природу транснационального капитала и отсутствие возможностей национальных правительств противостоять этой природе. В октябре 1997 г. финансовые магнаты, владевшие огромными пакетами акций, обрушили даже нью-йоркский фондовый рынок, чтобы потом скупить эти акции по гораздо более дешевым ценам.

Колоссальные размеры фиктивного капитала не оставляют возможности правительствам национальных государств осуществлять прямые инвестиции, что снижает темпы роста реального сектора и заставляет искать новые заемные средства для покрытия государственных расходов. Большая часть государств уже попала в долговую яму, целенаправленно организованную транснациональным капиталом, и осуществление

<sup>50</sup> Экономическая газета. 1997. №49.

<sup>51</sup> Мовсесян А., Огневцев С. Цит. произв. — С.57.

<sup>52</sup> Неклесса А. Российской проект//МЭиМО. 1998. №6.

национальной внешнеторговой политики, отвечающей национальным интересам, остается под вопросом.

К началу XXI в. в результате глобальных стратегий ТНК и ТНБ сформировалась интегрированная международная торгово-финансовая система, по сравнению с которой национальные государства являются второстепенными величинами. Историческая основа мирового политического и экономического порядка - концепция суверенного государства - серьезно подорвана.

Между национальными элитами и транснациональной мировой олигархией идет жестокая борьба за сферы влияния и в международных организациях, которые практически не регулируют деятельность транснационального капитала и объективно стоят на его стороне, ослабляя усилия и роль национальных правительств по реализации национальных интересов.

Транснациональный капитал все более концентрирует власть и влияние на подконтрольные ему наднациональные международные финансово-кредитные институты. Национальные правительства все более теряют власть и возможности проводить самостоятельную внешнеторговую политику.

Все более заметной становится тенденция к созданию союзов ТНК с мегаполисами, в которых размещается ядро корпорации. Крупные мегаполисы, являющиеся идеальной средой обитания для ТНК и важнейшими базами транснационального капитала, становятся самостоятельной силой в экономической и политической сферах, что также будет использовано ТНК как фактор, усиливающий их финансовую мощь.

Таким образом, к началу XXI в. ТНК приобретают роль ведущей международной силы. При этом позиции национальных государств в реализации самостоятельной внешнеторговой политики теряются.

### **Вопросы для повторения**

- 1) Какие отношения могут быть между ТНК и государством?
- 2) Как влияет деятельность ТНК на социально-экономическое развитие стран их базирования?
- 3) Каковы изменения в тенденциях, связанных с ролью и стратегией ТНК в международной системе?
- 4) Почему ТНК выступают как инструмент лоббирования политических интересов?
- 5) Какие преимущества дает ТНК внутрифирменное международное производство?
- 6) Охарактеризуйте взаимодействие ТНК и военно-промышленного комплекса?
- 7) Какое влияние ТНК оказывают на внешнюю политику развивающихся стран?
- 8) Как влияет деятельность ТНК на внешнюю политику России?
- 9) Охарактеризуйте экономическую деятельность российских ТНК и ФПГ?
- 10) Какова роль ТНК в международных конфликтах?
- 11) Охарактеризуйте эволюцию экономической интеграции в ЕС?
- 12) Каковы основные направления регулирования прямых иностранных инвестиций?

## Глава 5. Организационные структуры многонациональных компаний

### 5.1 Организационные структуры управления

#### 5.1.1 Понятие организационной структуры управления

В процессе производственной деятельности между сотрудниками фирмы и ее структурными подразделениями, между управляемой и управляющей подсистемами устанавливаются достаточно постоянные производственные связи. Они носят информационный, технологический, трудовой, финансовый, управленческий характер. В целом они характеризуют организационную целостность, интеграцию, объединение элементов данной системы. Требования к этим связям взаимно противоречивы. С одной стороны, для устойчивости работы системы необходимо, чтобы эти связи были стабильны, устойчивы, но, с другой стороны, включение качественно новых агентов производства, новых факторов производства требует функциональной гибкости, подвижности связей, развития их эвристического характера. Таким образом, внутренняя противоречивость в самом характере управления должна быть заключена в структуре и функциональных связях системы управления.

Совокупность всех элементов и звеньев системы управления и установленных между ними постоянных связей носит название *организационной структуры управления* (ОСУ).

ОСУ есть выражение целостности, взаимосвязи элементов управления в управляющей системе. Различают ОСУ на уровне цеха, фирмы, отрасли, региона и т. п.

Эти структуры имеют на каждом уровне качественные различия в зависимости от отраслевой специфики, уровня концентрации и специализации производства, потребностей рынка, условий включения предприятия в систему национальной экономики и т. д. Более того, ОСУ во многом зависят от личности руководителя фирмы, его профессиональных качеств, умения подбирать кадры и работать с ними.

ОСУ характеризуется рядом свойств.

1. ОСУ выражает определенную субординацию органов управления, отношения власти и подчиненности. Эта субординация закрепляется юридически нормативными актами, положениями, уставами и т. п.

2. ОСУ выражают определенную технологию управленческой деятельности, процессы разделения и кооперации труда в сфере управленческой деятельности, последовательность реализации управленческих процедур.

3. ОСУ органически связывают структуру и функции управления. В строгом смысле слова, никакие управленческие действия в производственной системе не должны исходить от элементов, находящихся вне ее оргструктуры управления.

4. ОСУ осуществляют интеграцию вертикального и горизонтального, профессионально-квалификационного и функционального разделения труда. Чем эффективнее этот процесс, тем эффективнее деятельность производственной системы, устойчивее процессы ее функционирования и развития.

Поиски наиболее рациональных, эффективных, организационных структур управления связаны, прежде всего, с наиболее полным использованием возможностей уже имеющихся, традиционных структур управления. Помимо этого важным резервом повышения эффективности управления является опыт руководителя, его компетентность, искусство управления. Оргструктуры должны учитывать требования рынка, меняющихся задач, целей, проблем. В современной экономике есть условия и возможности применения самых разнообразных схем управления, эффективность и целесообразность использования которых зависит от конкретных условий хозяйствования. Общая логика

совершенствования ОСУ заключается в обеспечении эффективной деятельности предприятия, ориентации его конечного результата на обеспечение потребностей рынка.

Исторически сложились четыре основных типа ОСУ, которые выражают различные степени детерминизма и функциональной гибкости и используются в различных сферах и условиях применения:

- 1) линейная;
- 2) линейно-функциональная;
- 3) линейно-штабная (линейно-функционально-штабная);
- 4) матричная.

Рассмотрим эти типы ОСУ подробнее.

### **5.1.2 Линейная структура управления**

При подчинении всех работников единой воле руководителя возникает так называемая *линейная структура*. Эти структуры характеризуются четким единоначалием — каждый руководитель, каждый работник подчинен только одному вышестоящему лицу.

Основные достоинства ЛСУ:

- 1) относительная простота подбора руководителей каждого из уровней управления;
- 2) оперативность принятия и реализация управленческих решений;
- 3) относительная простота реализации функций управления.

Основные недостатки ЛСУ:

- 1) разобщенность горизонтальных связей в производственных системах;
- 2) возможность излишней жесткости в управлении;
- 3) при большом числе уровней управления (больше четырех) удлиняется процесс принятия и реализации управленческих решений;
- 4) ограниченная пригодность в условиях диверсификации производства.

Области применения:

— предприятия с численностью до 300-500 человек с высоким уровнем технологической или предметной специализации (металлообработка, заготовительное производство, сборка, оказание однородных услуг и т. п.);

— предприятия местной промышленности (например, деревообработка, изготовление продукции из местного сырья, производство товаров широкого потребления).

### **5.1.3 Линейно-функциональная структура управления**

В *линейно-функциональных структурах управления* (ЛФСУ) помимо линейного управления добавляется еще и функциональное, связанное с дальнейшей специализацией управленческого труда, например ведение плановых, учетных и контрольных функций, технологической подготовки производства. Типичным примером функциональных служб управления являются службы (отделы, группы) главных специалистов — экономиста, механика, технолога, металлурга и т. п., а также бухгалтерия фирмы.

Каждое из структурных подразделений (отдел, цех) получает указания и распоряжения (производственные задания) не только от руководителя производства (обычно это заместитель директора по производству или главный инженер), но и от руководителей функциональных служб, отвечающих за экономию ресурсов, технику безопасности и т. д. Таким образом, в ЛФСУ управление осуществляется как линейными, так и функциональными руководителями.

Линейные руководители (ЛР) осуществляют всю полноту управления всем объектом и по всем функциям управления. Линейный руководитель несет всю полноту ответственности за результаты деятельности своего подразделения. Это, например, руководитель предприятия, цеха, участка.

Различают два типа функциональных руководителей (ФР). К первым из них относятся те, кто реализует одну или несколько функций управления по всему объекту управления (например, руководитель планового отдела); ко вторым — те, кто реализует



все функции управления по части объекта управления (например, службы главных специалистов — главного инженера, главного конструктора, главного механика и т. д.).

В ЛФСУ необходимо ранжировать распоряжения, указания, то есть устанавливать порядок, очередность

их выполнения. Это традиционная проблема во всех ЛФСУ, предмет постоянных коллизий в руководстве фирмами.

Основные достоинства ЛФСУ:

1) высокий уровень специализации управленческой деятельности в определенных, конкретных сферах, что обеспечивает высокое качество и высокую эффективность принимаемых специализированных управленческих решений;

2) компетентный охват практически всех сфер управленческой деятельности;

3) максимальная адаптация к разнообразным требованиям и условиям диверсификации производства;

4) относительная простота подбора руководителей для управления специализированными сферами управленческой деятельности.

Основные недостатки ЛФСУ:

1) нарушение принципа единоначалия;

2) трудности принятия и реализации согласованных управленческих решений, обеспечения их комплексности;

3) сложность подбора руководителей высших уровней управления.

Области применения: средние и крупные промышленные предприятия, проектно-конструкторские и исследовательские организации, производственные и научно-производственные объединения с численностью 500-3000 чел.

#### **5.1.4 Линейно-штабная структура управления**

*Линейно-функционально-штабная* (короче: *линейно-штабная*) *структура управления* (ЛШСУ) представляет собой линейно-функциональную структуру управления, дополненную штабным органом (штабом), на который возлагаются дополнительные функции управления. Штаб наделяется определенными полномочиями, правами, которые обычно ниже полномочий руководителя предприятия или организации. Помимо управления структурными подразделениями со стороны руководителя организации осуществляется управление со стороны штаба. При этом обычно выделяется группа работников в оперативное подчинение штабу.

Штабные структуры создаются в следующих случаях:

1) для ликвидации последствий стихийных бедствий, аварий, катастроф;

2) для освоения новой продукции, новой технологии;

3) для решения внезапно возникшей неординарной задачи.

Дальнейшая судьба штабного органа управления складывается по-разному, в зависимости от обстоятельств. Так, при окончании ликвидации последствий стихийных бедствий или катастроф штаб обычно ликвидируется. При освоении же новой продукции штаб вместе с соответствующими структурами может выделиться в самостоятельное подразделение, фирму или отрасль.

Основные достоинства ЛШСУ:

1) эффективное использование производственного и управленческого потенциала для решения экстренных проблем;

2) эффективное решение оперативных задач без создания новых организационных структур и производственных мощностей.

Основные недостатки ЛШСУ:

1) нарушение принципа единоначалия и необходимость согласования штабных директив с оперативными решениями руководителей;

2) сложность согласования производственных заданий и программ штаба;

3) сложности стабилизации психологического климата в коллективе;

4) неизбежное преобладание организационно-распорядительных методов управления над экономическими, что может вызвать определенные деформации и трудности в деятельности производственных коллективов.

### **5.1.5 Матричная структура управления**

*Матричные структуры управления* весьма разнообразны, но все они построены на одном принципе. Этот принцип заключается в одновременном управлении по вертикали и по горизонтали. Ее основу образует линейно-функциональная структура управления (руководители  $P_1 — P_R$ ), которая дополняется структурами программного управления. Помимо руководителя организации назначается руководитель программы (обычно программы носят межотраслевой характер), причем ранг руководителя программы обычно выше ранга руководителя организации.

Руководителю программы подчиняются руководители отдельных проектов — РП<sub>1</sub> — РП<sub>8</sub>. Они несут ответственность за выполнение проектов в определенные сроки, с заданным качеством и с ограниченным ресурсным обеспечением. В качестве примера можно привести космические программы, где проекты — разработки орбитального модуля, системы астронавигации, жизнеобеспечения, посадки и т. д.

Сфера применения матричных структур чрезвычайно широка — это не только реализация целевых комплексных программ, но и все случаи проблемно-ориентированного управления.

В матричных структурах управления происходит углубление разделения управленческого труда — руководители по вертикали осуществляют преимущественно ресурсное обеспечение (материальными, трудовыми, финансовыми ресурсами), обеспечивают уровень трудовой дисциплины. По горизонтали обеспечивается управление реализацией проектов, включающее координацию усилий разноплановых исследователей, разработчиков, проектировщиков, работников производства, представителей заказчиков и т. д. -•

Поскольку конечной целевой функцией таких предприятий является не их функционирование, а реализация элементов программы (проектов), приоритет управления принадлежит руководителям проектов, то есть горизонтальные целевые функции преобладают над вертикальными.

Руководители проектов осуществляют управление частью коллектива подразделений П<sub>1</sub>, П<sub>2</sub>, П<sub>3</sub>, ..., П<sub>к</sub>, подбирая исполнителей в соответствии с потребностями реализации проектов. До момента окончания работы над проектами все их исполнители определены в целевое подчинение руководителям проектов.

Матричные структуры управления обладают высокими функциональными возможностями. К числу их достоинств можно отнести:

- 1) эффективное использование производственного потенциала, и, прежде всего — кадрового;
- 2) большие возможности оптимизации коллективов исполнителей, подбора их по профессионально-квалификационным и психологическим качествам;
- 3) возможности реализации программно-целевого и проблемно-ориентированного управления;
- 4) возможности динамичной перестройки структуры коллектива при постановке и решении новых задач.

Недостатки матричных структур:

- 1) необходимость периодического разрушения структуры первичных производственных коллективов;
- 2) сложности формирования психологического климата в коллективах;
- 3) необходимость совмещения начала и завершения работ по отдельным проектам;
- 4) необходимость периодической и весьма радикальной переквалификации работников в связи с изменением программ.

Матричные структуры управления требуют чрезвычайно высокой управленческой компетентности руководителей и довольно дорого обходятся предприятиям и организациям.

### **5.1.6 Проектирование ОСУ**

Организационная структура управления представляет собой совокупность органов управления, взаимосвязанных отношениями субординации. ОСУ должна быть дополнена системой информационных связей и документооборота. Поскольку организационная структура образует основу механизма управления, определяет его эффективность и потенциальные возможности, к ее формированию необходимо относиться с максимальной осторожностью. Неоправданное включение лишних элементов оргструктур, как и исключение необходимых для реализации определенных функций, резко снижает эффективность управления.

На формирование ОСУ влияют различные факторы: уровень концентрации и специализации производства, степень развитости кооперативных связей, экономикогеографические, климатические и пр. Это факторы внешние (экзогенные) по отношению к оргструктурам. Наряду с этим оргструктуры зависят от уровня квалификации работников сферы производства и управления, техники и технологии управления, применяемых методов, принципов, четкости поставленной цели производства и управления. Это внутренние (эндогенные) факторы.

Обычно при проектировании ОСУ на первом этапе исходят из того, что уже имеется определенная структура (или существует ее прототип, аналог); необходимо осуществить анализ ее возможностей и применимости к определенным условиям. На втором этапе либо совершенствуется имеющаяся ОСУ, либо проектируется новая.

При анализе существующей или проектировании новой ОСУ необходимо получить четкие, однозначные ответы на вопросы:

- 1) соответствует ли существующая или проектируемая ОСУ основным целям, стоящим перед производственной системой (хозяйственным органом) — целям функционирования и развития;
- 2) существуют ли четкие целевые функции у всех ее структурных подразделений, закрепленные за ними документально наряду с ответственностью и правами;
- 3) обеспечивает ли организационная структура решение задач устойчивых и эффективных связей предприятия с рыночными структурами;
- 4) соответствует ли профессионально-квалификационная структура кадров управления характеру ОСУ и необходимости эффективного решения задач;
- 5) обеспечивает ли ОСУ оперативное движение информации, эффективность принятия и реализации управленческих решений, контроль их действенности, то есть технологию управления.

К сожалению, нередко предприятие провозглашает новые цели или решение новых задач, но ОСУ остается постоянной — провозгласить новые цели или задачи оказывается проще, чем перестроить систему управления. Подразделения продолжают осуществлять старые функции, в системе документооборота — хаос и безответственность. Новые задачи развития не решаются не только прежними подразделениями, но и вновь организованными. В результате в деятельности системы не достигается необходимая эффективность. Эти и другие недостатки могут быть выявлены при внимательном анализе ОСУ предприятия и ее звеньев.

На втором этапе проектирования ОСУ необходимо обеспечить выполнение следующих требований:

- 1) формирование ОСУ должно обеспечить четкое выполнение целевой функции, целевой ориентации деятельности предприятия. Необходимо обеспечить четкое соблюдение принципа единоначалия и персональной ответственности. Если речь идет о коллегиальном органе управления, необходимо четко обозначить права и ответственность каждого члена коллегии;

2) спроектированная оргструктура должна обеспечивать эффективное решение задач всех типов, стоящих перед системой,— производственных, социальных, экономических; текущих, оперативных, стратегических и т. д.;

3) структурные подразделения организуются таким образом, чтобы они полностью перекрывали спектр решения возможных задач, взаимодействуя друг с другом без посредничества искусственно созданных органов;

4) за каждым структурным подразделением четко закрепляются решаемые задачи, реализуемые функции, права, ответственность. Оговариваются условия решения комплексных задач, реализации целевых комплексных программ. Права и ответственность должны быть тщательно сбалансированы в каждом звене и на каждом уровне управления;

5) при проектировании ОСУ необходимо учитывать нормы управляемости. Так, если в подчинении мастера может быть 12-30 рабочих (в зависимости от специализации производства), то у генерального директора в непосредственном подчинении может быть не более 8-10 чел.

Нормы управляемости существенно зависят не только от уровня технологической или предметной специализации, но и от требований социальной психологии. Внедрение средств вычислительной техники позволяет резко повысить контроль и учет формализованных процедур управления, высвободив значительное время для решения нетрадиционных, творческих задач.

## **5.2 Многонациональные, глобальные и транснациональные компании.**

Организационные структуры управления ТНК напрямую связаны с их существенными характеристиками. Несмотря на обширную сеть зарубежных филиалов, представительств и дочерних фирм, ТНК имеют определенную страну базирования или страну официальной юридической регистрации головного офиса. Высший управленческий состав головного офиса наделен полномочиями по осуществлению контроля за всей «пирамидой» компании, в том числе за ее зарубежными подразделениями. Это придает системе управления жестко централизованный характер.

В последнее время в структуре ТНК происходят существенные изменения, главные из которых связаны с осуществлением так называемой комплексной стратегии.

Стратегия ТНК основана на глобальном подходе, предусматривающем оптимизацию результата не для каждого отдельного звена, а для объединения в целом.

Комплексная стратегия заключается в децентрализации управления международным концерном и значительном повышении роли региональных управленческих структур. Такая политика стала возможной благодаря достижениям техники в области связи и информации, развитию национальных и международных банков данных, повсеместной компьютеризации. Она позволяет ТНК координировать производственную и финансовую активность зарубежных филиалов и дочерних фирм. Комплексная интеграция в рамках ТНК требует и комплексной организационной структуры, которая выражается в создании региональных систем управления и организации производства.

Региональные системы управления подразделяются на три основных вида:

- главные региональные управления, ответственные за все виды деятельности концерна в соответствующем регионе. Они наделены всеми правами по координации и контролю деятельности всех филиалов в соответствующем регионе (например, главное региональное управление американского концерна «General Motors» по координации деятельности филиалов в Азии и Океании расположено в Сингапуре);

- региональные производственные управления, координирующие деятельность предприятий по линии движения продукта, т.е. соответствующей производственной цепочке. Такие управления отвечают за обеспечение эффективной деятельности соответствующих предприятий, бесперебойное

функционирование всей технологической цепочки, подчинены непосредственно главному региональному управлению концерна. Они нацелены на развитие эффективных видов производств, новых моделей и товаров (например, корпорация «Hewlett-Packard» в начале 90-х гг. по этой причине переместил свои производственные управления по ряду лидирующих продуктов из США в Европу);

- функциональные региональные управления обеспечивают специфические виды деятельности концерна: сбыт, снабжение, обслуживание потребителей после продажи им товара, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и т.д. Эти управления ответственны за результаты деятельности всех соответствующих структур в региональном или глобальном плане.

Децентрализация управления привела к сокращению финансово-экономического контроля со стороны головного офиса и большей маневренности зарубежных подразделений в принятии решений. Несмотря на это, централизация управления, существовавшая в течение многих лет, привела к тому, что многие ТНК имеют по прежнему четко выраженную вертикальную структуру управления с жестко иерархичностью и делегированием полномочий от высшего звена управления к низшему. Вертикальная интеграция позволяет ТНК управлять как основным бизнесом компании, так и сопряженными сферами деятельности преимущественно на технологически последовательных стадиях производства. Необходимость диверсификации производства, внедрения в новые сферы деятельности вызвала изменения в структуре управления ряда ТНК. В компаниях стала успешно внедряться матричная структура управления. При этом ряд ТНК считал эту форму управления излишне громоздкой, что побудило к возврату к более простым формам вертикальных и горизонтальных связей.

В настоящее время принято выделять следующие типы ТНК:

- **горизонтально интегрированные корпорации** с предприятиями, выпускающими большую часть продукции. Например, производство автомобилей в США или сеть предприятий «Fast Food»;

- **вертикально интегрированные корпорации**, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие сферы в производстве конечного продукта. В частности, в нефтяной промышленности добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование - в другой, а продажа конечных нефтепродуктов - в третьих странах;

- **диверсифицированные транснациональные корпорации**, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией. Типичным примером корпорации такого типа является швейцарская корпорация «Nestle», имеющая более 90% своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т.д.

Таким образом, мы видим, что организация внутрифирменного управления в рамках ТНК представляет собой постоянно развивающийся процесс, соответствующий происходящим в производстве ТНК изменениям.

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

Считаем, что наиболее целесообразно придерживаться следующей классификации: все корпорации можно разделить на национальные и транснациональные, а транснациональные, в свою очередь, на интернациональные, многонациональные (мультинациональные) и глобальные корпорации. Все эти четыре вида корпораций отражают в действительности этапы их развития: от национальной к интернациональной компании, от интернациональной к многонациональной и от последней к глобальной корпорации. Остановимся на рассмотрении видов ТНК (см. таблицу 1). Сравнение

различных видов ТНК достаточно интересно, тем более что российские крупнейшие компании в лучшем случае находятся на начальном этапе развития международных корпораций и представляют из себя интернациональные корпорации. Сравнивая виды ТНК, значительное внимание уделим, прежде всего, принципам взаимоотношений между материнской компанией и дочерними предприятиями. В зависимости от этого в теории ТНК выделяются следующие типы взаимоотношений (или даже типы ТНК): этноцентрический, полицентрический, региоцентрический и геоцентрический.

Таблица 5.1

### Характеристика видов ТНК

Характеристические признаки	Интернациональные корпорации	Многонациональные корпорации	Глобальные корпорации
Тип взаимоотношений материнской компании и зарубежных филиалов	Этноцентрический	Полицентрический или региоцентрический	Геоцентрический
Ориентация	Абсолютный прирост материнской компании, зарубежные филиалы создаются, как правило только для обеспечения снабжения или сбыта.	Объединение компании ряда стран на производственной или научно-технической основе. Большая степень независимости при проведении операции в каждой из стран. Филиалы крупны и осуществляют разнообразные виды деятельности, в т.ч. и производственную.	Интеграция воедино деятельности, осуществляемой в разных странах. Например, в разных странах могут производиться составные части одного изделия. Материнская компания рассматривает себя не как центр, а как одну из составных частей корпорации.
Отношения к зарубежному рынку	Зарубежные рынки рассматриваются только как продолжение рынка базирования материнской компании.	Зарубежные рынки часто рассматриваются как более важный сектор деятельности ТНК по сравнению с внутренним рынком.	Ареной деятельности является весь мир.
Уровень централизации принятия управленческих решений	Высокая централизация принятия управленческих решений на уровне материнской компании.	Децентрализация отдельных функций управления. Делегирование полномочий дочерним фирмам. Управленческие решения принимаются на основе тесной координации между материнской компанией и филиалами.	Высокая децентрализация принятия решений при тесной координации между материнской компанией и филиалами.
Контроль за деятельностью зарубежных филиалов	Стильный контроль со стороны материнской компании.	Филиалы, как правило, автономны.	Филиалы, как правило, автономны.
Кадровая политика	Предпочтение отдается соотечественникам в зарубежных филиалах. Работники страны базирования ТНК назначаются на все возможные посты за рубежом.	В зарубежных филиалах преобладают местные менеджеры. Местные кадры принимающей страны назначаются на ключевые посты.	Лучшие работники из всех стран назначаются на любые посты.
Организационная структура	Сложная оргструктура материнской компании,	Оргструктура с высоким уровнем независимости	Весьма сложная оргструктура с

Характеристические признаки	Интернациональные корпорации	Многонациональные корпорации	Глобальные корпорации
	простая у зарубежных филиалов.	филиалов.	автономными филиалами.
Информационные потоки	Большой объем приказов и распоряжений в адрес филиалов.	Небольшой поток информации материнской компании и из нее, небольшой поток между филиалами.	Значительные потоки информации материнской компании и из нее и между всеми филиалами

**Интернациональные корпорации** - это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы одного государства.

Правовой режим ТНК предполагает деловую активность, осуществляемую в различных странах посредством образования в них

зарубежных филиалов в виде структурных подразделений без юридической самостоятельности и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельные службы производства и сбыта готовой продукции, научно-исследовательских разработок.

В целом они составляют крупный, производственно-сбытовой комплекс с правом собственности над акционерным капиталом только представителей страны-учредителя.

Для интернациональных компаний характерен **этноцентрический тип (ethnocentric) взаимоотношений**. При нем высшее руководство ориентируется на абсолютный приоритет базовой (материнской) фирмы.

При этноцентрическом типе зарубежные рынки остаются для корпораций, прежде всего продолжением внутреннего рынка страны базирования материнской компании. ТНК создают филиалы за рубежом главным образом для обеспечения себе надежных поставок дешевого сырья или для обеспечения зарубежных рынков сбыта. Для этого типа ТНК характерно принятие управленческих решений преимущественно в материнской компании, предпочтение соотечественникам в зарубежных филиалах. Таким образом, отличительными чертами интернациональной корпорации являются высокая централизация принятия решений и сильный контроль за деятельностью зарубежных филиалов со стороны материнской компании. В России накопленный опыт отношений родительских компаний с зарубежными филиалами относится преимущественно к рассматриваемому виду ТНК.

**Многонациональные (мультинациональные) корпорации (МНК)** - это собственно международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе.

Многонациональная компания допускает большую степень независимости при проведении операций в каждой из стран.

В качестве примера такой компании можно привести уже упомянутый выше англо-голландский концерн «Royal Dutch Shell», существующий с 1907 года. Современный капитал этой компании делится в пропорции 60:40. Примером многонациональной корпорации является широко известная в Европе швейцарско-шведская компания АВВ (Asea Brown Boveri), специализирующаяся в области машиностроения, электронной инженерии. АВВ имеет несколько филиалов в виде совместных предприятий и в странах СНГ.

Для мультинациональных корпораций характерны полицентрический (polycentric) или региоцентрический типы взаимоотношений материнской и дочерних компаний. Полицентрический тип характеризуется тем, что внешний рынок - это не менее, а часто и более важный сектор деятельности ТНК по сравнению с внутренним рынком. У этих ТНК зарубежные филиалы крупнее и разнообразнее, они не столько продают продукцию материнской компании, сколько производят ее на месте в соответствии с потребностями

их рынков. В зарубежных филиалах преобладают местные менеджеры, сами филиалы автономны. Этот вид ТНК характеризуется достаточно высоким уровнем децентрализации функций управления, делегированием полномочий дочерним фирмам.

При региоцентрическом подходе ТНК ориентируется уже не на рынки отдельных стран, а на регионы, например, на всю Западную Европу, а не на Францию или Великобританию. Хотя зарубежные филиалы и в этом случае размещаются в отдельных странах, но они ориентируются на весь регион. Этот вид ТНК особенно популярен в интеграционных группировках и поэтому может представлять особый интерес для тех российских ТНК, которые делают ставку на рынок СНГ.

С точки зрения международного права, отличительными признаками МНК являются:

- ориентация, в первую очередь, на зарубежные рынки;
- наличие многонационального акционерного капитала;
- существование многонационального руководящего центра;
- комплектование администрации иностранных филиалов кадрами,

знающими местные условия.

**К глобальной корпорации** относят такую, которая интегрирует воедино хозяйственную деятельность, осуществляемую в разных странах. Подобная компания проектирует изделие или схему оказания услуг применительно к определенному сегменту мирового рынка либо в разных странах производит составные части одного изделия.

Глобальные корпорации возникли в 80-е годы и продолжают набирать силу. Они представляют всю мощь современного мирового финансового капитала. В наибольшей степени к глобализации тяготеет химическая, электротехническая, электронная, нефтяная, автомобильная, информационная, банковская и некоторые другие отрасли.

Для наиболее зрелого типа ТНК - глобальных корпораций - характерен **геоцентрический (geocentric)** подход к взаимоотношениям между материнской компанией и ее филиалами.

Эти ТНК являются как бы децентрализованной федерацией региональных филиалов. Материнская компания рассматривает себя не как центр ТНК, а лишь как одну из ее частей. Ареной деятельности геоцентрической ТНК является весь мир. Лишь компания, высший управленческий персонал которой придерживается геоцентрической позиции, может именоваться многонациональной или глобальной.

Вообще, границы между этими группами международных компаний весьма подвижны, возможен переход одной формы в другую.

### **5.3 Сетевые глобальные организации, компании**

В современных ТНК давно уже превалирует сетевая организация с базами транснационального капитала и узлами управления в крупных городах различных стран. Такая организация при сохранении единства управления стала возможной только благодаря новым сетевым компьютерным технологиям. Развитие мировых коммуникационных сетей и глобальных ТНК с сетевой структурой управления проходило параллельно, и эти процессы, безусловно, взаимодополняли и стимулировали друг друга.

*Технологическое развитие и образование на его базе нового всемирного информационно-финансового пространства создало возможность сетевой организации ТНК, свободного перемещения транснационального капитала и создания всемирной мировой экономической паутины переплетения сетей управленческих структур глобальных корпораций и информационных связей, материальным отображением которых явилась знаменитая WWW (World Wide Web - Всемирная паутина).*

Единые для всего мира стандартные финансовые инструменты, стандарты передачи и обработки информации, единообразные финансовые и информационные институты создают идеальную среду для транснационализации бизнеса и свободного движения транснационального капитала. Современные технологии организации информационных систем оказали значительное влияние на стратегии и структуру



глобальных ТНК. От информационных систем корпорации переняли сетевую структуру, модульность, открытость и возможности гибкого изменения управленческой конфигурации. Профессор университета Карнеги Меллона Б. Харрисон считает, что крупные корпорации нашли способ стать "менее жесткими, более предприимчивыми и менее иерархичными". Этот способ - создание всемирных сетей межфирменного сотрудничества, в которых производство становится менее централизованным, более гибким и модульным, а власть, финансы и контроль по-прежнему остаются в руках корпораций.

При превалирующей сейчас сетевой системе организации терминальные звенья современных ТНК представляют собой, говоря языком компьютерных сетевых технологий, своеобразные "порты", открытые для подсоединения к корпоративной сети взаимосвязей новых элементов через *механизмы межфирменных транснациональных стратегических альянсов (ТСА)*. Благодаря этим механизмам все менее четкими становятся границы компаний и промышленных групп, все чаще приобретающих форму "созвездий", включающих связанное между собой, но до известной степени независимые компании различных размеров и отраслей.

Движение к сетевой форме началось в 80-х гг., когда международная конкуренция и быстрые технологические изменения побудили к массивному реструктурированию во всех отраслях. В рамках общей тенденции к дезинтеграции руководители экспериментировали с различными организационными структурами. Вместо того, чтобы использовать оперативные календарные планы и передачу информации о ценах для координации деятельности внутренних подразделений, они обратились к контрактам и другим соглашениям для соединения вместе внешних компонентов в различные типы сетевых структур. Сети объединяют поставщиков, производителей и органы по реализации продукции на основе долгосрочных стабильных отношений. Компоненты в ценностной цепи (цепи операций воспроизводственного цикла, в каждом звене которой происходит приращение стоимости и цены продукта) соединяются контрактным способом в интересах реализации проекта или производства продукции, а затем разъединяются; чтобы стать частью новой ценностной цепи для следующего предпринимательского проекта. Поскольку любые функции реализуются на контрактной основе, то можно легко заменить поставщиков, вследствие чего у компаний с сетевой структурой снижаются необходимые затраты.

Сетевые организации больше полагаются на рыночные механизмы, чем на административные формы управления потоками ресурсов. Однако эта механизмы - не просто рыночные взаимоотношения с независимыми хозяйствующими субъектами. На самом деле различные компоненты сети сознают свою независимость и хотят делиться информацией, кооперироваться друг с другом предоставлять продукцию для того, чтобы поддерживать собственное место в ценностной цепи.

Во все возрастающем ряде отраслей, включая компьютерную, полупроводниковую, автомобильную и другие, сети представляют собой объединение организаций, основанное на кооперации и взаимном владении акциями участниками группы - производителями, поставщиками, торговыми и финансовыми компаниями.

Хотя сетевые организации обладают чертами, отличающими их от других организационных форм, они включают в себя элементы, разных организационных структур как базовых составляющих новых форм. Например, функционально организованная фирма может осознать, что ей требуется вступить в союз с определенными распределителями (продавцами) продукции, чтобы сосредоточиться только на той деятельности, для которой у нее имеются лучшее оборудование и оснащенность. Результатом этих изменений может стать стабильная сетевая организация: фирма-ядро соединяется с ограниченным количеством тщательно отобранных партнеров.

Эта форма в своей основе близка к функциональной организации. Она разработана для обслуживания предсказуемого рынка путем соединения специализированных

ресурсов в соответствии с заданной продуктовой цепочкой ценностей. Однако вместо единственной вертикально интегрированной организации стабильная сеть замещает ряд компонентов фирмы, каждый из которых тесно связан с ее ядром конкретными соглашениями. Каждый компонент поддерживает свою конкурентоспособность посредством обслуживания клиентов вне сети.

Наряду с этим крупная матричная многонациональная организация, состоящая из различных проектных, производственных и торговых единиц, может заменить централизованное ценообразование отношениями купли-продажи между своими подразделениями, со свободным установлением цен. Результатом станет тип сети, называемый внутренним рынком.

Логика внутренней сети, или внутреннего рынка, требует создания рыночной экономики внутри фирмы. В ней организационные единицы продают и покупают товары и услуги друг у друга по ценам, установившимся на открытом рынке. Очевидно, что если внутренние операции отражают рыночные цены, различные компоненты должны иметь постоянную возможность оценивать качество товаров и их цены путем покупки-продажи вне фирмы. Цель внутренней сети, как и ее предшественника - матричной формы, получить конкурентные преимущества путем предоставления широкой предпринимательской свободы с нацеленностью на конечный результат. Но, как и матричная структура, внутренняя сеть может быть повреждена факторами, которые перегружают ее рыночные механизмы, и модификациями, ведущими к разбалансированности взаимоотношений между покупателями и продавцами.

Наконец, в некоторых отраслях быстрые технологические и рыночные изменения могут побудить дивизиональные организационные структуры перейти к форме *динамической сети* проектантов, поставщиков, производителей и продавцов, которые владеют активами. Это оказалось наиболее характерным в последние два десятилетия для издательских фирм.

Данный тип сети связан с дивизиональной формой организации, которая делает акцент на адаптивности путем нацеливания независимых подразделений на отдельные, но связанные рынки. Централизованная оценка результатов и местная оперативная автономия сочетаются с динамической сетью, где независимые фирмы соединяются вместе для одноразового производства товара или услуги. Для достижения полной реализации потенциала динамической сети необходимо множество фирм (или подразделений фирм), действующих в направлении ценностной цепи, готовых соединиться вместе для выполнения определенной задачи, а затем разъединиться, чтобы стать частью другого временного союза.

В итоге сетевая организация включает в себя элементы специализации функциональной формы, автономность дивизиональной структуры и возможность переброски ресурсов матричной организации. Однако сетевая организация сама по себе имеет ряд ограничений.

Организационная форма может эффективно работать только в определенных пределах. Когда логика формы нарушается, неизбежен провал. Сравнительные характеристики, особенности и недостатки вышеназванных типов сетей даны в таблице 5.2.

### Основные характеристики сетевых организаций

Тип сети	Особенности организации	Сферы применения	Недостатки
Стабильная	Крупная фирма (с центром), создающая рыночно ориентированные связи с ограниченным потоком информации вверх и вниз	Добывающие отрасли, требующие крупных капиталовложений	Чрезмерное использование поставщика или продавца может привести к нездоровой зависимости от центра фирмы
Внутренняя	Совместное владение, распределение ресурсов по цепи ценностей с использованием рыночных механизмов	Добывающие отрасли, требующие крупных капиталовложений	Фирма может расширить владение активами за пределы внутреннего рынка и потеряет возможность контроля над ним
Динамичная	Независимые элементы фирмы вдоль ценностной цепи формируют временные союзы из большого количества потенциальных партнеров	Отрасли с коротким производственным циклом и динамично изменяющиеся высокотехнологичные отрасли (электроника, биотехнология и др.)	Экспертиза может оказаться слишком узкой и выгоды от ценностной цепи могут достаться другой фирме

Возможность того, что фирмы, внедряющие сетевые структуры, повысят свою способность к самообновлению, вытекает из двух отличительных свойств сетевой формы - характера взаимосвязей между компонентами и добровольных рыночных отношений.

Даже когда компонентами сети владеют сообща, структура организации носит рыночный характер. Четко определенные, нацеленные и структурированные контракты управляют взаимосвязями вместо заранее установленных внутренних правил, процедур и рутинных инструкций.

Рыночные связи структурируются адекватно условиям функционирования организации. В сетевых структурах они не гарантируют, что всегда будут эффективными для каждой из сторон, но они направляют стороны к равенству, основанному на ориентации на результаты. Рыночные отношения в сетевых организациях имеют очевидные преимущества перед чисто иерархическими механизмами, порождающими множество ограничений.

#### 50 крупнейших транснациональных корпораций мира [по объему получаемых доходов по капитализации]

No	Компания	Доходы компании (млн. долл. США)
1	General Motors	176,558.0
2	Wal-Mart Stores	166,809.0
3	Exxon Mobil	163,881.0
4	Ford Motor	162,558.0
5	Daimler Chrysler	159,986.0
6	Mitsui	118,555.0
7	Mitsubishi	117,766.0
8	Toyota Motor	115,671.0
9	General Electric	111,630.0
10	Itochu	109,069.0
11	Royal Dutch/Shell Group	105,366.0

12	Sumitomo	95,701.6
13	Nippon Telegraph & Telephone	93,591.7
14	Marubeni	91,807.4
15	AXA	87,645.7
16	Intl. Business Machines	87,548.0
17	BP Amoco	83,566.0
18	Citigroup	82,005.0
19	Volkswagen	80,072.7
20	Nippon Life Insurance	78,515.1
21	Siemens	75,337.0
22	Allianz	74,178.2
23	Hitachi	71,858.5
24	Matsushita Electric Industrial	65,555.6
25	Nissho Iwai	65,393.2
26	U.S. Postal Service	62,726.0
27	ING Group	62,492.4
28	AT&T	62,391.0
29	Philip Morris	61,751.0
30	Sony	60,052.7
31	Deutsche Bank	58,585.1
32	Boeing	57,993.0
33	Dai-ichi Mutual Life Insurance	55,104.7
34	Honda Motor	54,773.5
35	Assicurazioni Generali	53,723.2
36	Nissan Motor	53,679.9
37	E. ON	52,227.7
38	Toshiba	51,634.9
39	Bank of America Corp.	51,392.0
40	Fiat	51,331.7
41	Nestl&eacute;	49,694.1
42	SBC Communications	49,489.0
43	Credit Suisse	49,362.0
44	Hewlett-Packard	48,253.0
45	Fujitsu	47,195.9
46	Metro	46,663.6
47	Sumitomo Life Insurance	46,445.1
48	Tokyo Electric Power	45,727.7
49	Kroger	45,351.6
50	Total Fina Elf	44,990.3

### **Вопросы для повторения**

- 1) Назовите основные свойства организационных структур управления?
- 2) Охарактеризуйте линейную структуру управления?
- 3) Охарактеризуйте линейно-функциональную структуру управления?
- 4) Охарактеризуйте линейно-штабную структуру управления?
- 5) Охарактеризуйте матричную структуру управления?
- 6) Какие факторы влияют на формирование организационных структур управления?
- 7) Какие формы организационных структур управления используют ТНК?
- 8) Как можно охарактеризовать сетевую глобальную организацию?
- 9) Как связан тип сети с характеристиками сетевых организаций?

## Глава 6. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ

### 6.1 Природа затрат ТНК

В процессе своей деятельности транснациональная компания должна постоянно принимать различной сложности управленческие решения: открыть новое предприятие или расширить старое; инвестировать в новое оборудование на отечественных предприятиях или переместить производство за рубеж; какие товары следует выпускать; на какие рынки надо с этими товарами выходить; как выбирать оптимальную технологию производства; какие материалы (полуфабрикаты) приобретать и как их использовать; как распределять имеющиеся трудовые и финансовые ресурсы; каких показателей компания должна достигнуть в отношении эффективности производства и т. п.

Одним из важнейших факторов, влияющим на принятие вышеперечисленных решений, являются издержки. Никакое решение не принимается без исследования вопроса о затратах на производство и реализацию продукции компании.

Чтобы оставаться конкурентоспособным, любой бизнес должен постоянно контролировать все затраты, которые он несет, определяя таким образом полную стоимость (себестоимость) производимого продукта или предлагаемой услуги. В показателе себестоимости отражаются результаты всей производственно-хозяйственной и финансовой деятельности компании. Уровень себестоимости и темпы ее изменения, характеризуют по существу степень использования всех ресурсов компании. Оценка издержек, а затем поиск путей их снижения – обязательное условие преуспевания любого эффективного бизнеса. Снижение уровня издержек обеспечивает, при прочих равных условиях, рост прибыли, получаемой компанией, то есть экономическую эффективность ее функционирования.

Исследуя природу затрат, необходимо отметить, что в бизнесе существуют различные их виды и то, что именно рассматривается в каждой конкретной ситуации в качестве затрат, часто зависит от точки зрения менеджера, принимающего конкретное решение.

**Концепция релевантных издержек** компании. С точки зрения управленческого решения все издержки (впрочем, как и поступления) компании могут быть классифицированы в соответствии с тем, насколько они значимы для конкретного принимаемого решения. По этому критерию издержки компании необходимо подразделять на релевантные и нерелевантные затраты. Те затраты, которые изменяются в результате принимаемого решения называются релевантными. Затраты компании, на которые принимаемые решения влияния не оказывают, являются нерелевантными, т. е. к ним не относящимися (незначимыми).

Прежде чем руководство компании сможет принять взвешенное решение по конкретной проблеме, ему необходимо включить все релевантные затраты, относящиеся к рассматриваемому решению, в алгоритм (процесс) принятия решения. Включение нерелевантных затрат или игнорирование любых релевантных издержек приведет к тому, что решение менеджеров или руководства компании будет основано на неверных данных и, в конечном счете, принятые решения окажутся неверными.

Определить, какие затраты являются релевантными или нерелевантными при принятии различных решений, можно, основываясь, прежде всего, на здравом смысле и знании той области, в которой это решение принимается. В частности, наиболее распространенными видами затрат, с которыми менеджеры любых компаний сталкиваются при принятии различных решений, являются природные и неприродные издержки производства. Что можно сказать по поводу их релевантности (нерелевантности)?

Приростные затраты могут быть определены как затраты, которые обязательно возникают при осуществлении каких-либо действий и которых можно избежать, если эти действия предприняты не будут. По определению, приростные затраты являются релевантными затратами, потому что на них непосредственно влияет принимаемое решение (т. е. они возникнут, если решение будет принято, и не возникнут в случае его отклонения). Например, если компания решает принять или не принять особый заказ на свою продукцию, то дополнительные переменные затраты (т. е. количество изделий в специальном заказе умноженное на удельные переменные затраты), которые возникнут при выполнении этого заказа, являются приростными затратами, поскольку они не возникли бы в случае отклонения специального заказа.

Неприростными являются затраты, на которые не будет влиять принимаемое решение. Неприростные затраты являются нерелевантными затратами, так как они не связаны с рассматриваемым решением (т. е. неприростные затраты остаются неизменными независимо от принятого решения). Примером неприростных затрат могут быть постоянные затраты, которые по своей природе не должны быть подвержены воздействию со стороны решения (по крайней мере, в течение короткого периода времени). Однако, если решение является причиной определенного увеличения постоянных затрат, тогда это увеличение постоянных затрат станет приростным и, следовательно, эти затраты будут релевантными. Например, в решении о расширении производственных площадей компании дополнительная арендная плата будет для этого решения релевантными затратами.

В случае наличия у компании резервных мощностей, некоторые затраты, которые обычно считаются приростными, на самом деле могут быть в течение короткого периода неприростными и, следовательно, нерелевантными. Например, если предприятие использует производственные мощности не в полном объеме, тогда его рабочая сила является, вероятно, недостаточно загруженной. Если это политика компании по сохранению уровня рабочей силы в течение короткого периода времени, пока не возрастет производство, тогда затраты на эту производственную рабочую силу будут нерелевантными затратами для решения принять или отклонить разовый специальный заказ. Трудозатраты являются нерелевантными затратами, так как зарплату необходимо будет платить независимо от принятия решения. Если бы специальный заказ включал элемент сверхурочной работы, тогда затраты на эту сверхурочную работу, конечно, были бы релевантными затратами для решения (так как они являются приростными).

Продолжим рассмотрение классификации издержек на релевантные и нерелевантные, проанализировав данные, представленные в примере 6.1.

### **Пример 6.1.**<sup>53</sup>

Предположим, что компания несколько лет назад купила сырье за 50 000 USD, и в настоящее время у нее нет возможности продать эти материалы или использовать их в будущей продукции за исключением варианта выполнения заказа от прошлого своего заказчика, который готов купить всю партию товара, для изготовления которого потребуется все указанные материалы, но не намерен платить за него больше 125 000 USD. Дополнительные издержки, связанные с переработкой материалов в требуемый товар, составляют 100 000 USD. Следует ли компании принять к исполнению рассматриваемый заказ? Несомненно. Издержки на материал являются для принимаемого решения безразличными, нерелевантными, так как они останутся теми же самыми, независимо от того, будет данный заказ принят или отвергнут. Релевантные же издержки являются 100 000 USD на выполнение заказа. Если сопоставить 125 000 USD поступлений с релевантными затратами в 100 000 USD, то становится понятным, почему заказ

---

<sup>53</sup> Друри К. Управленческий и производственный учет: Пер. с англ.; Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.

целесообразно принять. Если компания примет предложенный заказ, она улучшит свое финансовое положение на 25 000 USD.

### **Пример 6.2.**

Компания рассматривает вопрос об улучшении своей компьютерной системы. Результатом модернизации станет увеличение платы по договору на обслуживание, взимаемой поставщиками, с 300 000 EUR до 400 000 EUR. Является ли плата за обслуживание релевантными издержками для решения о модернизации компьютерной сети?

Обоснование ответа.

Плата за обслуживание является приростными затратами в решении о модернизации, так как ее размер увеличится на 100 000 EUR, если решение о модернизации будет принято. Но именно сумма прироста в размере 100 000 EUR, а не увеличенная до 400 000 EUR плата за обслуживание, является релевантными затратами для данного решения, так как именно на 100 000 EUR влияет решение, а не на всю плату за услуги: 300 000 EUR будут выплачены независимо от того, проведена модернизация или нет.

**Бухгалтерские, вмененные и экономические издержки.** К определению и измерению издержек производства существуют разные подходы среди которых можно выделить подход экономистов, ориентированных на перспективу компании, и подход бухгалтеров, которых интересуют прежде всего финансовые отчеты и балансы компании, то есть ее ретроспектива. С этой точки зрения все издержки, которые несет компания при изготовлении и реализации продукции, можно разделить на две группы: 1) внешние (бухгалтерские, явные), 2) внутренние (вмененные<sup>54</sup>, неявные).

Внешние издержки принимают форму конкретных денежных платежей поставщикам факторов производства, а также промежуточных изделий (комплектующих, полуфабрикатов и деловых услуг), то есть это ретроспективные издержки на выплату заработной платы и жалованья, арендной платы, процентов, оплату коммунальных услуг, приобретение сырья и материалов, комиссионные вознаграждения торговым фирмам, плата за транспортные и иные услуги и т. д. Бухгалтерские издержки также включают в себя периодическое уменьшение стоимости активов, т. е. амортизационные отчисления, уценки и затраты, связанные с истощением активов. Другими словами, альтернативные издержки представляют собой затраты компании на ресурсы, не принадлежащие ей.

Внутренние издержки – это затраты компании на собственные и самостоятельно используемые ресурсы, связанные с отказом от их альтернативного использования. Очевидно при этом, что существование вмененных затрат связано с ограниченностью ресурсов, когда ресурс, использованный для одной цели, не может быть одновременно использован для достижения другой. Альтернативные издержки не предусматриваются контрактами, обязательными для внешних платежей, и потому не принимают денежную форму. С точки зрения компании, они равны денежным платежам, которые могли быть получены за собственный ресурс при наилучшем из альтернативных способов его применения. Так, если компания использует принадлежащее ей здание, она не несет внешних издержек в виде арендной платы. Однако внутренние (альтернативные) издержки при этом есть, так как компания жертвует имеющейся у нее возможностью получения денежных средств за сдачу этого здания в аренду.

Другими примерами вмененных издержек могут служить, например, использование полностью амортизированной собственности (ее можно продать, сдать в аренду или восстановить) и получение подразумеваемых процентов на личный капитал, используемый в собственном бизнесе.

Приведем еще один пример, наглядно иллюстрирующий специфическую природу альтернативных издержек.

---

<sup>54</sup> Вмененные издержки называют также альтернативными, имплицитными, затратами упущенных возможностей, альтернативной стоимостью производства.

### **Пример 6.3.**

Предположим, что у компании на складе имеется в наличии определенное количество сырья, приобретенного ранее по 12 USD за единицу, и она планирует использовать этот материал для выполнения специального заказа. Допустим также, что в данный момент этот материал может быть продан без дальнейшей обработки по цене 13 USD за единицу. В этом случае альтернативные издержки на использование данного сырья для выполнения рассматриваемого заказа составляют 13 USD за единицу, так как, выполняя заказ, компания отказывается от 13 USD за единицу, которые можно было бы получить от прямой продажи материала. Следовательно, альтернативные издержки являются релевантными затратами, которые необходимо включить в анализ затрат и результатов, так как убыток в размере 13 USD за единицу материала непосредственно связан с выполнением заказа, и альтернативная стоимость превышает стоимость первоначальную<sup>55</sup>.

Хотя внутренние издержки обычно не отражаются в бухгалтерской отчетности, они от этого не становятся менее реальными и, естественно, во многом определяют экономические управленческие решения производителя.

Претендующий на коммерческий успех своего бизнеса предприниматель должен рассматривать все свои затраты с точки зрения упускаемых при их осуществлении возможностей.

Образно говоря, вместо того чтобы задавать себе вопрос «сколько мне это будет стоить?», предприниматель должен формулировать его так: «от чего я должен отказаться, если осуществляю те или иные затраты?». В общем случае альтернативные издержки характеризуют возможность, которая потеряна или которой жертвуют. Выбор всегда связан с оценкой упущенных возможностей, или упущенной прибыли. Количественная оценка упущенной прибыли часто достаточно трудна, поэтому экономическая квалификация любого менеджера или предпринимателя во многом определяется умением увидеть и оценить отклоняемые альтернативные решения и упускаемые при этом возможности (альтернативные издержки). В качестве одного из элементов внутренних издержек экономисты рассматривают так называемую нормальную прибыль предпринимателя – понятие, используемое для обозначения альтернативных издержек владельца фирмы.

Примером здесь может служить ситуация, в которой, например, владелец малого бизнеса применяет в нем исключительно свой труд и денежный капитал, скажем 200 000 USD. Но ведь этот предприниматель мог бы положить свои деньги в банк и получать по ним проценты (к примеру, 20 000 USD в год). Кроме того, управляя собственным бизнесом, он отказывается от заработка, который мог бы иметь, предложив такие же управленческие услуги другой компании (например, 100 000 USD в год). В этой ситуации та минимальная плата, которая необходима, чтобы удержать его предпринимательские способности и денежные средства в рассматриваемом бизнесе, составит 120 000 USD в год. Она и называется нормальной прибылью. Если она не обеспечивается, перед предпринимателем будет поставлен вопрос об отказе от данного вида деятельности. Таким образом, нормальная прибыль не является собственно прибылью в сугубо экономическом смысле. С учетом вышесказанного для избежания путаницы нормальную прибыль часто предпочитают называть нормальным доходом на капитал или альтернативными издержками капитала.

Сумма всех внешних и внутренних издержек носит название экономических издержек.

**Постоянные и переменные издержки.** Для обоснования коммерческой стратегии компании важное значение имеет классификация издержек по степени зависимости их от объемов производства на постоянные и переменные издержки.

---

<sup>55</sup> Очевидно, что альтернативные издержки имеют отношение к принимаемому решению только в том случае, когда они превышают расходы по аналогичной статье в рассматриваемом варианте решения.



Под постоянными (FC) понимаются такие издержки, объем, которых в данный момент не зависит непосредственно от величины и структуры производства. Примеры постоянных издержек – плата за помещения, расходы на содержание зданий, затраты на подготовку и переподготовку кадров, отчисления в ремонтный фонд, амортизация основных фондов. Такие расходы могут возрасти с течением времени, но они остаются неизменными в определенный промежуток времени (например, арендная плата в течение года). Термин «постоянные» указывает, таким образом, на то, что эти затраты не изменяются автоматически с изменением объема производства. Постоянные затраты могут измениться по другой причине, например, как следствие какого-либо управленческого решения.

Под переменными издержками (VC) понимаются затраты, общий объем которых на данный момент времени находится в непосредственной зависимости от объемов производства и реализации продукции компании. Переменными издержками являются, например, затраты на приобретение сырья, оплату труда, энергии, топлива для производственных целей, расходы на тару, упаковку для продукции и др.

Кривая переменных издержек в самом общем виде приведена на рис. 6.1.

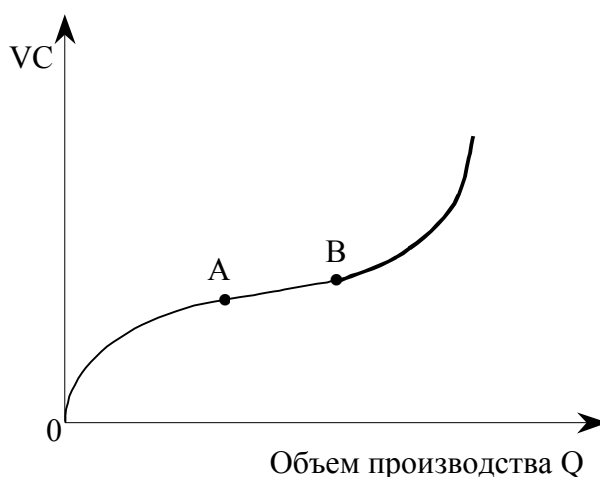


Рис. 6.1. Функция переменных издержек

Данная кривая исходит из начала координат – при отсутствии производства фирма не несет переменных издержек. Кривая эта возрастающая, поскольку любое увеличение производства связано с ростом объема переменных издержек. Однако на участке АВ они повышаются медленнее, чем растет объем производства. Участок АВ иллюстрирует, в частности, возможность фирмы эксплуатировать свое оборудование в наиболее эффективных масштабах производства с использованием преимуществ труда, серийного производства и непрерывных (поточных) графиков основного производственного процесса.

Затем переменные издержки увеличиваются ускоряющимися темпами, что обусловлено действием убывающей эффективности (отдачи), когда все большее количество дополнительных переменных издержек требуется для производства каждой дополнительной единицы продукции. Оборудование фирмы в этом случае начинает эксплуатироваться в режиме, превышающем его проектный уровень.

Рассмотрев общий вид функции переменных издержек, отметим, что в подавляющем большинстве практических расчетов нелинейная форма линии переменных издержек заменяется на линейную. Не неся при этом существенных потерь в точности расчетов, экономисты-аналитики значительно выигрывают на расчетах по относительно простым линейным моделям.

Классификация издержек на постоянные и переменные широко используется в микроэкономическом анализе.

Во-первых, она дает возможность ввести важное для целей экономического анализа различие между условиями предложения в различные временные периоды. Так, краткосрочный период в экономической теории характеризуется тем, что использование в течение этого времени по крайней мере одного производственного фактора остается неизменным. В долгосрочном периоде переменными становятся все факторы производства. Предложение в этом случае может полностью приспособиться к изменениям спроса, что позволяет фирме достичь оптимального сочетания всех задействованных факторов производства.

Во-вторых, деление издержек фирмы на постоянные и переменные играет очень важную роль тогда, когда руководство фирмы решает, продолжать ей работу или закрыть производство. При этом необходимо исходить из того, что в краткосрочном периоде постоянных издержек не избежать, даже если совсем остановить производство: за постоянные факторы, без которых не может быть развернуто никакое производство, фирма уже заплатила (или вынуждена будет заплатить даже при полной остановке производства). Остановив предприятие, фирма экономит только на переменных издержках. Поэтому, если переменные издержки фирмы покрываются за счет доходов от продаж, фирме целесообразно хотя бы временно, в ожидании лучших времен, продолжать производство; а все доходы, получаемые сверх переменных издержек, направлять на возмещение постоянных затрат.

Сумму постоянных затрат  $FC$  и переменных издержек  $VC$  при данном объеме производства называют *валовыми (общими) издержками*  $TC$ .

$$TC = FC + VC.$$

Для принятия обоснованных управленческих решений производители должны знать не только общую величину издержек, но и их величину в расчете на единицу выпущенной продукции, т. е. уровень *средних издержек* фирмы.

В экономическом анализе активно используются все виды средних издержек, в частности: 1) средние постоянные издержки  $AFC$ ; 2) средние переменные издержки  $AVC$ ; 3) средние валовые издержки  $ATC$ .

Средние постоянные издержки рассчитываются так:

$$AFC = \frac{FC}{Q}.$$

Так как постоянные издержки  $FC$  при этом неизменны, то вслед за ростом  $Q$  средние постоянные издержки  $AFC$  постепенно снижаются.

Средние переменные издержки определяются так:

$$AVC = \frac{VC}{Q}.$$

Средние валовые издержки могут быть исчислены двояким образом:

$$ATC = \frac{TC}{Q}.$$

или

$$ATC = AFC + AVC.$$

Из изложенного выше следует, что валовые издержки  $TC$  могут быть рассчитаны по следующей достаточно часто применяемой формуле:

$$TC = FC + AVC \times Q.$$

**Предельные (маржинальные) издержки  $MC$ .** Еще одна категория затрат очень важна для понимания поведения фирмы и принятия управленческих решений, хотя эти затраты, как и рассмотренные ранее альтернативные издержки, как правило, недооцениваются предпринимателями и очень редко подсчитываются и анализируются бухгалтерскими службами.

Речь идет о так называемых предельных, или приростных издержках, анализ которых дает ответ на вопрос, что произойдет с затратами фирмы, если она увеличит объем производства на одну дополнительную единицу продукции или услуг.

Предельные издержки могут быть рассчитаны следующим образом:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}, \text{ где } \Delta Q = 1.$$

Более строго предельные издержки можно определить как производную общих затрат по объему продукции:

$$MC = \frac{d(TC)}{d(Q)}.$$

Очевидно, что сравнение предельных издержек с предельным доходом  $MR$  – выручкой от реализации дополнительно произведенной единицы продукции – имеет весьма существенное значение для определения поведения фирмы в условиях рынка.

В частности, до тех пор, пока средняя цена выпускаемой продукции, или, другими словами, предельный доход  $MR$  фирмы превышает предельные издержки  $MR > MC$ , фирма может наращивать объемы производства, максимизируя при этом общий объем получаемой прибыли. И наоборот, если  $MR < MC$ , фирме необходимо сократить объемы выпуска до уровня, соответствующего условию  $MR = MC$ .

Очень важным для менеджеров может быть также анализ соотношения предельных и средних валовых издержек, в минимизации которых заинтересована каждая стремящаяся к эффективной работе фирма.

Если фирма стремится максимально снизить средние валовые издержки, она должна держать производство на таком уровне выпуска продукции, при котором предельные издержки равны средним валовым:

$$MC = ATC.$$

Действительно, если последняя единица продукции обходится дешевле предыдущих, средние валовые издержки, рассчитанные с учетом последней единицы, должны быть меньше, чем прежние. Если  $MC > ATC$ , то новые средние валовые издержки с учетом последней единицы будут выше прежних средних валовых издержек.

Наконец, когда  $MC = ATC$  (издержки производства последней единицы продукции в точности равны средним валовым издержкам производства предыдущих единиц), тогда новые  $ATC$  с учетом последней единицы равны прежним средним валовым издержкам.

## 6.2 Экономический анализ издержек производства

### 6.2.1 Краткосрочные и долгосрочные издержки производства

Под производством в самом общем случае понимается процесс соединения факторов производства с целью изготовления экономических благ. Очевидно при этом, что каждая компания стремится найти оптимальное сочетание используемых ею производственных факторов, максимизирующее в рамках используемой технологии объем произведенной продукции. Зависимость между объемами затрат используемых производственных факторов и максимально возможным объемом продукции, которую можно произвести из соответствующих ресурсов, формализуется, как известно, с помощью производственной функции.

При принятии конкретных решений менеджерам компании необходимо различать краткосрочные и долгосрочные издержки.

В экономическом анализе издержек производства *краткосрочным* называется такой период, в течение которого некоторые используемые компанией производственные факторы постоянны. Например, корпорации Ford потребуется несколько лет, чтобы полностью построить новую конвейерную линию для сборки автомобилей. Таким образом, в понятие краткосрочности заложена идея существования некоторых временно постоянных затрат на определенные ресурсы, которые компания должна нести независимо от объема производства.

Из-за различий производимых товаров (потребительские товары или средства производства), производственных процессов (трудоемкие или капиталоемкие), размеров производства и уровня технологии у разных компаний временные интервалы, которые могут считаться краткосрочными, могут существенно различаться. Следовательно, невозможно заранее сказать, что такое краткосрочный период для данной компании в данной отрасли промышленности.

Термин «*долгосрочный*» относится к таким периодам, в течение которых ни один из используемых производственных факторов не может считаться постоянным. Все вводимые факторы в течение долгосрочных периодов могут изменяться, и поэтому для таких периодов все затраты являются переменными. Реальная продолжительность подобного долгосрочного периода зависит от соотношения между используемыми факторами и производственным процессом компании. В общем, чем более капиталоемким является производственный процесс, тем длительнее должен быть период, в течение которого изменятся все факторы производства.

В процессе принятия управленческих решений краткосрочность относится к *оперативным* концепциям, так как в любое заданное время операции компании можно рассматривать как краткосрочные. Долгосрочные периоды, состоящие из множества краткосрочных, относятся к сфере *планирования*. В то время как решения, относящиеся к текущей деятельности компании, принимаются на основе краткосрочных функций затрат, планы о расширении деятельности компании должны базироваться на анализе долгосрочных функций издержек.

## **6.2.2 Динамика краткосрочных и долгосрочных затрат компании**

### **6.2.2.1 Издержки в краткосрочном периоде**

Как уже отмечалось, краткосрочным называется такой период, в течение которого некоторые используемые факторы производства и соответствующие им издержки постоянны. Иными словами, для краткосрочного анализа можно считать постоянным размер производства. Следовательно, для построения кривой краткосрочных общих затрат для данного производства требуется найти наименьшие затраты, необходимые для обеспечения определенного объема производства при различных сочетаниях вводимых ресурсов. Так как текущая деятельность компании всегда может считаться краткосрочной, кривые краткосрочных затрат могут быть использованы менеджментом компании для выработки оперативных решений.

Динамику краткосрочных затрат определяют два фактора: 1) характер производственной функции и 2) цены переменных используемых факторов производства.

Если технология по мере увеличения объема производства остается неизменной (т.е. производственная функция не меняется), то результирующие кривые затрат являются зеркальными отражениями соответствующих им производственных функций, рис. 6.2.

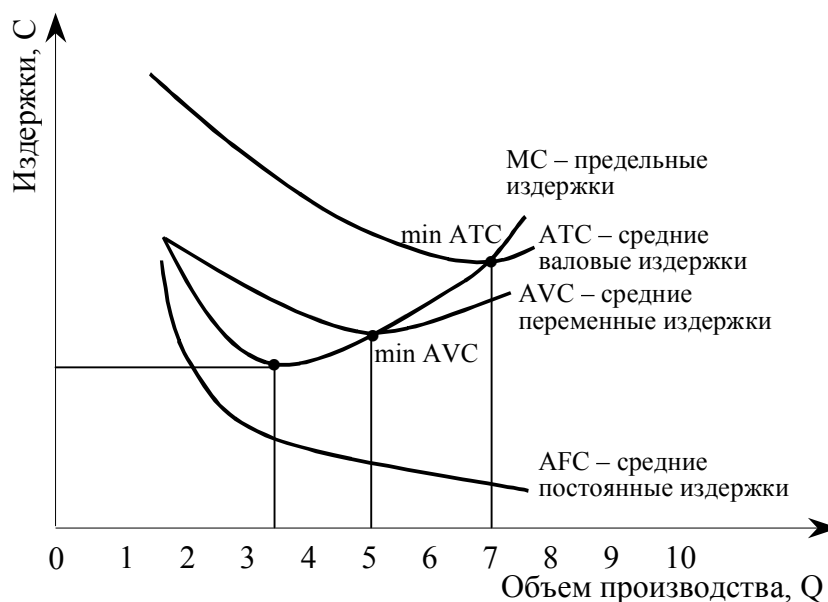


Рис. 6.2. Динамика изменения краткосрочных издержек

Дадим необходимые краткие пояснения к рассматриваемой графической модели.

1. Учитывая, что постоянные издержки (FC) не зависят от объема выпуска (Q), средние постоянные издержки (AFC) будут уменьшаться с увеличением объемов производства фирмы.

2. Средние переменные издержки (AVC) уменьшаются на этапе возрастания отдачи от использования переменного ресурса (до  $Q = 5$ ) и возрастают на участке снижающейся отдачи (начиная с  $Q = 5$ ).

3. Поскольку  $ATC = AVC + AFC$ , кривая ATC очевидно будет иметь тот же характер выпуклости, что и кривая AVC, превышая ее при каждом данном объеме производства на величину AFC. Снижаться ATC будут до тех пор, пока рост AVC будет компенсироваться снижением AFC. Именно поэтому экстремум ATC сдвинут вправо по отношению к экстремуму AVC. Минимум ATC определяет, по существу, оптимальный объем производства продукции, если фирма руководствуется принципом минимизации затрат.

4. Кривая MC пересекает кривые AVC и ATC в точках их экстремумов (минимумов), иллюстрируя тем самым известное «правило предельных и средних». В частности, если для изготовления очередной дополнительной единицы продукции  $MC < ATC$ , производство этой единицы понизит ATC, и наоборот, если  $MC > ATC$ , то очевидно, что производство такой единицы продукции повысит уровень ATC фирмы.

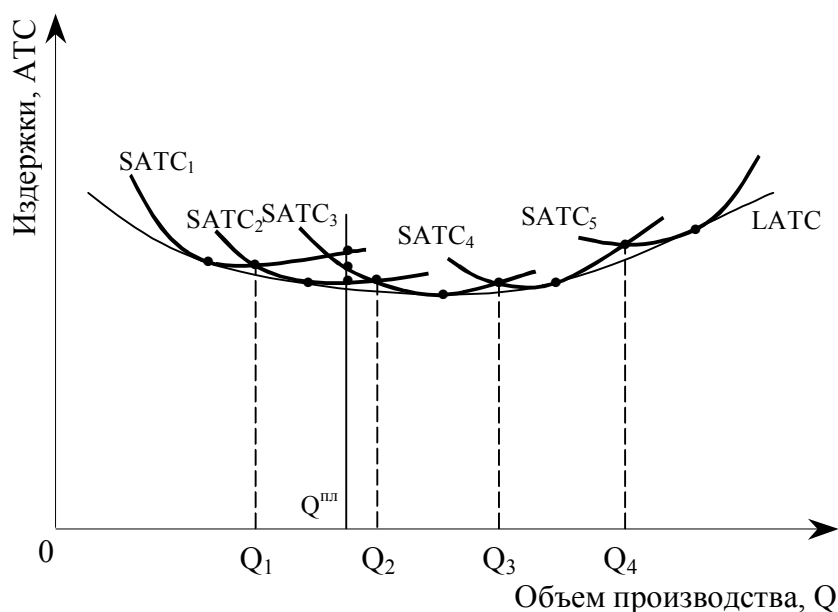
Графически это означает, что общие средние издержки (ATC) должны падать до тех пор, пока кривая предельных издержек (MC) проходит ниже кривой средних общих издержек (ATC). И наоборот, средние общие издержки будут расти там, где кривая предельных издержек (MC) проходит выше кривой средних общих издержек (ATC).

Это означает, что в точке пересечения кривых предельных и средних общих издержек (MC и ATC) они равны между собой, определяя тем самым точку минимума средних общих издержек производства – момент наиболее эффективного использования ресурсов внутри фирмы ( $MC = ATC$ ).

Сказанное справедливо и для соотношения между предельными (MC) и средними переменными (AVC) издержками. Чтобы убедиться в этом, достаточно вспомнить: по определению предельные издержки можно рассматривать как добавочные издержки к сумме либо общих, либо переменных издержек (при изготовлении очередной дополнительной единицы продукции).

### 6.2.2.2 Производство и издержки в долгосрочном периоде

На долговременных интервалах фирмы могут изменять объемы всех используемых ресурсов, что позволяет нам в экономическом анализе отказаться от понятия постоянных ресурсов и считать все факторы, задействованные в производстве, переменными. Потенциальная же возможность варьировать все факторы производства, в том числе производственные площади, состав и количество оборудования, автоматически ставит проблему определения оптимального, с точки зрения минимума общих затрат, размера фирмы. Для практического решения этой проблемы предпринимателю необходима информация по краткосрочным издержкам фирм различного размера. Предположим, что соответствующая информация по нескольким таким, разным по масштабам, фирмам предоставлена лицу, принимающему решение, в форме графической модели, изображенной на рис. 6.3.



SATC – краткосрочные издержки фирмы  $i$ -го размера;  
LATC – кривая долгосрочных издержек фирмы

Рис. 6.3. График долгосрочных издержек фирмы:

Точки  $Q_1$ ,  $Q_2$ ,  $Q_3$ ,  $Q_4$  характеризуют, как это следует из модели, объемы производства, при которых фирме целесообразно изменить масштаб предприятия с целью минимизации затрат в долгосрочной перспективе при наращивании объемов производства продукции.

Легко убедиться в том, что любого произвольного объема выпуска продукции у фирмы существует лишь один оптимальный вариант ее размера, минимизирующий издержки фирмы. Убедимся в этом рассмотрев варианты выпуска продукции в некотором запланированном объеме  $Q^{пл}$ . Такой объем производства может быть осуществлен, как это следует из рассматриваемой модели, по трем сценариям:

- на предприятии первого, самого малого, размера с его существенной перегрузкой, а следовательно, и с очень высокими средними валовыми издержками  $SATC_1$ ;
- на предприятии третьего размера с недогрузкой его оборудования, чем также обусловлен достаточно высокий уровень средних валовых издержек  $SATC_3$ ;
- на предприятии второго размера, обеспечивающем из рассмотренных вариантов минимум средних валовых издержек  $SATC_2$ , а следовательно, оптимальном по размеру для выпуска продукции в данном объеме.

Таким образом, алгоритм принятия конкретных управленческих решений по поводу планируемых фирмой объемов производства может быть следующим. Если значительный рост или существенное сокращение объемов производства предполагаются, по оценке руководителей фирмы, не слишком продолжительными, фирме целесообразно сохранить свой масштаб, «переместившись» в первом случае вправо, а во втором – влево вдоль соответствующей краткосрочной кривой средних валовых издержек фирмы. Если же речь идет об устойчивом значительном изменении объема производства, например, о его росте, минимизация издержек фирмы может быть осуществлена на пути расширения размеров фирмы. При резком и устойчивом снижении объемов производства фирме целесообразно, видимо, пойти на закрытие некоторых своих производств.

Решения такого рода связаны, по существу, с перемещением вдоль кривой LATC средних долгосрочных издержек фирмы. Эта кривая в своем идеальном варианте представляет плавную выпуклую линию, огибающую все кривые SATC краткосрочных средних валовых издержек.

U-образный характер зависимости LATC в экономической теории объясняется действием положительного и отрицательного эффектов масштабов производства. В частности первый объясняет нисходящую часть графика LATC, а второй – восходящую.

Необходимо отметить, что анализ современных экономических данных деятельности крупнейших компаний мира свидетельствует о том, что кривая LATC может иметь и L-образную форму. Это означает, что существует широкий спектр размеров фирм, для которого с дальнейшим увеличением объемов производства не связано появление отрицательного эффекта масштаба. Однако то, что достаточных свидетельств неэффективности больших масштабов производства не всегда удается найти, не означает, что кривые LATC для этих отраслей не имеют восходящего участка. Фирмы могут быть просто достаточно умны, чтобы не вызвать рост издержек, обусловленных масштабом производства.

### 6.2.2.3 Долгосрочные издержки и эффективный размер компании

Характер динамики рассмотренной выше кривой средних долгосрочных издержек отрасли по существу однозначно определяет эффективный размер компании. Для того, чтобы убедиться в этом, рассмотрим три графика, представленных на рис. 6.4.

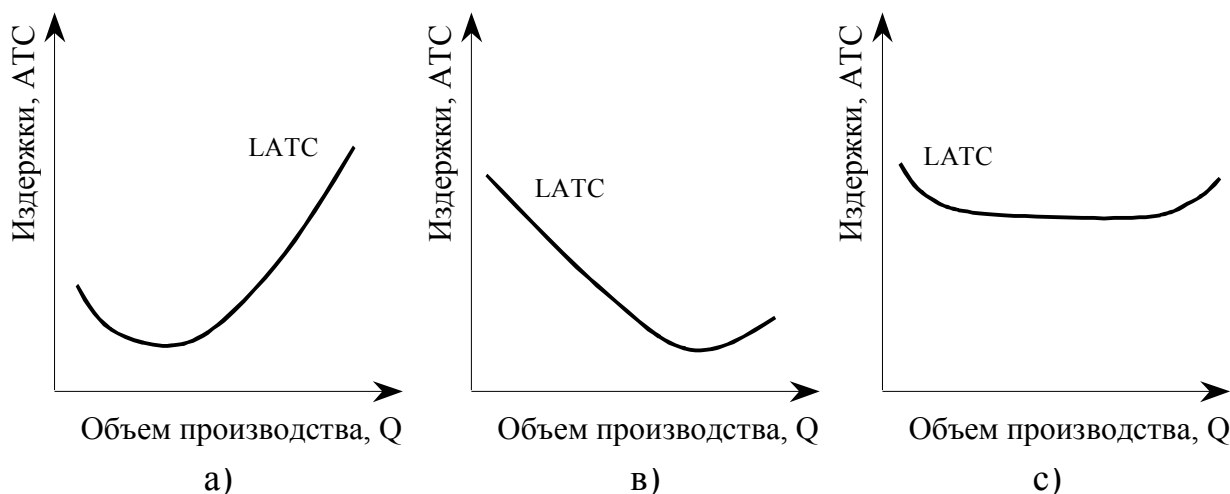


Рис. 6.4. Варианты кривой средних долгосрочных издержек

Рис. 6.4(а) иллюстрирует значительный отрицательный эффект от масштаба уже на относительно незначительных объемах производства. В соответствующих отраслях производства малые фирмы будут иметь несомненное преимущество по издержкам над крупными фирмами (фермерское хозяйство, розничная торговля и т. п.).

Для других отраслей крайне важна экономия от масштабов, а кривая LATC понижается в широком диапазоне объема производства, как показано на рис. 6.4(в). Здесь фирма, если она желает оставаться конкурентоспособной, должна быть достаточно крупной. Примером являются автомобильная, алюминиевая промышленность, железнодорожный транспорт, авиация, целлюлозно-бумажная промышленность и индустриальное фермерское хозяйство.

Для третьих отраслей (рис. 6.4(с)) кривая LATC является практически абсолютно эластичной в достаточно большом диапазоне изменения объема производства. В этом случае предел экономии от масштаба достигается быстро, оставаясь неизменным на весьма значительном диапазоне. В результате этого, малые, средние и крупные фирмы могут работать практически с равной эффективностью (по издержкам на производство продукции).

Такой тип поведения долгосрочных издержек характерен для производства мяса, одежды, мебели, нефти, домашней утвари, текстиля, пищевых продуктов, продуктов химии и др.

### 6.2.3 Выбор сочетания факторов производства, минимизирующего издержки

На долговременном интервале при увеличении фирмой своих производственных мощностей менеджерам приходится постоянно решать проблему оптимального сочетания производственных факторов с целью минимизации величины издержек на заданный объем выпуска продукции. При этом необходимо учитывать определенную взаимозаменяемость используемых ресурсов, например, труда капиталом и, наоборот, капитала трудом.

Различные сочетания производственных факторов, использование которых дает одинаковый результат – один и тот же объем выпуска продукции, графически могут быть представлены в виде так называемой изокванты, или кривой равного продукта (рис. 6.5).

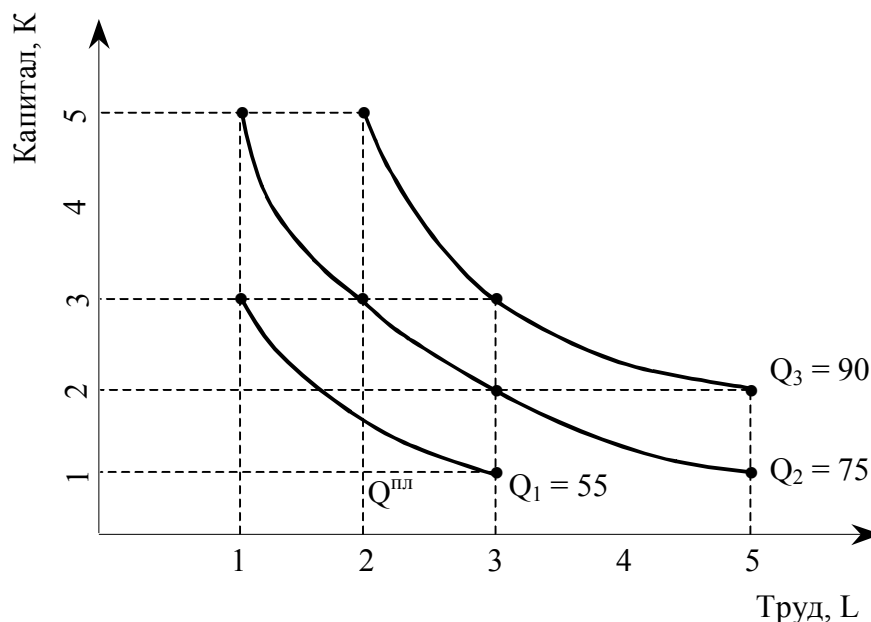


Рис. 6.5. Карта изоквант

Множество изоквант, каждая из которых соответствует определенному объему выпуска продукции, называется картой изоквант. Карта изоквант является по существу графическим способом описания производственной функции, точно так же, как



совокупность кривых безразличия представляет собой один из способов описания функции полезности.

При решении проблемы минимизации издержек фирмы на конкретный объем выпуска, формально представляемый определенной количественной изоквантой, необходимо располагать обоснованной количественной оценкой степени замещаемости производственных факторов. Степень замещаемости одного производственного фактора другим при сохранении постоянного объема продукции в экономической теории измеряется специальным коэффициентом: предельной нормой технологического замещения MRTS.

Для рассматриваемых нами факторов производства – труда и капитала – предельная норма технологического замещения представляет собой величину, на которую может быть сокращен объем капитала за счет использования одной дополнительной единицы труда при фиксированном объеме выпуска продукции,

$$MRTS_{L,K} = - \frac{K_2 - K_1}{L_2 - L_1} = - \frac{DK}{DL} \text{ при } Q = \text{const} \cdot$$

Предположим, что за счет увеличения объема трудовых затрат на величину  $\Delta L$  удалось снизить используемое количество капитала на  $\Delta K$ . Принимая во внимание, что мы остались при этом на той же самой изокванте, т. е. объем производства не изменился, можно записать:

$$-MP_K \times DK = MP_L \times DL$$

Откуда следует

$$\frac{MP_L}{MP_K} = - \frac{DK}{DL} = MRTS_{L,K} \cdot$$

Объем общих валовых издержек фирмы TC при известных ценах на используемые ресурсы (в рассматриваемом случае –  $P_L$  и  $P_K$ ) может быть рассчитан по формуле

$$TC = P_L L + P_K K$$

или

$$K = \frac{TC}{P_K} - \frac{P_L}{P_K} L \cdot$$

Откуда следует, что рассматриваемая прямая, которая в экономической теории называется изокостой, имеет угловой коэффициент

$$- \frac{P_L}{P_K} = \frac{DK}{DL} \cdot$$

Для того чтобы найти по затратам фирмы решение, обеспечивающее достижение ею определенного объема выпуска с минимальными издержками, необходимо совместить на одном графике кривую равного продукта, т. е. изокванту, с различными вариантами линий равных издержек (изокост) (рис. 6.6).

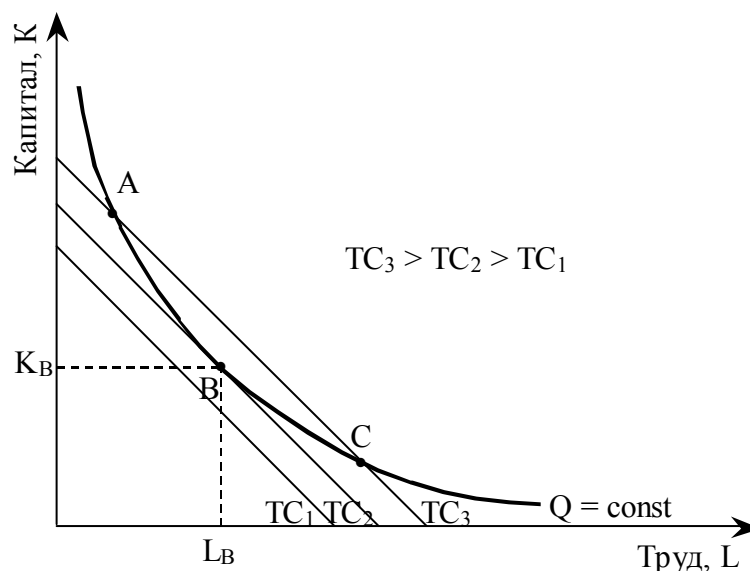


Рис. 6.6. Иллюстрация оптимального решения производителя

Из рассматриваемого рис. 6.6 со всей очевидностью следует, что оптимальное решение производителя соответствует координатам точки В. Практически оно может быть найдено на графике параллельным передвижением изокосты в направлении возрастания затрат до точки касания ее с изоквантой, соответствующей заданному объему производства фирмы  $Q$ .

Продолжая анализ издержек производства, рассмотрим влияние на них со стороны возможного изменения цен на используемые в процессе производства факторы. Предположим, что возросла цена капитала. Очевидно, что угол наклона изокосты –  $P_L/P_K$  в этом случае уменьшается (рис. 6.7).

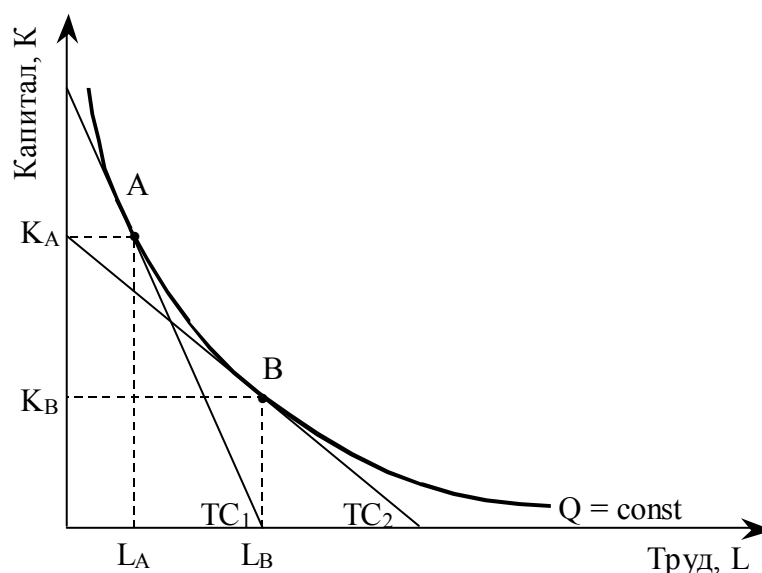


Рис. 6.7. Анализ влияния цены производственных факторов на решение производителя

В результате точка оптимума перемещается из положения А в В, т. е. фирма реагирует на повышение цены капитала, заменяя его в производственном процессе соответствующим объемом труда  $K_B < K_A$ , а  $L_B > L_A$ .

Данная модель очень наглядно иллюстрирует очевидную зависимость поведения производителей от изменения уровня цен на используемые ими ресурсы.

В заключение сформулируем общее правило равновесия производителя с учетом как уровня цен на ресурсы, так и их производительности. Учитывая, что углы наклона изокосты и изокванты в точке касания последней с изокостой равны, можно записать:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K} \text{ или } \frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}.$$

Предположим, например, что ставка заработной платы ( $P_L$ ) составляет 10 USD, а арендная плата за капитал ( $P_K$ ) 2 USD. Если компания использует факторы производства так, что предельные продукты труда ( $MP_L$ ) и капитала ( $MP_K$ ) равны 10 USD, ей будет выгоднее нанимать меньше рабочих и брать в аренду больше капитала, потому что капитал в 5 раз дешевле труда. Итак, компания может минимизировать свои издержки только тогда, когда затраты на производство дополнительной единицы продукции одни и те же независимо от того, какой дополнительный фактор производства используется.

#### 6.2.4 Взаимобусловленность издержек и объемов производства

В предыдущем разделе мы видели, как фирма, минимизируя издержки, выбирает сочетание производственных факторов, чтобы обеспечить заданный объем производства. Теперь мы расширим анализ, чтобы понять, как издержки фирмы зависят от объема выпуска продукции. Для этого определим для каждого объема производства объемы факторов, которые минимизируют издержки, а затем подсчитаем итоговые издержки.

Задача минимизации издержек может быть решена для любого объема производства фирмы. На рис. 6.8 показан типичный результат такого решения.

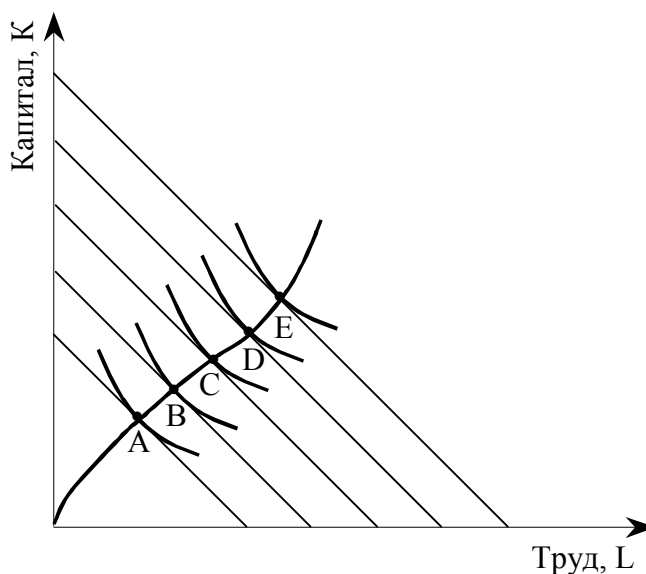


Рис. 6.8. Траектория развития фирмы

Каждая точка – А, В, С, D, и Е – представляет собой точку касания изокосты и изокванты фирмы.

Кривая, идущая вверх и вправо от начала координат и проходящая через точки касания, является траекторией развития (расширения) фирмы. Эта кривая описывает все сочетания труда и капитала, которые выберет фирма, чтобы минимизировать издержки для каждого объема производства в долгосрочном периоде (когда оба используемых фактора можно изменить).

### **6.3 Экономические преимущества и недостатки, обусловленные масштабами производства в ТНК**

Все основные экономические преимущества, обусловленные деятельностью транснациональных компаний, обусловлены, прежде всего, тем, что ТНК, как организационная форма функционирования крупного частного капитала, оказалась наиболее адекватной современному характеру международного разделения труда. Разделение труда между независимыми странами дополняется в условиях действия ТНК международным разделением труда внутри фирм, когда единый производственный процесс, регулируемый из единого центра, расчленяется на отдельные технологические операции, осуществляемые в тех странах, где они могут быть выполнены наиболее эффективно, в том числе, и с точки зрения минимизации затрат на их выполнение.

Экономические преимущества, обусловленные увеличением масштаба производства на уровне отдельного предприятия ТНК таковы.

1. Более эффективное использование трудовых ресурсов благодаря разделению труда и специализации. При этом экономия может быть получена от технико-организационных преимуществ крупномасштабного производства, приводящих к снижению удельных управленческих затрат и затрат на обслуживание производства, так как эти затраты распределяются на большее количество выпущенных изделий; возникающие при крупномасштабном производстве дополнительные затраты не растут пропорционально объему выпуска продукции. На экономии могут сказаться и внешние факторы, такие, как рост отрасли в целом, который приводит к возникновению новых средств труда, повышающих эффективность деятельности всех фирм отрасли.

2. Возможность приобретения крупными предприятиями высокопроизводительной техники.

3. Централизация и интеграция производства в единый технологический процесс.

4. Специализация и более высокая производительность оборудования: оборудование, предназначенное для выполнения специализированных операций, более эффективно с точки зрения издержек производства, нежели оборудование общего назначения.

5. Возможность производства побочных продуктов основного производства.

6. Более эффективное использование менеджеров фирмы в соответствии с оптимальными нормативами количества подчиняющихся им работников.

Отрицательный эффект масштаба в условиях отдельного предприятия обуславливается следующими основными причинами:

1. Возможность появления «узких» мест в технологическом процессе.

2. Увеличение транспортных расходов.

3. Рост сложности управления из-за несоординированности действий менеджеров. Отрицательный эффект масштаба, т.е. убытки при расширении масштабов деятельности фирмы, может проявиться как следствие избыточности управленческих структур в крупной фирме и возрастающей неспособности эффективно координировать деятельность внутри такой фирмы. Управленческий аппарат становится все более многочисленным и все дальше отдален от действительного производственного процесса, создаются проблемы обмена информацией, бюрократическая волокита – в результате страдает эффективность и растут средние издержки производства. Кроме того, при росте размеров фирмы могут размываться побудительные мотивы деятельности персонала: работники начинают чувствовать большую отчужденность от руководящего центра, а при снижении конкурентности исполнительская способность низших управленческих звеньев фирмы может быть недостаточно эффективна. Отрицательный эффект масштаба иллюстрируется возрастающим отрезком кривой долгосрочных издержек.

Уровень экономии (потерь) от масштаба часто измеряется в показателях эластичности издержек производства. Соответствующий коэффициент эластичности ( $E_c$ ) может быть рассчитан следующим образом:

$$E_c = \frac{\Delta TC/TC}{\Delta Q/Q} = \frac{DTC/DQ}{TC/Q} = \frac{MC}{ATC}$$

Очевидно, что в транснациональных компаниях, владеющих, как правило, несколькими предприятиями, можно выделить функции производства и затрат как для компании в целом, так и для каждого из входящих в нее предприятий.

В идеальном случае каждое из предприятий, входящих в компанию, должно иметь оптимальный размер, что означает следующее: получение каких-либо экономических эффектов, связанных с изменением размеров таких предприятий, более невозможно.

Если компания расширяет производство за счет увеличения количества предприятий, то форма результирующей кривой LATC для компании будет определять степень достижения экономии, обусловленной увеличением масштаба производства при расширении компании. В частности, в случае U-образной кривой при достижении минимума средних валовых издержек сколько бы предприятий с оптимальными объемами производства ни появлялись в процессе дальнейшего расширения компании, никакой дополнительной экономии, обусловленной увеличением масштаба производства, достигнуть не удастся.

В случае U-образного варианта кривой LATC оптимум (минимум) издержек соответствует вполне определенному размеру компании, превышение которого может инициировать негативные аспекты эффекта масштаба.

Анализ деятельности современных ТНК позволяет выделить следующие их основные экономические преимущества, обусловленные эффектом масштаба.

1. Использование возможностей владения факторами производства или доступа к ним перед фирмами, осуществляющими свою предпринимательскую деятельность в одной стране и удовлетворяющими потребности в заграничных ресурсах только путем экспортно-импортных сделок.

2. Возможность оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом размеров их внутренних рынков, типов экономического роста, цен и квалификации рабочей силы, цен и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры.

3. Экономия на масштабах закупок, позволяющая снизить издержки производства на единицу продукции.

4. Возможность аккумуляции капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах расположения зарубежных филиалов, и использование его в наиболее выгодных для компании обстоятельствах и местах.

5. Использование в своих целях финансовых ресурсов всей мирохозяйственной системы. ТНК, получающие кредиты на значительные суммы и относящиеся, таким образом, к первоклассным заемщикам, подпадают под количественные скидки, когда они могут получать средства под процент, близкий к тому, который используют крупнейшие коммерческие банки для своих собственных фондов.

6. Использование опыта международного менеджмента, включая оптимальную организацию производства и сбыта для поддержания высокой репутации компании. Менеджмент персонала, например, оказался очень важным конкурентным преимуществом для японских фирм в их конкуренции с американскими ТНК. Когда компания способна создать рабочую обстановку, стимулирующую производительный труд занятых в ней работников, это позволяет снизить себестоимость единицы продукции и повысить ее качество.

7. Уменьшение степени риска инвестирования: крупные инвестиционные проекты, связанные с реальными капиталовложениями отличаются достаточной устойчивостью.

8. Международная диверсификация рисков, когда ТНК за счет формирования «портфеля стран», страхуют себя от таких рисков как национализация, забастовка или просто производственная авария.

#### **6.4 Динамика затрат и стратегия управления компанией**

Принятие управленческих решений – это всегда балансирование между доходами и издержками компании. Спецификой же современного менеджмента является необходимость учета того, что весьма часто доходы компаний являются менее регулируемы, нежели затраты. В условиях, когда, например, цены на продукцию могут быть регламентированы биржевыми котировками (нефть, цветные металлы), давлением конкурентов (автомобилестроение), колебаниями спроса (сельскохозяйственное машиностроение), сложившейся конъюнктурой (туристические услуги) и другими внешними, то есть фактически неконтролируемыми со стороны менеджмента компании факторами, управление издержками становится не просто деятельностью, от эффективности которой зависит выживание компании и объем прибыли, а превращается в основное конкурентное преимущество и основу развития бизнеса компании.

Особенность управления затратами в транснациональных компаниях состоит в необходимости ведения параллельного учета затрат (и доходов), разветвленных по нескольким признакам: по валюте; по целевой сфере учета (бухгалтерский, управленческий, налоговый); по методологии учета затрат (по полным затратам компании, по затратам ее структурных единиц и др.).

В сфере управления затратами ТНК наиболее актуальными задачами в настоящее время являются:

- мониторинг данных об интегральных затратах по компании;
- повышение обоснованности планирования и контроля над затратами за счет максимальной их детализации;
- оптимизация затрат за счет разработки алгоритмов распределения косвенных издержек, пересмотра норм и нормативов, ускорения управленческой реакции.

Проблема интегральных затрат порождена в условиях ТНК сознательным разделением сфер ответственности в высшем менеджменте компании. Кроме того, информация о затратах и результатах дробится еще и для того, чтобы затруднить ее утечку. Наконец, разветвленная структура компании допускает существование множества центров принятия решения. Результатом вышесказанного становится несогласованность, дублирование и, следовательно, неоптимальность в управлении издержками. Именно поэтому образование единого центра управления издержками ТНК является обоснованным и необходимым. Это становится тем более важным, когда компания захватывает в сфере своего бизнеса все менее доходные и более затратные производства.

Проблема максимальной детализации затрат встает каждый раз, когда необходимо определить насколько обоснованы планируемые или отчетные затраты. На уровень центральных компаний обычно приходит настолько агрегированная информация о затратах, что обосновать степень достоверности отчета или корректности плана не представляется возможным. Такие отчеты дают ответ на вопрос об общей причине изменения или отклонения, но они редко дают полный ответ, указывающий реальный показатель, в отношении которого возможно и необходимо управленческое воздействие со стороны менеджмента.

Достаточно актуальной в условиях ТНК остается и проблема оптимизации затрат. Анализ практики управления затратами производства показывает, что как бы жестко ни регламентировались размеры ассигнований на затраты в заводских подразделениях, обычно изыскиваются резервы для нерационального потребления затрат. Например, в России проблемой остается ненапряженность исходных норм и нормативов,

усугубившаяся многолетним их замораживанием на многих предприятиях. Общий сравнительный анализ затрат на производство по многим заводам показывает их отставание по эффективности использования затрат от заводов ведущих зарубежных фирм. Возможности оптимизации затрат могут быть реализованы в случае их максимальной декомпазии и совершенствования нормативного хозяйства, точно отражающего трудовые и материальные затраты компании.

Автоматизация учета затрат, с максимальной их детализацией, позволяет выявлять обоснованные их составляющие в традиционно трудных для нормирования сферах деятельности: в ремонтных, обеспечивающих и транспортных службах. Здесь также удастся выявить ранее неочевидные закономерности, а автоматизация обработки информации позволяет получать отчетные данные в реальном масштабе времени, т. е. делать отчетную информацию доступной для принятия решений на следующий плановый период.

Таким образом, построение системы управления затратами должно базироваться на следующих принципах:

- наличие персонала (в компании и на предприятиях), обученного методологии управления затратами, сориентированного на совершенствование и обеспечение саморазвития системы;
- оптимизация и структурирование информационных потоков внутри компании, между компанией и предприятиями;
- создание базовых аналитических форматов управленческой отчетности для менеджеров, принимающих затратнообразующие решения по сделкам, клиентам, продуктам, бизнес-единицам, функциям, инфраструктуре, обеспечивающим системам в удобном и интеллектуальном интерфейсе;
- проектирование и обновление методологии управления затратами и расчетных инструментов, представляющих собой комплекс нормативов, баз данных и электронных таблиц, а также (возможно) заказное программное обеспечение, интегрированные с информационной системой компании;
- жесткое регламентирование бизнес-процессов и процедуры управления затратами;

Внедрение системы управления издержками предусматривает использование широкого спектра управляемых объектов от продукта (в том числе промежуточного) до управления организационной структурой компании.

Первичным источником возникновения затрат являются объекты, которые можно отнести к одной из следующих категорий: продукт – технология – ресурсы – процессы – организационная структура, следовательно, и управление издержками должно осуществляться на основе этих показателей.

## **6.5 Управление ТНК с целью получения экономии от масштаба. Проблема оптимизации размера компании**

Расширение масштабов деятельности транснациональной компании обычно происходит как в результате ее внутреннего роста, так и вследствие слияния или поглощения других фирм. Пережив с начала XX века пять волн слияний и поглощений, мировая экономика к началу третьего тысячелетия подошла к новому рубежу, который ознаменован появлением на экономической арене компаний-супергигантов.

Исходя из стремления транснациональных компаний к максимизации прибыли, большинство мотивов, побуждающих компании сливаться или поглощать, можно разделить на три группы:

- 1) Мотивы уменьшения оттока ресурсов (имеются в виду прежде всего денежные ресурсы, являющиеся издержками предприятия).
- 2) Мотивы стабилизации или притока ресурсов).
- 3) Нейтральные по отношению к движению ресурсов мотивы.

К первой группе мотивов, ориентированных прежде всего на уменьшение издержек, можно отнести:

1.1. *Экономия от масштаба* (рассмотрена выше).

1.2. *Мотив повышения эффективности работы с поставщиками*. Это может быть достигнуто как путем увеличения совокупного объема закупок и приобретения тем самым возможности пользоваться дополнительными скидками, так и путем прямой угрозы смены поставщика.

1.3. *Мотив ликвидации дублирующих функций*. Смысл этого мотива – сокращение управляющего и обслуживающего персонала и расширение функций за счет устранения дублирования функций различных работников и централизации ряда услуг.

1.4. *Мотив кооперации в области НИОКР*. Выгоды от слияния могут быть получены в связи с экономией на дорогостоящих работах по разработке новых технологий и созданию новых видов продукции. С помощью слияний/поглощений могут быть соединены передовые научные идеи и денежные средства, необходимые для их реализации.

1.5. *Мотив уменьшения налогов, таможенных платежей и иных сборов*.

1.6. *Мотив преимуществ на рынке капитала*. Крупные ТНК добиваются более выгодных условий кредитования. Размер компании нередко сам по себе является гарантом стабильности и позволяет получать более высокий кредитный рейтинг, что, как правило, открывает доступ к более дешевым кредитам.

1.7. *Мотив устранения неэффективности управления*. Распространение качественного менеджмента на поглощаемую компанию и привнесение более совершенных технологий управления способны стать важным фактором успехов объединенной структуры.

Ко второй группе мотивов, нацеленных на увеличение/стабилизацию поступлений, можно отнести следующие:

2.1. *Мотив взаимодополняющих ресурсов*. Слияние может оказаться целесообразным, если две или несколько компаний располагают взаимодополняющими ресурсами. Эти компании после объединения будут стоить дороже по сравнению с суммой их стоимостей до слияния, так как каждая приобретает то, чего ей не хватало, причем получает эти ресурсы дешевле, чем они обошлись бы ей, если бы пришлось их создавать самостоятельно.

2.2. *Мотив приобретения крупных контрактов*. У новой компании появляется достаточно мощностей, чтобы конкурировать за крупные, в том числе государственные, контракты – возможность, которой не обладала ни одна из объединявшихся компаний. Получение такого контракта обеспечивает оптимальную загрузку мощностей и позволяет реализовать экономию масштабов. Крупнейшие ТНК обладают также достаточной экономической мощью, чтобы лоббировать свои интересы, тем самым становясь еще сильнее.

2.3. *Мотив преимуществ на рынке капитала*. Размер компании, будучи гарантом стабильности, позволяет получать необходимые кредитные средства, от которых зависит дальнейшее развитие компании. Кроме того, у компании появляется больше возможностей оптимального использования капитала внутри нее самой. Использование трансфертных цен, внутренняя диверсификация капитала, установление в рамках концерна регулируемой конкуренции за капитал – лишь некоторые из возможных сценариев оптимизации работы с капиталом внутри компании.

2.4. *Мотив монополии*. Порой при слиянии, прежде всего горизонтального типа, решающую роль (гласно или негласно) играет стремление достичь или усилить монопольное положение. Крупная организация обладает большим рыночным влиянием, что исключительно важно в современных условиях, когда господствуют различные модели несовершенной конкуренции вплоть до монополии (особенно на относительно замкнутых региональных рынках). Слияние в данном случае дает возможность компаниям обуздать ценовую конкуренцию. Однако антимонопольное законодательство



ограничивает слияния с явными намерениями повысить цены. Иногда конкуренты могут быть приобретены и затем закрыты, потому что выгоднее выкупить их и устранить ценовую конкуренцию, чем опустить цены ниже средних переменных издержек, заставляя всех производителей нести существенные потери.

2.5. *Диверсификация производства. Возможность использования избыточных ресурсов.* Важным источником положительной синергии является увеличение диверсификации (как в отношении предлагаемых товаров и услуг, так и географической), что снижает общую рискованность операций и гарантирует средний объем поступлений.

2.6. *Мотив доступа к информации (ноу-хау).* Как правило, новая компания привносит с собой и наработанную сеть клиентов, которые связаны с ней личными отношениями. Внутрифирменные культуры могут как взаимообогащать друг друга, так и стать камнем преткновения в совместной деятельности. Поэтому так важны интеграционные мероприятия на всех стадиях слияния/поглощения. Неуверенность в будущем и риск быть уволенным приводят к массовой флуктуации прежде всего наиболее квалифицированных сотрудников и работников высшего звена, которые легко находят новые предложения на рынке труда. Нередко с ними уходят и крупные клиенты. Получение доступа к новой, более дешевой информации/ноу-хау (о рынке, продуктах, менеджменте) в ходе слияния/поглощения избавляет компанию от необходимости тратить огромные средства на консалтинговые услуги третьих фирм, тем самым экономя денежные средства.

К *третьей группе*, нейтральных по отношению к движению ресурсов – мотивов относятся:

3.1. *Мотив разницы в рыночной цене компании и стоимости ее замещения.* Зачастую проще купить действующее предприятие, чем строить новое. Это целесообразно тогда, когда рыночная оценка имущественного комплекса целевой компании-мишени значительно меньше стоимости замены ее активов. Разница в рыночной цене компании и стоимости ее замещения возникает из-за несовпадения рыночной и балансовой стоимости приобретаемой фирмы. Рыночная стоимость фирмы базируется на ее способности приносить доходы, чем и определяется экономическая ценность ее активов. Если говорить о справедливой оценке, то именно рыночная, а не балансовая стоимость будет отражать экономическую ценность ее активов, практика же показывает, что рыночная стоимость очень часто отклоняется от балансовой (инфляция, моральный и физический износ и т. п.).

3.2. *Мотив разницы между ликвидационной и текущей рыночной стоимостью (продажа «вразброс»).* Иначе этот мотив можно сформулировать следующим образом: возможность «дешево купить и дорого продать». Нередко ликвидационная стоимость компании выше ее текущей рыночной стоимости. В этом случае фирма, даже при условии приобретения ее по цене несколько выше текущей рыночной стоимости, в дальнейшем может быть продана по частям, с получением продавцом значительного дохода (если активы фирмы могут быть использованы более эффективно при их продаже по частям другим компаниям, имеет место подобие синергетического эффекта).

3.3. *Личные мотивы менеджеров. Стремление увеличить политический вес руководства компании.*

3.4. *Мотив защиты от поглощения.*

3.5. *Мотив «too big to fail».* Как показывает опыт большинства стран, размеры корпорации сами по себе являются гарантией ее надежности (так называемый эффект «too big to fail» – слишком велик, чтобы обанкротиться). Поскольку государство в силу целого ряда социально-экономических причин вынуждено «опекать» наиболее крупные компании, они получают дополнительные преимущества в конкуренции с более мелкими.

Большинство вышеприведенных мотивов направлены на достижение так называемого синергетического эффекта, в результате которого взаимодействие различных ресурсов двух или нескольких предприятий приводит к совокупному результату, превышающему сумму результатов действующих разрозненно компаний.

Целое при этом либо превосходит сумму частей, либо приобретает новое качество, не присущее ни одной из его составляющих.

В общем виде формула для оценки одномоментного (на момент времени  $t$ ) синергетического эффекта (СЭ) может быть записана следующим образом:

$$ООСЭ_t = СЭМ_t + СЭК_t + СЭН_t + СЭМо_t + СЭЦ_t + СЭУ_t + СЭД_t,$$

где  $ООСЭ_t$  – общий одномоментный синергетический эффект (СЭ) в момент времени  $t$  после слияния/поглощения;

$СЭМ_t$  – СЭ масштабов при достижении более оптимального объема производства и взаимодополнения ресурсов (рассчитывается как сумма разниц неоптимальных и оптимальных издержек на единицу продукции, умноженных на реальный объем производства по видам продукции);

$СЭК_t$  – СЭ, достигаемый на рынке капитала (прибыль на кредиты и иной капитал, например акционерный при выпуске акций, которая может быть получена лишь в случае слияния/поглощения; разница в уплаченных процентах за кредит и т. п.);

$СЭН_t$  – СЭ, достигаемый за счет снижения уплаты налогов, таможенных пошлин и иных платежей в госбюджет;

$СЭМо_t$  – СЭ, достигаемый за счет «монопольного» положения на рынке и возможности влиять как на потребителей/заказчиков, так и на поставщиков (способность избежать ценовой конкуренции, давление на поставщиков и получение скидок на большие объемы поставок, выигрыш крупных, в том числе государственных, контрактов и т. п.);

$СЭЦ_t$  – СЭ, достигаемый за счет централизации, исключения дублирующих функций и экономии таким образом текущих затрат (рассчитывается как разница между суммой издержек отдельных внутрифирменных единиц до объединения и издержками централизованной единицы);

$СЭУ_t$  – СЭ, достигаемый за счет лучшего управления и устранения неэффективности процессов (расчет проводится путем сравнения старых и новых величин издержек по отдельным процессам);

$СЭД_t$  – СЭ, достигаемый за счет диверсификации (повышение спроса на продукцию вследствие расширения ассортимента, использование преимущества «все из одних рук» при получении крупных заказов, увеличение сбыта в связи с использованием новых каналов и рынков сбыта при географической диверсификации, снижение риска общих потерь и т. п.).

В свою очередь, суммарный ожидаемый синергетический эффект от сделки по слиянию/поглощению рассчитывается как дисконтированная во времени сумма эффектов  $СЭ_t$  за вычетом величины уплаченной премии и непосредственных затрат на поглощение в начальный момент  $ССЭ$ :

$$ССЭ = \sum СЭ_t / (1 + k) - ОИ,$$

где  $ССЭ$  – суммарный ожидаемый синергетический эффект от сделки по слиянию/поглощению;

$ОИ$  – общие издержки (величина чистой премии – премия минус реальная стоимость активов, – издержки на интеграцию, модернизацию и пр.);

$k$  – используемая ставка дисконта.

Все вышеперечисленные возможности направлены на достижение синергетического эффекта, в результате которого взаимодополнение различных ресурсов двух или более предприятий приводит к совокупному результату, превышающему сумму результатов действующих разрозненно компаний. Однако эффект синергии часто переоценивают. Магическая формула синергии  $2 + 2 = 5$  обвораживает менеджеров компании, которые, вооружившись главным аргументом за проведение слияния/поглощения – достижением синергии, – взвинчивают донельзя величину премии и, тем самым, обрекают еще не законченное слияние на провал. Ни в коем случае нельзя закрывать глаза на возможные отрицательные синергетические эффекты поглощения, когда дополнительные доходы

не покрывают всех издержек процесса объединения. Последние включают как прямые затраты – в частности, связанные с приобретением акций, выкупом обязательств и увольнением персонала, так и косвенные – например, первоначальное снижение управляемости объединенной структурой и падение качества деятельности по причине неизбежного повышения морального напряжения в сокращаемом коллективе и неизбежной флуктуации. При этом необходимо отметить, что интегрировать поглощаемую компанию в действующую структуру обычно чрезвычайно сложно. Поэтому некоторые компании после слияния продолжают функционировать как совокупность отдельных и иногда даже конкурирующих подразделений, имеющих разную производственную инфраструктуру, научно-исследовательские и маркетинговые службы. Даже экономия за счет централизации отдельных функций управления может оказаться недостижимой.

Сложная структура корпорации, прежде всего конгломератного типа, наоборот, способна привести к увеличению численности административно-управленческого персонала.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что при оптимизации размера компании необходимо учитывать как внутренние, так и внешние факторы, сопоставляя возможности и угрозы планируемого расширения деятельности независимо от способов завоевания новых рынков – будь то развитие собственного производства или слияние с уже действующим предприятиями. Увеличение масштаба компании при эффективном планировании ее деятельности, безусловно, предполагает получение значительных преимуществ, таких как:

- несравнимые возможности в финансировании разработки новых видов продукции и внедрение их в сжатые сроки в массовое производство;
- относительно большая легкость получения кредитов, доступность облигационного финансирования, а в критических обстоятельствах и государственной поддержки;
- определение производственной программы в расчете на пространственно большой рынок сбыта, на котором всегда проявляется эффект усреднения колебаний конъюнктуры;
- возможность диверсификации производства; экономия благодаря эффекту масштаба на издержках производства и сбыта;
- более высокий экспортный потенциал не только за счет низкой себестоимости, но и за счет развитых сбытовых сетей за пределами национальной экономики;
- возможность возведения стратегического планирования на высший уровень менеджмента корпорации без ущерба для эффективности ее функционирования, при сохранении за управляющими звеньями более низкого уровня оперативного контроля и руководства;
- способность дольше противостоять воздействиям извне.

Стремление к расширению масштабов операций является неотъемлемой чертой любого бизнеса. Перед выбором способов увеличения масштабов деятельности, таких, как слияние/поглощение, расширение объема продаж путем рекламной кампании или расширением сбытовой сети либо открытие собственных филиалов за границей, существенно важно, чтобы этот способ был более дешевым и выгодным по сравнению с возможными альтернативами.

## **6.6 Обеспечение конкурентоспособности компании на основе стратегии минимизации издержек**

Разрабатывая конкурентную стратегию, фирмы стремятся найти и воплотить способ выгодно и долговременно конкурировать в своей отрасли. Универсальной конкурентной стратегии не существует; только стратегия, согласованная с условиями

конкретной отрасли промышленности, навыками и капиталом, которыми обладает конкретная фирма, может принести успех. Среди множества стратегий повышения конкурентоспособности компании большое внимание уделяется стратегии минимизации издержек.

Низкие издержки предполагают защиту от соперничества конкурентов, поскольку более низкие затраты означают, что компания может получать доходы и после того, как ее конкуренты уже истощили свои прибыли в ходе соперничества. Низкие издержки защищают и от могущественных покупателей, т. к. покупатели могут использовать свои возможности только для того, чтобы сбивать ее цены до уровня цен, предлагаемых конкурентом, который по эффективности следует за этой фирмой. Низкие издержки защищают также от поставщиков, обеспечивая большую гибкость противодействия им по мере роста затрат на вводимые ресурсы. Факторы, ведущие к низким издержкам, обычно создают и высокие барьеры на пути к вступлению конкурентов в отрасль – это экономия на масштабе или преимущества по затратам. Наконец, низкие издержки обычно ставят компанию в выгодное положение по отношению к продуктам-заменителям. Таким образом позиция низких издержек защищает фирму от всех пяти конкурентных сил<sup>56</sup>, выделяемых профессором Гарвардской школы бизнеса Майклом Портером, потому что борьба за выгодные условия сделки может уменьшать ее прибыли лишь до тех пор, пока не будут уничтожены прибыли следующего за ней по эффективности конкурента.

Разумеется, стратегия минимальных издержек подходит не для каждой компании. Так, по мнению Портера М., компании, желающие осуществлять такую стратегию, должны контролировать большие доли рынка по сравнению с конкурентами или обладать достаточно благоприятным доступом к сырью. Продукты необходимо спроектировать так, чтобы их легко можно было производить. Кроме того, разумно выпускать широкий ассортимент взаимосвязанной продукции, чтобы равномерно распределить издержки и снизить их на каждый отдельный продукт. Далее, компании с низкими издержками необходимо завоевать широкую потребительскую базу. Такая компания не может довольствоваться маленькими рыночными нишами. Как только компания становится лидером в минимизации издержек, она обретает способность поддерживать высокий уровень доходности, и если она будет эффективно реинвестировать свои прибыли в модернизацию оборудования и предприятий, то сможет удерживать лидерство в течение какого-то времени. В качестве примеров компаний, которые поступили именно таким образом, Портер упоминает Briggs & Stratton, Lincoln Electric, Texas Instruments, Black & Decker, Du Font.

Факторами, благоприятствующими эффективному применению стратегии минимизации издержек, являются:

- доминирование ценовой конкуренции в отрасли;
- высокая эластичность спроса по цене;
- отрасль производит достаточно стандартизированный товар и возможности его дифференциации ограничены;
- равная возможность потребителей товара приобретать его у различных производителей;
- потребители товара обладают значительной властью.

---

<sup>56</sup> 1) Соперничество между конкурирующими производителями одной отрасли.

2) Попытки компаний из других отраслей привлечь потребителей продукции данной отрасли на сторону своих товаров-заменителей.

3) Потенциал входа в отрасль новых компаний.

4) Рыночная сила поставщиков ресурсов.

5) Рыночная сила покупателей продукции данной отрасли.

(Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.)

Цель использования стратегии минимизации издержек – добиться более низких, чем у конкурентов средних производственных издержек. Достигнув этой цели, фирма может прибегнуть к некоторому снижению цены товара, которое гарантированно повлечет увеличение сбыта продукции и с большой вероятностью увеличит оборот и прибыль фирмы. Необходимо при этом понимать, что лидерство в минимизации издержек сопряжено с некоторыми убытками, неудобствами и опасностями. Хотя увеличение объемов производства нередко ведет к снижению издержек, экономия на масштабе не происходит автоматически, и руководители компаний с низкими издержками должны быть постоянно настороже, чтобы обеспечить действительное получение потенциально сэкономленных средств. Управляющим надлежит незамедлительно реагировать на необходимость демонтировать устаревшие активы, инвестировать в технологии – словом, не упускать из поля зрения издержки. Наконец, существует опасность того, что какой-нибудь новый или старый конкурент воспользуется применяемыми лидером технологиями или методами управления издержками и одержит победу. Лидерство в минимизации издержек может быть эффективным ответом на действия конкурентных сил, но никакой гарантии от поражения оно не дает.

Компании, сделавшей ставку на стратегию минимизации издержек, необходимо тщательно отслеживать изменения в отраслевых технологиях, предпочтениях потребителей, и быть готовой в приемлемый срок осуществить необходимую модернизацию или даже полную замену производственных мощностей, или внести должные коррективы в номенклатуру производимой продукции; в противном случае она рискует потерпеть неудачу.

Основные отраслевые угрозы, связанные с применением стратегии минимизации издержек, таковы:

- достижения могут открыть путь конкурентам для сокращения издержек;
- конкурирующие фирмы могут просто скопировать методы минимизации издержек, на внедрение которых фирма-«первопроходец» затратила значительные средства;
- бизнес может переоценить готовность покупателей жертвовать качеством ради снижения цены;
- на рынке могут внезапно появиться производители с более низкими издержками (например, из Юго-Восточной Азии или стран бывшего СНГ).

Стратегия лидерства по издержкам и стратегия сфокусированных низких издержек могут быть успешно реализованы благодаря постоянному управлению затратами. Для этого необходимо:

- создать на предприятии системы плановых затрат с жестко допустимыми резервами на расходы;
  - ввести системы гибкого бюджетирования для управления издержками производства;
- разработать системы контроля выполнения бюджета.

Важно учитывать затратообразующие факторы, такие как факторы, традиционно учитываемые в бухгалтерском учете (цена на сырье, энергию, заработная плата работников и т. д.), структурные факторы, зависящие от природы бизнеса (масштаб, диапазон, опыт) и функциональные, зависящие от деятельности внутри самой фирмы (качество, дизайн, технология).

Поддержкой стратегии оптимальных издержек является индивидуальное управление снижением издержек и повышением качества продукта одновременно. Следовательно, для того, чтобы система управления затратами была эффективной, она должна ориентироваться на реализуемую стратегию.

## 6.7 Управление затратами и стратегический управленческий учет<sup>57</sup>

Традиционные системы управления затратами, широко используемые в настоящее время, основное внимание уделяют сравнению фактических издержек с заранее установленными нормативами, выявлению и анализу отклонений и осуществлению корректирующих действий, обеспечивающих соответствие будущих затрат принятым нормативам. Основной упор здесь делается на то, чтобы не допустить роста затрат, а не на сокращение издержек.

Однако, современной конкурентной среде международного бизнеса с участием транснациональных компаний в наибольшей степени соответствуют такие методы управления затратами, в которых основное внимание уделяется не столько сдерживанию роста затрат, сколько их сокращению. Одним из них является стратегический управленческий учет, основные составляющие которого рассматриваются ниже.

### **Калькуляция затрат за все время жизни продукта.**

Процедуры традиционного управленческого учета основное внимание уделяют главным образом производственному этапу жизненного цикла продукта. Допроизводственные затраты, а также постпроизводственные расходы в расчеты себестоимости продукции, как правило, не включаются, что ограничивает понимание менеджерами рентабельности продукта, поскольку им не известна фактическая прибыль, получаемая на протяжении всей жизни.

Выявление расходов, понесенных на всех этапах цикла жизни продукта, позволяет глубже понимать сущность общих расходов, связанных с конкретным продуктом на всем протяжении его существования, и эффективно управлять ими. В частности, калькуляция затрат за все время жизни продукта помогает менеджерам понимать последствия с точки зрения выявления участков (этапов), на которых снижение затрат окажется, вероятно, наиболее эффективным.

*Целевая калькуляция себестоимости.* Целевая калькуляция себестоимости – это прием, ориентированный на потребителя и им широко пользуются японские транснациональные компании, рассчитывающие себестоимость своей продукции в следующей последовательности.

1. Определение ценности (целевой цены) продукта с точки зрения потребителя.
2. Задание целевого размера прибыли.
3. Определение целевой себестоимости как разницы между целевой ценой и целевой прибылью.

После этого целевая себестоимость сравнивается с прогнозной фактической себестоимостью. Если прогнозная фактическая себестоимость превышает целевую, то предпринимаются усилия, направленные на устранение разрыва, чтобы прогнозные затраты сравнялись с целевыми.

*Инжиниринг издержек.* Инжиниринг издержек – это системный комплексный анализ факторов, влияющих на затраты, связанные с изготовлением продукта или услуги, целью которого является обеспечение необходимого уровня целевых затрат за счет либо определения характеристик продукта, которые можно улучшить, сократив расходы без ухудшения функционального предназначения продукции, либо за счет устранения из конструкции ненужных функций, которые делают ее более трудозатратной (дорогой), но за которые потребители не выказывают желания платить.

Инжиниринг затрат предполагает применение аппарата функционального анализа, представляющего собой анализ основных функций соответствующего продукта. Например, для автомобиля такими функциями могут быть стиль, комфорт, операционные характеристики, надежность, качество, привлекательность и др. В ходе такого анализа определяются цены каждого элемента, которые отражают те денежные средства, которые потребитель готов за них заплатить. Сумма всех цен по всем функциям продукта дает

---

<sup>57</sup> Кто управляет издержками как процессом формирования затрат, тот управляет компанией.

общую оценочную цену реализации, из которой для определения целевой себестоимости вычитается целевая прибыль. Себестоимость по каждой функции продукта сравнивается с выгодами для потребителя, обеспечиваемыми данной функцией. Если себестоимость функции превышает выгоды для потребителя, то эта функция должна устраняться или модифицироваться так, чтобы либо затраты на нее стали меньше, либо чтобы ее ценность в глазах потребителей стала превышать расходы на ее получение.

#### Управление расходами и цепочка ценности.

В настоящее время в транснациональных компаниях значительное внимание уделяется анализу так называемой цепочки ценности как средству повышения степени удовлетворения потребителей и наиболее эффективного управления издержками. Цепочка ценности, рис. 6.9, представляет собой взаимосвязанный набор видов деятельности, создающих ценность (стоимость), начиная от поставки основных исходных материалов от поставщиков до поставки конечного продукта или услуги заказчику.

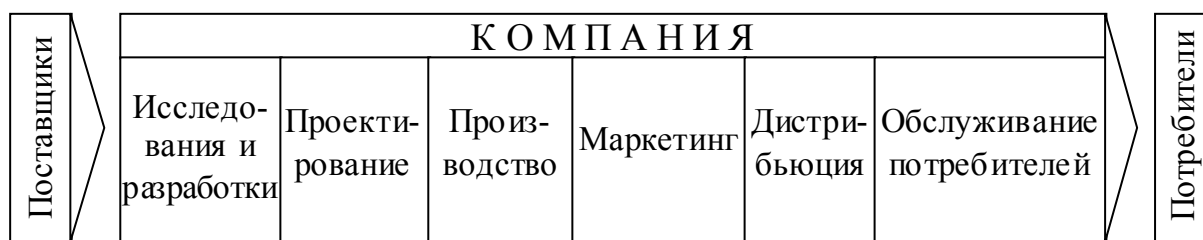


Рис. 6.9. Цепочка ценности

Компании, которые выполняют все виды деятельности, входящие в цепочку ценности, более эффективно и с меньшими затратами, нежели их конкуренты, получают конкурентное преимущество. Необходимо при этом понимать, что все виды деятельности, представленные в цепочке не являются набором независимых составляющих, а представляют собой систему взаимосвязанных этапов, в которых результаты одного из них влияют на затраты других.

Если рассматривать цепочку ценности с точки зрения потребителя, тогда каждое ее последующее звено можно интегрировать как потребителя продукции предыдущего звена. В этом случае мнения потребителей могут использоваться в качестве конструктивной обратной связи для оценивания уровня затрат на продукцию, поставляемую поставщиками. Компания кроме того, должна анализировать свою цепочку ценностей по сравнению аналогичными цепочками ценностей, имеющихся у конкурентов или в отрасли в целом. Методология такого анализа может быть следующей..

1. Выявить цепочку ценности в отрасли, а затем определить уровни издержек применительно к каждому звену этой цепочки.

2. Осуществить диагностику факторов издержек, регулирующих каждый из указанных видов деятельности.

3. Обеспечить устойчивое конкурентное преимущество, даже если значения контролируемых компанией факторов издержек выше, чем у конкурентов, или переформатировать всю цепочку ценностей. Таким образом, за счет систематического анализа расходов по каждому виду деятельности компания сможет выйти на более низкие затраты.

В поисках возможностей для снижения общего уровня издержек многие транснациональные компании активно используют в настоящее время классификацию видов деятельности на добавляющие ценность и не добавляющие. Действия, направленные на устранение или сокращение видов деятельности, не добавляющих ценности, относятся к важнейшим, поскольку, если компания занимается этим постоянно, она сможет снизить расходы без снижения ценности продукта с точки зрения потребителя.

## **Вопросы для повторения**

1. Дайте определение релевантных издержек, проиллюстрировав его примером.
2. В какой взаимосвязи находятся бухгалтерские, альтернативные и экономические издержки.
3. По какому критерию издержки классифицируют на условно-постоянные и переменные?
4. Почему менеджеров компании должно интересовать соотношение средних валовых и предельных издержек?
5. Назовите критерий, по которому издержки подразделяют на краткосрочные и долгосрочные.
6. Какова динамика изменения краткосрочных издержек: средних постоянных, средних переменных, средних валовых и предельных?
7. Сформулируйте алгоритм принятия компанией решения по поводу зависимости масштабов производства и необходимости ее расширения (роста).
8. Как компания решает проблему сочетания факторов производства, минимизирующего ее издержки?
9. Каким образом моделируется траектория развития фирмы (компании)?
10. Каковы экономические преимущества и недостатки, обусловленные масштабами производства транснациональной компании?
11. Как соотносятся динамика затрат транснациональной компании и стратегия управления ею?
12. Какие факторы должны учитываться при решении проблемы оптимизации размера компании?
13. Каким образом может быть рассчитан синергетический эффект после слияния (поглощения)?
14. Каким образом стратегия минимизации издержек защищает компания от действия конкурентных сил?
15. Назовите факторы, благоприятствующие эффективному применению стратегии минимизации издержек.
16. Каковы основные отраслевые угрозы, связанные с применением стратегии минимизации издержек?
17. Какова необходимость учета при анализе рентабельности работы компании допроизводственных и постпроизводственных издержек?
18. В чем заключен экономический смысл целевой калькуляции себестоимости продукции компании?
19. Что представляет собой инжиниринг издержек и каково его экономическое содержание?
20. Как понятие цепочки ценностей используется транснациональными компаниями при решении проблемы эффективного управления издержками?



# Глава 7. СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

## 7.1 Особенности ценообразования на мировом рынке

Ценообразование – тема, которая давно и тщательно исследуется в экономической теории и на практике из-за той особой роли цены, которую она играет в процессе накопления ресурсов предприятия (рис. 7.1.)

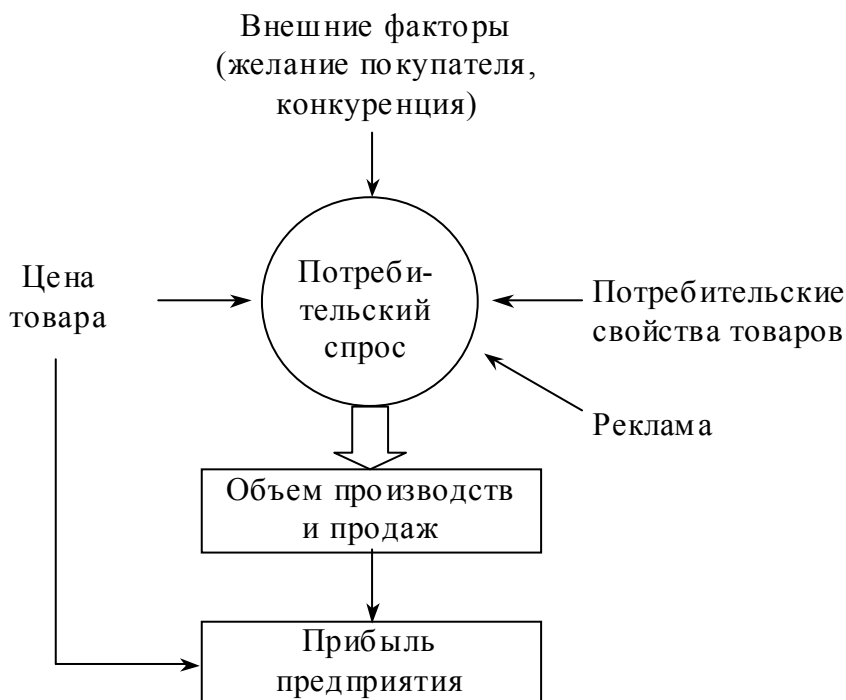


Рис. 7.1. Цена и результаты деятельности предприятия

Среди экономических категорий, используемых в рыночном механизме хозяйствования, цене принадлежит важнейшее место. Цена товаров определяет эффективность работы фирмы, ее жизнеспособность и финансовую стабильность.

Правильная ценовая политика фирмы (предприятия), состоящая в установлении на товары и услуги цен в зависимости от складывающейся конъюнктуры рынка, обеспечивающая намеченный объем прибыли и решение других стратегических задач, является необходимым условием любого коммерческого предприятия в жестких условиях рынка.

Наиболее очевидной целью ценообразования является получение прибыли. Для реализации этой цели цена товара должна быть достаточно высока, чтобы покрыть все издержки, необходимые для производства и реализации товара и, кроме того, обеспечить получение необходимого объема прибыли.

В то же время ни один предприниматель не начнет своего дела, если не будет уверен, что потребители нормально воспримут цену товара, которая покроет издержки его производства и обеспечит ему необходимую прибыль.

Другой наиболее распространенной целью ценообразования является рост объема продаж. Фирмы, которые центральным моментом ценообразования делают рост продаж, конечно, не отказываются и от получения прибыли. Именно преследуя цель получения большей прибыли в будущем (за счет захвата большей части рынка сегодня), эти фирмы и идут на снижение цен на свои товары. Какую из этих коммерческих стратегий выбрать, дело конкретного предпринимателя.

Правильное ценовое решение должно учитывать целый ряд факторов, влияющих на цену. Наиболее важными из них являются: спрос, издержки, конкуренция. Кроме того, необходимо учитывать и существующие в стране законодательные ограничения.

Определяющим является, конечно, фактор спроса. Когда спрос растет, фирма может поднять цену на свой товар, что обеспечит соответствующий рост прибыли, и, наоборот, при уменьшении спроса фирма должна будет снизить цены, если будет стремиться сохранить общее количество продаж на прежнем уровне.

Нетрудно также увидеть, что уровень цены во многом определяется затратами на изготовление товара. Издержки определяют, по существу, ту минимальную цену, на которую предприниматель может пойти, столкнувшись с конкуренцией или заговариванием. При росте единичных издержек фирма обычно пытается повысить цену, хотя это и ведет к снижению объема продаж. С другой стороны, любое снижение единичных издержек дает фирме возможность снизить цену, увеличить объем продаж и получить большую прибыль.

Конкуренция устанавливает предел повышения цены на продукцию фирмы. Чем больше конкурентов у фирмы, тем больше вероятность того, что она потеряет своих потребителей, если повысит цену. Но фирма также вынуждена будет снизить цену на свою продукцию, если это сделают ее конкуренты.

Решая проблему ценообразования, предпринимателю необходимо постоянно помнить о существовании мер государственного регулирования уровня цен и их динамики. В одном случае продукция предприятия может оказаться в числе тех товаров, производство которых дотируется государством, в другом – государственное лимитирование уровня цен может привести к уменьшению возможной прибыли предприятия и даже создать угрозу разорения.

Процесс обоснования цены на продукцию предприятий включает, как правило, следующие основные этапы: 1) выработка (уточнение) ценовой политики; 2) определение (анализ) спроса; 3) оценка издержек производства; 4) анализ цен конкурентов; 5) выбор метода ценообразования; 6) установление окончательной цены.

Формирование цен на мировом рынке – процесс несравненно более сложный, нежели на внутреннем, так как связан со множеством дополнительных факторов. В каждой стране используются свои критерии оптимальной цены, на которую влияет себестоимость, покупательская способность, социальная значимость товара (услуги), соотношение «цена–качество», имидж товара и др. В силу этого современной международной экономике свойственна множественность цен, обусловленная следующими основными факторами:

- тарифные (и нетарифные) барьеры;
- торгово-экономические, валютные и географические зоны;
- политика объединений экспортеров тех или иных товаров;
- цены бирж, аукционов и других центров международной торговли;
- предложения по ценам ведущих фирм, выпускающих и экспортирующих конкретные товары;
- циклические колебания в мировой экономике, ведущие к циклическим колебаниям цен, и отражающие соответствующие сдвиги в конъюнктуре товарных рынков;
- колебания валютных курсов;
- инфляционные процессы.

Многообразие и множественность внешнеторговых цен существенно затрудняют выбор и определение уровня мировой цены, которая, по мнению многих специалистов, должна отвечать следующим требованиям:

1. цена должна представлять значительную долю мирового товарооборота и по ней должны осуществляться крупные коммерческие сделки;
2. информация о цене должна быть доступна для любого участника международного товарооборота;

3. мировая цена должна определяться в свободно конвертируемой валюте;
4. мировые цены – это цены на товары в важнейших центрах международной торговли, где регулярно осуществляются внешнеторговые сделки.

На практике в качестве мировых цен используются экспортные или импортные цены основных поставщиков и покупателей соответствующих товаров. В принципе в международном товарном обмене, так же как и во внутренней торговле, окончательное выравнивание цен и, следовательно, формирование конечной цены по любому товару осуществляются с ориентацией на покупателя. Поэтому для того, чтобы оценить приемлемость уровня цены и ее представительность, необходимо пользоваться ценой наиболее крупных импортеров рассматриваемого товара.

Однако по некоторым товарам, прежде всего машинам и оборудованию, в качестве информации о мировых ценах используют данные по ценам основных экспортеров. Информация о ценах поставщиков готовой промышленной продукции носит более регулярный характер, чем информация о ценах потребителей этой продукции, так как поставщики заинтересованы в рекламе и популяризации своих товаров. Кроме того, разница в уровнях цен производителя и потребителя готовой промышленной продукции не является значительной в силу относительно небольшого удельного веса транспортной составляющей. Определенное значение имеет и то обстоятельство, что «разброс» цен у потребителей готовой промышленной продукции может быть большим, чем у производителей, так как импортеры по-разному оценивают ее качество, а также испытывают неодинаковую потребность в закупаемых товарах.

По некоторым (преимущественно массовым) товарам мировыми ценами могут считаться цены крупнейших центров торговли: бирж, аукционов, торгов. Таким образом, мировые базисные цены – это цены важнейших экспортеров или импортеров, или цены основных центров мировой торговли, относящиеся к обычным, крупным, регулярным, раздельным операциям, осуществляемым в условиях открытого торгово-политического режима с платежом в свободно конвертируемой валюте.

## **7.2 Ценовая политика транснациональной компании и основные ценообразующие факторы**

Цены и ценовая политика являются одним из главных составляющих деятельности транснациональной компании, так как среди множества параметров, характеризующих состояние конъюнктуры мирового рынка, цена является наиболее важным, аккумулирующим показателем. На внешних рынках поэтому особенно необходима разработка четкой и эффективной ценовой политики, суть которой заключается в установлении на товары таких цен и варьировании ими в зависимости от конъюнктуры рынка, чтобы овладеть его определенной долей, сохранить конкурентоспособность товаров, обеспечить намеченный объем прибыли.

При выработке ценовой политики менеджерам транснациональной компании приходится отвечать на следующие основные вопросы:

- Какое место занимает цена среди средств конкурентной борьбы на каждом из рынков, на которых действует компания?
- Может ли компания выполнить (выдержать) роль «ценового лидера» или должна следовать за другим лидером, т. е. выдержит ли компания «ценовую войну»?
- Какая должна быть ценовая политика в отношении новых товаров?
- Как должна измениться цена в зависимости от жизненного цикла товара?
- Должна ли быть единая базисная цена для всех стран, с которыми ведется торговля, или возможны разные базисные цены?
- Существуют ли органы, с которыми следует консультироваться в странах импортеров перед установлением цены?

- Существуют ли организации (например, покупателей), которые могут подвергнуть анализу отношение «издержки/прибыль» фирмы и сравнить, результат с теми же показателями конкурентов?

- Есть ли в импортирующей товар компании стране ограничения на уровень цен и свободу их изменения?

Анализируя основные ценообразующие факторы, среди них можно выделить три группы, оказывающих наибольшее влияние на уровень как транснациональной компании.

1 Факторы, влияющие на объем предложения товара:

- уровень текущих издержек, связанных с производством и экспортом товаров;

- научно-технический прогресс;
- степень монополизации предложения товара;
- ценовая политика экспортеров товара.

2. Факторы, влияющие на объем спроса:

- полезность товара;
- научно-технический прогресс;
- финансовые возможности покупателей товара;
- изменение цен других товаров;
- степень монополизации спроса;
- уровень конкуренции на данном сегменте рынка.

3. Факторы, внешние по отношению к взаимодействию покупателей и продавцов товара:

- фаза экономического цикла;
- инфляция;
- краткосрочные колебания спроса и предложения;
- мероприятия государственного регулирования и контроля над ценами;
- канал, по которому осуществляется внешняя торговля.

Среди факторов, влияющих на объем предложения товара, *важен уровень текущих издержек*, связанных с производством и экспортом товара, который определяет *нижний предел рыночной цены*. Производить и продавать товар имеет смысл только в том случае, если сумма выручки по крайней мере возмещает издержки.

*Влияние научно-технического прогресса* выражается в совершенствовании технологии производства и, следовательно, в снижении производственных издержек. Таким образом, научно-технический прогресс является ценопонижающим фактором.

*Степень монополизации предложения* товара проявляется в контроле уровня цены товара продавцом. Он имеет возможность выбирать между высокой и низкой ценой. *Чем выше степень монополизации предложения, тем больше влияние фирм-производителей* на уровень цены и, следовательно, тем больше монопольная сверхприбыль.

Объем предложения товаров во многом определяется целевыми установками производителей и экспортеров продукции. Целями при этом могут быть: выход на рынок с новой продукцией с установлением разовой цены, изменение цены, как реакция на изменение спроса, изменение цены под давлением конкурентов и др.

Факторы, влияющие на объем спроса, не менее важны при определении уровня цен во внешней торговле.

Степень полезности товара для потребителей является ключевым ценообразующим фактором. Чем значительнее полезность, тем выше при прочих условиях цена товара на внешнем рынке.

*Влияние научно-технического прогресса* выражается в улучшении потребительских свойств товара и, следовательно, в увеличении его полезности. Данный фактор влияет на величину спроса следующим образом:

- *улучшение* потребительских свойств экспортируемого товара при прочих равных условиях приводит к *увеличению* спроса;
- улучшение потребительских свойств *товаров-заменителей* или появление новых при прочих равных условиях способствует моральному износу экспортируемого товара и, следовательно, *снижению* спроса на него;
- улучшение потребительских свойств *товаров-дополнений* или появление новых при прочих равных условиях способствует *увеличению* спроса на экспортируемый товар.

Характер влияния финансовых возможностей покупателей зависит от типа товара. Для одних товаров *увеличение финансовых возможностей покупателей* приводит к повышению спроса на них, соответственно уменьшение финансовых возможностей покупателей приводит к снижению спроса (*нормальные товары*). Для других товаров увеличение финансовых возможностей покупателей обуславливает снижение спроса на них и соответственно уменьшение финансовых возможностей покупателей вызывает увеличение спроса (*товары «низкого» качества*). Таким образом, при установлении цены необходимо предварительно выяснить, является товар нормальным, или «низкого» качества. Возможна ситуация, когда для одних групп потребителей товар будет нормальным, а для других «низкого» качества.

Характер влияния такого фактора, как *изменение цен других товаров* зависит от типа товара, цена которого изменяется. Увеличение цен на товары-заменители вызывает повышение спроса на экспортируемый товар, и соответственно уменьшение цен приводит к снижению спроса. Для товаров-дополнений увеличение цены приводит к снижению спроса на экспортируемый товар и соответственно уменьшение цен – к увеличению спроса. Таким образом, при установлении цены необходимо предварительно выяснить, *какие товары являются заменителями* экспортируемого товара, а какие – его *дополнениями*.

Особо приходится рассматривать степень монополизации спроса. Нередко встречается ситуация, когда круг потребителей товара ограничен. В этом случае покупатели получают определенную власть над ценами и могут извлекать монопольную сверхприбыль за счет занижения цен на покупаемую продукцию. Структура рынка только с одним потребителем товара называется монополией. Если имеется несколько потребителей товара, структура рынка называется олигополией.

Уровень цены зависит и от *конкуренции* на данном сегменте рынка. На различных сегментах мирового рынка складываются неодинаковые уровни конкуренции. Обычно на сегменте с относительно низкой конкуренцией имеется возможность для установления более высокой цены, чем на рынках с интенсивной конкуренцией.

*Третья группа факторов*, определяющих цены, – это внешние факторы по отношению к взаимодействию покупателей и производителей товара. Среди них должны быть учтены следующие.

*Фаза экономического* цикла относится к макроэкономическим факторам. При анализе динамики цен мирового рынка необходимо принимать во внимание влияние экономических циклов, объективной основой которых являются циклы воспроизводства основных фондов экономически обособленных товаропроизводителей. Изменения цен в зависимости от фазы экономического цикла имеют следующую закономерность:

- минимального* уровня цены достигают в фазе экономического *кризиса*;
- во время *депрессии* и *оживления* наблюдается рост *цен*;
- цены достигают *максимума* в фазе *подъема*, а затем начинается снижение.

В рамках общих закономерностей развития изменение цен на различные группы товаров не происходит равномерно. Наиболее *резко* и *быстро* реагируют на изменение конъюнктуры в разных фазах цикла *цены на сырье и товары длительного пользования*, товары потребительского назначения, *менее резко* – *цены на полуфабрикаты* и еще ниже чувствительность цен на *машиностроительную продукцию* производственного назначения.

*Инфляционные процессы* в мировой экономике приводят к возникновению постоянной тенденции цен к повышению. Эта тенденция накладывается на циклические колебания цен. В результате абсолютное снижение цен на мировом рынке в настоящее время встречается сравнительно редко. *Циклические колебания* цен проявляются в более или менее быстрых темпах роста цен в *различные периоды времени*.

Следствием инфляции является увеличение подвижности цен на мировом рынке, что повышает значение проведения *постоянных конъюнктурных исследований*.

Наряду с циклическими колебаниями цен, вызванными глобальными нарушениями спроса и предложения, возникают и внутри циклические краткосрочные нарушения соответствия спроса и предложения. Краткосрочные колебания не совпадают с общими для всего рынка диспропорциями воспроизводственного процесса и накладываются на влияние экономического цикла и инфляции.

В более явной форме на цены влияют мероприятия государственного регулирования и контроля над ценами. Это прежде всего:

- государственное регулирование цен внутреннего рынка;
- таможенная политика;
- бюджетное субсидирование экспорта.

Уровни цен на аналогичные товары различаются и в зависимости от *канала*, по которому осуществляется *внешняя торговля*. В связи с этим говорить о единой цене, складывающейся на мировом рынке, можно лишь с большими оговорками. Необходимо различать:

а) цены, складывающиеся *при торговле между фирмами, входящими в состав одной транснациональной корпорации* (трансфертные). В этом случае нередко доминирующими факторами при ценообразовании являются интересы корпорации в целом. В связи с этим цены устанавливаются на минимальном (а иногда, наоборот, на максимальном) уровне;

б) *цены «свободной» торговли*, складывающиеся на основе контрактов, которые заключают между собой *независимые фирмы*;

в) цены, складывающиеся на основании закупок товаров, *которые финансируются за счет кредиторов*. В мировой торговле предоставление кредита нередко сопровождается дополнительными обязательствами заемщика использовать кредит для закупки определенных товаров в стране-кредиторе. Как правило, уровень цен при этом существенно превосходит цены «свободной» торговли.

Учитывая рассмотренные выше факторы, транснациональная компания может воспользоваться различными стратегиями ценообразования.

*Стратегия проникновения* основывается на использовании относительно *низких цен* для быстрого проникновения на новые для компании рынки. Однако это возможно лишь в том случае, если компания способна быстро выбросить на рынок большое количество товара с низкими единичными издержками (себестоимостью). Позднее цена, как правило, постепенно повышается. Эта стратегия эффективна лишь в ситуации с высокой эластичностью спроса.

*Стратегия исчерпания* («снятия сливок»), наоборот, требует на фазе рыночного внедрения нового товара установления относительно *высокой цены* (при малом объеме сбываемого товара и высокой себестоимости), которая затем с расширением рынка (объема сбыта) и/или усилением конкуренции будет последовательно снижаться. В любом случае стратегии проникновения и исчерпания основываются на высоком качестве или уникальности товара.

*Стратегия ценовой дифференциации* состоит в том, чтобы на один и тот же продукт устанавливать различный уровень цены от разных групп потребителей (по определенным критериям). Эта стратегия является типичным инструментом дифференцированной обработки рынка. Предпосылкой для проведения стратегии ценовой дифференциации является возможность и необходимость с точки зрения самого

предприятия *сегментирования рынка* по этим продуктовым, потребительским и географическим критериям.

*Стратегия ценового выравнивания* основывается на тесной интеграции *ценовой и ассортиментной политики* предприятия. Это означает, что прибыль от успешно реализуемых товаров, входящих в ассортиментную программу, должна обязательно покрывать убытки, возникающие по другим товарам данного ассортимента.

### 7.3 Методы ценообразования

Правильная ценовая политика предприятия обязательно должна учитывать, как уже отмечено выше, спрос, издержки и конкуренцию. Нет готовых формул, которые могли бы учесть вес и значение всех этих факторов. Однако есть несколько достаточно простых методов, которые целесообразно использовать при установлении цен в зависимости от рыночной ситуации и ценовой политики предприятия.

Они могут быть разбиты на три группы: 1) ценообразование с ориентацией на издержки; 2) ценообразование с ориентацией на спрос; 3) ценообразование с ориентацией на конкуренцию.

#### 7.3.1 Ценообразование с ориентацией на издержки производства

Среди методов данной группы наибольшее распространение получили:

- метод «издержки плюс прибыль»;
- метод, основанный на принципе безубыточности производства.

Первый из них учитывает только два фактора: 1) уровень издержек (себестоимость); 2) долю прибыли в структуре цены. Суть этого метода расчета цен заключается в следующем: производитель товара определяет издержки производства и прибавляет к ним желаемую сумму прибыли, которую рассматривает как вознаграждение за вложенный капитал.

Этот метод удобен своей простотой и возможностью обходиться без сложных и дорогих исследований рыночной ситуации. Но применять его можно только том случае, если у фирмы нет конкурентов и она не опасается их появления. В противном случае конкуренты с более низкими уровнями затрат на производство установят на свои товары более низкие цены и быстро вытеснят фирму с рынка.

К методам ценообразования на основе анализа затрат относится также расчет цен с использованием модели безубыточности. В данном случае компания принимает во внимание такие факторы как цены на аналогичные изделия, возможные объемы производства и продаж при различных ценах и др. Компания ищет такую цену и соответствующий ей объем производства, которые обеспечили бы ей получение целевой (желаемой) суммы прибыли.

**При использовании метода, основанного на принципе безубыточности, решение о цене вытекает из ответа на вопрос, можем ли мы достигнуть безубыточности при продаже определенного объема продукции по данной цене. Формула безубыточности может быть записана следующим образом:**

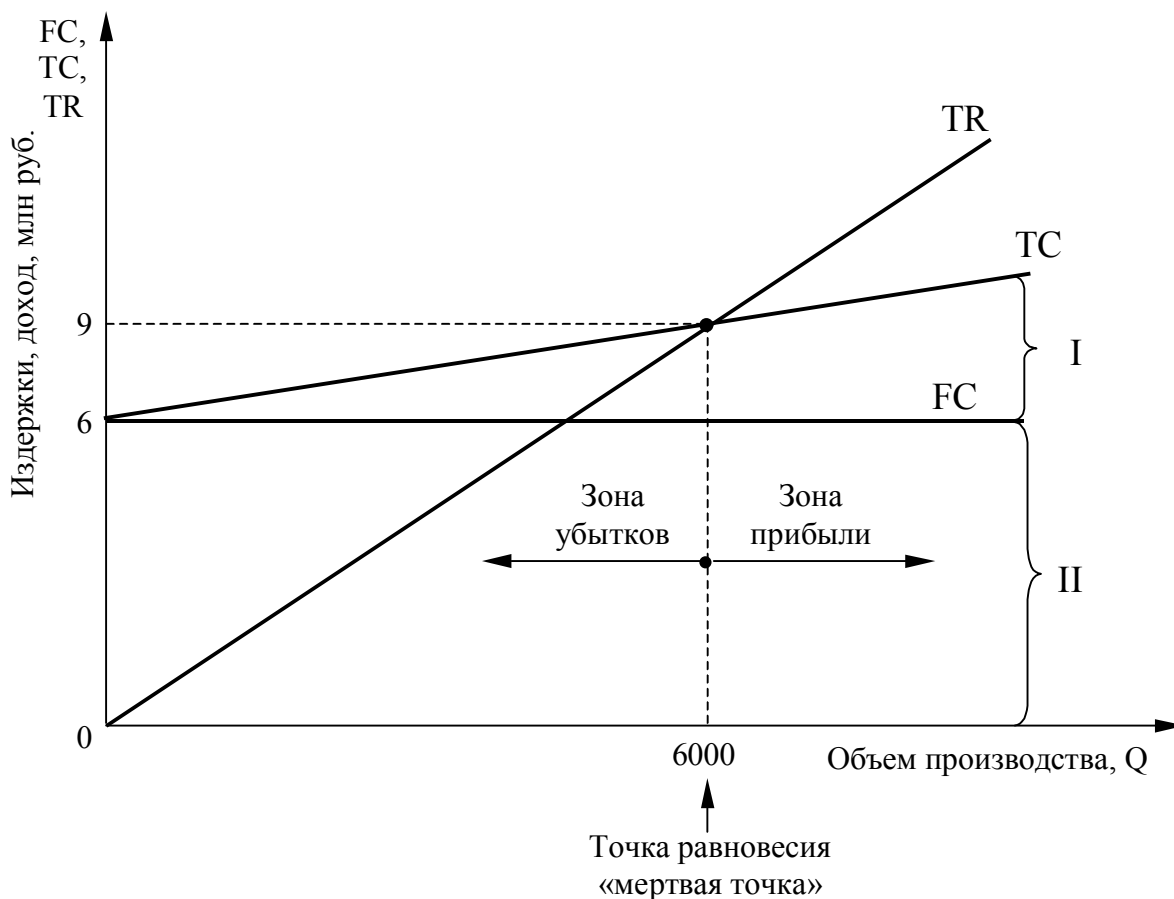
$$P \times Q = FC + AVC \times Q,$$

$$\underbrace{\text{Валовой}}_{\text{доход}} \quad \underbrace{\text{Валовые}}_{\text{издержки}} \\ (TR) = (TC)$$

Значение  $Q$ , при котором доход от реализации в точности равен валовым издержкам предприятия, обычно называют *точкой безубыточности*. Точка безубыточности отражает порог прибыльности, границу между убыточностью и прибыльностью коммерческого предприятия; естественно, необходимо стремиться к ее быстрому достижению. Ключ к этому – рациональное сочетание стратегий

ценообразования и производства продукции. Способ решения этой задачи рассмотрим на простейшем числовом примере.

**Пример 7.1.** Предположим, что постоянные издержки, связанные с организацией нового дела по выпуску нового изделия, составят 6 млн руб. ( $FC = 6$  млн руб.). Переменные издержки на изготовление единицы продукции будут равны 0,5 тыс. руб. ( $AVC = 0,5$  тыс. руб.). Предполагаемая цена за единицу продукции 1,5 тыс. руб. ( $P = 1,5$  тыс. руб.). Сколько необходимо изготовить изделий, чтобы возместить всю сумму валовых издержек (TC)? Ответ на вопрос найдем графическим способом (рис. 7.2).



I – переменная часть затрат; II – постоянная часть затрат  
Рис. 7.2. Графический метод безубыточности производства:

Итак, как это со всей очевидностью следует из графика, при цене 1,5 тыс. руб. за единицу фирма для обеспечения безубыточности должна реализовать как минимум 6 тыс. ед. своего товара ( $Q_0 = 6$  тыс. шт.).

Уравнение для точки равновесия  $Q_0$  может быть записано следующим образом:

$$Q_0 = \frac{FC}{P - AVC} = \frac{6\,000\,000}{1\,500 - 500} = 6\,000 \text{ шт.}$$

Если фирма считает, что может взимать за свой товар более высокую цену (скажем, по 2 тыс. руб. за единицу), то для обеспечения безубыточности своего функционирования ей достаточно произвести меньшее количество товара, в частности:

$$Q_0 = \frac{6\,000\,000}{2\,000 - 500} = 4\,000 \text{ шт.}$$

Однако при более высокой цене рынок, возможно, не захочет закупить даже меньшее количество данного товара.



Использование этого метода, следовательно, требует рассмотрения разных вариантов цен, их влияния на объем сбыта, необходимый для преодоления уровня безубыточности и получения желаемой прибыли,

Многое зависит от эластичности спроса по ценам, что не находит своего отражения в рассматриваемом методе. Использование данной методики поэтому целесообразно лишь в условиях рынка с неэластичным спросом, когда априори известно, что увеличение цены на товар не приведет к значительному снижению величины спроса на него.

Необходимо, однако, отметить очень широкое использование данного метода в практике обоснования рациональной цены. Популярность метода объясняется рядом причин и прежде всего его простотой. Информация об издержках производства более доступна, чем о спросе. Считается, что если к этому методу определения цен обращаются все компании отрасли, то их цены будут схожими, и в этом случае ценовая конкуренция сводится к минимуму. Кроме того, многие менеджеры считают данный метод более справедливым по отношению и к покупателям, и к продавцам: при высоком уровне спроса продавцы не наживаются за счет покупателей и вместе с тем они имеют возможность получить справедливую норму прибыли на вложенный капитал.

Эффективность данного метода доказывается тем, что он активно используется такими компаниями, как Alcoa, DuPont, Exxon, U. S. Steel и др. [А. Томпсон, Д. Формби. Экономика фирмы / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. – 544 с.]

### **7.3.2 Ценообразование с ориентацией на мировой спрос**

Хотя теоретически желательно, чтобы в основе расчета цены лежали факторы спроса, а не только понесенные издержки (как в предыдущем методе), проблема состоит в том, что спрос значительно сложнее определить в количественных оценках (показателях) по сравнению с издержками. В лучшем случае фирма может иметь самое общее представление о форме кривой спроса, которая подвержена сильным колебаниям под влиянием конкуренции, рекламы, различных факторов внешней среды. Однако лучше иметь хотя бы «вчерашние» представления о движении спроса, чем никаких, тем более, если они подкрепляются точными знаниями об издержках фирмы. В этом случае появляется возможность сделать калькуляцию цены «очень хорошей», если не оптимальной.

При использовании данного метода учитывается динамика мирового спроса и соответствующих мировых цен, а также анализируются основные причины и факторы их изменения:

- изменение курса национальных валют;
- инфляция;
- рост/снижение цен на сырье и материалы, рабочую силу;
- появление новых технологий производства и рост производительности труда;
- изменение условий потребления товара;
- изменение методов торговли и др.

**Пример 7.2.** Предположим, что мы имеем оценку спроса на конкретную продукцию, которую собираемся изготавливать. Кроме того, известны предполагаемые издержки:  $FC = 2000$  тыс. руб.,  $AVC = 5$  тыс. руб. Тогда оптимальная цена за единицу товара может быть определена с помощью расчетов, представленных в табл. 7.1.

Таблица 7.1

Спрос		Доход (P×Q), тыс. руб.	FC, тыс. руб.	VC = = AVC×Q, тыс. руб.	ТС, тыс. руб.	Прибыль (убытки), тыс. руб.
P, тыс. руб.	Q, шт.					
0	1000	0	2000	5000	7000	-7000
5	800	4000	2000	4000	6000	-2000
10	600	6000	2000	3000	5000	1000
15	400	6000	2000	2000	4000	2000
20	200	4000	2000	1000	3000	1000
25	0	0	2000	0	2000	-2000

Из приведенного в табл. 7.1 расчета следует, что оптимальная цена за единицу данного товара должна быть установлена на уровне 15 тыс. руб.

Н рис. 7.3 дана графическая иллюстрация рассмотренного метода по определению оптимальной цены и соответствующего объема выпуска продукции.

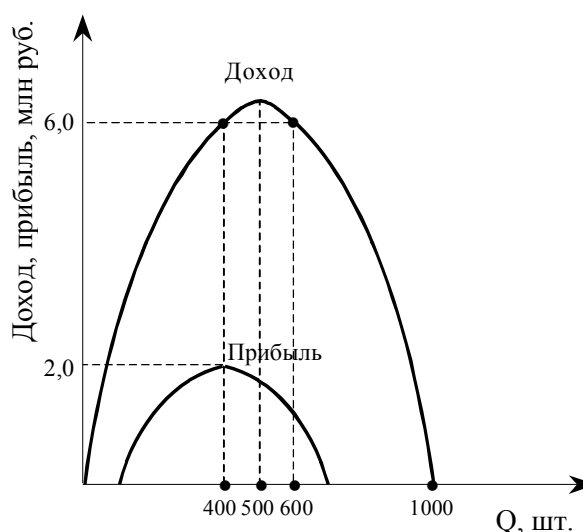


Рис. 7.3. Оптимизация цены с учетом спроса

Математическое решение модели определения оптимального уровня цены для линейной, например, функции спроса  $Q = a - bP$  может быть получено из уравнения прибыли (Pr):

$$Pr = P \cdot Q - (FC + AVC \cdot Q).$$

Подставляя вместо P его выражение, найденное из функции спроса ( $P = (a - Q)/b$ ), получим условие определения оптимального (по максимуму прибыли) уровня цены:

$$\frac{d[(a - Q)/b \cdot Q - (FC + AVC \cdot Q)]}{dQ} = 0$$

Решая его, находим оптимальное значение  $Q^{opt}$ , подставляя которое в функцию спроса, определяем оптимальный уровень цены  $P^{opt}$ .

Рассмотренный метод уже дает определенное представление о реальной ситуации, что позволяет лучше представить взаимоотношение между спросом, затратами (издержками), доходом и прибылью.

Вместе с тем он, конечно, не является точной ее моделью, так как игнорирует влияние на цену таких неценовых параметров, как конкуренция, реклама и некоторые другие параметры.

### 7.3.3 Ценообразование на основе анализа уровня международной конкуренции

Компания при ориентации на этот метод определения цен на свою продукцию исходит исключительно из уровней текущих цен товаров-конкурентов и меньшее

внимание уделяет собственным издержкам производства, а также спросу. При этом выбирается одна из трех ценовых стратегий:

- а) установление несколько более высоких цен, чем у фирм-конкурентов;
- б) установление цен примерно на уровне фирм-конкурентов;
- в) установление цен несколько ниже, чем у фирм-конкурентов

Установление цен несколько более высоких, чем у фирм-конкурентов (стратегия премиального ценообразования), может быть избрано при наличии сегмента рынка, в котором покупатели готовы платить за особые свойства товара несколько больше, чем основная масса потенциальных клиентов.

Установление цен примерно на том же уровне, что и у других компаний (нейтральная стратегия ценообразования) может быть рекомендована компаниям, действующим в условиях, когда:

- а) покупатели весьма чувствительны к уровню цены (что не благоприятствует премиальному ценообразованию);
- б) конкуренты жестко отвечают на любую попытку изменить сложившиеся пропорции продаж.

Стратегия установления относительно низких цен может быть рекомендована лишь в том случае, если есть веские основания полагать, что потенциальные конкуренты компании по каким-то причинам не смогут ответить аналогичным снижением цен.

Итак, ценовая политика компаний, как это следует из вышесказанного, во многом определяется действиями их конкурентов. Для оценки последствий ценовой политики одного из конкурентов на динамику объемов продаж другого может быть с успехом использован показатель перекрестной эластичности спроса. Анализ степени конкурентности товаров, производимых различными фирмами, целесообразно проводить при помощи специальной матрицы, фрагмент которой приводится в табл. 7.2.

Таблица 7.2

### Матрица коэффициентов перекрестной эластичности

Фирма «j»		Фирма «i»		Товарный ассортимент				
				A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>
Товарный ассортимент	B <sub>1</sub>	1,6	0,15	1,9	0,3	0,4		
	B <sub>2</sub>	6,2	0,12	-0,1	0,4	0,3		
	B <sub>3</sub>	6,7	0,11	0,05	0,01	0,1		
	B <sub>4</sub>	3,4	0,21	-3,4	-3,6	1,4		
	B <sub>5</sub>	2,2	0,13	-3,5	-3,1	-0,01		

Из табл. 7.2., например, следует, что товарная группа (B<sub>1</sub> ÷ B<sub>5</sub>) предприятия j и товар (A<sub>1</sub>) его i-го конкурента являются товарами-заменителями с достаточно высокой степенью взаимозаменяемости (напомним, что степень взаимозаменяемости тем выше, чем больше положительное значение коэффициента перекрестной эластичности, и конкуренция тем жестче, чем более взаимозаменяемыми товары являются). Если, например, номенклатурная группа (B<sub>1</sub> ÷ B<sub>5</sub>) занимает значительный удельный вес в общем виде производства j-го предприятия, то ему нецелесообразно повышать цены на данные товары, так как в этом случае у него значительно сократится объем продаж за счет «переключения» потребительского спроса на товар (A<sub>1</sub>) его конкурента. И наоборот, если целью j-го предприятия является вытеснение конкурента с рынка, ему выгодно снижать цены на товары (B<sub>1</sub> ÷ B<sub>5</sub>); в результате товар (A<sub>1</sub>) будет постепенно полностью заменен товарами (B<sub>1</sub> ÷ B<sub>5</sub>).

Для взаимодополняющих (комплементарных) товаров значения коэффициентов перекрестной эластичности отрицательны. И чем больше по абсолютной величине их значение, тем эта взаимодополняемость выше. Следовательно, j-му предприятию выгодным будет снижение цен на товары (A<sub>3</sub>, A<sub>4</sub>) его конкурента, поскольку это позволит ему увеличить объем продаж товаров (B<sub>4</sub>) и (B<sub>5</sub>). И наоборот, i-е предприятие должно

следовать стратегии стабилизации и повышения цен на товары ( $A_3, A_4$ ), с тем, чтобы сократить спрос на соответствующие товары конкурента.

Нулевые (или близкие к нулю) значения коэффициентов перекрестной эластичности свидетельствуют о «независимости» товаров. Такие «нейтральные» товары не конкурируют практически между собой и, следовательно, при разработке стратегии ценообразования могут не приниматься во внимание.

Уровень конкурентности на рынке тех или иных товаров может быть учтен в процессе ценообразования на них и другим методом. Так, например, на большей части рынка государственных структур, а также на некоторых других рынках потенциальные поставщики продукции приглашаются к участию в торгах на поставку определенных видов товаров. Их предложения (тендеры) с указанием наименьшей цены обычно просят представить к заранее указанному сроку в опечатанном конверте (во избежание возможного мошенничества). Эти конверты затем открываются публично, и предложение с наименьшей ценой принимается.

Поскольку здесь отсутствует возможность последующего внесения изменений в цену, то решение о назначении цены основывается на информации о собственных издержках и анализе возможных предложений конкурентов, который включает:

- анализ прошлых предложений конкурентов;
- анализ нынешнего состояния дел конкурентов, в частности, анализ их так называемого портфеля заказов. Можно предположить, что конкурент, обладающий полным портфелем заказов, будет предлагать высокие цены, а конкурент с неполным портфелем заказов – низкие.

В общем случае занижение цены создает риск упустить потенциальную прибыль, поэтому исключается возможность ее искусственного занижения. Завышение цены также практически исключается, так как в условиях конкуренции предложение с завышенной ценой может проиграть торги, что тоже ведет к потерям (хотя бы в результате расходов на разработку товара, подготовку чертежей и т. п.), связанным с подготовкой к участию в торгах.

Фирмы, участвующие в торгах, при обосновании своих предложений по цене, как правило, учитывают вероятностные оценки возможных вариантов участия в конкурсе.

Условный пример, иллюстрирующий соответствующий подход к исследованию вариантов цен с целью принять окончательное решение, приведен в табл. 7.3.

Таблица 7.3

### Ценообразование с ориентацией на конкуренцию

Предлагаемая цена, млн руб.	Прибыль фирмы, млн руб.	Вероятность выиграть торг	Вероятная оценка прибыли, млн руб.
30	3,2	0,05	0,160
27	2,9	0,09	0,261
25	2,2	0,17	0,374
22	1,5	0,28	0,420
20	0,4	0,41	0,164

Из анализа табл. 7.3 следует, что наибольшая возможная вероятностная оценка прибыли получается по четвертому варианту цены: 22 млн руб.

### 7.4 Модели ценообразования для многономенклатурного производства транснациональной компании

В современных условиях любая транснациональная компания производит, как правило, несколько видов продукции. Движет ею при этом множество причин, основной из которых является возможность устранения риска, присущего бизнесу с одним видом

продукта. Не менее важной причиной увеличения номенклатуры является стремление компании к повышению степени использования производственной мощности своих предприятий. Действительно, если осуществляемое производство не использует производственные ресурсы компании на оптимальном уровне, то определенная часть ее постоянных ресурсов теряется. Если какая-либо другая продукция может быть произведена при этом и продана по цене, превышающей ее предельные издержки, то компании целесообразно заняться этим.

Модель расчета оптимальных цен в условиях многономенклатурного производства проиллюстрирована на рис. 7.4 (Источник: Сно К. К. Управленческая экономика: Пер с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 671 с.).

Проанализировав рис. 7.4, можно сделать следующие выводы.

1. Имеется только одна кривая предельных затрат,  $MC$ , независимо от того, какой продукт производится.

2. Кривая предельных доходов для продукта А пересекает ось ординат в точке  $Z$  и ось абсцисс в точке  $Q_2$ . Если производится только продукт А, то производство, максимизирующее прибыль, равно  $Q_1$  единиц, что представляет собой уровень производства, при котором  $MR = MC$  (в точке  $R$ ).

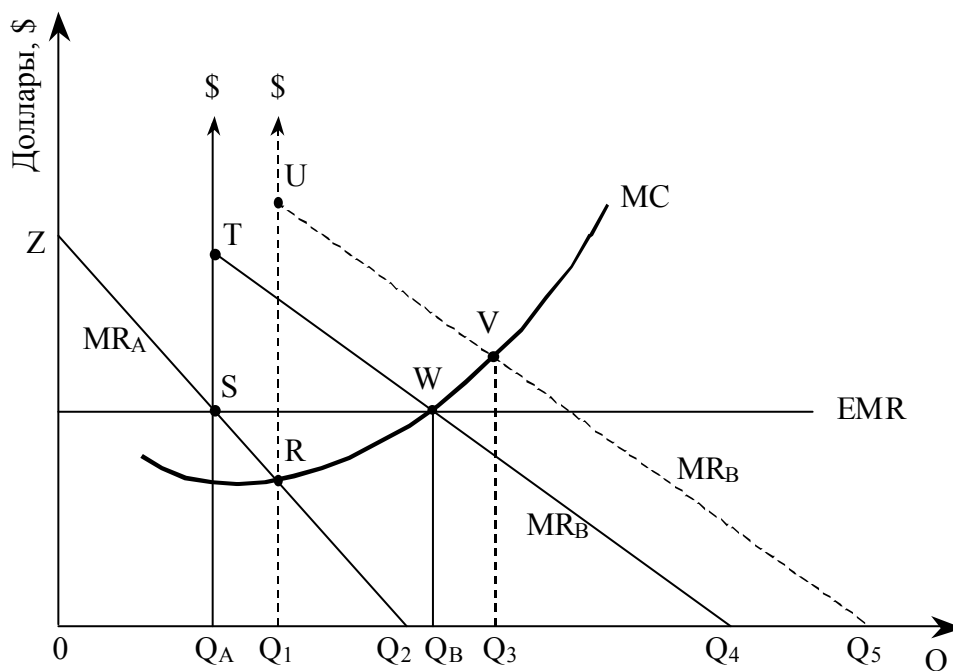


Рис. 7.4. Определение цен в условиях многономенклатурного производства

3. Производственные мощности за пределами  $Q_1$  единиц имеются для производства продукта В. Предположим, что мы прекращаем производство продукта А в точке  $Q_1$  и начинаем производство продукта В. Вертикальная пунктирная линия из  $Q_1$  становится началом координат нашей диаграммы предельных доходов от продукта В (также показанного пунктирной линией). Эта линия предельных доходов  $MR_B$  проходит через точки  $U$  и  $Q_5$  пересекая кривую предельных затрат в  $V$ , что соответствует совокупному объему производства в количестве  $Q_3$  единиц продуктов А и В. Таким образом, мы должны производить  $Q_1$  единиц продукта А и  $(Q_3 - Q_1)$  единиц продукта В.

4. Производство  $Q_3$  единиц А и В не является оптимальным, потому что  $MR_B$  в точке  $V$  явно больше, чем  $MR_A$  в точке  $R$ . Правило распределения объемов производства состоит в том, что предельные доходы А и В должны быть равными друг другу и предельным затратам. Мы можем увеличить прибыль путем производства меньшего количества единиц продукта А и введения сэкономленных ресурсов в производство продукта В.

5. На нашей диаграмме мы должны изменить структуру продуктов путем смещения треугольника  $UQ_1Q_5$  влево. Теперь не забудьте, что левая сторона смещающегося треугольника отмечает верхний предел производства продукта А, а правая сторона (гипотенуза) представляет собой  $MR_B$ . По мере того, как мы смещаем треугольник влево, пересечение между  $MR_B$  и  $MC$ , которое начинается в точке  $V$ , смещается вниз по кривой  $MC$ . В то же самое время пересечение между левой стороной треугольника и  $MR_A$ , которое начинается в точке  $V$ , смещается вверх по кривой  $MR_A$ . Мы перестаем смещать треугольник, когда он достигает положения  $TQ_AQ_4$ , потому что в этом положении  $MR_A$  в точке  $S$  равны  $MR_B$  в точке  $W$ , и оба равны  $MC$ . Точки  $S$  и  $W$  лежат на горизонтальной прямой линии *равных предельных доходов*,  $EMR$ , так что  $MR_A = MR_B = MC$ . Это удовлетворяет условиям для достижения максимальной прибыли.

6. Оптимальные объемы производства равны  $Q_A$  единиц продукта А и  $(Q_B - Q_A)$  единиц продукта В.

Этот процесс может быть распространен на любое количество единиц продуктов, пока не изменится кривая предельных затрат.

### 7.5 Компания – ценовой лидер, принимающий решение об уровне цен

Многие транснациональные компании, являясь очень крупными экономико-организационными структурами и, в силу этого, рыночными лидерами, имеют большую или меньшую возможность в варьировании устанавливаемых ими цен на определенную часть своих товаров и услуг. В частности, в режиме олигополии, в условиях которой функционируют большинство транснациональных компаний, цену устанавливает одна фирма, а остальные принимают ее.

Наиболее часто при этом встречаются следующие модели ценового лидерства:

- барометрическое ценовое лидерство;
- лидерство цены доминирующей компании.

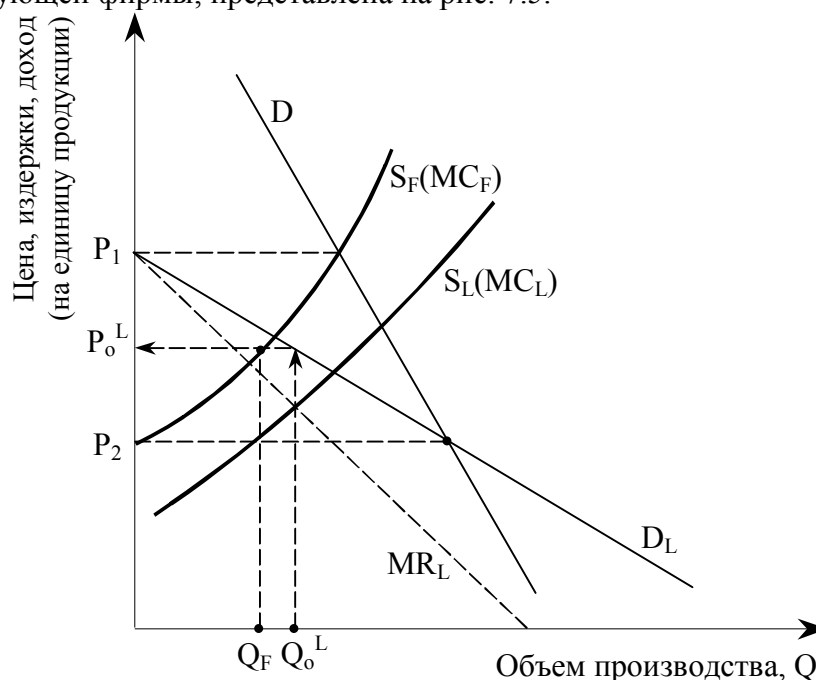
Модель барометрического ценового лидерства получила свое название из-за того, что одна из компаний играет здесь роль «барометра», отражающего изменения условий рынка или производственных затрат, которые диктуют соответствующие изменения цен. От барометрического ценового лидера не требуется ни большого влияния на отраслевом рынке, ни доминирования на нем за счет, например, более низкого уровня затрат. Компания будет являться барометрическим лидером только в том случае, если другие компании в этой отрасли согласятся с предложенными ею изменениями.

Например, если барометрический лидер объявит, о повышении цены, а другие компании в этой отрасли откажутся последовать его примеру, то ценовой лидер будет вынужден снизить цену до уровня прежней, независимо от того, почему он посчитал нужным ее поднять.

Учитывая, что такое лидерство не приносит особых выгод, роль барометрического ценового лидера легко переходит от одной компании к другой.

Модель ценового лидерства доминирующей компании применима к той рыночной структуре, в которой одна из компаний становится лидером в силу того, что она крупнее и имеет, как правило, более низкий уровень затрат, нежели другие компании, функционирующие в отрасли. Благодаря своей рыночной власти, доминирующая компания может вести себя так, как будто она является монополистом, устанавливая объем производства и цены, отвечающие условию равенства предельного дохода и предельных издержек ( $MR = MC$ ), и, соответственно, максимизируя свою прибыль. Каждая конкурирующая компания может продавать свою продукцию по цене, назначенной доминирующей фирмой, причем ее объем производства будет таким, чтобы ее предельные издержки равнялись цене, которую назначила доминирующая компания.

Итак, доминирующая компания устанавливает цену, максимизирующую ее собственную прибыль, а остальные компании производят столько, сколько могут производить по этой цене. Графическая модель, иллюстрирующая поведение ценового лидера – доминирующей фирмы, представлена на рис. 7.5.



$D$  – кривая отраслевого (рыночного) спроса;  $S_F(MC_F)$  – кривая предложения (кривая коллективных предельных издержек –  $MC_F$ ) конкурентов ценового лидера. Снизу эта кривая заканчивается на уровне, соответствующем коллективным средним переменным издержкам, которые равны цене  $P_2$ . Конкурирующие компании не будут поставлять на рынок товар при цене ниже  $P_2$ ;  $S_L(MC_L)$  – кривая предельных издержек (предложения) для доминирующей компании, проходящая ниже кривой коллективных предельных издержек (предложений) для конкурирующих компаний ( $MC_F - MC_L > 0$ ).

Рис. 7.5. Модель ценового лидерства доминирующей компании

*Пояснения к модели.* Для установления оптимальной (превалирующей) цены компания-лидер сначала определяет функцию спроса на свою продукцию  $D_L = (D - S_F)$ . В пределах собственного сегмента рынка доминирующая компания является монополистом, поэтому кривой  $D_L$  будет соответствовать функция предельного дохода ценового лидера  $MR_L$ . Исходя из известного условия  $MR_L = MC_L$ , лидер определяет свой оптимум:  $P_o^L$  и  $Q_o^L$ . По найденной таким образом цене конкурирующие компании продают объем продукции  $Q_F$  при общем объеме продаж в отрасли  $Q_T = Q_o^L + Q_F$ .

Что сдерживает конкурентов? Очевидно то, что доминирующая компания является наиболее эффективной с точки зрения уровня затрат. Из рис. 7.5 следует, что если конкуренты снизят цену, то оптимальное положение (при котором  $MR = MC$ ) для них будет соответствовать более низкому уровню объемов производства и продаж. Снижая цену, они просто потеряют часть своей рыночной доли.

Рассмотренная модель позволяет сделать следующие выводы:

1) за счет относительно низких средних валовых издержек доминирующей фирмы на рынке устанавливается достаточно низкая цена  $P_o^L$  (при отсутствии этой компании она составляла бы величину  $P_1$ ).

2) доминирующая фирма не стремится, как правило, полностью монополизировать отраслевой рынок, что существенно стабилизирует рыночную ситуацию в отрасли.

## 7.6 Ценовая дискриминация в условиях деятельности транснациональной компании

Транснациональные корпорации, обладая значительной рыночной властью, могут получать повышенную прибыль, устанавливая разные цены на один и тот же продукт, продаваемый разным покупателям. Практика установления разных цен на один и тот же товар или услуги, не обусловленная никакими различиями в издержках, называется ценовой дискриминацией.

Для проведения компанией такой политики необходимо наличие двух основных условий:

1) исключается свободное передвижение купленных товаров с дешевого рынка на дорогой с целью их перепродажи;

2) продавец должен иметь возможность разделять покупателей на группы в соответствии с их эластичностью спроса на товары, причем так, чтобы «состоятельные» покупатели (покупатели с неэластичным спросом) по-прежнему покупали товар по высоким ценам, «не перебегая» на более «дешевый» рынок данного товара, характеризующийся более эластичным спросом.

*Примечание.* Справедливости ради необходимо отметить, что ценовая дискриминация характерна не только для транснациональной корпорации. Любая компания, если она в состоянии разделить потенциальных покупателей в зависимости от эластичности предъявляемого ими спроса (а те лишены возможности перепродать купленную продукцию), рано или поздно сталкиваются с искушением воспользоваться стратегией ценовой дискриминации.

Различают два основных вида ценовой дискриминации:

- 1) абсолютная (совершенная) дискриминация;
- 2) дискриминация в условиях разделенных рынков.

Абсолютная дискриминация проявляется в том, что на каждую единицу произведенного товара одного наименования устанавливается своя цена, равная цене спроса, рис. 7.6.

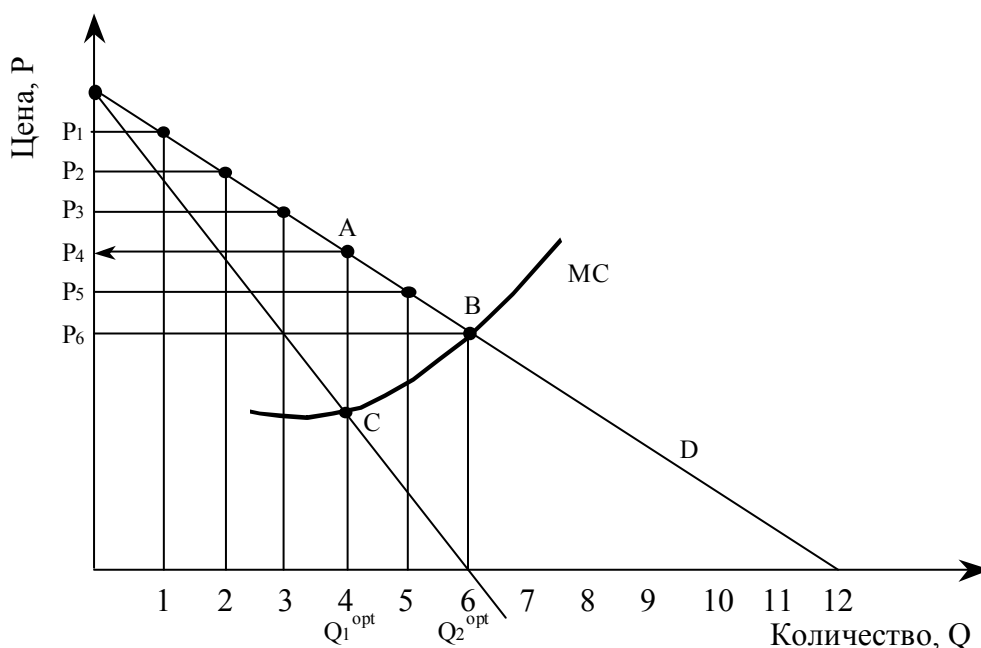


Рис. 7.6. Модель абсолютной ценовой дискриминации

Эта ценовая политика применяется, как правило, в условиях индивидуального производства, когда изготовление и реализация какого-либо товара осуществляется по заказам конкретных потребителей. Прибегая к такой стратегии, компания извлекает все



потребительские излишки, «выжимая» покупателей до предела, получая в результате максимально высокую прибыль. Убедимся в этом, обратившись к рис. 7.6. Оптимальный объем производства для компании-монополиста составляет, как это следует из рисунка,  $Q_1^{opt} = 4$ . Если монополия начнет осуществлять абсолютную ценовую дискриминацию, то она будет производить и продавать изделия по индивидуальным ценам  $P_1, \dots, P_6$ . Графически кривая предельного дохода (MR) монополиста, занимающегося ценовой дискриминацией данного вида, будет совпадать с его кривой (D), и препятствовать для возрастания объемов производства устраняются. (Напомним, что в условиях простой монополии производитель, для того чтобы увеличить объемы производства, должен был понизить цену на всю свою продукцию.) При этом фирма может увеличить объем своего выпуска за пределы  $Q_1^{opt}$  и довести его до  $Q_2^{opt}$ , что соответствует условиям совершенной конкуренции.

Однако в отличие от рынка совершенной конкуренции, где каждое изделие реализуется по единой цене ( $P_6$ ), фирма-монополист станет продавать свою продукцию по индивидуальным ценам, что позволит ей присвоить себе весь потребительский излишек покупателей данного товара.

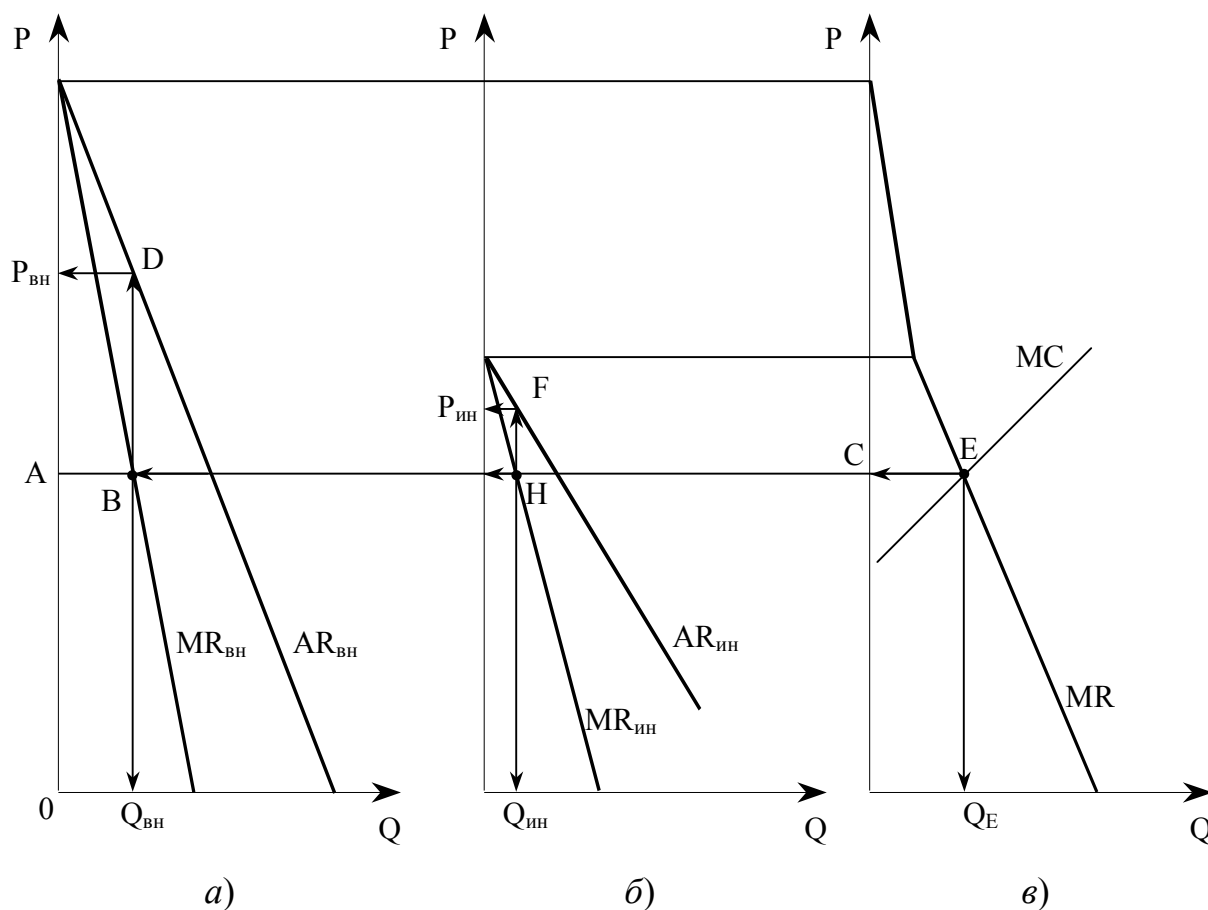
*Дискриминация в условиях разделенных рынков* предполагает разделение покупателей на отдельные группы или рынки, где устанавливается своя цена реализации. При проведении такой ценовой политики особенно важно, чтобы исключалось свободное перемещение купленных товаров или услуг между рынками и спрос на каждом из них не зависел от цен, устанавливаемых на другом рынке. Наиболее часто такая дискриминация используется в тех случаях, когда рынки разделены географически или посредством таможенных барьеров, т. е. в условиях функционирования абсолютного большинства транснациональных компаний. В обоих случаях перепродажа товаров здесь сопряжена с большими затратами, что и является препятствием для их перемещения между зарубежными и внутренними рынками данного товара.

Осуществляя дискриминационную политику, монополист устанавливает цену и объем продаж на таком уровне, что предельный доход от реализации дополнительной продукции на всех рынках является одинаковым. Условие максимизации прибыли в этом случае можно записать следующим образом:

$$MR_1 = MR_2 = \dots = MR_j = \dots = MR_k = MC,$$

где  $j = i, k$  –  $j$ -й рынок реализуемого товара (услуги).

Ценовую дискриминацию в условиях международной торговли проиллюстрируем с помощью графической модели (рис. 7.7).



а – внутренний рынок; б – внешний рынок; в – предельные: доход и издержки  
 Рис. 7.7. Модель ценовой дискриминации в условиях внешней торговли:

Имея графики внутреннего и зарубежного спроса (или кривые среднего дохода)  $AR_{вн}$  и  $AR_{инн}$ , можно получить соответствующие кривые предельного дохода  $MR_{вн}$  и  $MR_{инн}$ .

Для общего решения проблем максимизация прибыли фирмы, «работающей» на отечественном и зарубежном рынках, необходимо:

- 1) определить функцию общего (для всей фирмы) предельного дохода ( $MR$ ), осуществив для этого «погоризонтальное» сложение функций  $MR_{вн}$  и  $MR_{инн}$  (рис. 7.7, в);
- 2) определить параметры точки пересечения кривых предельного дохода фирмы ( $MR$ ) и ее предельных издержек ( $MC$ ), максимизирующие прибыль фирмы:  $Q_E$ ,  $MC$ ,  $MR$ ;
- 3) в соответствии с найденными в п. 2, параметрами общего равновесия определить ценовые и количественные характеристики внутреннего ( $P_{вн}$ ,  $Q_{вн}$ ) и внешнего ( $P_{инн}$ ,  $Q_{инн}$ ) рынков.

Итак, если на внутреннем рынке фирма обладает большей, монопольной властью, чем на зарубежном, и у отечественных потребителей нет альтернативы приобретения данного товара по более низкой цене за границей, то и низкие цены экспортируемого товара будут соответствовать максимизации прибыли данной фирмы. При обеспечении этих условий фирма может обогащаться за счет своих потребителей на внутреннем рынке.

### 7.7 Трансфертное ценообразование в транснациональных компаниях

Транснациональные компании и их зарубежные филиалы продают свои товары за рубежом преимущественно по мировым ценам. Однако, отклонения от этой ценовой базы у них достаточно велики, чему есть масса причин, но главная из них – это существование в торговле между подразделениями самой транснациональной компании особых, так называемых трансфертных цен. Фактически отношения между филиалами и самой материнской компанией строятся на основе внутреннего рынка и трансфертного

ценообразования, то есть внутренних цен, по которым подразделения комплектующих продают свою продукцию сборочным подразделениям, причем эта цена должна быть такой, чтобы прибыль компании была максимальной.

При установлении трансфертных цен должны быть решены три наиболее часто встречающихся и иногда противоречащие друг другу задачи.

1. *Конгруэнтность цели.* Эта проблема состоит в согласовании целей компании с целями входящих в нее филиалов.

2. *Стимулы.* Эта проблема заключается в обеспечении менеджеров филиалов стимулами к осуществлению целей компании.

3. *Самостоятельность.* Это проблема обеспечения эффективности процесса управления компанией без подрыва авторитета менеджеров филиалов и ограничения свободного принятия ими независимых решений.

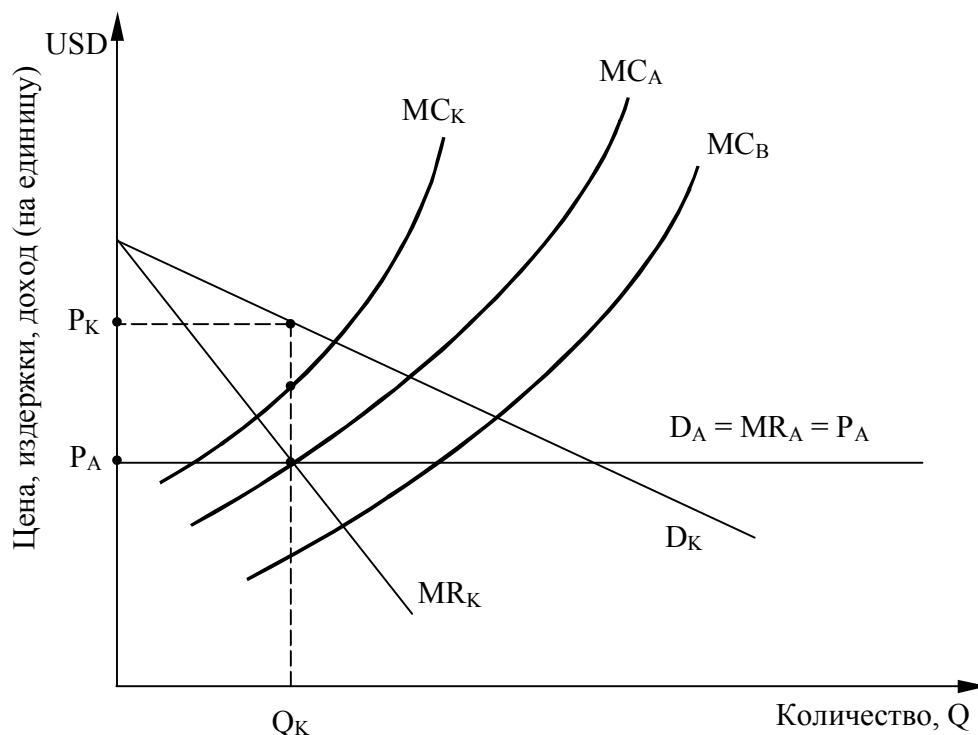
Не существует единого правила, приводящего к оптимальному решению при обосновании уровня трансфертных цен, однако общепризнано, что методы их расчета должны обязательно учитывать:

1) предельные (маржинальные) издержки, которые иногда могут быть аппроксимированы общими переменными издержками;

2) альтернативные (вмененные) издержки для компании в целом, означающие максимальный вклад в прибыли, который компания имела бы в том случае, если бы товары обменивались внутри компании, а не продавались вне компании.

Если внешний (по отношению к филиалам) рынок существует, то вложенные издержки в расчете на единицу продукции – это рыночная цена минус средние переменные издержки ( $P - AVC$ ), т. е. маржинальная прибыль на единицу продукции. Если же внешнего рынка для филиалов компании не существует, то альтернативные издержки будут равны нулю; но они также могут являться упущенными возможностями от продаж производственных мощностей или упущенной прибылью от их использования в производстве другой продукции. Поскольку ситуация, в которой один филиал транснациональной компании является единственным потребителем другого филиала (без внешнего рынка для своей продукции), наиболее часто встречается на практике, рассмотрим его в первую очередь.

**Трансфертное ценообразование при отсутствии внешнего рынка.** Предположим, что транснациональная компания имеет два филиала, один из которых (А) занимается производством комплектующих для единственного их потребителя-филиала В, не имеющего других поставщиков данной продукции. Следовательно, производство филиала А в точности равно спросу филиала В. Процесс трансфертного ценообразования в этом случае может быть представлен графической моделью, представленной на рис. 7.8.



$D_K$  – спрос на продукцию компании;  $MR_K$  – предельный доход компании;  $D_A$  – спрос на продукцию филиала А;  $MR_A$  – предельный доход филиала А;  $MC_A$  – предельные издержки филиала А;  $MC_B$  – предельные издержки филиала В;  $MC_K$  – предельные издержки компании, представляющие собой результат вертикального суммирования  $MC_A + MC_B$ ;  $P_K$  и  $Q_K$  – цена и количество продукции, максимизирующие прибыль компании

Рис. 7.8. Модель трансфертного ценообразования при отсутствии внешнего рынка

Алгоритм определения трансфертной цены, максимизирующей прибыль компании при известной функции спроса на ее продукцию и заданных функциях издержек для обоих филиалов, может быть следующим.

1. Определить функцию предельного дохода для компании,  $MR_K$ .
2. Определить предельные издержки компании:

$$MC_K = MC_A + MC_B.$$

3. Из условия  $MR_K = MC_K$  найти оптимальный объем  $Q_K$  и цену  $P_K$ , максимизирующие прибыль компании.
4. Заменяв величину  $Q_A$  на  $Q_K$  в функции предельных издержек  $MC_A$ , найти решение для  $MC_A$ , представляющее собой искомую трансфертную цену.

### Пример 7.3.

*Известны:*  $D_K = 50\,000 - 100 P_K$ ;  $MC_A = 10 + 0,001 Q_A$ ;  $MC_B = 100 + 0,005 Q_B$ .

*Определить* трансфертную цену, оптимизирующую прибыль компании.

*Решение:* 1)  $P_K = 500 - 0,01 Q_K$ ,  $MR_K = 500 - 0,02 Q_K$ .

2)  $MC_K = MC_A + MC_B$ . Учитывая, что  $Q_A = Q_B = Q_K$ ,  $MC_K = 110 + 0,006 Q_K$ .

3) Принимая во внимание условие оптимума  $MR_K = MC_K$ , получим:  $500 - 0,02 Q_K = 110 + 0,006 Q_K$ . Откуда  $Q_K = 15\,000$ .

4) Таким образом, трансфертная цена, представляющая собой предельные издержки филиала А, составит  $MC_A = 10 + 0,001 Q_A = 10 + 0,001 (15\,000) = 25$ .

**Трансфертное ценообразование при наличии внешнего рынка.** Если у филиала транснациональной компании, осуществляющего продажи, имеется внешний рынок, он может производить больше (или меньше), чем требуется филиалу, покупающему его продукцию. В этом случае филиал, осуществляющий продажи, свободен в обеспечении максимизации своей собственной прибыли. Принимая во внимание, что трансфертная цена будет зависеть от степени конкурентности внешнего рынка, рассмотрим сначала

модель трансфертного ценообразования при наличии совершенно конкурентного внешнего рынка, рис. 7.9.

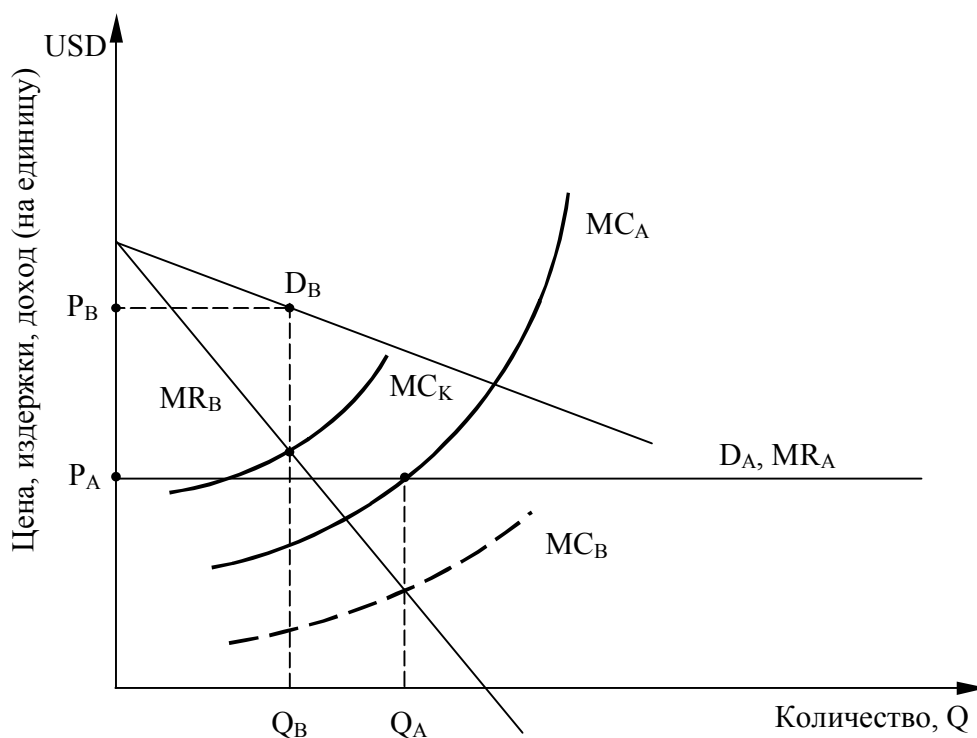
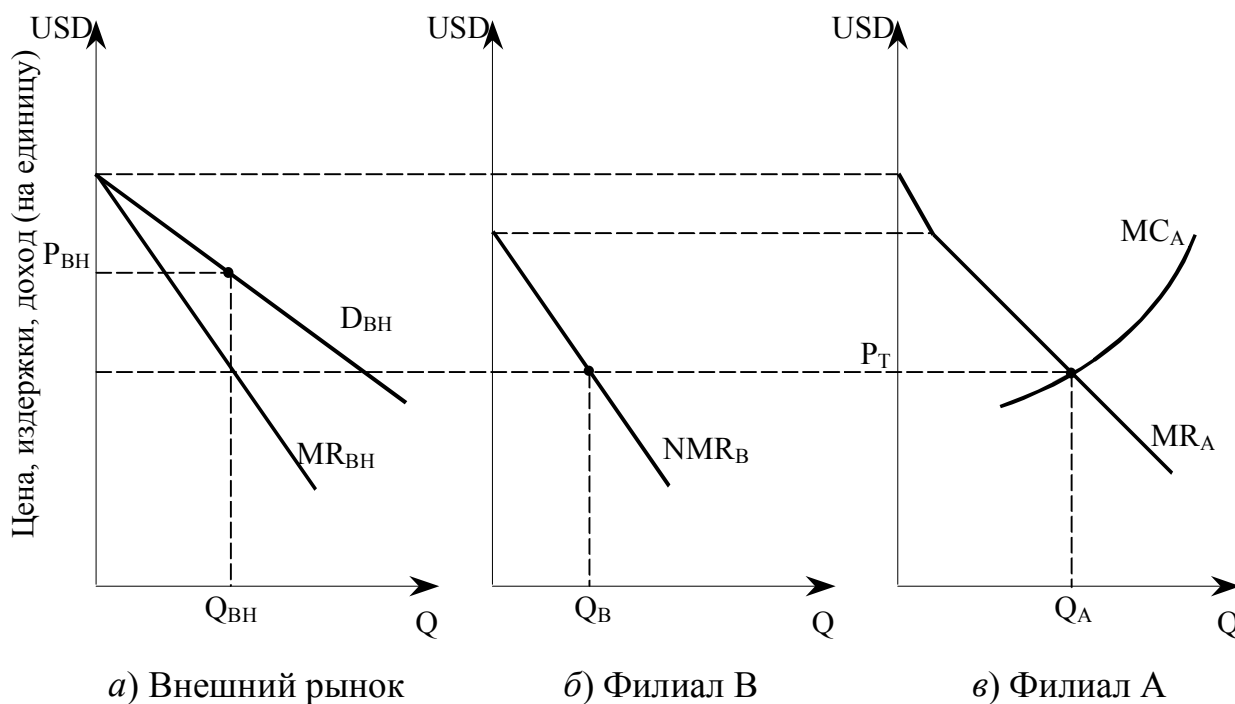


Рис. 7.9. Модель трансфертного ценообразования в условиях совершенно конкурентного внешнего рынка

Как следует из рис. 7.9, филиал А будет иметь максимальную прибыль при объеме производства  $Q_A$ . При этом он должен продавать  $Q_B$  единиц продукции филиалу В по цене  $P_A$ , а остальное ( $Q_A - Q_B$ ) на внешнем рынке по той же цене.

*Трансфертное ценообразование в условиях неполностью конкурентного внешнего рынка.* При рассматриваемых условиях филиал А транснациональной компании может максимизировать свою прибыль, осуществляя ценовую дискриминацию, рис. 7.10.



$D_{BH}$  – спрос на продукцию филиала А на внешнем рынке;  $MR_{BH}$  – предельный доход отделения А на внешнем рынке;  $NMR_B$  – чистые (нетто) предельные доходы филиала В, то есть  $(MR_B - MC_A)$

Рис. 7.10. Модель трансфертного ценообразования в условиях неполностью конкурентного внешнего рынка

Оптимальный объем производства филиала А составляет  $Q_A$  единиц (из условия  $MR_A = MC_A$ ) с оптимальным уровнем трансфертной цены  $P_T = MC_A$ . При трансфертной цене  $P_T$  филиал В закупит у филиала А  $Q_B$  единиц продукции. На внешнем рынке оптимальный уровень продаж составит  $Q_{BH}$  единиц по цене  $P_{BH}$ . Установление трансфертной цены, равной предельным затратам филиала А, обеспечит гарантию того, что спрос филиала В будет соответствовать такому объему производства в подразделении А, при котором прибыль для транснациональной компании в целом и для обоих ее филиалов будет максимальной.

Трансфертные цены разрабатываются администрацией транснациональных компаний на основе единой экономической политики и выполняют специфические задачи, которые не характерны для обычного ценообразования.

К специфическим задачам трансфертного ценообразования относятся:

- 1) минимизация налогового бремени (и прежде всего, снижение уровня подоходных налогов, а также пошлин и других сборов, уплачиваемых при пересечении товаром границы);
- 2) согласование интересов отдельных компаний в составе ТНК и раздел сфер влияния между ними;
- 3) распределение и перераспределение прибыли между материнской и дочерними компаниями;
- 4) перевод прибыли дочерних компаний из стран, где существуют запрет или ограничения на перевод прибыли;
- 5) завоевание позиций на новых и труднодоступных рынках;
- 6) раздел рынков сбыта и сфер влияния между дочерними компаниями;
- 7) намеренное снижение прибыли, получаемой отдельными дочерними компаниями, в связи с опасением требований работников о повышении зарплаты или сокращением персонала;
- 8) минимизация политических, экономических и кредитных рисков.

При определении политики трансфертного ценообразования учитывают такие факторы, как:

1. Экономическую и политическую структуры принимающей страны (уровень таможенных пошлин, квот на импорт и т. п.);
2. Законодательство принимающей страны (налоговое, регулирующее внешнеэкономическую, предпринимательскую деятельность, валютно-кредитную сферу и т. п.);
3. Степень инфляции на рынке принимающей страны;
4. Политические, экономические и кредитные риски (например, вероятность изменения политического курса государства, законодательства, девальвации национальной валюты, риски неплатежей и т. п.);
5. Уровень цен на рынке принимающей страны;
6. Уровень либерализации валютного рынка;
7. Порядок экспатриации (перевода) прибыли из принимающей страны;
8. Порядок выплаты дивидендов в принимающей стране и др.

Принимая во внимание, что транснациональные компании могут необоснованно манипулировать трансфертными ценами с целью регулирования объемов налогооблагаемой прибыли, в развитых странах действует и совершенствуется налоговое законодательство о трансфертных ценах.

Оно предлагает различные методы пересчета трансфертных цен в рыночные с целью определения истинного налогооблагаемого дохода, прежде всего на базе тех рыночных цен, которые складываются между не связанными друг с другом фирмами. Однако на практике его применение довольно затруднительно, и прежде всего потому, что не всегда можно доказать, что у трансфертной цены есть рыночный аналог или что данная цена трансфертная, а не рыночная.

Существует и международная практика регулирования трансфертного ценообразования: так с 1994 г. действует «Рекомендации по трансфертным ценам для ТНК и их налогообложению», разработанные Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

### **Вопросы для повторения**

1. Какие основные этапы включает процесс обоснования цены на продукцию транснациональной компании?
2. Назовите основные факторы, влияющие на уровень цены.
3. Чем обусловлена множественность цен в условиях мировой экономики?
4. Каким требованиям должна отвечать мировая цена?
5. Какие вопросы должны быть решены при выработке ценовой политики транснациональной компании?
6. Назовите основные факторы, влияющие на объем предложения транснациональной компании.
7. Перечислите факторы, влияющие на объем спроса на продукцию транснациональной компании.
8. Назовите основные макроэкономические факторы, влияющие на уровень цен на продукцию транснациональной компании.
9. Какими различными стратегиями ценообразования может воспользоваться транснациональная компания?
10. Каковы достоинства и недостатки метода ценообразования «издержки плюс прибыль»?
11. Сформулируйте алгоритм обоснования цены по методу безубыточного производства.
12. Какова последовательность расчета цены с ориентацией на мировой спрос?

13. Опишите какой-либо формализованный подход к обоснованию цены с учетом уровня международной конкуренции.
14. В чем заключается суть ценообразования по методу «запечатанного конверта»?
15. Каковы особенности модели ценообразования для многономенклатурного производства транснациональной компании?
16. Каким образом устанавливается оптимальный уровень цен в условиях ценового лидерства?
17. Какие виды ценовой дискриминации в условиях транснациональной компании вы можете назвать?
18. Что представляет собой трансфертная цена: ее экономическое содержание.
19. Сформулируйте модель трансфертного ценообразования транснациональной компании при отсутствии внешнего рынка.
20. Постройте модель трансфертного ценообразования транснациональной компании в условиях наличия внешнего рынка.
21. Какие задачи могут быть решены транснациональной компанией с использованием принципов трансфертного ценообразования?



## **Глава 8. УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ В ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ**

### **8.1 Альтернативные модели поведения транснациональной компании и многоцелевая оптимизация ее деятельности**

Очень часто представление о закономерностях функционирования компаний, в том числе, и транснациональных, сводят к утверждению (см. эпиграф), что основной целью их деятельности является максимизация объема прибыли на протяжении фиксированного периода времени. Такое представление является во многом упрощенным, поскольку не учитывает два очень важных обстоятельства. Во первых, деятельность компании не всегда сопровождается получением прибыли вообще или значительных ее объемов, в частности, и причиной этого являются чаще всего внешние условия. Например, в условиях появления сильных конкурентов для компании чрезвычайно важным становится сохранение своей доли продаж на рынке, ради чего она может пойти на снижение цен и соответствующее сокращение объема прибыли в текущем периоде.

Во-вторых, все большее распространение в последние годы получает модель максимизации собственного капитала, т. е. рыночной стоимости обыкновенных акций, если речь идет о корпорации. В основе данного подхода лежит предпосылка, что повышение достатка владельцев компании заключается не столько в росте текущих прибылей, сколько в повышении цены их собственности. Таким образом, задача максимизации прибыли становится производной от более глобальной цели компании – максимизации ее рыночной стоимости. А достижение этой основной цели может потребовать от компании даже временного сокращения размеров прибыли (например, в периоды освоения новых видов продукции или захвата новых рыночных сегментов) ради того, чтобы обеспечить себе устойчивые перспективы развития с целью еще большего возрастания стоимости компании.

Другой, пожалуй, наиболее широко известной альтернативной максимизации прибыли целью функционирования компании является максимизация объема продаж. Согласно этой альтернативе, когда прибыль достигает приемлемого уровня, некоторые компании склонны ставить во главу угла объем выручки, а не прибыль. Выручка от продаж, по мнению руководителей этих компаний, отражает положительное отношение потребителей к продукции компании, конкурентную позицию компании на рынке и ее рост, а все эти экономические показатели свидетельствуют о жизнеспособности компании.

Если объем продаж падает, то любое преимущество, которым обладает компания, подрывается, а ее конкурентоспособность ослабевает. Кроме того, в повышении объема продаж заинтересованы менеджеры компаний, поскольку есть много свидетельств тому, что оплата их труда имеет тесную связь с масштабом операций компаний, нежели с их прибылью.

Для увеличения объема продаж некоторые компании могут пойти даже на демпинг, что особенно часто имеет место в условиях международной торговли. Нетрудно, однако, убедиться в том, что в этом случае соответствующие компании жертвуют ближайшими прибылями в пользу максимизации отдаленных. Максимизация отдаленной прибыли в данном случае составляет часть их стратегии, направленной на сохранение преимущественных позиций в конкуренции, способности принести большую прибыль в отдаленном будущем. Хотя модель максимизации прибыли может быть применена как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде, фактически большинство компаний сосредотачиваются на текущих финансовых аспектах, в частности, прибылях. Это приводит к игнорированию интересов наиболее важного и продуктивного ресурса компании – ее работников, то есть конкретно тех, кто делает возможным получение прибыли. Менеджеры для уменьшения затрат и, следовательно, увеличения прибыли

часто идут на снижение заработной платы, вызывая тем самым враждебность отношений между менеджерами и рядовыми сотрудниками компании.

В последнее время многие, особенно японские транснациональные компании вместо этого близорукого подхода используют модель максимизации добавленной стоимости, включающей в себя, как известно, амортизационные отчисления, прибыль и заработную плату. Если целью функционирования компании становится максимизация добавленной стоимости, то как менеджеры, так и рабочие компании начинают остро осознавать, что их личные интересы неразрывно связаны со способностью компании конкурировать как на национальном, так и на мировом рынках. Тогда все они начинают вместе искать пути сокращения затрат, увеличения объема продаж, повышения производительности труда, эффективности инвестиций.

Кроме рассмотренных нами выше основных целей своей деятельности компания может ставить перед собой и другие ориентиры, в частности:

- снизить издержки производства;
- добиться более высокого качества продукции;
- занять лидирующее положение в области технологии;
- добиться максимального использования имеющихся трудовых, сырьевых и финансовых ресурсов;
- добиться максимального уровня занятости и др.

Принимая во внимание, что современные транснациональные компании представляют собой сложнейшие социально-экономические системы, мотивация их деятельности может быть адекватно представлена, очевидно, лишь совокупностью (кортежем) реализуемых целевых установок или целей.

**Многоцелевая (векторная) оптимизация деятельности транснациональной компании.** Одной из сложнейших проблем при учете множества целей транснациональной компании является их согласование, поскольку некоторые из них являются противоречивыми. Например, увеличение объемов выпуска продукции, а также стремление к экологической чистоте производства ведут к соответствующему возрастанию издержек.

Одним из решений этой проблемы может быть установление приоритетов, что приводит к возникновению иерархии целей, складывающейся из основных, промежуточных и вспомогательных. Эту иерархию принято называть также *деревом целей*.

Более перспективен поиск в этой ситуации так называемых оптимальных компромиссных управленческих решений, учитывающих «интересы» всех целей фирмы. Для определения таких решений в экономической теории чаще всего используется принцип, предложенный итальянским ученым В. Парето<sup>58</sup> который может быть сформулирован следующим образом: «Следует считать, что любое изменение, которое никому не причиняет убытков и которое хоть кому-то приносит пользу (по собственным оценкам субъектов), является улучшением состояния системы».

Если в той или иной экономической системе при поиске оптимального компромиссного плана осуществлены все возможные улучшения «по Парето», то соответствующая система достигает *оптимума по Парето*.

Идею поиска оптимального компромиссного решения (плана) рассмотрим на примере оптимизации двумерного критерия.

$$f(x) = \{f_1(x), f_2(x)\} \rightarrow \max.$$

---

<sup>58</sup> Парето Вильфред (1848–1923) – ученик Леона Вальраса и его приемник на кафедре политической экономики Лозанского университета.

Каждая локальная цель представляет функцию переменной ( $x$ ), определенной на некотором закрытом интервале  $[a, b]$ . Графики изменения составляющих функций  $f_1(x)$  и  $f_2(x)$  представлены на рис. 8.1.

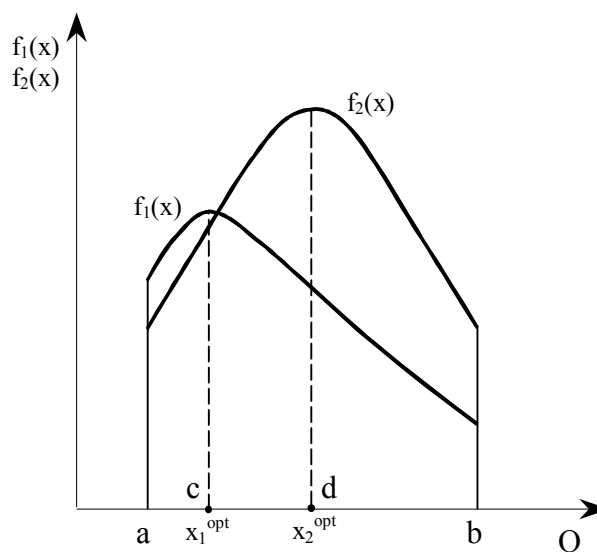


Рис. 8.1. Компромиссная область и оптимальность «по Парето»

Очевидно, что поиск оптимального компромиссного решения в данном конкретном примере целесообразен лишь на множестве точек интервала  $[c, d]$ , так как вне этого интервала решение может быть улучшено сразу по обеим целевым функциям.

В соответствии с принципом Парето план  $x_1$  будем называть лучше (предпочтительнее) плана  $x_2$  и обозначать  $x_1 \succ x_2$ , если хотя бы по одной компоненте целевой вектор функции

$$f_s(x) > f_s(x_2),$$

а по остальным компонентам

$$f_s(x) \geq f_s(x_2),$$

Интервал  $[c, d]$  называется множеством Парето или множеством эффективных планов и характеризуется тем важным свойством, что на нем ни одно решение не может быть улучшено без ущерба для других критериев.

Таким образом, множество Парето – это множество допустимых решений (планов), которые невозможно улучшить:

$$\pi = \{X / \exists Y \succ X\}.$$

Множественность эффективных планов является следствием взаимозаменяемости (взаимокомпенсации) скалярных критериев, позволяющей увеличивать одни компоненты за счет уменьшения других. В этих условиях каждый эффективный план по-своему исчерпывает возможности оптимизируемой системы, реализуя определенный компромисс между локальными целями. Отметим, что принципы выделения множества эффективных планов строго научны, не требуют принятия каких-либо постулатов и, следовательно, лишены элементов произвола и субъективизма. Зато определение на этом множестве оптимального компромиссного плана требует постулирования той или иной схемы компромисса.

Среди многочисленных схем поиска компромиссных решений наиболее обоснована, с нашей точки зрения, одна. Компромисс в этой схеме достигается в процессе поиска решения, максимизирующего минимальную относительную степень достижения цели по всем локальным целям.

Алгоритм решения многоцелевой модели в этом случае будет следующим:

1. Все критерии (частные целевые функции) целевой вектор-функции делаются «однонаправленными», например, решаемыми на максимум. Достигается это изменением знака на обратный в целевых функциях, соответствующих минимизируемым целевым показателям.

В результате получаем модель:

$$f(x) = \{f_1(x), f_2(x), \dots, f_s(x)\} \rightarrow \max$$

при

$$g_i(x) \leq b_i, \forall i,$$

где  $g_i(x)$  – функция затрат  $i$ -го ресурса;

$b_i$  – располагаемый объем  $i$ -го ресурса.

2. Решаются одноцелевые (по каждой локальной функции в отдельности) задачи; результаты решения сводятся в табл. 8.1.

Таблица 8.1

Локальные целевые функции	Локальные оптимальные планы	Локальные целевые функции			
		$f_1(x)$	$f_2(x)$	...	$f_s(x)$
$f_1(x)$	$X_1^{opt}$	$f_1(X_1^{opt})$	$f_2(X_1^{opt})$	...	$f_s(X_1^{opt})$
$f_2(x)$	$X_2^{opt}$	$f_1(X_2^{opt})$	$f_2(X_2^{opt})$	...	$f_s(X_2^{opt})$
...	...	...	...	...	...
$f_s(x)$	$X_s^{opt}$	$f_1(X_s^{opt})$	$f_2(X_s^{opt})$	...	$f_s(X_s^{opt})$
$F_s$ – максимум по столбцу		$F_1$	$F_2$	...	$F_s$
$f_s$ – минимум по столбцу		$f_1$	$f_2$	...	$f_s$
$\Delta_s = (F_s - f_s)$		$\Delta_1$	$\Delta_2$	...	$\Delta_s$

3. Как известно, при решении одноцелевых моделей «автоматически» отыскивается наибольшая (максимально возможная) для данной целевой функции степень достижения цели. В случае же многоцелевой оптимизации при поиске оптимального компромиссного плана степень достижения абсолютного оптимума не может быть наибольшей по всем целевым функциям одновременно, а следовательно, возникает проблема ее измерения. В абсолютном измерении степень достижения цели по  $s$ -му показателю может быть рассчитана по формуле:  $(f_s(x) - f_s)$ , т. е. как степень удаления текущего значения функции от наименьшего ее значения (от найденных субоптимальных планов). Графически это выглядит следующим образом (рис. 8.2).

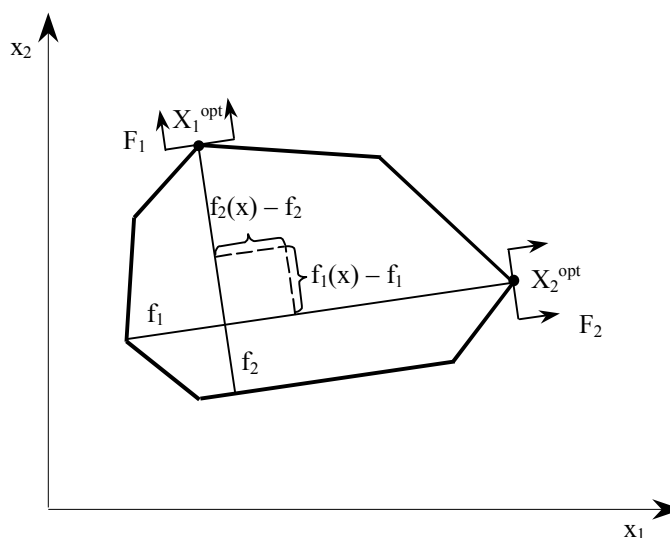


Рис. 8.2. Иллюстрация расчета локальной степени достижения цели

Поскольку компоненты целевой вектор-функции задаются в различных единицах измерения и масштабе, то для сопоставления различных степеней достижения цели при поиске

компромиссного оптимального решения их необходимо нормировать. Нормирование степени достижения оптимума по s-му критерию можно осуществить так:

$$\varphi_s(x) = \frac{f_s(x) - f_s}{D_s}, \forall_s.$$

Очевидно при этом, что  $0 \leq \varphi_s(x) \leq 1$ .

Введя, таким образом, функционал  $\varphi_s(x)$ , корректно формализующий понятие степени достижения s-й цели, приступим к формализации принятой схемы компромисса.

Коль скоро невозможно достичь максимальной степени достижения цели по всем критериям сразу, потребуем, чтобы наибольшей была минимальная по любому из критериев степень достижения оптимума. Это означает, что, если мы достигли оптимума по какому-либо критерию, то по всем остальным степень достижения цели будет не меньшей (равной или большей).

Многоцелевая модель, формализующая все вышесказанное, должна быть записана следующим образом:

$$\begin{aligned} & \max_x \quad \min_s \varphi_s(x) \\ & \left\{ \begin{array}{l} g_i(x) \leq b_i, \forall_i, \\ \varphi_s(x) \leq \min_s \varphi_s(x), \forall_s \end{array} \right. \end{aligned}$$

Или, введя новую переменную  $\lambda = \min_s \varphi_s(x)$ , получим:

$$\begin{aligned} & \lambda \rightarrow \max_x \\ & \left\{ \begin{array}{l} g_i(x) \leq b_i, \forall_i, \\ \frac{f_s(x) - f_s}{D_s} \geq \lambda, \forall_s. \end{array} \right. \end{aligned}$$

Проведя упрощающие преобразования, получим:

$$\begin{aligned} & \lambda \rightarrow \max_x \\ & \left\{ \begin{array}{l} g_i(x) \leq b_i, \forall_i, \\ f_s(x) - D_s \lambda \geq f_s, \forall_s. \end{array} \right. \end{aligned}$$

Необходимо отметить, что полученная многоцелевая модель при линейности исходной также является линейной моделью с незначительным увеличением ее размерности: на одну переменную ( $\lambda$ ) и s дополнительных (по числу локальных целей) ограничений.

## 8.2 Мотив прибыли в условиях множественности целевых установок компании

Рассмотренный выше многоцелевой подход к мотивации поведения компаний характерен для так называемых поведенческих теорий фирмы (данное направление называется «бихевиоризм», от английского «бихевиор» – поведение), активно используемых в практике управления японскими компаниями.

В то же время при обосновании мотивации деятельности отдельных фирм продолжает использоваться и одноцелевой подход, находящий отражение в теории максимизации прибыли, теории максимизации дохода от продаж (менеджеральная

теория фирмы), теории максимизации роста и др. В частности, классическая теория рыночного поведения фирмы исходит из представления о том, что каждая фирма должна стремиться максимизировать общий объем получаемой прибыли.

Представители классической школы в экономике в течение многих лет упорно утверждают, что единственная ответственность бизнеса – это увеличение объема прибыли, отражающей, якобы, степень учета потребностей потребителей. Логика их доказательств приблизительно следующая. Покупая или воздерживаясь от покупок, именно потребители определяют, что следует производить, сколько и какого качества. Их отношение к товарам и услугам выливается либо в прибыль, либо в убытки для предпринимателей. Прибыль и убытки, по мнению этих экономистов, – те инструменты, посредством которых потребители держат весь бизнес под жестким контролем.

Так ли это? Давайте разберемся. Разве, пытаясь ответить на вопрос, что необходимо производить и в каких объемах, бизнес обращается непосредственно к мнению потребителей?

Нет. Анализируется динамика цен на товары. Если цены растут, объем выпуска соответствующих товаров необходимо увеличивать, так как это увеличит прибыль, а если цены снижаются – производство необходимо сокращать, так как сохранение прежних объемов чревато убытками. Кстати, именно поэтому рыночная экономика, для которой цена, безусловно, достоверный показатель для определения степени удовлетворения потребностей (а следовательно, и получаемой прибыли), нуждается в свободном ценообразовании.

Не все экономисты разделяют эту точку зрения. По мнению некоторых, цена только опосредованно свидетельствует о состоянии удовлетворения потребностей населения и поэтому не может претендовать на роль точного индикатора для оценки спроса, а к потребностям населения не имеет практически никакого отношения. А ведь именно удовлетворение потребностей должно являться основной целью функционирования любой более или менее социально ориентированной экономической системы.

Действительно, во-первых, диспропорция между спросом и предложением находит свое отражение в изменениях цены не моментально, а с определенным запаздыванием, или временным лагом. Во-вторых, реакция на изменение цены у каждого предпринимателя является индивидуальной и происходит изолированно, без анализа информации об общих объемах производства, а это делает процесс производства весьма хаотичным и подверженным кризисам.

Конечно, с помощью образования монополистических союзов этот ущерб от хаотичности производства может быть уменьшен производителями, однако очевидно, что именно минимизация ущерба, а вовсе не стремление максимально удовлетворить потребности населения является целью образования союзов.

Поскольку в условиях современного рыночного ведения хозяйства не была найдена возможность непосредственной связи производства с потребностями населения, основная цель производства – удовлетворение потребностей – стала второстепенной. А главной целью наиболее последовательные сторонники «свободной» рыночной экономики вынуждены были объявить получение прибыли, т. е. приобретение денег.

Если различают цель и средство, то естественно, что средство используется для достижения цели. Но совершенно неестественно, когда средство возводят в конечную цель, а конечная цель деградирует до средства.

В нормальной хозяйственной жизни только удовлетворение потребностей населения является конечной целью, а получение прибыли предприятиями – хотя и необходимым, но лишь сопутствующим фактором на пути к этой цели.

При рыночной же форме хозяйствования получение прибыли возведено в конечную цель, а удовлетворение потребностей человека используется только как средство для этого.

Такая подмена цели приводит в современной хозяйственной жизни к полному произволу, который многие считают чрезвычайно практичным. Основные постулаты такого хозяйствования: сбыть как можно больше товаров, назначить на них максимально возможные цены и получить наибольшую прибыль. Ни один из них не имеет никакого отношения к истинной конечной цели – удовлетворению потребностей. Они находятся с ней лишь в условной вынужденной взаимосвязи. Это напоминает ситуацию, когда стреляющий не видит мишени, а целится лишь в приблизительном направлении и старается как можно больше стрелять. По этой причине современная рыночная экономика имеет тенденцию к завышению цен и, как следствие, к перепроизводству продукции. Квинтэссенцией является стремление к получению как можно более высоких доходов в качестве ложной конечной цели всей хозяйственной деятельности.

Современная рыночная экономика устроена так, что может производить товары и услуги только для спроса, т. е. для денежно обоснованной потребности. Таким образом, она удовлетворяет потребности только тех, кто имеет деньги, чтобы покупать товары или услуги по так называемым равновесным ценам рынка.

Нормально же функционирующая экономика должна исходить из реальной потребности всех членов общества. Это значит, она должна быть устроена так, чтобы потребность проявлялась еще до начала процесса производства. Единственной целью производства должно быть максимальное удовлетворение этих потребностей, а не спроса, обусловленного полученными доходами в процессе производства, направленного на максимизацию прибыли.

Однако анализ практики бизнеса говорит о том, что в небольших фирмах, в особенности руководимых их владельцами, прибыль абсолютно доминирует во всех управленческих решениях фирмы.

Практика функционирования крупных фирм, управляемых наемными менеджерами, дает, казалось бы, достаточно примеров для того, чтобы усомниться в особой значимости для таких фирм показателя прибыли. В частности, альтернативой максимизации прибыли может быть максимизация объема выручки.

Согласно этой альтернативе, когда прибыль достигает приемлемого уровня, некоторые фирмы склонны ставить во главу угла объем выручки, а не прибыль. Выручка от продаж, по мнению руководителей этих фирм, отражает положительное отношение покупателей к продукции фирмы, конкурентную позицию фирмы на рынке и ее рост, а все эти показатели свидетельствуют о жизнеспособности фирмы. Если объем продаж падает, то любое преимущество, которым обладает фирма, подрывается, а ее конкурентоспособность ослабевает.

Кроме того, в повышении объема продаж заинтересованы руководители фирмы, поскольку есть много свидетельств тому, что их заработная плата имеет более тесную связь с масштабом операций фирмы, нежели с ее прибылью.

Тем не менее максимизация выручки не означает, что из виду упускается прибыль. Для удовлетворения акционеров и получения новых инвестиций прибыль должна быть довольно высокой, т. е., стараясь максимизировать выручку, руководители могут действовать лишь в ограниченных рамках, в той степени, которая не позволяет прибыли упасть настолько низко, что фирма окажется без средств для роста и расширения рынков сбыта.

В качестве альтернативных прибыли целей можно привести, например, и резкое снижение цен для выхода на новые рынки – *демпинг*. Нетрудно, однако, убедиться в том, что и эта, и ей подобные цели имеют в конечном счете тактический характер. Все они подчинены решению главной стратегической задачи – получению возможно большей прибыли. Фирмы, преследующие иные цели, нежели максимизация общего объема прибыли, постепенно утрачивают свой инвестиционный потенциал и в конце концов оказываются вытесненными из бизнеса. Таким образом, по истечении некоторого времени выжившими в конкурентной борьбе оказываются, как показывает практика, лишь те фирмы,

которые руководствовались в своей деятельности мотивом максимизации прибыли (наживы).

Конечно же, именно прибыль возглавляет иерархию результативных целей большинства фирм, и если бы пришлось назвать только одну цель, характеризующую деловое поведение, то выбор пал бы на максимизацию прибыли в долговременном периоде. Вот что сказал по этому поводу английский публицист XIX в. Т. Дж. Даннинг: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но, раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте ему 10 процентов – и капитал согласится на каждое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах он положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы пойти, даже под страхом виселицы».

### 8.3 Измерение прибыли: бухгалтерские и экономические концепции

Итак, прибыль – важнейший показатель конечных финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности компаний. Являясь основной целью предпринимательской деятельности, прибыль при стабильных ценах определяет, по существу, степень эффективности производства. Прибыль представляет собой часть доходов (выручка) компании, оставшуюся после возмещения затрат, связанных с ее деятельностью.

Говоря о прибыли, необходимо иметь в виду, что часть ее, строго говоря, относится к издержкам. Это так называемая нормальная прибыль, под которой экономисты понимают тот минимум вознаграждения за усилия предпринимателя, который он должен получить в качестве возмещения за вложенный в бизнес капитал и усилия, чтобы у него сохранились заинтересованность в дальнейшем занятии делами компании. Речь здесь идет об альтернативных издержках или издержках упущенных возможностей. В соответствии с вышесказанным, в экономической теории принято различать бухгалтерскую и экономическую прибыль, соотношение между которыми можно наглядно представить в виде следующей схемы, рис. 8.3.

Доход (выручка) компании			
Экономические издержки			Экономическая прибыль
Постоянные издержки	Переменные издержки	Альтернативные издержки	
Бухгалтерские издержки			Бухгалтерская прибыль

Рис. 8.3. Соотношение между экономической и бухгалтерской прибылью

Различие между экономической и бухгалтерской прибылью, как это следует из рис. 8.3, состоит в определении издержек. Бухгалтер рассматривает издержки как точные (явные), учтенные в бухгалтерских документах компаний. Экономисты также учитывают бухгалтерские издержки, но добавляют к ним альтернативные издержки, или издержки упущенных возможностей, которые включают в себя:

- заработную плату предпринимателя, которую тот мог бы получать, если бы он работал по найму на кого-то другого;
- недополученную арендную плату, которая могла бы быть получена путем сдачи в аренду имущества, принадлежащего данной компании;
- минимальный доход, который должен вознаградить владельцев компании за их инвестиции и который мог бы быть получен путем инвестирования денег в какой-либо другой бизнес при том же уровне риска.



Предполагается, что все эти позиции относятся к затратам компании по той простой причине, что компания, которая в течение длительного времени не способна их компенсировать, должна будет уйти из данного бизнеса и вложить капитал в другой вид деятельности, где она сможет, по крайней мере, зарабатывать минимальную прибыль. В соответствии с этим, экономическая наука рассматривает минимальную прибыль, необходимую для удержания компании в бизнесе в долгосрочном периоде, нормальной прибылью<sup>59</sup>.

Для бухгалтера доход за вычетом явных издержек, учтенных в бухгалтерской документации, составляет прибыль компании. С точки зрения экономиста, экономической прибылью является доход за вычетом явных и альтернативных затрат. С другой стороны, экономическая прибыль может рассматриваться как доход сверх нормальной прибыли.

Необходимо отметить, что концепция экономической прибыли является ключевой в процессе принятия обоснованных управленческих решений в бизнесе.

### **Пример 8.1.**

Доход международной компании в текущем году составил 1 000 000 USD при явных (бухгалтерских) издержках 850 000 USD.

Издержки альтернативного использования финансового капитала владельца компании составили 80 000 USD, а альтернативные издержки использования его времени – 120 000 USD.

Владельца компании не устроили результаты деятельности компании и он продал ее за 200 000 USD новому владельцу, работающему в этой же компании с годовым размером заработной платы 40 000 USD.

Учитывая, что ставка процента составляет 12% годовых, определить, на сколько, при прочих равных условиях, изменится годовая экономическая прибыль нового владельца компании по сравнению с экономической прибылью, получаемой ее предыдущим владельцем?

*Решение.*

1. Экономическая прибыль первого владельца:

$$1\,000\,000 - [850\,000 + (80\,000 + 120\,000)] = -50\,000 \text{ USD.}$$

2. Экономическая прибыль второго владельца:

$$1\,000\,000 - [850\,000 + (200\,000 \cdot 0,12 + 40\,000)] = 86\,000 \text{ USD.}$$

3. Таким образом, экономическая прибыль второго владельца компании возросла на 136 000 USD.

Вот ответ на вопрос, почему одни продают бизнес, считая его убыточным, а другие охотно покупают, считая его (при тех же размерах бухгалтерской прибыли) достаточно прибыльным.

## **8.4 Основные теории прибыли**

Экономическая наука включает в себя многочисленные теории прибыли, однако каждая из них фокусируется на очень немногих аспектах прибыли, что позволяет сгруппировать их в три основные категории:

1. Компенсационные, функциональные теории.
2. Теории монопольной прибыли и прибыли от рыночного дисбаланса.
3. Научно-технические (технологические) и инновационные теории.

Эти категории отражают исторически сложившиеся взгляды на проблемы прибыли и дают ученым и практикам логический аппарат к изучению и обоснованию нормальной и экономической прибыли.

---

<sup>59</sup> Нормальная прибыль не является прибылью в сугубо экономическом смысле слова. С учетом вышесказанного для избежания путаницы нормальную прибыль часто предпочитают называть нормальным доходом на капитал или альтернативные издержки капитала.

*Компенсационные, или функциональные теории.* Теории этой группы основаны на представлении, что экономическая прибыль представляет собой вознаграждение предпринимателю за его деятельность по координации и управлению производством, а также за риск. Именно предприниматель соединяет факторы производства в необходимой для достижения успеха логической последовательности, организует их оптимальное сочетание и вырабатывает эффективную политику управления производством. Следовательно, прибыли являются компенсацией за успешное выполнение этих функций.

Данное объяснение прибыли, достаточно логично объясняющее, почему индивидуальный предприниматель, товарищество или малая фирма достигает, по крайней мере, нормальной прибыли, мало применимо к реалиям крупных компаний и в частности, транснациональных корпораций, в которых большую часть предпринимательских функций выполняют наемные (за определенную плату) менеджеры, но прибыль распределяется между держателями акций, чья основная функция состоит не в том, чтобы заниматься собственно предпринимательством, а в том, чтобы поставлять финансовый капитал. Здесь прибыль рассматривают как компенсацию инвестором за их готовность рисковать своими капиталом и финансировать бизнес без достаточных гарантий того, что их инвестиции вернутся к ним в виде дивидендов от прироста капитала (стоимости компании).

Еще одно компенсаторное объяснение прибыли связано с услугами, которые компания предоставляет своим покупателям. Действительно, если компания производит продукцию, обеспечивающую потребителям такую экономию времени, повышение статуса, престижа, или другую полезность, что они готовы за нее платить цену, превышающую издержки по изготовлению этой продукции, то такая компания имеет право рассчитывать на рост ее экономической прибыли.

*Теории монопольной прибыли и прибыли от рыночного дисбаланса.* В отличие от функциональных теорий теории данной группы утверждают, что прибыли компаний не связаны с выполнением какой-либо конкретной функции, а являются скорее результатом неожиданного изменения цен или спроса на товар, а также недостаточно энергичной конкуренции, что позволяет соответствующим компаниям получать «монопольную» прибыль. В частности, владение патентом, авторским правом может дать компании эффективную монополию на достаточно продолжительное время. Другими факторами, которые могут способствовать созданию монополии, являются масштаб производства и необходимость значительных инвестиций, что предохраняет действующие на данном рынке компании от вторжения конкурентов, а также технологические достижения, контроль над рынком или доминирование на нем, протекционизм, монопольное владение ресурсом и др.

*Научно-технические (технологические) и инновационные теории.* Общей чертой рассматриваемой группы теорий является утверждение того, что прибыльность сверх среднего уровня обеспечивается использованием технически передовых методов производства и изобретений, адаптированных для бизнеса, то есть инноваций.

Производство на базе новых и эффективных технологий повышает прибыль либо за счет снижения издержек, либо за счет нейтрализации факторов, повышающих издержки. Новые и улучшенные товары повышают прибыли путем генерирования благоприятных изменений спроса и(или) цен. Содействуют росту прибылей компании и новые методы управления, маркетинга, финансирования, а также управленческого учета. Взятые вместе, различные инновационные мероприятия, превращаются, возможно, в самое сильное оружие, которое используется передовыми компаниями для получения стабильной экономической прибыли.

То, что технически передовые методы производства и инновационная продукция способны генерировать значительную экономическую прибыль, подтверждается деятельностью таких транснациональных компаний, как «Херох», «Soni», «McDonalds», «Microsoft», «ЗМCorp.», а также прибылями фармацевтических компаний.

Справедливости ради необходимо, однако, отметить, что прибыли, связанные с инновациями, очень уязвимы в долгосрочном периоде, поэтому компания, желающая получать прибыль от инновационной деятельности, должна быть способна к постоянному генерированию новых инноваций.

## 8.5 Планирование прибыли: модель безубыточности производства

Какую бы прибыль ни желала получить компания, ей при планировании прибыли необходимо учитывать ожидаемую потребность в продукции, которую производит компания, ее способность произвести требуемое количество продукции, а также все затраты, связанные с производством и реализацией продукции.

Одним из наиболее используемых методов планирования прибыли является анализ безубыточности, или анализ соотношения «затраты–объем производства–прибыль» (Cost, Volume, Profit; CVP-анализ).

CVP-анализ иногда называют методом критического объема производства, при котором компания не имеет ни прибыли, ни убытка. Эту точку называют также «мертвой», или точкой безубыточности, или точкой равновесия. В экономической литературе часто можно встретить обозначение этой точки как BEP (аббревиатура «break–even–point»), т. е. точка рентабельности (прибыльности).

При анализе прибыли по данному методу прежде всего определяется каким по величине должен быть минимально допустимый объем производства, т. е. решается задача определения точки равновесия (точки критического объема производства).

### 8.5.1 Расчет точки безубыточности

Формула безубыточности может быть записана следующим образом:

$$TR = TC, \text{ или } PQ = FC + AVC \cdot Q,$$

где TR – валовый (общий) доход;

TC – валовые (общие) издержки;

P – цена за единицу продукции;

Q – количество (объем) продукции;

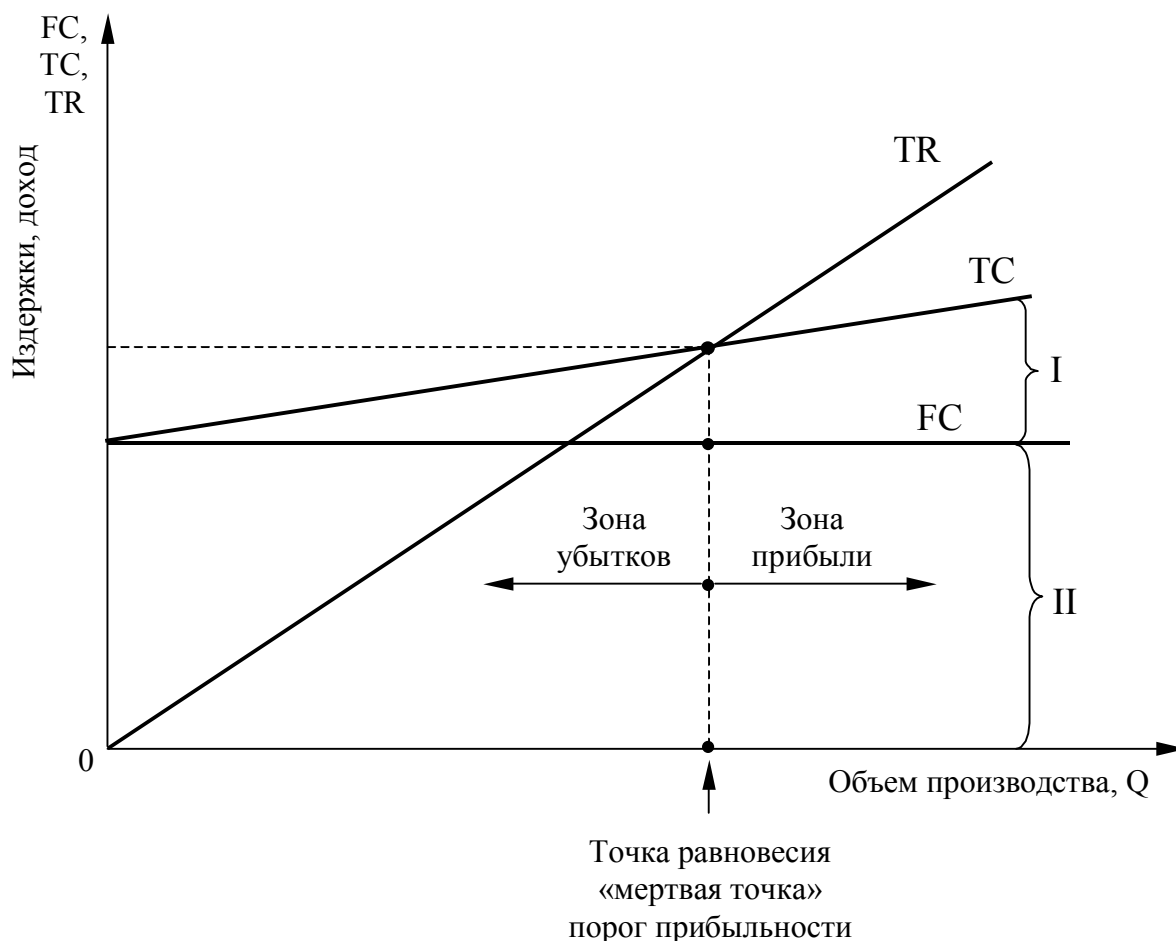
FC – постоянные издержки производства;

AVC – средние (на единицу продукции) издержки.

Сущность метода безубыточности наглядно демонстрируется графически, рис. 8.4.

Математически точка безубыточности (BEP) может быть очевидно определена по формуле:

$$BEP = \frac{FC}{P - AVC} \text{ (штук).}$$



I – переменная часть издержек ( $AVC \cdot Q$ ); II – постоянная часть затрат (FS)

Рис. 8.4. График безубыточности.

Величина  $(P - AVC)$  в экономической теории носит название удельной (на единицу продукции) маржинальной прибыли. Кстати, если известна ее доля (норма) в цене товара, точка безубыточности может быть рассчитана следующим образом:

$$\text{ВЕР (ден. ед.)} = \frac{\text{Постоянные издержки}}{\text{Норма маржинальной прибыли}}$$

### Пример 8.2.

Предположим, что постоянные издержки, связанные с реализацией проекта по выпуску нового изделия, составляют 6 млн USD. Переменные издержки на изготовление единицы продукции будут равны 500 USD. Предполагаемая цена за единицу продукции составит 1500 USD. Каким должен быть минимальный объем выпуска для возмещения всей суммы валовых издержек?

Решение

$$\text{ВЕР} = \frac{6\,000\,000}{1500 - 500} = 6\,000 \text{ изделий.}$$

Точку безубыточности можно рассчитать также и в денежных единицах. Для рассматриваемого примера она составит:

$$6000 \cdot 1500 = 9\,000\,000 \text{ USD.}$$

В условиях реализации проекта, связанного с производством нескольких товаров (услуг) одновременно, рассмотренная нами выше модель расчета точки безубыточного производства может быть модифицирована в многопродуктовую. В этом случае точка равновесия для всего проекта в целом может быть определена (в денежном выражении) по формуле:

$$BEP = \frac{FC}{\frac{\sum_{i=1}^n P_i Q_i - \sum_{i=1}^n (VC)_i}{\sum_{i=1}^n P_i Q_i}},$$

где FC – общие постоянные издержки по проекту;

$\sum_{i=1}^n P_i Q_i$  – общая выручка от реализации всей продукции ( $i = \overline{1, n}$ ) по проекту;

$\sum_{i=1}^n (VC)_i$  – общие переменные издержки;

$\sum_{i=1}^n P_i Q_i - \sum_{i=1}^n (VC)_i$  – маржинальная прибыль, связанная с реализацией проекта;

$\frac{\sum_{i=1}^n P_i Q_i - \sum_{i=1}^n (VC)_i}{\sum_{i=1}^n P_i Q_i}$  – норма маржинальной прибыли.

Анализируя данную формулу, нетрудно убедиться в том, что с изменением структуры производства (продаж) все ее компоненты, за исключением FC, будут также изменяться, обуславливая тем самым соответствующие изменения значений точки равновесия (безубыточности). Это дает возможность с помощью данной модели оптимизировать структуру производства, приняв в качестве минимизируемого критерия значение точки безубыточности, или порога прибыльности, проекта.

Зная же порог прибыльности по инвестиционному проекту, фирма может рассчитать его соответствующий «запас финансовой прочности», под которым понимается разница (абсолютная или относительная) между фактически достигнутой величиной выручки от реализации и порогом прибыльности в денежном выражении. Наличие такого «запаса финансовой прочности» позволит фирме выдержать соответствующее снижение выручки от реализации без серьезной угрозы для своего финансового состояния.

На практике, особенно при большой номенклатуре производства, обычно прибегают к отдельному анализу безубыточности различных видов продукции. Постоянные издержки при этом распределяют по видам изготавливаемой продукции пропорционально объемам реализации продукции в денежном выражении.

Таким образом, если целью финансового анализа является расчет точки равновесия для каждого  $i$ -го товара (услуги) в отдельности, для расчета может быть использована следующая формула:

$$BEP_i = FC \cdot d_i / \frac{P_i Q_i - (VC)_i}{P_i Q_i}, \forall_i, i = \overline{1, n},$$

где  $d_i$  – удельный вес  $i$ -го изделия в общей выручке от реализации продукции.

### Пример 8.3.

Предположим, что реализация условного инвестиционного проекта предполагает производство трех видов новых изделий со следующими характеристиками условий их изготовления, табл. 8.2.

Таблица 8.2

Показатели	Изделия			Всего
	А	В	С	
Объем продаж, шт.	50	100	50	–
Выручка от реализации, ден. ед.	80 000	100 000	120 000	300 000
Общие переменные издержки, ден. ед.	70 000	80 000	90 000	240 000
Маржинальная прибыль, ден. ед.	10 000	20 000	30 000	60 000
Удельный вес изделия в общем объеме выручки	0,267	0,333	0,4	1,0
Общие постоянные издержки, ден. ед.	–	–	–	40 000
Прибыль, ден. ед.	–	–	–	20 000

Для приведенных в табл. 8.2 данных имеем:

$$BEP_A = \frac{40\,000 \cdot 0,267}{0,125} = 85\,440 \text{ ден. ед.};$$

$$BEP_B = \frac{40\,000 \cdot 0,333}{0,2} = 66\,600 \text{ ден. ед.};$$

$$BEP_C = \frac{40\,000 \cdot 0,4}{0,25} = 64\,000 \text{ ден. ед.}$$

Результаты расчетов свидетельствуют, что изделие А своего порога прибыльности не достигло: это убыточное для инвестиционного проекта изделие. Изделия же В и С превысили свой порог прибыльности, компенсируя таким образом убытки от изделия А и обеспечивая общую прибыль по проекту в объеме 20 000 ден. ед.

### 8.5.2 Метод критического объема и планирование прибыли

Метод критического (безубыточного) объема производства может быть с успехом использован в процессе инвестиционного проектирования и для планирования прибыли, которую фирма хотела бы получить в ходе реализации конкретного инвестиционного проекта. При анализе прибыли по данному методу прежде всего определяется, каким по величине должен быть минимально допустимый объем производства по проекту, т. е. решается задача определения уже известной нам точки равновесия (точки критического объема производства). Затем исходя из сложившихся условий производства и реализации продукции, а также возможных их изменений в результате воздействия внутренних (и внешних) факторов, определяется прогнозируемая величина прибыли.

Такой анализ позволяет значительно расширить возможности метода, использовать его для выбора ценовой политики, определения более эффективной системы организации сбыта продукции, оценки эффективности технических решений, замены одних видов ресурсов другими, использования производственных мощностей и т. п.

Прогнозируемое значение прибыли (Pr) при использовании данного метода может быть рассчитано по формуле:

$$Pr = PQ - Q \cdot AVC - FC = Q(P - AVC) - FC.$$

Или, задаваясь желаемым (требуемым) объемом прибыли, можно рассчитать соответствующее значение объема производства:

$$Q = \frac{FC + Pr}{P - AVC}.$$

В некоторых случаях объем производства, обеспечивающей фирме требуемый объем прибыли, необходимо определять в стоимостном выражении. Тогда базовая формула может быть модифицирована следующим образом:

$$PQ = \frac{FC + Pr}{\left(\frac{P - AVC}{P}\right)} = \frac{FC + Pr}{\left(\frac{PQ - AVC \cdot Q}{PQ}\right)} = \frac{FC + Pr}{\left(\frac{PQ - VC}{PQ}\right)} = \frac{FC + Pr}{\frac{TR - VC}{TR}} = TR,$$

где  $\frac{TR - VC}{TR}$  – маржинальная прибыль по проекту в относительном

выражении.

Из приведенных выше формул следует, что очень важным моментом для обеспечения желаемого объема прибыли по проекту является снижение (графически – смещение влево) порога прибыльности. Осуществить это можно, во-первых, путем снижения постоянных затрат, во-вторых, за счет снижения переменных издержек, приходящихся на единицу продукции, и, в-третьих, за счет увеличения (если есть такая возможность) цены товара. Фирма, которая имеет возможность снизить порог прибыльности, сможет благополучно выдержать экономический спад, продолжая получать при этом прибыль по конкретному инвестиционному проекту.

Особое значение контроль за порогом прибыльности имеет в условиях малого (и среднего) бизнеса, так как позволяет управлять объемом прибыли и уровнем риска в условиях его высокой неустойчивости. Использование данной модели дает возможность руководителю (менеджеру) такой фирмы оперативно получать ответы на вопрос типа «а что будет, если» о своем бизнесе и о своей прибыли без ожидания детальных бухгалтерских выкладок.

## 8.6 Лeverидж как механизм управления прибылью транснациональной компании

### 8.6.1 Эффект производственного (операционного) рычага<sup>60</sup>

Помимо рассмотренной нами выше стандартной техники проведения анализа безубыточности в процессе инвестиционного проектирования очень важное значение имеет анализ показателей проекта, влияющих на его финансовое состояние при реализации инвестиционного решения. К таким показателям, оказывающим непосредственное влияние на положение точки безубыточности, а следовательно, и на уровень «запаса финансовой прочности», относится структура издержек по инвестиционному проекту.

Рассмотрим пример сравнительного анализа двух условных инвестиционных проектов с одинаковыми объемами общих издержек (ТС), характеризующихся, однако, принципиально различной структурой этих издержек с точки зрения деления их на постоянные (FC) и переменные (VC), см. табл. 8.3. Кстати, прочие «выходные» показатели анализируемых проектов – объем выручки и прибыль – также одинаковы по величине.

Таблица 8.3

Показатели	Инвестиционные проекты			
	А		В	
	Абсолютное значение, USD	Относительное значение, %	Абсолютное значение, USD	Относительное значение, %
Выручка, TR	500 000	100	500 000	100
Переменные издержки, VC	350 000	70	100 000	20
Маржинальная прибыль, (TR – VC)	150 000	30	400 000	80

<sup>60</sup> В западной экономической литературе он носит название операционного лeverиджа (Operating Leverage).

Постоянные издержки, FC	90 000	18	340 000	68
Балансовая прибыль, Pr	60 000	12	60 000	12
Точка безубыточности	300 000	60	425 000	85
Запас финансовой прочности	200 000 (500 000–300 000)	40 200 000/500 000	75 000 (500 000–425 000)	15 75 000/500 000

Даже поверхностный сопоставительный анализ данных, представленных в табл. 8.3, свидетельствует о том, что реализация проекта В сопряжена с относительно большим риском по сравнению с проектом А. Это обусловлено, прежде всего, большим, нежели по проекту А, значением порога прибыльности (425 000 против 300 000) и соответственно меньшим «запасом финансовой прочности».

Более детальный анализ особенностей реализации рассматриваемых проектов в рамках анализа безубыточности можно осуществить с помощью так называемого операционного, или производственного, рычага, под которым понимается возможность влиять на балансовую прибыль путем изменения структуры затрат (себестоимости) и объема выпуска продукции.

Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение балансовой прибыли.

На рис. 8.5 представлены графики безубыточности для рассматриваемых инвестиционных проектов.

У проекта В, характеризующегося значительными постоянными и низкими средними переменными издержками, высокий операционный рычаг: прямая совокупной выручки (TR) пересекает прямую совокупных издержек (ТС) под достаточно большим углом, что означает, что после прохождения точки безубыточности, т. е. при переходе в область справа от этой точки, прибыль (TR – ТС) начинает быстро расти. Похожий процесс, только отрицательный, имеет место и слева от этой точки, т. е. если проект попадет в зону, лежащую слева от точки безубыточности, то убытки по нему начнут расти при уменьшении объемов производства столь же быстро, как и прибыль в первом случае.



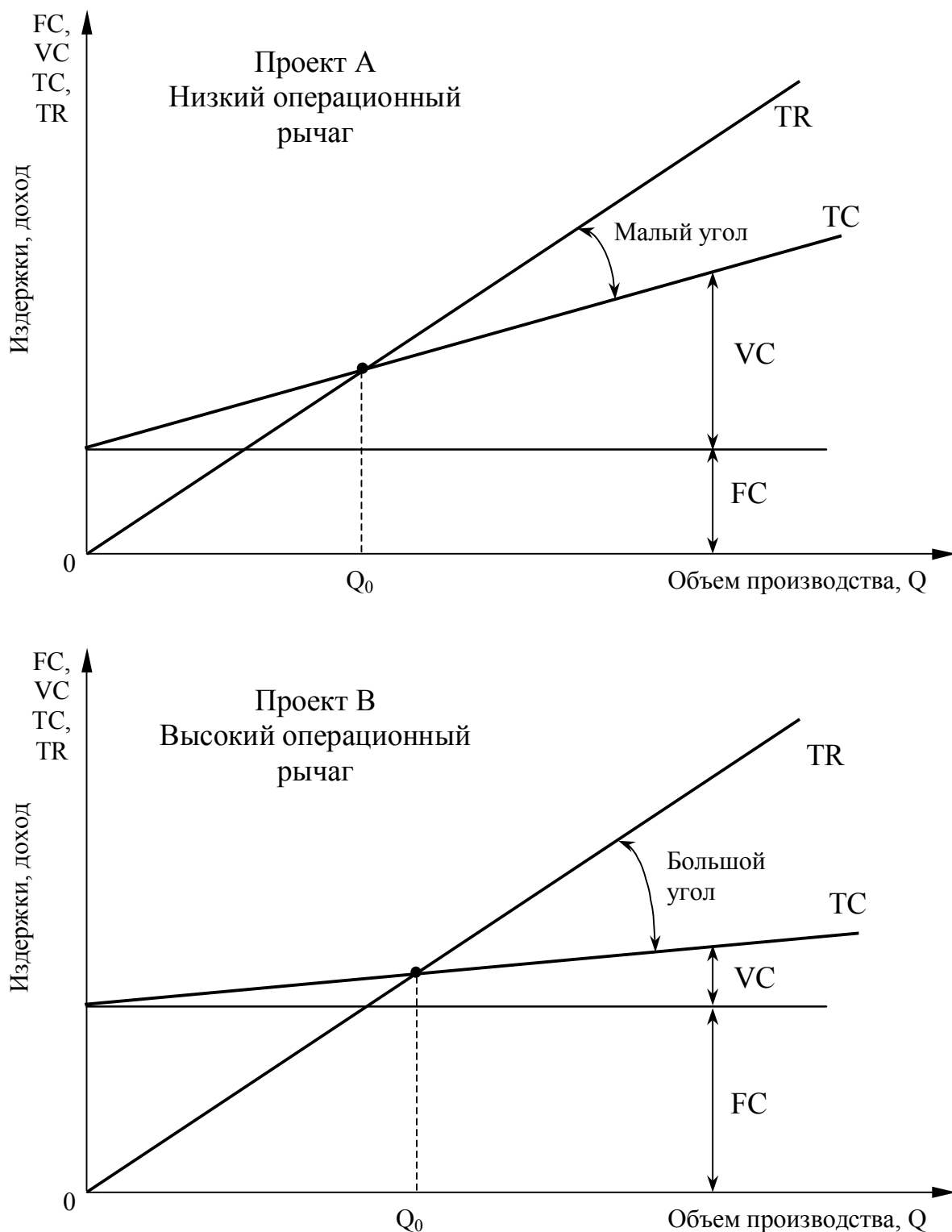


Рис. 8.5. Операционный рычаг (леверидж)

У инвестиционного проекта А операционный рычаг низкий. Данный проект характеризуется низкими постоянными издержками и достаточно значительными средними переменными издержками. В результате прямая совокупной выручки (TR) пересекает прямую совокупных издержек (TC) под малым углом, что свидетельствует о том, что и прибыли, и убытки здесь растут медленнее, чем для инвестиционного проекта В.

Для вычисления силы воздействия операционного рычага используется следующая формула:

Операционный рычаг = Маржинальная прибыль / Балансовая прибыль

$$\text{Или } L = \frac{TR - VC}{Pr} = \frac{FC + Pr}{Pr} = 1 + \frac{FC}{Pr}.$$

Для рассматриваемого нами примера

$$L_A = \frac{150}{60} = 2,5; \quad L_B = \frac{400}{60} = 6,7.$$

Исходя из определения операционного рычага, следует что увеличение (уменьшение) объема продаж, например, на 10%, приведет к увеличению (уменьшению) прибыли: по проекту А – на 25%, а для проекта В – на 67%.

В этом легко убедиться, проанализировав расчеты, представленные в табл. 8.4.

Таблица 8.4

Показатели	Инвестиционные проекты			
	А		В	
	Абсолютное значение, USD	Относительное значение, %	Абсолютное значение, USD	Относительное значение, %
Выручка	550 000	100	550 000	100
Переменные издержки	385 000	70	110 000	20
Маржинальная прибыль	165 000	30	440 000	80
Постоянные издержки	90 000	16	340 000	62
Балансовая прибыль	75 000	14	100 000	18
Увеличение балансовой прибыли	15 000	25	40 000	67

Рассмотрение этого примера вызывает совершенно естественный вопрос – какую структуру затрат выбрать?

Нетрудно заметить, что чем больше удельный вес постоянных затрат в общей сумме издержек (при постоянной выручке от реализации), тем сильнее действует операционный рычаг. Очевидно поэтому, что в случае ухудшения рыночной конъюнктуры нельзя раздувать постоянные расходы, ведь при снижении выручки потеря прибыли может оказаться многократно выше. Вместе с тем, если есть уверенность в долгосрочной перспективе повышения спроса на изделия фирмы, то можно позволить себе отказаться от режима жесткой экономии на постоянных издержках, ибо предприятие с большей их долей будет получать и больший прирост прибыли. Таким образом, предприятие должно хорошо ориентироваться в рыночной ситуации, оперативно регулируя нужным образом структуру своих издержек.

### 8.6.2 Эффект финансового рычага

Текущая деятельность любой фирмы при реализации конкретного инвестиционного проекта сопряжена не только с производственным (операционным) но также и с финансовым риском.

Финансовый риск фирмы обуславливается прежде всего структурой источников ее финансовых средств и, в частности, соотношением их по признаку собственного или заемного капитала. Ситуация, когда фирма для реализации конкретного инвестиционного проекта не ограничивается собственным капиталом, а привлекает средства внешних

инвесторов, является вполне естественной. Привлекая заемные средства, менеджер инвестиционного проекта получает возможность контролировать более крупные потоки денежных средств и, следовательно, реализовывать более значительные инвестиционные проекты.

В тоже самое время всем заемщикам должно быть ясно, что существуют вполне определенные пределы заемного финансирования вообще и инвестиционных проектов в частности. Эти пределы обуславливаются главным образом возрастанием издержек и рисков, связанных с привлечением заемного капитала, а также снижением в этом случае кредитоспособности фирмы.

Каким же должно быть оптимальное соотношение между собственными и привлеченными долгосрочными финансовыми ресурсами и как это повлияет на прибыль фирмы?

Ответ на этот вопрос может быть получен при помощи категории финансового леввериджа, финансового рычага, сила которого определяется как раз долей заемного капитала в совокупном капитале фирмы.

Финансовый левверидж – это потенциальная возможность влиять на чистую прибыль инвестиционного проекта (компании) путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов; варьированием соотношения собственных и заемных средств для оптимизации процентных выплат. Вопрос о целесообразности использования заемного капитала напрямую связан с действием финансового рычага: увеличением доли заемных средств можно повысить рентабельность собственного капитала.

Достаточно убедительно и наглядно действие финансового рычага может быть продемонстрировано при помощи знаменитой формулы Дюпона, широко используемой в финансовом менеджменте для оценки уровня доходности собственного капитала фирмы (ROE – return on equity):

$$\begin{aligned} ROE &= \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} = \\ &= \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}} \cdot \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Активы}} \cdot \frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}} = \\ &= K_p \cdot K_o \cdot FL = ROA \cdot FL, \end{aligned}$$

где  $K_p$  – коэффициент рентабельности продаж;

$K_o$  – коэффициент оборачиваемости активов;

$(K_p \cdot K_o) = ROA$  (return on assets) – коэффициент доходности активов;

FL – финансовый левверидж.

Из данной формулы следует, что коэффициент доходности капитала (ROE) будет зависеть от величины финансового рычага, определяемого соотношением собственных и заемных средств компании. Очевидно, однако, что при увеличении финансового леввериджа коэффициент доходности капитала повышается только в том случае, если коэффициент доходности активов (ROA) будет превышать процентную ставку по заемным средствам. Хотя это утверждение понятно и на чисто интуитивном уровне, попытаемся формализовать взаимосвязь финансового леввериджа и доходности активов, ответив на вопрос, при каких условиях влияние финансового рычага на ROE оказывается положительным?

Введем для этого следующие обозначения:

NI – чистая прибыль;

GI – прибыль до вычета процентов и налогов (балансовая прибыль);

E – собственный капитал;

D – заемный капитал;

$j$  – процентная ставка на капитал;

$t$  – ставка налога.

Тогда:

$$ROE = \frac{NI}{E} = \frac{(GI - jD)(1-t)}{E} = \frac{GI(1-t)}{E} - (1-t) \frac{jD}{E}.$$

Или принимая во внимание, что величина  $\frac{GI(1-t)}{(E+D)} = r$  представляет собой так

называемую операционную (производственную) доходность, можно записать:

$$\begin{aligned} ROE &= r \frac{(E+D)}{E} - (1-t) \frac{jD}{E} = r + r \frac{D}{E} - (1-t) \frac{jD}{E} = \\ &= r + \frac{D}{E} [r - (1-t)j] = r + \frac{D}{E} (r-i), \end{aligned}$$

где  $i$  – скорректированная ставка процента после уплаты налогов.

Полученное нами выражение ROE является очень содержательным, т. к. четко показывает, что воздействие финансового рычага, сила которого определяется отношением  $D$  к  $E$ , зависит от соотношения двух величин  $r$  и  $i$ . Если коэффициент операционной доходности активов превышает скорректированную ставку процента на заемный капитал ( $r > i$ ), фирма получает от инвестированного ею капитала прибыль, превышающую сумму, которую должна выплатить кредиторам.

Благодаря этому создается избыток средств, который распределяется между акционерами фирмы, и, следовательно, повышается коэффициент доходности капитала (ROE). Если же коэффициент операционной доходности активов меньше скорректированной ставки по заемным средствам, то фирме лучше эти средства не занимать.

Иллюстрация влияния уровня процентной ставки на доходность собственного капитала компании в условиях финансового леввериджа приводится в табл. 8.5.

Таблица 8.5

### Влияние процентной ставки на ROE

Показатели	Компания			
	А		В	
	Годовая ставка процента		Годовая ставка процента	
	10%	15%	10%	15%
Сумма активов, USD	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Собственный капитал, USD	1 000 000	1 000 000	500 000	500 000
Заемный капитал, USD	0	0	500 000	500 000
Прибыль до выплаты процентов и налогов (GI), USD	120 000	120 000	120 000	120 000
Коэффициент доходности активов (ROA)	12%	12%	12%	12%
Расходы на выплату процентов, USD	0	0	50 000	75 000
Налогооблагаемая прибыль (GI), USD	120 000	120 000	70 000	45 000
Налоги ( $t = 40\%$ ), USD	48 000	48 000	28 000	18 000
Чистая прибыль (NI), USD	72 000	72 000	42 000	27 000
Коэффициент доходности капитала (ROE)	7,2%	7,2%	8,4%	5,4%

В эффекте финансового рычага можно выделить, как это следует из вышесказанного, две составляющие. Во-первых, это так называемый *дифференциал* – разность между операционной рентабельностью активов и скорректированной (на величину ставки налогообложения прибыли) ставкой процента по заемным средствам. Во-вторых, это так называемое *плечо* финансового рычага определяемое соотношением между заемным и собственным капиталом. Очевидно при этом, что между этими составляющими существует неразрывная, но в то же самое время противоречивая связь. При наращивании объема заемных средств, с одной стороны, возрастает плечо финансового рычага, а с другой, как правило сокращается дифференциал, поскольку

кредиторы склонны компенсировать возрастание своего финансового риска повышением цены своего «товара» – ставок по кредиту. В частности, может наступить момент, когда дифференциал станет отрицательным. В этом случае эффект финансового рычага будет приводить к весьма негативным последствиям для соответствующей компании.

Таким образом, разумный финансовый менеджер не станет увеличивать любой ценой плечо финансового рычага, а будет регулировать его в зависимости, во-первых, от дифференциала и, во-вторых, от прогнозируемой конъюнктуры рынка.

Рассмотренный нами выше метод оценки финансового рычага оставаясь наиболее известным, не является в то же время единственным. Например, в американской школе финансового менеджмента широко используется подход предполагающий сопоставление темпов изменения чистой прибыли (ТНИ) с темпами изменения прибыли до вычета процентов и налогов (ТГИ).

В этом случае уровень финансового рычага (FL) может быть рассчитан по формуле:

$$FL = \frac{TNI}{TGI}.$$

С помощью этой формулы отвечают на вопрос, на сколько процентов изменится чистая прибыль, при изменении на один процент прибыли до вычета процентов и налогов.

Обозначив через  $I_n$  – проценты по ссудам и займам, а через  $t$  – усредненную ставку налога, модифицируем данную формулу в более удобный в вычислительном плане вид:

$$\begin{aligned} FL &= \frac{ДНИ/НИ}{ДГИ/ГИ} = \frac{ДГИ(1-t)/(GI-I_n)(1-t)}{ДГИ/ГИ} = \\ &= \frac{ДГИ \cdot GI}{(GI-I_n) \cdot ДГИ} = \frac{GI}{GI-I_n}. \end{aligned}$$

Таким образом, коэффициент FL получает еще одну интересную интерпретацию – он показывает, во сколько раз прибыль до вычета процентов и налогов превосходит налогооблагаемую прибыль.

Нижней границей коэффициента финансового рычага является единица. Чем больше относительный объем привлеченных компанией заемных средств, тем больше выплачиваемая по ним сумма процентов ( $I_n$ ), выше уровень финансового левериджа, более вариабельна чистая прибыль, что при прочих равных условиях приводит к большей финансовой нестабильности, выражающейся в определенной непредсказуемости величины чистой прибыли. Поскольку выплата процентов в отличие, например, от выплаты дивидендов является обязательной, то при относительно высоком уровне финансового левериджа даже незначительное снижение прибыли может иметь весьма негативные последствия по сравнению с ситуацией, когда уровень финансового левериджа невысок.

### **8.6.3 Производственно-финансовый (общий) леверидж**

Рассмотренные нами выше производственный и финансовый рычаги могут быть обобщены категорией производственно-финансового левериджа, который описывает взаимосвязь выручки, расходов производственного и финансового характера и чистой прибыли.

Напоминаем, что показатель операционного рычага измеряет процентное изменение прибыли до выплаты процентов и налогов относительно каждого процентного изменения объема продаж. А показатель финансового рычага измеряет процентное изменение чистой прибыли относительно каждого процентного изменения прибыли до выплаты процентов и налогов. Так как оба эти показателя связаны с процентными изменениями прибыли до выплаты процентов и налогов, то мы можем объединить их с целью измерения общего левериджа.

Показатель общего левериджа (TL) представляет собой отношение процентного изменения чистой прибыли к единице процентного изменения объема продаж:

$$TL = \frac{TNI}{TTR}.$$

Если умножить и разделить правую часть данного уравнения на процентное изменение прибыли до выплаты процентов и налогов (TGI), то тогда мы сможем выразить показатель общего левериджа через показатели операционного (OL) и финансового (FL) рычагов:

$$TL = \frac{TGI}{TTR} \cdot \frac{TNI}{TGI} = OL \cdot FL$$

Схема взаимосвязи показателей операционного и финансового рычагов для некоторой условной компании приводится на рис. 8.6.

		TTR +10%		
TR	Объем реализации, USD	240 000	→	264 000
	Переменные издержки, USD	160 000		176 000
	Постоянные издержки, USD	30 000		30 000
GI	Прибыль до вычета процентов и налогов, USD	50 000	→	58 000
		+16%		
		TGI		
	Проценты по ссудам, USD	20 000		20 000
	Налогооблагаемая прибыль, USD	30 000		38 000
	Налог (35%), USD	10 500		13 300
NI	Чистая прибыль, USD	19 500	→	24 700
		+26,7%		
		TNI		

1.1 O I

1.2 T I

FL

$$OL = \frac{TGI}{TTR} = \frac{16}{10} = 1,6; \quad FL = \frac{TNI}{TGI} = \frac{26,7}{16,0} = 1,67;$$

$$TL = OL \cdot FL = 2,67.$$

Рис. 8.6. Взаимосвязь различных видов левериджа

Экономическая интерпретация показателей левериджа, рассчитанных на рис. 8.6, такова: при сложившихся в компании структуре источников средств и условий производственно-финансовой деятельности:

- увеличение объема производства на 10% приведет к увеличению прибыли до вычета процентов и налогов на 16%;
- увеличение прибыли до вычета процентов и налогов на 16% приведет к увеличению чистой прибыли на 26,7%;
- увеличение объема производства на 10% приведет к увеличению чистой прибыли компании на 26,7%.

Практические действия по управлению уровнем левериджа не поддаются жесткой формализации и зависят от значительного числа факторов: стабильности продаж, степени насыщенности рынка соответствующей продукцией, наличия резервного заемного капитала, темпов развития компании, текущей структуры активов и пассивов, налоговой политики государства в отношении инвестиционной деятельности, текущей и перспективной ситуацией на фондовых рынках и т. д.

## 8.7 Децентрализованные центры прибыли транснациональной компании и оценка их деятельности

Чем крупнее международная компания и сложнее структура ее организации, тем труднее ее администрации осуществлять эффективное управление такой компанией. Многие транснациональные компании решают возникающие при этом проблемы на пути децентрализации управления ими. Для координации все усложняющихся хозяйственных связей динамично развивающихся транснациональных компаний отдельным их подразделениям придается статус полуавтономных хозяйственных единиц, каждая из которых является центром прибыли.

Таким образом, уменьшается количество вопросов, передаваемых на более высокий уровень управления, и повышается управляемость компании в целом (оставшиеся более важные связи руководство оказывается в состоянии лучше контролировать). Усиление самостоятельности региональных компаний, позволяет им оперативней работать на местных рынках, что особенно важно для компании, действующей в разных странах. Автономия отделений увеличивает их гибкость и скорость ответа на запросы национального рынка, позволяет правильно оценить результаты их собственной деятельности.

Такая политика стала возможной благодаря достижениям техники в области связи и информации, развитию национальных и международных банков данных, повсеместной компьютеризации. Она позволяет транснациональным корпорациям координировать производственную и финансовую активность зарубежных филиалов и дочерних фирм.

Менеджеры подчиненных единиц, являющихся отделениями материнской компании или отдельными корпорациями, получают право планировать свою деятельность по продаже продукции, устанавливать цены на свои изделия, определять штатное расписание и материальные затраты, выбирать поставщиков как внутри компании, так и вне, а также каналы маркетинга и распределения. Управляющий подчиненной хозяйственной единицы получает полное право принимать любые краткосрочные решения и несет за них ответственность. Другими словами, управляющие отделениями действуют так, как будто их отделения представляют собой независимые корпорации, хотя в действительности они могут и не являться таковыми. Группа высших руководителей материнской фирмы сохраняет ответственность за выработку долгосрочной политики, в особенности в области капитальных вложений, за организацию, ликвидацию и слияние децентрализованных хозяйственных единиц, а также за подбор руководителей этих единиц и оценку их деятельности. Что касается последнего пункта, то у высшего руководства имеется тенденция считать прибыль главным критерием успешности работы руководителей отделений. В конце концов, именно прибыль является основным показателем процветания фирмы. Однако иногда высшие руководители обнаруживают, что использовать прибыль в качестве меры внутреннего контроля дело более сложное и противоречивое, чем установить такой критерий для компании в целом.

В децентрализованной компании, где управленческие полномочия делегированы главам отделений, которые могут быть организованы как отдельные корпорации, существует необходимость в определении такого показателя прибыли, который будет служить для оценки работы администрации отделений и контроля за принимаемыми ею решениями. Показатель прибыли должен исключить все факторы, которыми руководители отделений не могут управлять. Это означает, что он должен быть независимым не только от решений, поступающих сверху, но также и от качества работы тех отделений, с которыми взаимодействует рассматриваемое отделение.

Таким показателем является *управляемая прибыль отделений*, которая представляет собой прибыль, остающуюся от полученного дохода отделения (или дочерней компании), за вычетом всех переменных затрат отделения, а также всех накладных расходов, которые находятся в ведении руководителей отделений.

*Распределение затрат.* Многие виды оборудования и службы могут использоваться совместно двумя или несколькими отделениями компании (это относится, например, к административному и обслуживающему персоналу, исследовательским подразделениям и оборудованию). Более того, одно отделение может больше использовать эти общие службы и оборудование, нежели другое, но степень такого использования необязательно зависит от его объема работ. Это усложняет проблему распределения таких затрат между различными оперативными единицами.

Весьма вероятно, что одно отделение будет взаимодействовать с другим, обмениваясь товарами, полуфабрикатами и (или) получая и оказывая услуги. Если для таких действий имеются установившиеся рыночные цены, то проблема оказывается относительно простой, однако если таких цен нет, то должна быть установлена система внутренних обменных цен. Так как отделение-покупатель не может повлиять на эффективность производства таких товаров и услуг (для которых не имеется рыночных цен, которые позволили бы объективно оценить цены поставщика), на оценку деятельности отделения-покупателя не должна влиять эффективность деятельности отделения-поставщика.

*Оценка управленческой деятельности.*

После определения управляемой прибыли отделения необходимо решить проблему оценки качества управления этим отделением. Каким критерием следует руководствоваться при решении такой задачи? Сравнение абсолютных значений прибыли оказывается бессмысленным, если отделения различаются по величине, типу выпускаемой продукции, условиям рынка и оснащенности оборудованием.

Возможно, следует воспользоваться таким показателем, как прибыль на инвестированный капитал (return on investment – ROI), но его применение также оказывается затруднено. Мы уже упоминали проблему трансфертного ценообразования, так что при использовании этого показателя возникают по меньшей мере еще три проблемы.

1. *Различия в амортизационной базе.* При ускоренной амортизации в начальный период эксплуатации имущества прибыль на инвестированный капитал окажется заниженной, а в конечный период – завышенной. После полной амортизации имущества последнее не требует амортизационных отчислений, и за счет этого прибыль на инвестированный капитал растет. Аренда имущества также увеличивает прибыль на инвестированный капитал за счет снижения объема капиталовложений.

2. *Относительная рисковость капиталовложений.* При оценке прибыли на инвестированный капитал не учитывается тот факт, что одни капиталовложения могут оказаться более рисковыми, чем другие. Если некоторые капиталовложения должны с равной вероятностью принести ожидаемую прибыль, то более рисковые должны дать и большую прибыль. Это, однако, не всегда характеризует деятельность высшего руководства.

3. *Влияние периодичности оценки.* Обычно оценка проводится раз в году, но для возврата крупных капиталовложений зачастую требуется значительно больше времени. Например, для создания нового товара и его успешного внедрения на международный рынок может не хватить 4 лет. В течение этого времени прибыль на инвестированный капитал будет отсутствовать или окажется крайне низкой. Оценка деятельности руководителей по результатам работы за короткие промежутки времени может побудить их делать основной упор на получение краткосрочных прибылей и пренебрегать выгодными для фирмы долгосрочными перспективами. Например, американских руководителей очень часто упрекают за приверженность к получению краткосрочной прибыли. Напротив, японские управляющие преимущественно концентрируют свое внимание на достижении долгосрочных целей, чему способствует пожизненный найм администрации корпорации и упор на повышение производительности.



Другим способом оценки управленческой деятельности является сравнение полученных и запланированных результатов. В конце концов, бюджет – обсуждаемый документ, и цели и задачи, указанные в нем, согласовываются с управляющими и их руководителями. Недостатком такого подхода является его ориентация на достижение краткосрочных целей, хотя оценку, возможно, следует вести по долгосрочным результатам.

Во многом задача оценки деятельности отделов внутри отделений столь же сложна, как и задача оценки работы отделений внутри фирмы. Наиболее часто встречающейся и сложной в обоих случаях оказывается проблема правильного распределения постоянных накладных расходов. То, что одному руководителю кажется справедливым и правильным, может не показаться таковым другому.

То, что при обсуждении децентрализованного управления возникло больше вопросов, чем ответов, обусловлено самой природой проблемы. По-видимому, полностью еще не разработан удовлетворительный универсальный метод оценки управленческой деятельности. Возможно, такой метод не появится вовсе. Во многих случаях правильнее рассматривать не общую прибыль, а оценивать эффективность, которая состоит в минимизации затрат. Конечно, очень важно, чтобы минимизация затрат увеличивала прибыль или, по крайней мере, не уменьшала ее.

Какая бы процедура ни была выбрана, должно выполняться следующее правило: если руководители с помощью системы распределения затрат не способны принимать решения, выгодные для организации в целом, то их следует перевести на другую должность или уволить.

### 8.8 Репатриация прибыли<sup>61</sup> в условиях транснациональной компании

Принимая во внимание, что основной отличительной чертой транснациональных компаний являются прямые зарубежные инвестиции, репатриация прибыли, получаемой ими от зарубежного инвестирования, представляет собой актуальнейшую проблему, структура которой представлена на рис. 8.7.

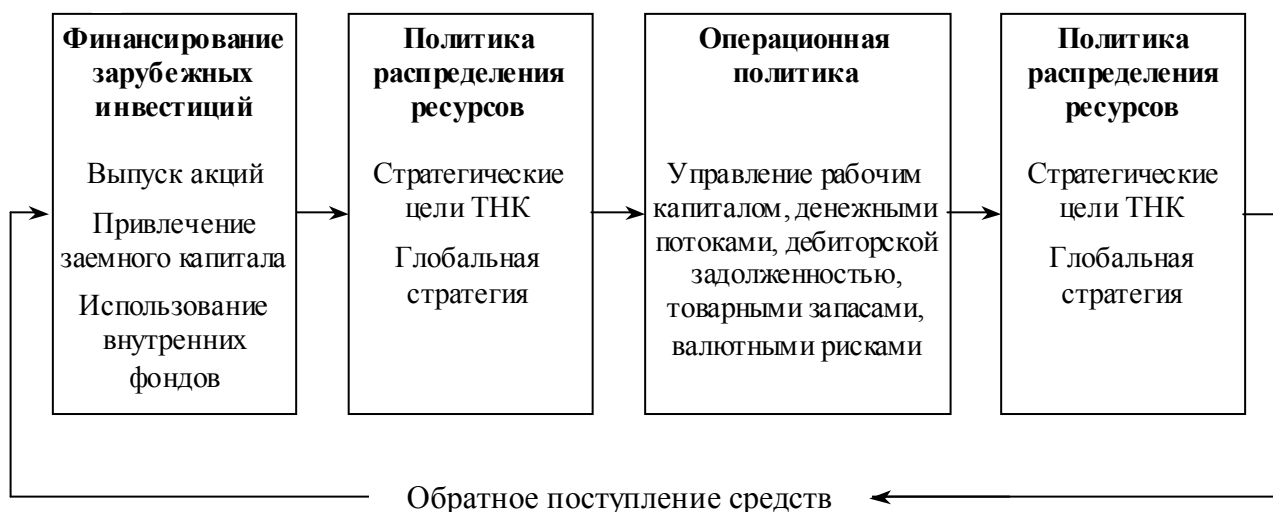


Рис. 8.7. Схема зарубежного инвестирования транснациональной компании

<sup>61</sup> Репатриация прибыли – это возвращение в экспортирующую страну прибыли от зарубежных инвестиций.

На практике у транснациональных компаний в отношении политики денежных переводов с целью репатриации прибыли преобладают два подхода:

- принцип консолидации прибылей;
- принцип рассредоточения прибылей.

*Принцип консолидации прибылей* предусматривает регулярный перевод дочерними фирмами прибылей материнской компании в форме дивидендов. Суммы переводимых прибылей исчисляются различными методами: например, как определенный процент от получаемых доходов. Каждая ТНК обычно использует какой-то единый метод начисления переводимых прибылей, распространяемый на все дочерние компании. Собирая прибыли и консолидируя их в одном фонде, материнская компания принимает на себя централизованное распределение этих средств, определяя ассигнования на капиталовложения по каждой дочерней компании.

*Принцип рассредоточения прибылей* более гибок и обеспечивает лучшее приспособление финансовой политики в целом к условиям конкретных рынков. В этом случае фирма не устанавливает одинаковых правил в отношении перевода прибылей для всех дочерних компаний и не требует перевода всех прибылей. Она предоставляет дочерней компании относительную самостоятельность в распоряжении прибылями для достижения ее долговременных целей. Обычно такой метод используют фирмы, имеющие высокую степень децентрализации в управлении. Гибкость политики перевода прибылей проявляется в том, что фирма, например, усиливает приток прибылей в материнскую компанию из стран, где возникают неблагоприятные условия (риск девальвации и пр.). В странах с благоприятным инвестиционным климатом дочерние компании максимально инвестируют свои прибыли.

При вывозе доходов в большинстве стран взимаются дополнительные налоги, ставка которых колеблется в зависимости от статуса и местонахождения получателя. В связи с этим помимо ставки подоходного налога на компании, а также факторов политической стабильности при выборе района и формы зарубежных инвестиций должен учитываться уровень налогообложения вывозимых доходов. При этом следует стремиться к тому, чтобы все расчеты «проходили» по наиболее благоприятному соглашению об устранении двойного налогообложения,

В современном бизнесе уже сложились стандартные операции, позволяющие менеджерам облегчать налоговое бремя компании. Как инструменты в таком регулировании могут использоваться стандартные типы фирм, размещаемых в льготных налоговых юрисдикциях. Мировые юрисдикции можно разделить на группы по уровню «стоимости содержания» компании. В «стоимость содержания» компании включается налогообложение, строгость бухгалтерской отчетности, сложность образования компании, требования, накладываемые на управление компанией, и проч. Все страны, с этой точки зрения, можно условно разделить на три группы.

В первую группу входят крупнейшие промышленно развитые страны, в том числе США, ФРГ, Япония, Великобритания, Франция, Италия. Налог на прибыль здесь может составлять 40–50% чистой прибыли. Деятельность хозяйственных субъектов строго регламентирована, действуют специальные правовые нормы, ограничивающие внутрифирменные операции и использование зарубежных фирм с целью уклонения от налогов.

Ко второй группе относятся юрисдикции, где при достаточно высоком уровне подоходного налога применяется система специальных налоговых льгот, касающихся:

- а) деятельности компаний определенных типов, в том числе холдинговых, финансовых и торговых;
- б) механизма перевода доходов и репатриирования прибылей.

Налоги, взимаемые в этих странах при вывозе и репатриировании дивидендов, банковского процента, платежей роялти и некоторых других видов дохода, здесь обычно значительно снижены. Страны этой группы отличаются либеральными валютными и

таможенными режимами. Этими обстоятельствами определяется характер деловых операций размещенных здесь дочерних фирм, через которые осуществляется «транзит» капиталов и доходов от них. Примером стран с умеренной налоговой системой являются Нидерланды, Швейцария (некоторые кантоны), Ирландия, Люксембург, Австрия, Лихтенштейн и некоторые другие.

В третью группу входят государственные образования и административные территории, в которых предельно упрощен порядок регистрации юридических лиц и значительно снижены (или отсутствуют) налоги на прибыль. Они обычно именуется «налоговыми гаванями» или «налоговым раем». Как правило, это карликовые государства Европы, бывшие колониальные владения или обособившиеся от развитых стран самоуправляемые территории. Аналогичные условия существуют в «свободных экономических зонах», созданных для привлечения иностранных инвестиций, а также в отдельных штатах, округах, кантонах и других административных образованиях, обладающих признаками «налоговых гаваней».

В качестве типичных примеров «налоговых гаваней» в Европе можно привести Гибралтар, о. Мэн, так называемые «Острова канала» – Джерси, Гернси, Сарк (Великобритания), карликовые государства Европы – Лихтенштейн, Мальта, Андорра, Монако. В США это штаты Делавер, Невада, Вайоминг. Большое количество «налоговых гаваней» имеется в третьем мире. Среди них – Панама, Коста-Рика, Нидерландские Антиллы, Аруба, Бермудские, Каймановы, Виргинские, Багамские острова, Барбадос, Антигуа и Барбуда, Белиз, Теркс и Кайкос, Либерия, о. Маврикий, Западное Самоа, Науру.

Дочерние фирмы создаются в «налоговых гаванях» с целью снижения налогов на репатрируемые доходы. Такие фирмы, как правило, выступают в качестве конечного звена корпоративной цепочки. Здесь накапливаются доходы, «хранятся» резервы международной компании.

В соответствии с этой схемой доходы из компаний в различных странах мира переводятся через страны с низким уровнем налогов «у источника» в безналоговые юрисдикции – «налоговые гавани», где они аккумулируются с целью дальнейшего инвестирования. В качестве примера приведем следующую схему: доходы из США, ФРГ, Великобритании могут быть переведены в Нидерланды, а затем на Нидерландские Антилы или Остров Мэн. Подобным образом создается оптимальный с точки зрения налоговых потерь маршрут репатриирования доходов и накопления прибыли.

Российские компании также имеют определенные возможности для включения льготных и оффшорных компаний в международные корпоративные схемы. «Связь» между российской и зарубежной частью российского международного холдинга по многим мотивам целесообразно организовывать (пока это возможно) через компанию в Калмыкии, Ингушетии или на Алтае. Это, пожалуй, одна из наиболее реальных и «полезных» сфер применения внутренних оффшоров. Российские предприниматели нуждаются в льготных плацдармах ведения международного бизнеса. Такими плацдармами и могут быть «внутренние» оффшоры.

### ***Вопросы для повторения***

1. Сформулируйте кортеж основных целей, в оптимизации которых с вашей точки зрения заинтересована администрация транснациональной компании.
2. Насколько оправдан с вашей точки зрения многоцелевой подход к оптимизации функционирования транснациональной компании?
3. Что такое множество Парето и каков его экономический смысл?
4. Сформулируйте алгоритм многоцелевой оптимизации по схеме «максимизация минимальной степени достижения цели».
5. Сформулируйте Ваше отношение к мотиву максимизации прибыли, как наиболее приоритетному.

6. Как вы идентифицируете такие категории прибыли как бухгалтерская, нормальная и экономическая прибыль?
7. На чем основаны компенсаторные, или функциональные теории прибыли?
8. В чем заключается суть теории монопольной прибыли и прибыли от рыночного дисбаланса?
9. Что утверждают научно-технические (технологические) и инновационные теории прибыли?
10. Каким образом идея безубыточности производства реализуется в модели планирования прибыли транснациональной корпорации?
11. В чем заключается экономический смысл эффекта производственного рычага (операционного левеиджа)?
12. Дайте графическую интерпретацию операционного левеиджа транснациональной компании.
13. Опишите алгоритм управления прибылью компании с использованием эффекта операционного левеиджа.
14. В чем заключается экономический смысл эффекта финансового левеиджа?
15. Проиллюстрируйте действие эффекта финансового левеиджа при помощи формулы Дюпона.
16. Как соотносятся между собой дифференциал и плечо финансового рычага?
17. Что измеряет общий производственно-финансовый левеидж и какова схема его расчета?
18. Что понимается под центрами прибыли в условиях транснациональных компаний?
19. Каким критерием следует руководствоваться при оценке качества функционирования филиалов (отделений) транснациональной компании?
20. Каким образом транснациональная компания решает проблему репатриации прибыли?

## Глава 9. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ

### 9.1 Бюджет долгосрочных доходов и расходов транснациональной компании

Бюджетирование – это процесс разработки и формирования плановых бюджетов, являющихся инструментом финансового планирования (прогнозирования), и контроля за деятельностью компании и ее структурных подразделений. По определению Бриггема Ю. и Гапенски Л.<sup>62</sup>: «бюджет – это план, подробно раскрывающий приток и отток средств в течение определенного планируемого периода времени». Основной целью бюджетирования является обеспечение компании, а также ее подразделений, необходимыми как по объему, так и по структуре денежными средствами. Для достижения этой цели должны быть решены следующие основные задачи бюджетирования:

- установление объектов бюджетирования;
- разработка системы бюджетов – операционных и финансовых;
- расчет соответствующих показателей бюджетов;
- вычисление необходимого объема денежных ресурсов, обеспечивающих финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность баланса компании;
- расчет величины внутреннего и внешнего финансирования, выявление резервов их дополнительного привлечения;
- прогноз доходов, расходов и капитала компании.

*Виды и содержание бюджетов.* Система бюджетирования традиционно состоит из двух основных подсистем:

- бюджетов структурных подразделений компании, составляемых по центрам ответственности (центрам финансового учета);
- сквозного (свободного) бюджета, характеризующего деятельность всей компании в целом.

Система бюджетов компании подразделяется также на операционный и финансовый бюджеты.

Операционный бюджет включает в себя бюджет доходов и расходов, базой для разработки которого являются более частные бюджеты:

- бюджет производства;
- бюджет продаж продукции;
- бюджет прочих доходов;
- бюджет производственных запасов;
- бюджет прямых затрат на материалы и энергию;
- бюджет прямых расходов на оплату труда;
- бюджет амортизационных отчислений;
- бюджет общепроизводственных и общехозяйственных расходов;
- налоговый бюджет;
- бюджеты коммерческих и управленческих расходов и др.

Финансовый бюджет компании состоит из бюджета движения денежных средств и прогнозного баланса активов и пассивов компании.

Полная общая схема бюджетного процесса в транснациональной компании представлена на рис. 9.1.

---

<sup>62</sup> Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1997.

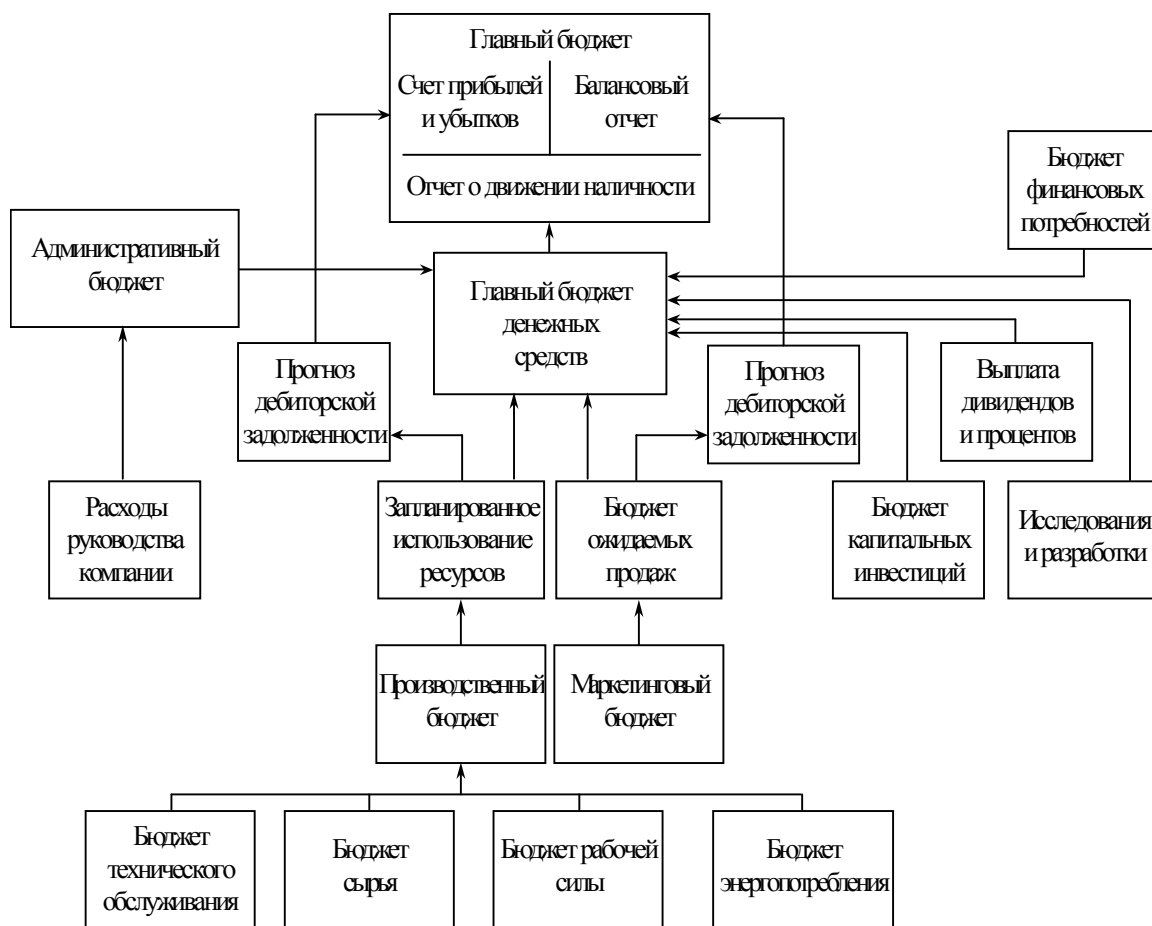


Рис. 9.1. Схема бюджетного процесса в транснациональной компании

Отправной точкой в процессе сквозного бюджетирования любого бизнеса является составление долгосрочного бюджета доходов и расходов, показывающего соотношение всех доходов от реализации в плановый период со всеми видами расходов, которые предполагает понести в этот же период транснациональная компания.

Именно этот документ показывает структуру себестоимости продукции, соотношение затрат и результатов хозяйственной деятельности за определенный период. По нему можно судить о рентабельности производства, возможности вернуть в срок кредит и другие заемные средства, с его помощью можно рассчитать точку безубыточности бизнеса.

В формате этого бюджета находят отражение все те виды расходов и затрат, которые необходимы для конкретного производства. Главный смысл формата бюджета долгосрочных доходов и расходов – показать руководителям компании эффективность хозяйственной деятельности каждого вида бизнеса, структурного подразделения и компании в целом в предстоящий период, установить лимиты (нормативы) основных видов расходов, прибыли, проанализировать и определить резервы формирования и увеличения прибыли, оптимизации налоговых и других отчислений в бюджет, формирования фондов накопления и потребления и т. п.

Для составления бюджета долгосрочных доходов и расходов в транснациональной компании необходимо прежде всего определить:

1) общий оборот бизнеса и его динамику на предстоящий бюджетный период на базе имеющихся прогнозов сбыта, предоставляемых планово-экономической службой или отделом сбыта;

2) норматив резерва для расчетов с бюджетом по общему обороту в виде фиксированного на весь бюджетный период процента от общего оборота, который может

быть различным для разных бизнесов в зависимости от специфики хозяйственной деятельности;

3) какие виды издержек (затрат) относятся к прямым, а какие – к постоянным.

Рассмотрим порядок составления бюджета по международным стандартам. Планирование всех показателей бюджета лучше вести в твердой валюте. Если есть уверенность в стабильности отечественных цен, то планирование доходов и расходов возможно в национальной валюте.

Составление бюджета долгосрочных доходов и расходов необходимо начинать с разработки прогнозов сбыта и бюджета продаж. Для финансовой оценки объема продаж можно выбрать показатель общий оборот и (или) чистые продажи, часто используемый в бюджете доходов и расходов за рубежом. Чистые продажи, или чистая выручка от реализации, исчисляется как разница между общим оборотом и резервом для расчетов с бюджетом. Далее предстоит определить прямые затраты. Зная чистые продажи и переменные затраты, можно определить валовую, или маржинальную прибыль.

Валовая прибыль – это разница между чистыми продажами и переменными (прямыми) затратами. Затем определяются постоянные расходы, которые подразделяются на: управленческие, коммерческие и прочие расходы. Далее в бюджете доходов и расходов могут отражаться, внереализационные доходы. Балансовая прибыль образуется после вычета из валовой прибыли всех накладных расходов и прибавления внереализационных доходов. Чистая прибыль образуется после вычитания из балансовой прибыли налога на прибыль, а также других платежей, исчисление которых осуществляется от прибыли предприятия (ТНК). Чистая прибыль является главным целевым показателем бюджета долгосрочных доходов и расходов, вокруг которого обычно строится весь процесс оптимизации отдельных статей данного бюджета. Она же является источником возврата (погашения) инвестиционного (долгосрочного) кредита, займа, ссуды и выплаты дивидендов.

Очевидно, что рост и развитие транснациональной компании, а возможно, даже ее способность к выживанию в условиях международной конкуренции, во многом определяется постоянным притоком новых инвестиционных идей. Поэтому эффективно управляемая компания должна уделять пристальное внимание разработке предложений по бюджету долгосрочных расходов компании. Бюджет долгосрочных расходов транснациональной компании – составная часть процесса принятия управленческих и финансовых решений по поводу долгосрочной стратегии компании.

Решения по поводу финансирования принимаются после определения суммы и вида (задолженность или акционерный капитал) финансового капитала, который должен быть найден, суммы дивидендов, подлежащих выплате владельцам, и суммы поступлений, которые должны быть оставлены у корпорации. В идеальном случае решения о финансировании инвестиций должны приниматься вместе с выбором направления инвестиций.

Решения по выбору направления инвестиций должны определять и сумму капитальных расходов, которые должны быть осуществлены за период планирования, и специфические отобранные проекты. Типичные решения в этой области включают следующее:

*Решения по поводу расширения*, такие, как строительство или приобретение дополнительных производственных помещений.

*Решения по поводу замены*, такие, как замена действующего оборудования.

*Решения по поводу модернизации*, такие, как реконструкция завода или установка автоматизированного оборудования для обеспечения более эффективной работы.

*Решения по поводу контроля за загрязнением окружающей среды*, такие, как установка очистителей на дымовых трубах или приобретение земельных участков для захоронения отходов.

*Решения по поводу «семенных» инвестиций*, такие, как научные исследования и опытно-конструкторские разработки, реклама, изучение рынка, обучение и создание службы профессионального консультирования.

*Решения по поводу операционных инвестиций*, такие, как увеличение запасов или дебиторской задолженности, разработка новой линии продуктов.

Все эти решения в качестве решающего первого шага требуют оценки будущего спроса. Если спрос ниже прогнозируемого, то компания может оказаться неспособной возместить расходы, связанные с решениями по поводу составления бюджета долгосрочных расходов. Даже если спрос будет выше, то компания все равно должна учитывать прогнозы научно-технического развития, конкуренции, возможности повышения производительности труда рабочих и снижения затрат, а также перспективы повышения качества выпускаемой продукции.

Необходимо отметить, что временные рамки бюджета определяются его назначением, табл. 9.1.

Таблица 9.1

Период времени	Тип бюджета
Больше года	Долгосрочные финансовые планы
В течение одного года	Ежегодные бюджеты по счету прибылей и убытков, балансовому отчету и движению наличности
В течение одного квартала	Квартальные бюджеты по счету прибылей и убытков и балансовому отчету
В течение одного месяца	Бюджеты наличности на месяц и финансовые обязательства

Долгосрочные финансовые планы, которые составляются компанией при поиске новых источников финансирования или обосновании нового проекта, создают условия и критерии для формирования бюджетов меньшей длительности.

## 9.2 Оценка стоимости капитала транснациональной компании

В настоящее время все более очевидной в деятельности транснациональных компаний становится необходимость в увеличении их стоимости для акционеров. Это означает максимизацию доходов тех людей, кто имеет долю в собственности компаний. В свою очередь, стоимость для акционеров – это просто другое обозначение общей стоимости собственного (акционерного) капитала или ее так называемой «рыночной капитализации». Рыночная капитализация есть попросту число акций, зарегистрированных на бирже, помноженное на общее число акций. Создает ли руководство компании стоимость – это с полной отчетливостью для акционеров проявляется в движении курса акций.

Стоимость, как дисконтированный денежный поток, генерируемый компанией, является лучшим критерием эффективности ее деятельности потому, что ее оценка требует:

- мыслить долгосрочными категориями;
- управлять всеми денежными потоками компании;
- уметь сравнивать между собой денежные потоки за различные периоды времени с поправкой на соответствующий риск.

Рассчитана она может быть в самом общем случае по формуле:

$$V = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{CF_t}{(1+i)^t},$$

где  $CF_t$  – уровень чистого денежного потока (cash flow) в t-ом интервале прогнозного периода;

i – ставка дисконтирования;



$t$  – интервал периода прогнозирования (эксплуатации актива).

Как следует из данной формулы, перед оценщиками или инвесторами, производящими оценку актива или компании в целом стоят две основные проблемы – как правильно оценить прогноз денежного потока и как учесть все возможные риски, сопутствующие использованию актива или функционированию компании (отражаемые в ставке дисконтирования) на всем прогнозном периоде.

При хорошо отлаженном управлении стоимостью менеджеры компании регулярно обеспечиваются репрезентативной информацией о темпах создания новой стоимости, что способствует достижению компанией финансовых целей, установленных для всех ее подразделений бюджетами соответствующих уровней. Оценка работы каждого менеджера осуществляется при этом, исходя из долгосрочных и краткосрочных целевых нормативов, которые служат показателями успеха в достижении конечной общей цели создания новой стоимости.

К оценки зарубежных подразделений транснациональных компаний применимы те же самые базовые принципы и методы, что и к оценке подразделений компаний, действующих внутри страны. Вместе с тем, здесь необходимо обратить внимание на несколько новых черт:

- использование операции обмена валютой;
- отличия зарубежных систем налогообложения и бухгалтерского учета;
- взаимосвязь между трансфертными ценами и зарубежными налогами;
- трудности, связанные с получением необходимой информации о зарубежных компаниях;
- необходимость учета политических рисков;
- воздействие хеджирования валютных рисков на стоимость компании.

Укрупненная схема оценки зарубежного филиала транснациональной компании представлена на рис. 9.2.

Необходимо отметить, что для стран с переходной экономикой характерны высокие макроэкономические риски (нестабильность и высокий уровень инфляции, микроэкономическая нестабильность, госконтроль за движением капитала, изменения в политике или государственном регулировании, слабый механизм бухгалтерского контроля и коррупция). Чтобы включить эти риски в денежные потоки, рекомендуется разработать несколько сценариев развития макроэкономической ситуации в стране с привязкой ее параметров к основным составляющим денежного потока компании. Результаты оценки дисконтированного потока чистых доходов взвешиваются по каждому сценарию и рассчитывается взвешенная по вероятности стоимость компании.

## **1. Прогнозирование денежных потоков в иностранной валюте**

- Использовать номинальный денежный поток в иностранной валюте
- Сделать бухгалтерские поправки на перевод иностранных валют, стандарты зарубежного бухгалтерского учета и «скрытые» активы
- Учесть предполагаемые темпы инфляции в зарубежных странах
- Определить эффективную налоговую ставку
- Использовать надлежащие трансфертные цены

## **2. Перевод денежных потоков во внутреннюю валюту зарубежного подразделения по форвардному обменному курсу**

- Определить предполагаемые форвардные обменные курсы
- Перевести денежные потоки, выраженные в иностранной валюте, во внутреннюю валюту зарубежного подразделения

## **3. Оценка затрат на капитал зарубежного подразделения**

- Определить структуру капитала зарубежного подразделения
- Вычислить затраты на акционерный капитал
- Вычислить посленалоговые затраты на заемный капитал
- Использовать посленалоговые средневзвешенные затраты на капитал для дисконтирования денежных потоков

## **4. Стоимостная оценка зарубежного подразделения во внутренней валюте материнской компании**

- Продисконтировать денежный поток в зарубежной валюте по затратам на капитал зарубежного подразделения
- Перевести стоимость зарубежного подразделения во внутреннюю валюту материнской компании по обменному курсу «спот»

*Рис. 9.2. Схема оценки стоимости зарубежного филиала транснациональной компании*

### **9.3 Основные принципы портфельного инвестирования транснациональной компании**

Функционирование практически любой транснациональной компании связано с международным инвестированием в ценные бумаги эмитентов, номинированных в иностранной валюте, т. е. с портфельным инвестированием.

Причины зарубежных портфельных инвестиций в целом близки к причинам прямых зарубежных инвестиций с поправкой на то, что в результате осуществления портфельных инвестиций инвестор не приобретает права контроля за предприятием, в которое вложен капитал. Широкое развитие международных инвестиций связано, прежде всего, с тем, что они дают возможность получать более высокое качество инвестирования, в частности, большую доходность и меньший риск по сравнению с чисто национальными инвестициями. Большая доходность может быть обеспечена в этом случае как за счет использования возможности размещения средств на более доходных фондовых рынках, так и за счет возможного роста курсов иностранных валют по отношению к валюте инвестора. Меньший

риск портфеля международных инвестиций обусловлен тем, что экономика разных стран развивается неравномерно, экономические циклы различных стран обычно не полностью синхронизированы во времени и, если некоторые национальные рынки ценных бумаг будут падать, другие могут расти. Финансовый менеджер, считающий себя достаточно опытным трейдером, может покупать ценные бумаги на рынках, которые, по его мнению, будут расти, и пренебрегать теми, которые могут упасть. Обычный же инвестор может уменьшить риск международных инвестиций путем диверсификации портфеля, то есть приобретения ценных бумаг различных национальных фондовых рынков.

Специфической особенностью портфеля международных инвестиций является, очевидно, валютный риск. Однако и этот риск в хорошо диверсифицированном портфеле значительно меньше рисков национальных рынков, поскольку падение курсов одних валют означает усиление других. Падение же валюты инвестора означает рост курса иностранных валют и, таким образом, повышение доходности портфеля международных инвестиций. Кроме того, валютный риск может быть существенно уменьшен за счет использования специальных методов его хеджирования.

Компания, предполагающая осуществить международные инвестиции, должна прежде всего определить принципы формирования структуры инвестиционного портфеля. Возможные варианты формирования портфеля международных инвестиций приводятся в табл. 9.2.

Таблица 9.2

**Последовательность формирования инвестиционного портфеля**

По сегментам портфеля	По вариантам формирования			
	I	II	III	IV
Обоснование страны (валюты) инвестирования	1	2	3	2
Выбор видов ценных бумаг	2	1	1	X
Определение конкретных ценных бумаг	3	3	2	1

Рис. 9.3. иллюстрирует стадии процесса формирования портфеля гипотетической фирмой «Мираж», осуществляющей инвестиции в международном масштабе по первому варианту.

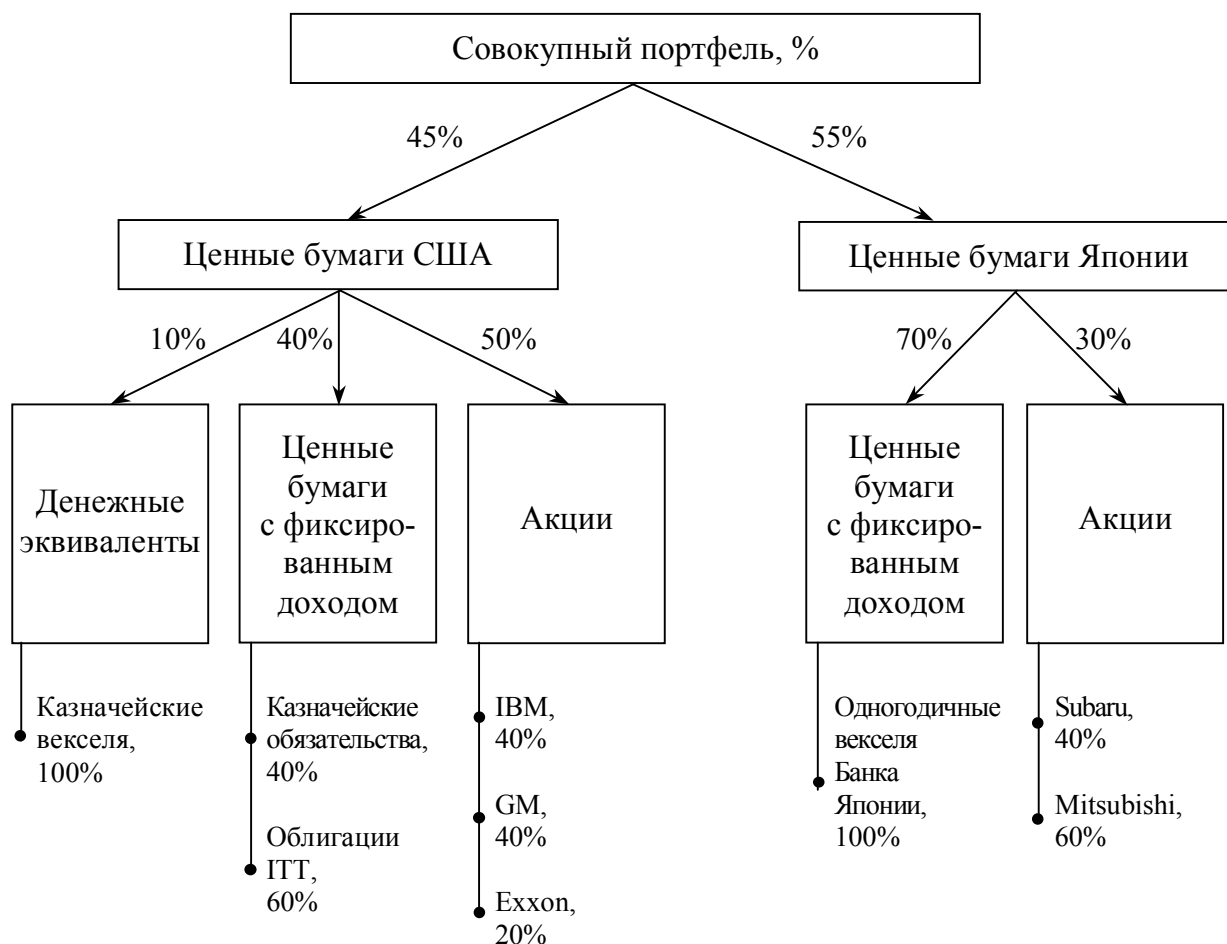


Рис. 9.3. Пример формирования международного инвестиционного портфеля

Одновременно с формированием структуры портфеля международный инвестор должен определить принципы подхода к управлению его риском.

При этом возможны следующие варианты действий:

- не принимать никаких мер, надеясь на благоприятную рыночную конъюнктуру;
- диверсифицировать инвестиции по странам, видам активов, отраслям экономики и ценным бумагам;
- увеличить долю активов в безрисковые активы (например, государственные облигации);
- выбирать менее рискованные активы и валюты инвестиций на основе прогноза их качества;
- принимать специальные меры хеджирования от неблагоприятного изменения цены активов и(или) валютного курса.

При выборе принципов уменьшения риска портфеля международных инвестиций следует иметь в виду, что это обычно связано с падением доходности портфеля, включая дополнительные затраты на их практическую реализацию, а также невозможность в некоторых случаях воспользоваться сложившейся благоприятной для инвестора ситуацией.

С учетом вышесказанного международный инвестор должен:

- знать международный рынок инвестиций и связанные с ним финансовые риски;
- знать характеристики и особенности ценных бумаг, обращающихся на различных национальных рынках и евторынке;

- знать показатели, характеризующие рынок инвестиций, их сущность и методы расчета;
- уметь читать и анализировать данные о рынках инвестиций и финансовых рынках, приводимые в печати;
- иметь представление о факторах, влияющих на цены активов на международном рынке, и об их взаимосвязи;
- знать методы и инструменты уменьшения риска международных инвестиций;
- знать и уметь рассчитывать показатели качества портфеля международных инвестиций.

#### 9.4 Доходность и риск портфельных инвестиций

Практика формирования инвестиционных портфелей международных компаний свидетельствует, что инвестору для оптимизации портфеля в общем случае недостаточно информации только о рыночных ценах ценных бумаг. Ему необходимо, в частности, оценивать финансовую активность своих решений, что практически невозможно сделать, не рассчитав доходность ценных бумаг<sup>63</sup> отбираемых в инвестиционный портфель.

Расчет доходности, или так называемой инвестиционной нормы, которую ценная бумага будет обеспечивать, когда будет куплена за данную цену, является, возможно наиболее важной задачей, касающейся ценных бумаг. Только решив ее, инвестор может определить, какая из нескольких ценных бумаг обеспечит ему наилучшую инвестицию.

Понятие же доходности имеет непосредственное отношение к категории риска. В частности, чем больше ожидаемая по конкретной ценной бумаге доходность, тем выше связанный с нею риск. Доходность и риск – это, по существу, две стороны одной медали, называемой инвестицией.

Совокупный риск инвестиций содержит, как известно, два компонента:

1. Систематический (недиверсифицируемый) риск;
2. Несистематический (диверсифицируемый) риск.

Первый связан с риском, касающимся общих экономических условий функционирования компаний. Он возникает в результате действия факторов, независимых от той или иной компании, таких как экономический цикл, темпы инфляции, процентные ставки, курсы обмена валют и т. п. Ни один из этих макроэкономических факторов невозможно предсказать с полной определенностью и все они тем не менее влияют на доходность акций любой конкретной компании.

Диверсифицируемый риск представляет собой ту часть инвестиционного риска, которая может быть устранена в результате диверсификации, под которой понимается сознательный подбор инвестиционных инструментов с целью минимизации уровня риска портфеля ценных бумаг (акций).

Поскольку разумный инвестор может существенно снизить (или устранить) диверсифицируемый риск обоснованным отбором 20–25 акций, единственным риском, который следует принимать во внимание, остается систематический риск, связанный с силами, воздействующими на все инвестиционные инструменты одновременно и не являющийся таким образом уникальным для конкретного инвестиционного инструмента. Другими словами, такому типу риска будет подвержен даже инвестор, располагающий хорошо диверсифицированным портфелем.

Систематический, или рыночный, риск фирмы, не подлежащий диверсификации внутри отдельно взятой страны, может быть уменьшен за счет международной диверсификации.

---

<sup>63</sup> Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 686 с.

Систематический риск в значительной степени определяется состоянием экономики той страны, где фирма осуществляет свою деятельность. Многонациональная (международная) фирма работает во многих странах, а экономики этих стран не могут полностью соответствовать друг другу, или экономическим условиям на родине данной конкретной фирмы. Поэтому последствия слабой экономики в одной стране могут быть компенсированы за счет операций фирмы в странах с более сильными экономическими системами. Вся практика международного бизнеса свидетельствует о том, что доход от инвестиционных проектов в разных странах, как правило, меньше взаимосвязан между собой, чем если бы они осуществлялись в любой отдельно взятой стране. В результате многонациональная фирма в меньшей степени, чем чисто национальная, подвергается систематическому риску.

Поскольку в ценовой модели рынка капитала за счет более высоких ставок ожидаемой доходности следует компенсировать только систематический риск, фирмы, вышедшие на международные рынки, имеют, как правило, более низкие и более стабильные бета-коэффициенты<sup>64</sup>, а следовательно, и более низкие затраты капитала, нежели национальные фирмы.

Риск инвестирования в иностранные ценные бумаги включает в себя все виды риска, связанные с инвестированием во внутренние ценные бумаги и, кроме того, дополнительный риск, являющийся результатом неопределенности, связанной с необходимостью конвертации доходов от своих вложений в иностранные бумаги в валюту страны проживания инвестора. Данный риск состоит из политического риска и риска обмена (или валютного риска).

Так как иностранное правительство может ограничить, или даже запретить обмен валюты, то возможности инвестора в этих случаях по репатриации денежных средств могут быть весьма неопределенными. Кроме того, всегда есть вероятность полной экспроприации, что еще сильнее увеличивает политический риск.

Собственно валютный риск связан с неопределенностью обменных курсов валют, по которым иностранные валюты могут быть обменены на валюту страны проживания инвестора.

**Валютная и внешняя доходность.** Изменения в обменных курсах валюты могут привести к значительным различиям между доходностями отечественного инвестора и доходностями зарубежного инвестора, не применяющего хеджирования.

Рассмотрим, например, российского и швейцарского инвесторов, которые приобретают акции швейцарской компании, котируемые только в Швейцарии. Доходность для резидента, или внутренняя доходность, может быть рассчитана (для случая, например, отсутствия дивидендов) по формуле:

$$r_d = \frac{P_1 - P_0}{P_0},$$

где  $P_0$  и  $P_1$  – курсы акций в швейцарских франках в начале и конце периода соответственно.

Доходность для нерезидента, или внешняя доходность, рассчитывается следующим образом:

$$r_f = \frac{S_1 P_1 - S_0 P_0}{S_0 P_0},$$

где  $S_0$  и  $S_1$  – обменный курс швейцарского франка (RUR/CHF) на начало и конец периода.

Очевидно, что величины  $r_d$  и  $r_f$  могут значительно различаться. Объясняется это тем, что российский инвестор, приобретая акции швейцарского предприятия, делает по

---

<sup>64</sup> Бета-коэффициент ( $\beta$ ) определяет уровень систематического риска ценной бумаги.

существом две инвестиции: (1) инвестицию в швейцарские акции; (2) инвестицию в швейцарский франк. Поэтому общая доходность российского инвестора может быть разложена на доходность инвестиций в швейцарские акции и доходность инвестиций в швейцарский франк.

Доходность вложения в иностранную валюту  $r_c$  может быть вычислена по следующей формуле:

$$r_c = \frac{S_1 - S_0}{S_0}.$$

Очевидно при этом, что:

$$1 + r_f = (1 + r_d)(1 + r_c) \quad \text{или} \quad r_f = r_d + r_c + r_d \cdot r_c.$$

Последний член в данном уравнении ( $r_d \cdot r_c$ ) будет меньше  $r_d$  и  $r_c$ , так как представляет собой произведение величин, меньших единицы. Поэтому выражение для расчета внешней доходности иностранной инвестиции может быть представлено без значительной погрешности в результатах расчета в аппроксимированном виде:

$$r_f \cong r_d + r_c.$$

Таким образом, ожидаемая доходность иностранной ценной бумаги приблизительно равняется сумме ожидаемой внутренней доходности и доходности вложения в иностранную валюту.

Из изложенного выше со всей очевидностью следует, что большое значение величины  $r_d$  не всегда означает большое значение величины  $r_f$ , так как величина  $r_c$  может иметь отрицательное значение. Такие условия инвестирования характерны, например, для стран с высоким уровнем ожидаемой инфляции.

**Внешний и внутренний риск.** Оценим риск вложений в иностранные ценные бумаги вновь на примере швейцарского и российского инвесторов, вкладывающих свои средства в акции швейцарского предприятия.

Риском вложения швейцарского инвестора будет внутренняя дисперсия доходности  $\sigma_d^2$ .

Соответственно внешняя дисперсия  $\sigma_f^2$  будет риском вложения средств в швейцарские акции российским инвестором. Она может быть рассчитана по формуле:

$$\sigma_f^2 = \sigma_d^2 + \sigma_c^2 + 2\rho_{dc}\sigma_d\sigma_c,$$

где  $\sigma_c^2$  – дисперсия, связанная с доходностью вложения в швейцарскую валюту российского инвестора, который сначала покупает швейцарские франки, а затем обменивает на российские рубли;

$\rho_{dc}$  – коэффициент корреляции между доходностью швейцарских акций и доходностью вложения в швейцарскую валюту.

Таким образом, внешний риск инвестора может быть разложен на внутренний риск, риск обмена и возможное взаимодействие между ними.

Конечно, валютный риск, связанный с зарубежным инвестированием, может быть в значительной степени сокращен за счет его хеджирования, однако большое количество инвесторов предпочитают, по разным причинам, этого не делать.

Одна из них заключается в том, что валютный риск, связанный с рискованными инвестициями, невозможно хеджировать полностью. Форвардные контракты заключаются, как известно, под конкретную величину денежных выплат, поэтому если реальные выплаты оказываются больше или меньше ожидаемых (что является правилом для рискованных инвестиций), некоторое количество иностранной валюты инвестору придется обмениваться по спотовому курсу.

Кроме того, оппоненты хеджирования подвергают сомнению его разумность в случае, когда инвестор тратит большую часть своего дохода от иностранной инвестиции на приобретение товаров, произведенных в стране, где инвестированы его деньги. Предположим, что стоимость иностранной валюты снижается относительно валюты страны инвестора, что, вообще говоря, негативно влияет на доходность портфеля

инвестора. Однако, относительное снижение стоимости иностранной валюты уменьшает цену продукции зарубежного производства для инвестора. Следовательно, потребительская корзина инвестора сама служит хеджем для валютного риска его портфеля.

В общем случае решение вопроса об оптимальном хеджировании валютного риска при инвестировании в иностранные ценные бумаги зависит от достаточно большого количества факторов, основными из которых являются:

- корреляция между валютами;
- корреляция между внутренней доходностью и доходностью вложения в валюту;
- стоимость хеджирования;
- доля портфеля инвестора, вложенная в иностранные ценные бумаги;
- изменчивость доходности иностранных финансовых активов;
- изменчивость доходности вложения в валюту;
- потребительская корзина инвестора;
- уровень (степень) принятия риска инвестором;
- уровень дохода (если он есть), полученный от вложения в иностранную валюту.

Рассмотренные факторы с большим трудом поддаются количественному анализу, что не позволяет сделать однозначный вывод «за» или «против» валютного хеджирования при инвестировании средств в иностранные ценные бумаги. Кроме того, поскольку финансовые условия и взгляды различных инвесторов на параметры валютных рынков и рынков ценных бумаг различаются существенным образом, то неудивительно, что встречаются самые разные позиции инвесторов от отрицания до полного хеджирования.

## 9.5 Формирование оптимального портфеля ценных бумаг компании

Преимущества портфельной диверсификации с использованием глобальных (международных) инвестиций объясняется прежде всего тем, что отдельные сегменты мирового рынка мало коррелированы друг с другом. Высокая степень независимости фондовых рынков для разных стран неудивительна в связи с тем, что у них часто наблюдаются довольно значительные различия в налоговой, финансовой политиках, общей политической стабильности, роста населения и т. д. Поскольку на курсы акций каждой конкретной страны влияют преимущественно местные условия и политика, то цены групп акций различных стран меняются в разных направлениях и в различной степени.

Такие неодинаковые изменения курсов акций позволяют инвестору в значительной степени диверсифицировать уровень риска и таким образом стимулируют его заинтересованность в международных или глобальных инвестициях.

В табл. 9.3 наглядно представлена степень независимости движения курсов акций для восьми основных сегментов международного фондового рынка<sup>65</sup>.

Данная таблица позволяет сделать следующие выводы. Корреляция доходностей акций намного меньше единицы у абсолютного большинства стран. Таким образом, включая в свой портфель активы различных фондовых рынков, инвестор может его достаточно хорошо диверсифицировать. Интересно также и то, что все коэффициенты корреляции положительны и не равны нулю: это означает неполную зависимость рынков. Положительность коэффициентов корреляции говорит о том, что курсы акций разных стран, так же как и экономики этих стран, определенным образом связаны друг с другом. Тем самым международная диверсификация имеет свои пределы. Другими словами, рынки разных стран представляют собой слабо связанные части единого рынка и

---

<sup>65</sup> *Фабозци Ф.* Управление инвестициями: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 932 с.



распределение инвестиционного капитала между ними позволяет существенно, но не полностью устранить изменчивость доходностей формируемых портфелей.

Таблица 9.3

**Коэффициенты корреляции годовых доходностей (в USD)**

Страны	США	Франция	Великобритания	Япония	Германия	Швейцария	Канада	Австрия
США	1,00	0,57	0,63	0,44	0,41	0,58	0,81	0,51
Франция		1,00	0,56	0,53	0,65	0,64	0,39	0,34
Великобритания			1,00	0,51	0,38	0,45	0,52	0,53
Япония				1,00	0,30	0,30	0,30	0,30
Германия					1,00	0,75	0,27	0,22
Швейцария						1,00	0,43	0,35
Канада							1,00	0,56
Австрия								1,00

При формировании так называемого портфеля инвестиций инвестор должен, очевидно, владеть аппаратом оценки его качества, которое определяется уровнем доходности и степени риска портфеля.

**Доходность портфеля.** Ожидаемая доходность инвестиционного портфеля рассчитывается как средневзвешенная величина из индивидуальных оценок доходности входящих в портфель ценных бумаг (активов):

$$r_p = \sum_{i=1}^n r_i f_i,$$

где  $r_p$  – ожидаемая доходность портфеля;  
 $f_i$  – доля затрат, инвестируемых  $i$ -ю ценную бумагу;  
 $n$  – число ценных бумаг (активов) в портфеле.

Риск портфеля. В качестве показателя степени риска портфельных инвестиций часто используется показатель среднеквадратического отклонения<sup>66</sup>.

В то время как ожидаемая доходность портфеля представляет собой взвешенную среднюю доходностей отдельных ценных бумаг его составляющих, неопределенность, связанная с любым портфелем, состоящим из нескольких ценных бумаг, не может быть измерена простым средневзвешенным значением их отдельных среднеквадратических отклонений (или дисперсий).

Неопределенность портфеля зависит от степени, в которой доходы по каждой паре ценных бумаг изменяются совместно. Портфели, состоящие из ценных бумаг, на которые оказывают влияние одни и те же факторы, являются более рискованными, чем те комбинации ценных бумаг, в которых на различные ценные бумаги оказывают влияние различные факторы.

Расчет среднеквадратического отклонения портфеля как простого средневзвешенного из среднеквадратических отклонений по всем ценным бумагам, входящим в портфель, означал бы игнорирование этой взаимосвязи, или ковариации<sup>67</sup>,

<sup>66</sup> Использование среднеквадратического отклонения или дисперсии в качестве меры риска особенно очевидно тогда, когда предполагается, что распределение вероятностей возможных доходов по ценным бумагам является нормальным.

<sup>67</sup> В общем случае коэффициент ковариации характеризует зависимость двух случайных величин  $x$  и  $y$  и рассчитывается по формуле  $y_{xy} = \overline{(x - \bar{x})(y - \bar{y})}$ , то есть как среднее арифметическое из произведений отклонений случайных величин  $x$  и  $y$  от своих средних  $\bar{x}$  и  $\bar{y}$ .

Для рассматриваемого примера положительное значение ковариации показывает, что доходности двух ценных бумаг имеют однонаправленную тенденцию изменения. Отрицательный коэффициент

доходностей ценных бумаг. В то же время ковариация не оказывает влияния на величину ожидаемой доходности портфеля.

Понимание сути расчета среднеквадратического отклонения доходности портфеля приводит к удивительному выводу. Рискованность портфеля зависит не столько от рискованности отдельных ценных бумаг, сколько от ковариации попарных их комбинаций. Это, значит, что сочетание рискованных по отдельности ценных бумаг может представлять собой портфель со средним и даже малым риском, если доходности ценных бумаг не «связаны жестко» между собой. В целом, низкая ковариация обеспечивает низкий уровень риска всего портфеля.

Среднеквадратическое отклонение доходностей для инвестиционного портфеля в целом  $\sigma_p$  рассчитывается по формуле:

$$\sigma = \left[ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \sigma_{ij} f_i f_j \right]^{1/2},$$

где  $n$  – общее количество различных ценных бумаг в портфеле;

$f_i$  – доля средств инвестированная в  $i$ -ю ценную бумагу;

$f_j$  – доля средств, инвестированная в  $j$ -ю ценную бумагу;

$\sigma_{ij}$  – ковариация доходностей ценных бумаг  $i$  и  $j$ .

Таким образом, общий риск портфеля зависит от:

- 1) относительной доли каждой ценной бумаги в инвестиционном портфеле;
- 2) величины их относительных дисперсий или среднеквадратических отклонений;
- 3) тесноты связи между уровнями их доходностей.

**Оптимизация инвестиционного портфеля.** Ожидаемая доходность и степень риска, рассчитанные для каждого портфеля, позволяют, основываясь на соотношении этих двух параметров, выбрать наиболее предпочтительный из анализируемых портфелей.

Проанализируем эту, вообще говоря, непростую проблему при помощи графической модели, представленной на рис. 9.4.

По отношению к представленным на этом рисунке инвестиционным портфелям могут быть сделаны следующие очевидные выводы:

1. Портфель L является предпочтительнее портфеля M, поскольку оба обладают одинаковой ожидаемой доходностью ( $r^L = r^M$ ), но портфель L менее рискован, чем M ( $\sigma^L < \sigma^M$ ).

---

ковариации означает, что анализируемые доходности имеют тенденцию компенсировать друг друга. Например, лучшая, чем ожидалась, доходность одной ценной бумаги сопровождается, как правило, худшей, чем ожидалась, доходностью другой. Нулевое (или близкое к нулевому) значение коэффициента ковариации означает отсутствие или очень слабую взаимозависимость между доходностями соответствующих ценных бумаг.

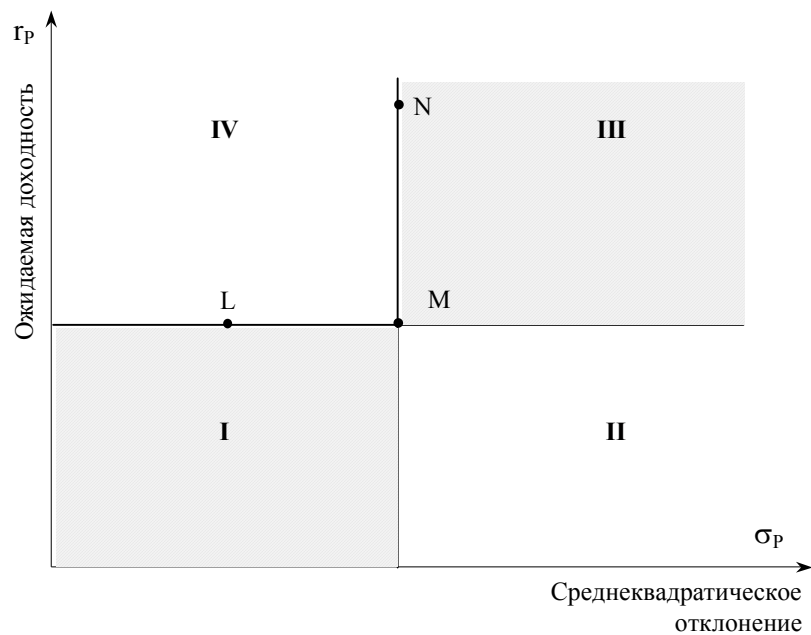


Рис. 9.4. Выбор инвестиционного портфеля

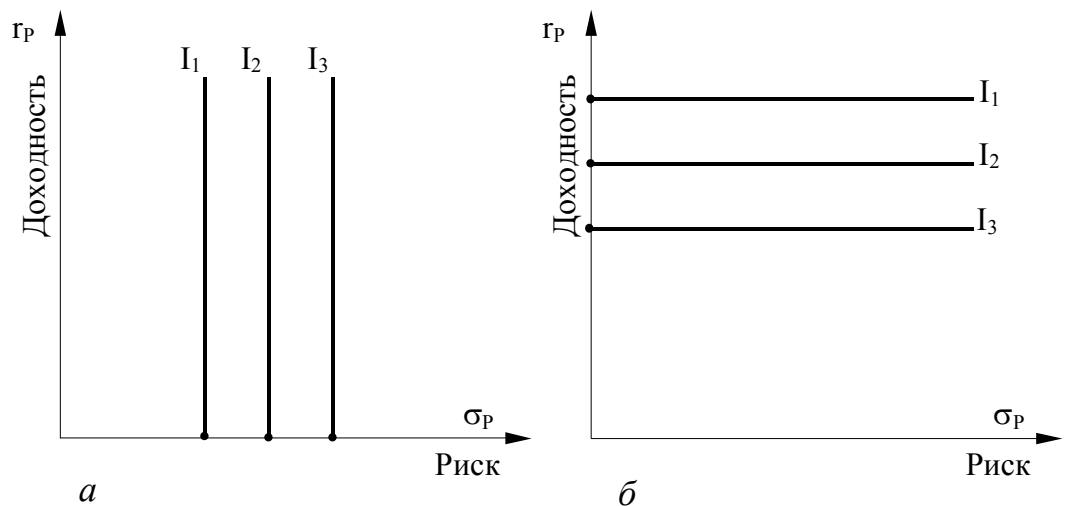
2. Портфель N является предпочтительнее портфеля M, так как  $\sigma_p^M = \sigma_p^N$ , но  $r_p^N > r_p^M$ .

3. Те портфели ценных бумаг, которые располагаются в квадранте IV, следует рассматривать как предпочтительные по отношению к портфелю M.

4. Те портфели, которые находятся ниже и правее точки M, то есть в квадранте II, необходимо рассматривать с точки зрения инвесторов как менее привлекательные нежели портфель M.

5. Выбор между портфелями, расположенными в квадрантах I и III, будет зависеть от мнения инвестора относительно доходности и риска с точки зрения допустимого компромисса между этими показателями. Этот компромисс количественно может быть измерен как отношение, показывающее, на какую величину дополнительного риска согласен инвестор за получение дополнительной единицы ожидаемого дохода.

**Кривые безразличия.** Отношение инвестора к риску и доходности графически может быть представлено с помощью так называемых кривых безразличия на двумерном графике, где по оси абсцисс откладывается степень риска ( $\sigma_p$ ), а по оси ординат – доходность портфеля ( $r_p$ ) (рис. 9.5).



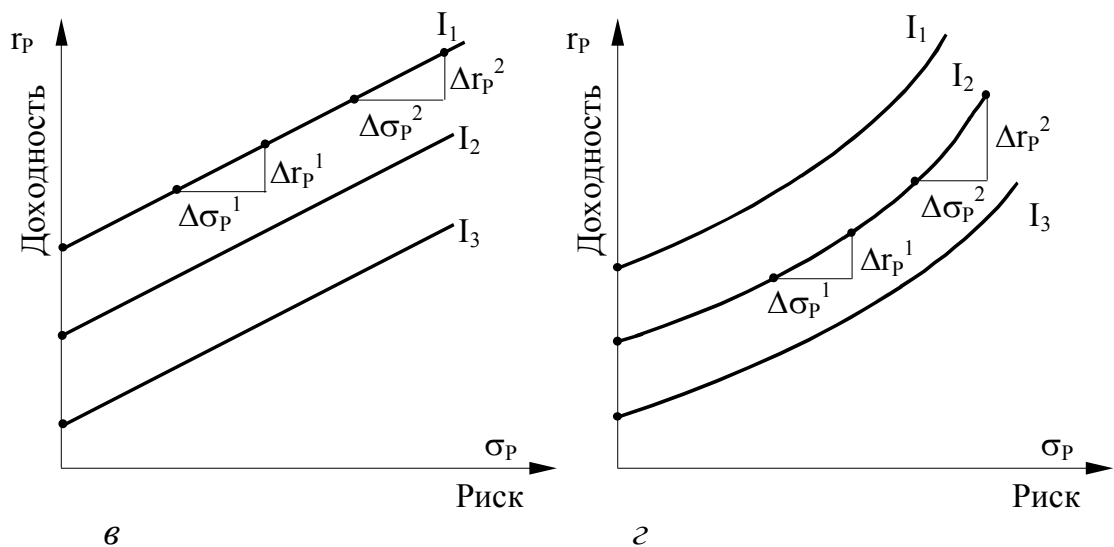


Рис. 9.5. Формализованное отражение предпочтений инвестора при помощи кривых безразличия

Дадим краткие пояснения к рис. 9.5.

1. Инвестор, предпочтения которого представлены на графике *a*, рассматривает все портфели, характеризующиеся одинаковой степенью риска, как эквивалентные, независимо от доходности, которую они обеспечивают. Принимая во внимание, что данного инвестора интересует только риск (точнее, минимизация его), можно сделать вывод: любой инвестиционный портфель, лежащий на кривой безразличия, которая проходит левее других, является более привлекательным по отношению к портфелям, расположенным на кривых безразличия, расположенных правее.

2. Инвестор, интересы которого представлены на графике *б*, нейтрален к риску; он воспринимает риск как данность и для любой его степени выбирает портфель, максимизирующий доходность. Естественно, что портфели, отвечающие этому критерию, будут находиться на кривой безразличия  $I_1$ .

3. График *в* иллюстрирует промежуточный вариант между первыми двумя: здесь инвестора интересуют как доходность портфеля, так и степень его риска. На дополнительный риск ( $\Delta\sigma_p$ ) он готов идти только при условии соответствующего роста доходности ( $\Delta r_p$ ), что, по его представлению, компенсирует принятый рост степени риска. Рассмотренный график иллюстрирует несколько упрощенное линейное соотношение между доходностью и степенью риска, когда одинаковым приростам степени риска ( $\Delta\sigma_p^1 = \Delta\sigma_p^2$ ) соответствуют равные приросты доходности ( $\Delta r_p^1 = \Delta r_p^2$ ).

4. График *г* соответствует более реальной ситуации, суть которой заключается в следующем: с ростом степени риска инвестор готов идти на его дальнейший прирост только за счет все увеличивающегося компенсирующего прироста доходности; для рассматриваемого примера при  $\Delta\sigma_p^1 = \Delta\sigma_p^2$   $\Delta r_p^2 > \Delta r_p^1$ .

Из сказанного выше можно сделать следующие выводы:

1. Все инвестиционные портфели, лежащие на одной кривой безразличия, являются равноценными для инвестора. Следствием этого является тот факт, что кривые безразличия не могут пересекаться<sup>68</sup>.

2. Инвестор будет считать любой портфель, лежащий на кривой безразличия, которая находится выше и левее, более привлекательным, чем любой портфель, лежащий на кривой безразличия, которая находится ниже и правее. В этом также просто убедиться, проведя горизонтальную или вертикальную секущие линии (рис. 9.6.).

<sup>68</sup> Убедиться в этом несложно, проведя доказательство от противного, что читателю предлагается сделать самостоятельно.

3. Инвестор имеет дело с бесконечным числом кривых безразличия. Это означает, что как бы ни были расположены на графике две из них, всегда существует возможность построить еще произвольное количество непересекающихся кривых безразличия, лежащих между ними.

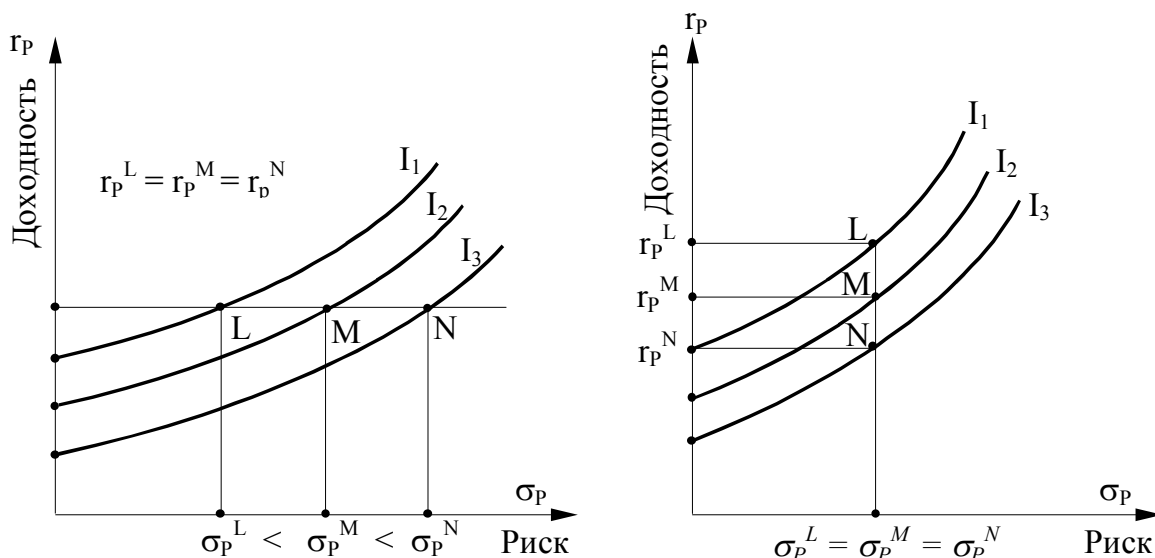


Рис. 9.6. Иллюстрация соотношения кривых безразличия

**Выбор оптимального портфеля.** Для выбора из множества альтернативных вариантов оптимального инвестиционного портфеля необходимо на одном графике совместить как само допустимое множество анализируемых портфелей, так и множество, или семейство, кривых безразличия, формализующих предпочтения инвестора.

Далее из множества допустимых вариантов необходимо определить инвестиционный портфель, расположенный на кривой безразличия, проходящей выше и левее остальных (рис. 9.7).

Для рассматриваемого на рис. 9.7 примера оптимальным будет, очевидно, портфель А.

В заключение еще раз обратим внимание читателя на то, что выбор оптимального инвестиционного портфеля в значительной мере определяется характером расположения кривых безразличия, формализующих предпочтения инвестора относительно соотношения доходности и риска. Так, например, если бы наш инвестор относился к риску более негативно, нежели в рассматриваемом случае, в качестве оптимального мог бы быть выбран инвестиционный портфель D.

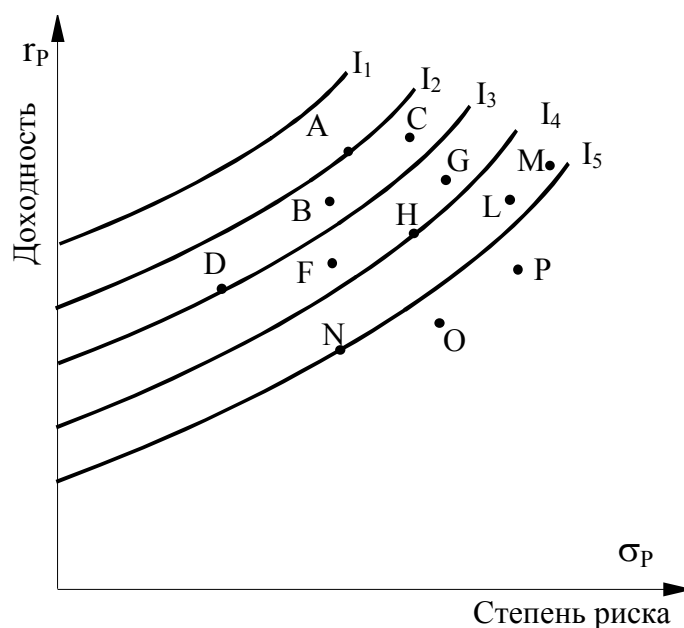


Рис. 9.7. Выбор оптимального инвестиционного портфеля

## 9.6 Инвестиции компании в реальные международные активы

Причины, определяющие необходимость проектных капиталовложений в реальные активы предприятия, обуславливаются всегда долгосрочными целями: решение проблем выживания, обеспечение роста благосостояния акционеров, обновление техники и технологии для обеспечения прорыва в конкурентоспособности своей продукции, освоение новых продуктов и услуг для завоевания зарубежных рынков и др. Интернационализация инвестиционной проектной деятельности обусловлена, прежде всего, углубляющимся международным разделением труда, усилением роли транснациональных компаний в мировой экономике, возрастающим значением международных финансовых институтов в финансировании и иной поддержке проектов. В проектном финансировании, в частности, в последние годы все более очевидной становится тенденция: все большая часть проектов реализуется в развивающихся странах; в то же время финансирование, технологии и сбыт проектного продукта обеспечиваются за счет промышленно развитых стран.

Принятия решений по портфельным инвестициям и по инвестиционным проектам имеют много общего, но еще большее количество особенностей в оценке и отборе тех и других их отличает.

Инвестиционные проекты, представляющие собой вложения средств в долгосрочные реальные активы, предполагают, как правило, весьма значительные первоначальные затраты, оказывающие продолжительное влияние на доходность владельцев капитала.

Инвестиционные проекты частично, а иногда и полностью, необратимы. Так, если неудачно скомплектованный портфель ценных бумаг можно относительно безболезненно переформировать, то изменить решение по принятым инвестиционным проектам в ряде случаев невозможно. Проектные инвестиции не всегда можно отложить на срок, ряд ситуаций требует немедленного решения. При этом правильное решение позволит увеличить ежегодные размеры прибыли и цену акций, неудачное решение приведет к падению прибыли или убыткам, снижению цены акций и уменьшению рыночной оценки капитала. В определенных же случаях неудачное инвестиционное решение может привести и к банкротству. Инвестиционные проекты нередко взаимосвязаны, осуществление одного из них расширяет инвестиционные возможности по другим проектам долгосрочного вложения капитала.

Значительная временная протяженность осуществления инвестиционных проектов и, соответственно отдачи по ним, требует обязательного учета эффекта временной стоимости денег и неопределенности результатов.

Рассматривая различные инвестиции, осуществляемые предприятием, необходимо констатировать их многообразие как с точки зрения их природы (промышленные, коммерческие, финансовые, социальные, интеллектуальные и т. д.), так и с точки зрения целей, которым они служат (замена оборудования, модернизация, расширение производства и т. д.). Для обеспечения возможности сравнения таких проектов используется стандартный финансовый подход, базирующийся на совершенно очевидном и логичном представлении любого инвестиционного проекта как совокупности входящих и выходящих денежных потоков CF (cash-flow).

Чаще всего анализ денежных потоков осуществляется по годам, хотя это условие не является обязательным: анализ можно проводить по разным временным дискретам (месяц, квартал и др.), необходимо лишь помнить об увязке величин элементов денежного потока, процентной ставки и величины этого дискрета.

*Инвестиционные расходы* определяются, как правило, достаточно точно и чаще всего включают:

- инвестиционные расходы на оборудование, станки, механизмы, инструментарий и т. п.;
- дополнительные издержки на монтаж и установку этого оборудования;
- покрытие потребностей в оборотных фондах, связанных с инвестициями.

*Чистые входящие потоки* принято измерять как дополнительный ежегодный денежный приток (дополнительные поступления за вычетом дополнительных выплат), который принесло бы предприятию осуществление данного инвестиционного проекта.

Так как амортизация является неденежными затратами (реального оттока денег не происходит), то реальное значение денежного потока будет больше бухгалтерского значения прибыли на величину амортизационных отчислений.

### **Пример 9.1.**

Рассчитать чистый годовой поток условного предприятия в ходе реализации инвестиционного проекта по следующим исходным данным:

- Выручка компании от реализации продукции – 100 000 ден. ед.
- Затраты на сырье, материалы, заработную плату (все денежные издержки) – 70 000 ден. ед.
- Амортизационные отчисления – 10 000 ден. ед.
- Налоговая ставка на прибыль – 40%.

*Решение.*

Операционная прибыль =  $100\,000 - (70\,000 + 10\,000) = 20\,000$  ден. ед.

Налоговые выплаты =  $20\,000 \cdot 0,4 = 8\,000$  ден. ед.

Чистая прибыль =  $20\,000 - 8\,000 = 12\,000$  ден. ед.

Чистый денежный поток =  $12\,000 + 10\,000 = 22\,000$  ден. ед.

## **9.7 Оценка инвестиционных денежных потоков**

Сравнение инвестиционных проектов производится при наличии нескольких, как правило, альтернативных вариантов капиталовложений. Соответствующие расчеты носят название расчетов сравнительной эффективности. В эту же группу попадают также расчеты, связанные с необходимостью отбора проектов для включения их в инвестиционные программы. Принятие решения здесь предполагает использование какого-либо интегрального показателя (критерия) эффективности проектов. Необходимо при этом иметь в виду, что таких критериев в экономической теории несколько, поэтому принятие управленческого решения в этих условиях требует от финансового менеджера

определенных знаний, достаточных для обоснованного выбора конкретного и наиболее обоснованного из них.

Все существующие методы оценки инвестиционных проектов основаны на оценке и сравнении объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений, обусловленных соответствующими инвестициями. Рассмотрим кратко основные из них, наиболее часто используемые в условиях современного международного бизнеса.

### **9.7.1 Метод расчета дисконтируемого срока окупаемости**

Под дисконтируемым сроком окупаемости инвестиционного проекта понимается время, необходимое для того, чтобы сумма дисконтирования была равна стоимости проекта.

Экономический смысл дисконтирования заключается в учете альтернативных издержек (упущенных возможностей) размещения капитала. Ставка дисконтирования должна ориентировать разработчиков проектов на учет наиболее эффективных альтернативных возможностей. Каждая компания или инвестор сами устанавливают размеры ставок дисконтирования, принимая во внимание все возможности размещения своих финансовых средств. Очевидно, что ставка дисконта постоянно изменяется в зависимости от конъюнктуры финансовых рынков. В качестве ориентира можно выбрать среднюю процентную ставку доходов по наиболее надежным ценным бумагам (например, государственным облигациям) или банковскую ставку процента на депозитные вклады. В качестве дисконта можно принять и ставку дохода на средства, размещаемые в высоконадежных портфелях ценных бумаг (пакеты акций и облигаций различных банков и компаний, имеющие высокий рейтинг надежности), по которым ожидаются стабильные доходы. Иногда в качестве ставки дисконта берут величину ставки ссудного процента на рынке капитала, сопоставляя таким образом рассматриваемый инвестиционный проект с вариантом предоставления ссуд на рынке капиталов.

Дисконтируемый срок окупаемости представляет собой, по существу, критерий ликвидности, нежели рентабельности инвестиций. Кроме того, он не учитывает денежные потоки, следующие за данным моментом времени.

### **9.7.2 Метод чистой приведенной стоимости (NPV)**

Данный метод, как это следует из его названия, основан на использовании понятия чистого современного значения стоимости (Net Present Value) проекта:

$$NPV = -I + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t},$$

где  $I$  – сумма первоначальных капиталовложений;

$CF_t$  – чистый денежный поток за период  $t$ ;

$r$  – стоимость капитала, привлеченного для инвестирования проекта.

Очевидно, что если приведенная стоимость притока денежных средств от проекта превысит приведенную стоимость суммы (в общем случае) капиталовложений, рассматриваемый проект будет иметь положительную чистую приведенную стоимость, увеличивая тем самым стоимость компаний и богатство акционеров.

Критерий чистой приведенной стоимости обладает и достоинствами, и недостатками. Очевидное достоинство данного подхода проявляется в том, что этот критерий является абсолютным, а, следовательно, учитывающим масштабы инвестирования. Это позволяет рассчитывать прирост стоимости компании, являющейся ее основной целью. Однако из этого достоинства вытекают и его основные недостатки. Первый заключается в том, что величину NPV сложно, а в ряде случаев невозможно нормировать. Например, NPV некоторого проекта составляет 200 000 USD. Много это или мало? Ответить на этот вопрос весьма сложно, тем более если рассматривается безальтернативный проект.



Второй недостаток связан тем, что NPV в явном виде не показывает, какими инвестиционными усилиями достигается тот или иной результат. Хотя в расчете NPV размер инвестиций и учитывается, относительное сопоставление инвестиционных затрат с полученными результатами не проводится.

И, наконец, третий недостаток критерия NPV связан с тем, что для инвестора (и, естественно, не только для него), важно располагать информацией о сроке окупаемости осуществленных инвестиционных затрат.

### 9.7.3 Индекс рентабельности инвестиций (PI)

Этот метод является по своей сути следствием критерия чистой приведенной стоимости. Индекс рентабельности (Profitability Index, PI) в самом общем случае рассчитывается как отношение приведенной стоимости притоков денежных средств к приведенной стоимости затрат (оттоков денежных средств).

В случае, когда весь объем капиталовложений по проекту I приходится только на год, предшествующий началу его реализации ( $t = 0$ ), индекс рентабельности может быть рассчитан по формуле:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{I}.$$

Очевидно, что если  $PI > 1$ , приведенная стоимость чистых денежных доходов от проекта превышает объем инвестиций и данный инвестиционный проект может быть принят; причем, чем выше значение PI, тем более привлекательным является оцениваемый проект.

Оценивая относительную прибыльность инвестиционных проектов, критерий PI очень удобен при выборе одного проекта из множества альтернативных, имеющих приблизительно одинаковые значения NPV, либо при комплектовании портфеля инвестиционных проектов с целью, например, максимизации критерия чистой приведенной стоимости.

### 9.7.4 Внутренняя норма рентабельности (IRR)

Внутренняя норма рентабельности (внутренняя норма доходности, собственная норма прибыли, предельная капиталоотдача, или по-английски Internal Rate of Return) – это ставка дисконтирования, при которой сумма дисконтированных значений хозяйственных денежных потоков проекта равна его стоимости:

$$I = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}.$$

Таким образом, внутреннюю норму рентабельности инвестиционного проекта можно определить как ставку дисконтирования, которая приводит к нулевому значению его чистой приведенной стоимости ( $NPV = 0$ ):

$$\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = 0$$

Внутренняя норма рентабельности, представляя собой ту минимальную доходность, при которой инвестиционный проект будет являться безубыточным, характеризует таким образом качество рассматриваемого проекта. Именно в этом заключается ее отличие от ставки дисконтирования, используемой при расчете NPV: не зависящей от денежных потоков по проекту, его конкурентных преимуществ, а определяемой лишь действием рыночных факторов, в частности, альтернативной стоимостью капитала по другим инвестиционным проектам аналогичного уровня риска.

Внутренняя норма рентабельности содержит в себе, таким образом, важную информацию об экономической «прочности» конкретного инвестиционного проекта. При этом эта «прочность» тем выше, чем больше величина IRR, рассчитанная по проекту, превышает рыночную ставку дисконтирования, т. е. рыночную цену капитала. Следовательно, значение внутренней нормы рентабельности определяет не только минимальное значение доходности обеспечения безубыточности проекта, но и максимально допустимое значение стоимости капитала.

### 9.7.5 Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR)

Аналогом IRR, который может применяться при анализе любых проектов, является модифицированная внутренняя норма прибыли MIRR. В литературе описаны различные алгоритмы построения MIRR, один из которых имеет следующую логику.

Прежде всего, рассчитываются суммарная дисконтированная стоимость всех оттоков и суммарная наращенная стоимость всех притоков денежных средств по проекту, причем и дисконтирование, и наращение осуществляются по цене источника финансирования (капитала) проекта.

Далее определяется коэффициент дисконтирования, уравнивающий суммарную приведенную стоимость оттоков и наращенную (терминальную) стоимость притоков, который и представляет собой модифицированную внутреннюю норму прибыли:

$$\sum_{t=0}^n \frac{OF_t}{(1+r)^t} = \frac{\sum_{t=0}^n IF_t (1+r)^{N-t}}{(1+MIRR)^t},$$

где  $OF_t$  – отток денежных средств в t-м периоде;

$IF_t$  – приток денежных средств в t-м периоде;

r – цена источника финансирования проекта;

N – продолжительность проекта.

Из данной формулы, имеющей смысл, если терминальная стоимость превышает сумму дисконтированных оттоков, следует, что критерий MIRR всегда имеет единственное значение.

## 9.8 Анализ международных инвестиционных проектов в условиях риска

### 9.8.1 Риск и эффективность международных капиталовложений

Значительная часть инвестиционных решений в сфере международного бизнеса, связанных с расходованием финансовых средств, характеризуется тем, что будущие доходы и расходы не могут быть определены однозначно, и бизнесмены, а также менеджеры при обосновании подобных решений постоянно сталкиваются с не определенными однозначно будущими результатами своих действий. Основные факторы, обуславливающие это, связаны с самой сущностью рыночной экономики, в условиях которой будущие результаты, например, инвестиционный или иной предпринимательской деятельности, с одной стороны, существенно зависят от собственных усилий предпринимателя и тех факторов, на которые он может оказывать влияние, а с другой – на эти результаты существенное влияние оказывают внешние факторы, прежде всего связанные с рыночной конъюнктурой, на которые каждый отдельный предприниматель, бизнесмен или фирма не могут оказывать существенного влияния. Кроме того, на результаты производственной деятельности, ход и развитие экономических процессов оказывает воздействие множество так называемых внеэкономических факторов, не всегда поддающихся точной оценке и прогнозированию.

Степень неопределенности при принятии управленческих решений еще более усиливается в условиях осуществления различных операций в масштабах международного бизнеса и, в частности, зарубежного инвестирования.

Хотя к внутренним, и к иностранным операциям применяются одинаковые основные принципы анализа эффективности планируемых капиталовложений, существует три принципиальных различия между ними:

1) оценка потоков денежных средств для зарубежных капиталовложений затрудняется из-за местного внутристранового удержания налогов на прибыль, ограничений на возврат (репатриацию) капитала, возможности блокирования международных потоков денежных средств.

2) зарубежные потоки денежных средств номинированы в иностранной валюте, поэтому колебания обменных курсов валют добавляют рискованности зарубежным инвестициям.

3) существует возможность ужесточения правительственной политики в принимающей стране, которая сокращает или отвлекает потоки денежных средств, что также увеличивает рискованность зарубежных инвестиций.

### **9.8.2 Классификация рисков проектной деятельности**

Рассматривая выше методы анализа эффективности долгосрочных международных инвестиционных проектов, мы предполагали, что значения возникающих в процессе их реализации потоков платежей  $CF_t$  известны или могут быть точно определены для каждого периода  $t$ . Однако в реальной действительности подобные случаи скорее исключение, нежели норма. В нестабильных условиях международного рынка, при колебаниях цен на факторы производства, спроса на товары и услуги, процентных ставок в разных странах, курсов валют и ценных бумаг, потоки денежных средств в ходе реализации конкретного проекта могут существенно отклоняться от запланированных.

Большинство международных инвестиционных решений принимаются в условиях неопределенности, в ситуациях большего или меньшего риска, без учета которого невозможно дать объективную оценку инвестиционным проектам. Основной задачей экономиста-аналитика в таких ситуациях является осуществление перехода к научно обоснованным прогнозным, например, вероятностным, оценкам параметров анализируемого инвестиционного проекта, позволяющим эффективно использовать рассмотренные нами выше оценочные модели инвестиционных проектов в условиях риска.

Методы управления международными проектными рисками во многом определяются их специфическими особенностями, анализ которых позволяет выделить следующие наиболее «типичные» риски проектно-инвестиционной деятельности:

- 1) риск участников проекта;
- 2) риск превышения сметной стоимости проекта;
- 3) риск несвоевременного завершения строительства и(или) монтажа оборудования;
- 4) риск низкого качества работ и объекта;
- 5) конструкционный и технологический риски;
- 6) производственный риск;
- 7) управленческий риск;
- 8) сбытовой риск;
- 9) финансовый и, в том числе, валютный риск;
- 10) страновой риск;
- 11) административный риск;
- 12) юридический риск;
- 13) риск форс-мажор.

Приведенная классификация проектных рисков является, конечно, достаточно условной и может рассматриваться только в качестве отправной точки для выявления значимых рисков каждого конкретного проекта. Такие риски в каждом конкретном случае должны определяться специалистами и экспертами с учетом отраслевой принадлежности,

масштабов, выбранной технологии, конкретной страны реализации и других специфических особенностей международного проекта.

Профессионально выполненная классификация рисков, связанных с конкретным инвестиционным проектом, является необходимым условием для эффективного решения остальных проблем управления проектными рисками, в частности:

- обоснования методов оценки проектных рисков;
- информационного обеспечения управления рисками;
- мониторинга и прогнозирования рисков;
- разработки технологии элиминирования рисков;
- организации управления рисками;
- оценки эффективности и обоснования оптимального уровня затрат на управление рисками.

Рассмотрим кратко некоторые приемы аналитического учета и оценки проектных рисков, активно используемые в процессе реализации международных инвестиционных решений.

## 9.9 Методы учета рисков международных инвестиционных проектов

### 9.9.1 Метод корректировки дисконтной ставки

Метод корректировки нормы дисконта с учетом риска является наиболее простым и вследствие этого наиболее часто применяемым в международной практике. Основная идея метода заключается в корректировке некоторой базовой нормы дисконта ( $r$ ), которая считается безрисковой или минимально приемлемой (например, ставка доходности по государственным ценным бумагам, предельная или средняя стоимость капитала для компании). Корректировка осуществляется путем прибавления величины требуемой премии за риск  $\Delta r$ , после чего производится расчет критериев эффективности инвестиционного проекта, например, NPV по вновь полученной таким образом дисконтной ставке:

$$NVP = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{[1 + (r + \Delta r)]^t}.$$

В общем случае, чем бóльший риск ассоциируется с рассматриваемым проектом, тем выше должна быть величина премии, которая может определяться по внутрифирменным процедурам, экспертным путем или по формализованным методикам. В частности, в качестве ориентира для установления величины премии за риск может быть использован коэффициент вариации: чем больше значение коэффициента, тем большей должна быть величина премии за риск.

Конкретная величина премии за риск зависит от страновой и отраслевой принадлежности рассматриваемого инвестиционного проекта, рынков сбыта, тактики конкурентов и других условий, которым инвестор дает субъективную оценку, отражающую его представления о рискованности данного проекта и возможных отклонениях будущих доходов и расходов от учитываемых при определении денежного потока будущих возможных состояний экономической системы в целом и рассматриваемого объекта, в частности.

Практически это находит свое отражение в классификации инвестиций по степени риска и в использовании различной ставки расчетного процента при оценке инвестиций.

Если чистая приведенная стоимость инвестиционного проекта, определенная по ставке расчетного процента, включающей премию за риск, положительна, то можно сделать вывод о том, что она будет оставаться положительной при некоторых колебаниях доходов и расходов по проекту, т. е. проект является относительно устойчивым к факторам риска. Если же она отрицательна, то проект будет менее устойчивым к действию этих факторов, и может быть отклонен.

Главным достоинством данного метода является его простота. Вместе с тем он имеет и существенные недостатки.

- Метод предполагает возрастание риска во времени с постоянным коэффициентом, что едва ли может считаться корректным, так как для многих проектов характерно наличие высоких рисков в начальные периоды с постепенным снижением их к концу реализации проектов. Таким образом, прибыльные проекты, не предполагающие существенного увеличения риска со временем, могут быть оценены неверно и отклонены.

- Данный метод не несет никакой информации о вероятностных распределениях будущих потоков платежей и не позволяет получить их оценку.

- Наконец, обратная сторона простоты метода состоит в существенных ограничениях возможностей экономико-математического моделирования различных вариантов реализации проектов, которое сводится в данном случае лишь к анализу зависимости соответствующего критерия оценки проекта от изменений только одного параметра – дисконтной ставки.

### ***9.9.2 Анализ эластичности проектов международных инвестиций***

В общем случае использование данного метода сводится к исследованию зависимости некоторого результирующего показателя (критерия) инвестиционного проекта от вариации значений показателей, участвующих в его определении. Другими словами, этот метод позволяет получить ответы на вопросы вида: что будет с результирующей величиной, если изменится значение некоторой исходной величины?

Алгоритм проведения подобного анализа предполагает выполнение следующих шагов.

1. Определяется взаимосвязь между исходными и результирующими показателями модели.

2. Обосновываются наиболее вероятные значения для исходных параметров модели и возможные диапазоны их изменений.

3. Путем изменения значений исходных параметров исследуется их влияние на конечный результат.

Проект с меньшей чувствительностью результирующего показателя (критерия эффективности проекта) считается, как уже отмечалось выше, менее рисковым.

В ходе анализа чувствительности инвестиционного проекта обычно рассматриваются следующие параметры:

- 1) физический объем продаж как результат емкости рынка, доли предприятия на рынке, потенциала роста рыночного спроса;

- 2) цена продукта (услуги);

- 3) темп инфляции;

- 4) необходимый объем капитальных вложений;

- 5) потребность в оборотном капитале;

- 6) переменные издержки;

- 7) постоянные издержки;

- 8) ставка налогообложения, включая налог на прибыль;

- 9) учетная ставка Центрального банка;

- 10) курс национальной валюты.

Данный метод позволяет сделать вывод о наиболее критических факторах инвестиционного проекта с тем, чтобы в ходе его реализации обратить на эти факторы особое внимание с целью сокращения риска реализации инвестиционного проекта. Так, если цена продукции оказалась критическим фактором, то в ходе реализации проекта необходимо улучшить программу маркетинга и повысить качество товара. Если проект окажется чувствительным к изменению объема производства, то следует уделить больше внимания совершенствованию внутреннего менеджмента предприятия и ввести специальные меры по повышению производительности. Наконец, если критическим

оказался фактор материальных издержек, то целесообразно улучшить отношения с поставщиками, заключив, например, долгосрочные контракты, что, возможно, снизит закупочную цену материалов, используемых для изготовления продукции, связанной с реализацией проекта.

### **9.9.3 *Дерево решений***

Данный метод обычно используется для анализа рисков инвестиционных проектов, имеющих обозримое (разумное) число вариантов решения.

Деревья решений представляют собой диаграммы, которые позволяют наглядно изучать различные альтернативы, а также вероятности их осуществления.

Здесь каждый вариант действий или события представлен отдельной ветвью, которая ведет к последующим ветвям, отражающим дальнейшие действия или возможные события. Дерево решений строится так, чтобы показать полный диапазон альтернатив и событий, которые могут произойти при всех анализируемых условиях. Ценность дерева решений определяется возможностью провести с его помощью логический анализ, позволяющий выбрать полную стратегию, учитывающую все возможные варианты до того, как компания выберет один из них.

Рассмотрим пример и воспользуемся им, чтобы показать, как дерево решений может применяться для принятия решений в условиях неопределенности.

#### **Пример 9.2.**

Международная компания рассматривает, целесообразно ли ей разрабатывать новый продукт и выходить с ним на мировой рынок. Затраты на разработку оцениваются в размере 180 000 EUR, и существует вероятность 0,75, что разработки будут успешными и 0,25 – что окончатся неудачей.

В случае завершения анализируемого проекта прогнозируются следующие оценки результатов:

1) с вероятностью 0,4 проект будет очень успешным: прибыль составит 540 000 EUR;

2) с вероятностью 0,3 прогнозируется средняя успешность проекта, что обеспечит получение прибыли в размере 100 000 EUR;

3) с вероятностью 0,3 проект «провалится», что принесет фирме убытки в 400 000 EUR.

Соответствующее дерево решений, позволяющее принять обоснованное решение по реализации рассматриваемого проекта приведено на рис. 9.8.



Рис. 9.8. Дерево решения для обоснования принятого проекта

Общее ожидаемое значение прибыли о разработке продукта составляет, как это следует из приведенного выше дерева решений, 49 500 EUR.

Если следовать теории принятия решений, то заняться разработкой рассматриваемого продукта целесообразно. Однако это вовсе не означает, что прибыль в 49 500 EUR является гарантированной. Наши вычисления только показывают, что если вероятности событий заданы правильно и что если это решение будет повторено много раз, то средний размер прибыли составит 49 500 EUR.

К сожалению, решения в рассматриваемом случае не будут повторяться много раз, так как понесенные компанией убытки могут заставить ее выйти из бизнеса до того, как у нее появится возможность повторить прежнее решение. Поэтому менеджеры при принятии решения о разработке данного продукта могут предпочесть анализ следующего распределения вероятностей:

Исход	Вероятность
Убытки в 400 000 EUR	0,225
Убытки в 180 000 EUR	0,25
Прибыль в 100 000 EUR	0,225
Прибыль в 540 000 EUR	0,3

После изучения этой информации менеджеры могут вполне обоснованно решить, что данный проект слишком рискованный, поскольку вероятность убытков близка к 0,5.

#### 9.9.4 Оценка степени риска инвестиционных проектов с использованием ценовой модели рынка капитала

Рассмотренные нами выше методы анализа индивидуальных проектных рисков не учитывают риска всего портфеля, не давая тем самым возможности ответить на вопрос: какие проекты следовало бы принять, а какие отвергнуть с позиции портфельного подхода к отбору инвестиционных проектов.

В этом случае должен быть сформулирован специальный критерий приемлемости и один из наиболее используемых из них дает уже известная нам *ценовая модель рынка капитала*.

Для начала вспомним, что уравнение линии доходности рынка ценных бумаг выражает взаимосвязь риска и дохода следующим образом:

$$r_i = \bar{r} + (r_f - \bar{r})\beta_i,$$

где  $r_i$  – требуемая ставка доходности;

$\bar{r}$  – безрисковая ставка;

$r_f$  – ожидаемая доходность рыночного портфеля;

$\beta_i$  – коэффициент бета;

$(r_f - \bar{r})\beta_i$  – премия за риск.

Отличительной особенностью использования ценовой модели рынка капитала в случае оценки инвестиционных проектов является акцентирование внимания аналитиков на взаимосвязи ожидаемой дополнительной доходности рыночного портфеля не с дополнительной ожидаемой доходностью обыкновенных акций, а с ожидаемой дополнительной доходностью анализируемого инвестиционного проекта.

Коэффициент  $\beta_i$  в том случае будет соответствовать углу наклона характеристической прямой, формализующей взаимосвязь между дополнительной доходностью  $i$ -го инвестиционного проекта и дополнительной доходностью рыночного портфеля.

Предположим, что некоторая фирма (которая может быть рассмотрена как «портфель активов») со средним риском  $\beta_p = 1,1$ , анализирует возможность финансирования за счет собственного капитала конкретных инвестиционных проектов.

Допустим также, что безрисковая ставка доходности равна 8%, а ожидаемая доходность рыночного портфеля – 12%.

В этом случае требуемая доходность инвестиций, компенсирующая средний риск фирмы (портфеля), или стоимость собственного капитала фирмы, составит

$$r_p = \bar{r} + (r_f - \bar{r}) \cdot \beta_p = 8 + (12 - 8) \cdot 1,1 = 12,4\%.$$

Графическая модель, иллюстрирующая использование известной нам линии доходности рынка капитала для анализа эффективности намечаемых фирмой капиталовложений, приведена на рис. 9.9.



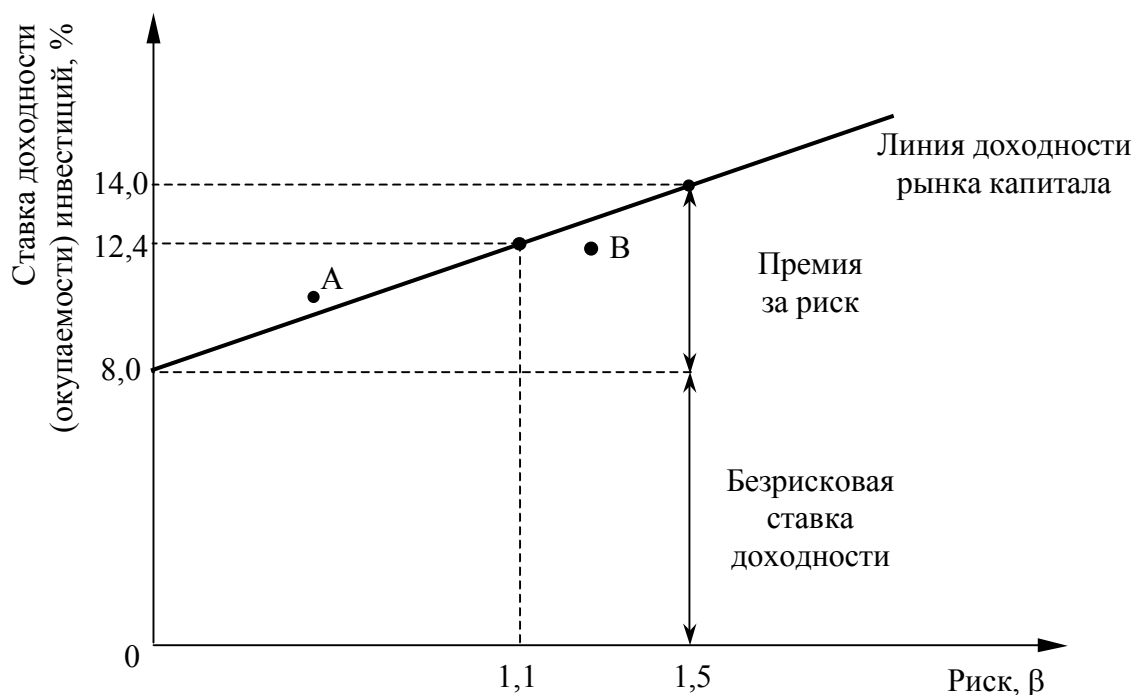


Рис. 9.9. Анализ эффективности капиталовложений

Критерием приемлемости рассматриваемого инвестиционного проекта является превышение (или по крайней мере равенство) его ожидаемой доходности над требуемой доходностью, вычисляемой по ценовой модели рынка капитала.

В частности, если ожидаемый коэффициент окупаемости капиталовложений для конкретного проекта лежит выше «линии доходности рынка капитала», этот проект (на рис. 9.9 это проект А) может быть принят.

В то же время проект В, несмотря на то, что ожидаемая доходность по нему превышает уровень соответствующего показателя по проекту А, должен быть отвергнут, так как имеющейся разности в уровнях доходности недостаточно для того, чтобы покрыть его намного более высокий риск.

Необходимо отметить, что использование ценовой модели рынка капитала для оценки инвестиционных проектов сопряжено с преодолением определенных трудностей. В условиях, когда реальные активы не выставляются на открытые торги, очень сложно вычислить «бета» способом, предложенным ранее, для акций, находящихся в свободном обращении.

Решением проблемы здесь может быть использование данных по коэффициентам «бета» для аналогичных проектов, показатели систематического риска которых близки к тем, которыми характеризуется рассматриваемый проект. Поиск таких проектов-представителей обычно ведется по конкретным отраслям.

Вместо того чтобы определять показатели требуемой доходности для конкретных проектов, некоторые компании классифицируют проекты по группам с примерно одинаковым риском, а затем применяют ко всем проектам, включенным в определенную группу, одну и ту же требуемую доходность, вычисленную по ценовой модели рынка капитала. Преимущество такого подхода заключается в том, что найти проект-представитель для определенной группы проектов существенно проще, чем для отдельных проектов.

## 9.10 Методы управления проектными рисками

Важнейшим вопросом анализа инвестиционного проекта в условиях неопределенности является выбор метода и инструментов управления риском. Теория и практика выработали четыре основных метода управления риском:

- 1) упразднение риска;
- 2) контролирование и предотвращение риска;
- 3) страхование риска;
- 4) поглощение риска.

*Упразднение риска* означает по существу отказ от реализации инвестиционного проекта или такую существенную его трансформацию, после которой риск проекта практически элиминируется. Поскольку упразднение проектных рисков осуществляется на основе их анализа, к конкретным инструментам, с помощью которых данный метод реализуется, можно отнести меры по количественному анализу и качественной оценке проектных рисков с использованием подходов, рассмотренных нами в предшествующих разделах данного параграфа.

*Контролирование риска и его предотвращение* – это организация проектной деятельности таким образом, чтобы участники проекта могли максимально влиять на факторы риска и имели возможность снижать вероятность наступления неблагоприятного события. Для этого могут быть задействованы такие конкретные мероприятия по профилактике негативных событий, как: обучение персонала; закупка и установка специального оборудования; контроль за технологическими процессами; проверку оборудования в режиме мониторинга; создание систем контроля за качеством материалов, сырья и полуфабрикатов и т. д.

*Страхование риска* – это метод, позволяющий снизить ущерб, возникающий в ходе реализации инвестиционного проекта, за счет финансовой компенсации убытков из специальных страховых фондов.

Одним из важнейших видов страхования при реализации зарубежных инвестиционных проектов является страхование инвестиций от политических рисков. В объем страховой ответственности международных и национальных агентств по страхованию в этом случае входят следующие риски:

- изменения в валютном законодательстве, которые могли бы препятствовать инвесторам реализовывать проект;
- изменения в валютном законодательстве, которые препятствовали бы переводу дивидендов иностранным инвесторам;
- принятие нормативных актов, препятствующих инвесторам в реинвестировании дохода;
- национализация предприятий, созданных с участием иностранных инвесторов, или экспроприация их активов;
- введение законодательства в области налогообложения, которое препятствовало бы дальнейшему инвестированию или прибыльному ведению дела (реализации проекта);
- принятие законодательства, позволяющего полностью или частично конфисковать продукцию предприятия с участием иностранных инвесторов;
- внесение изменений в арбитражную практику;
- принятие нормативных актов, которые ущемляли бы право иностранных инвесторов входить в руководящие органы предприятий, в которые эти инвесторы вложили средства;
- военные действия, гражданские волнения и социальные беспорядки, влекущие за собой ущерб имущественным интересам инвесторов.

Дополнительно к этим рискам страхуются также (применительно к коммерческим и банковским кредитам) убытки в связи со следующими причинами:

- принятием в принимающей стране нормативных актов, лишающих импортера (заказчика) возможности выполнения своих обязательств по оплате;
- расторжением импортером контрактов вследствие действий государственных органов;
- введением импортного либо экспортного лицензирования или отзывом импортных либо экспортных лицензий;
- наложением эмбарго на импорт или экспорт;
- неспособностью государственного покупателя выполнить условия контракта;
- прочими событиями (конфискацией, национализацией имущества импортера; военными действиями, народными волнениями; восстаниями; революциями; саботажем; терроризмом; изменением налогового законодательства; введением ограничений на перевод валюты из страны-импортера, а также ограничений на конвертацию местной валюты в валюту контракта и т. д.), затрудняющими или делающими невозможным для импортера выполнение своих обязательств по контракту.

Наиболее известными среди международных организаций, проводящих страхование экспортных кредитов и других международных операций от политических рисков, являются:

- Корпорация зарубежных частных инвестиций, Экспортно-импортный банк (США);
- Департамент гарантии экспортных кредитов (Великобритания);
- Компания страхования внешней торговли – КОФАСЕ (Франция);
- Министерство внешней торговли и промышленности (Япония);
- САЧЕ – подразделение по страхованию экспортных кредитов государственного страхового концерна ИНА (Италия);
- Страхование общество «Гермес» (Германия);
- Корпорация финансирования экспорта и страхования (Австралия).

На государственные агентства трех стран – США, ФРГ, Японии – приходится 80% общего объема операций, осуществляемых в рамках всех государственных программ страхования инвестиционных рисков.

Страхованием от политических рисков занимаются также и некоторые частные организации – обычно совместно с соответствующими государственными структурами. Среди крупнейших частных страховых агентств можно выделить такие как корпорация «Ллойд» и «Америкэн интернэшнл групп».

*Поглощение риска* – это такой способ ведения проектной деятельности, при котором ущерб в случае материализации риска полностью ложится на участников проекта. Данный метод управления риском обычно применяется, когда вероятность риска невелика или ущерб в случае его наступления не оказывает на участников проекта заметного негативного влияния.

### **Вопросы для повторения**

1. Что такое бюджетирование и какова его роль в деятельности транснациональной компании?
2. Перечислите основные задачи бюджетирования.
3. Какова структура бюджетного процесса в транснациональной компании?
4. Как осуществляется оценка стоимости капитала транснациональной компании?
5. Как оценивается стоимость зарубежных филиалов транснациональной компании?
6. Рассмотрите все возможные варианты формирования портфеля международных инвестиций.

7. Как соотносятся и измеряются доходность и риск портфельных инвестиций?
8. В чем состоит отличие рыночного риска от диверсифицируемого?
9. Как рассчитываются валютная и внешняя доходность?
10. Как соотносятся между собой внешний и внутренний риски?
11. В чем заключается преимущество портфельной диверсификации с использованием международных инвестиций?
12. В чем заключается принципиальное различие в расчете общей доходности и общего риска портфеля?
13. Каким образом в модели оптимизации портфеля формализуется отношение инвестора к риску?
14. В чем заключаются особенности инвестиций в реальные активы?
15. Перечислите все известные вам критерии оценки инвестиционных проектов.
16. В чем заключается отличие метода чистой приведенной стоимости (NPV) и индекса рентабельности инвестиций (PI)?
17. В чем состоит отличие критерия внутренней нормы рентабельности (IRR) и модифицированной внутренней нормы рентабельности (MIRR)?
18. Назовите наиболее «типичные» риски международной проектно-инвестиционной деятельности.
19. Перечислите основные методы учета рисков международных инвестиционных проектов.
20. В чем состоят достоинства и недостатки:
  - метода корректировки дисконтной ставки;
  - метода анализа эластичности;
  - метода дерева решений;
  - Метода ценовой модели рынка капитала?
21. Каковы основные методы управления проектными рисками и области их эффективного использования?

## Глава 10. ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СРЕДА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ

### 10.1 Роль и место валютно-кредитных отношений в деятельности транснациональных компаний

В условиях современных транснациональных компаний, которые до (70÷80)% своей прибыли получают в настоящее время в результате операций, осуществляемых на зарубежных рынках, валютно-кредитные отношения в общей структуре их деятельности начинают играть все возрастающую роль. И, если до конца 60-х годов XX в. ведущие компании мира не придавали большого значения своим иностранным операциям, в настоящее время большинство из них создали даже специальные отделы по управлению международными торговыми и финансовыми сделками.

Как правило, все сделки транснациональных компаний за пределами национальных границ оплачиваются в иностранной валюте. Очевидно при этом, что международные компании, которые получают или платят за товары и услуги иностранную валюту, подвергают себя курсовым рискам обмена валюты. Например, немецкая компания, заключив соглашение на экспорт своей продукции с американским партнером в долларах США, принимает на себя риск негативного изменения курса доллара к сроку платежа. В случае же платежа в евро курсовой риск, связанный с обменом валюты, переносится на американскую компанию, которая впоследствии может предпочесть иметь дело с поставщиками, готовыми оформлять сделку в валюте страны-импортера (в долларах США).

Компании, инвестирующие в иностранные ценные бумаги, осуществляют свои решения на основе сравнения ожидаемой прибыли с капиталом в различных странах, а следовательно, с учетом валют. Для принятия правильного решения в таких условиях инвестору необходима информация, во-первых, о доходности различных видов инвестиций и, во-вторых, об изменении валютных курсов между отечественной валютой и валютами стран, в которые предполагается осуществление капиталовложений. Только при наличии таких данных инвестор может перевести ожидаемую прибыль от капиталовложений в различных странах (валютах) в одну валюту, сравнить анализируемые варианты и принять правильное решение.

Очень активны в настоящее время транснациональные компании на международном рынке капиталов, выступая там в качестве основных посредников кредитования внешней торговли и организаторов вывоза и перераспределения капиталов между странами. Транснациональные компании обладают значительными накоплениями, используя которые, они покрывают более половины своей потребности в производственных ресурсах. Тем не менее, транснациональные компании постоянно нуждаются в средствах для обслуживания растущего производства и сбыта продукции. В процессе деятельности транснациональные компании активно используют мировой рынок, включающий национальные, иностранные рынки, а также международный евროрынок, к помощи которого они прибегают наиболее часто, поскольку евროрынок не ограничен национальным контролем и дает преимущества при получении кредитов.

Транснациональные компании активно используют международный рынок капиталов не только для получения кредитов на обслуживание текущих платежей и долгосрочных вложений, но и для наиболее выгодного размещения принадлежащих им денежных и финансовых средств. В процессе размещения своих средств транснациональные компании неизбежно и постоянно сталкиваются с изменчивостью валютных курсов и процентных ставок денежных рынков.

Очевидно, что уменьшить эти и подобные им риски от изменения курсов валют международная компания может путем максимально точного прогнозирования валютных

курсов (см. 10.9) и движений валютных масс, а также путем разумного использования существующих на валютном рынке способов страхования (хеджирования) валютных рисков.

Хеджирование валютных рисков, возникающих вследствие изменений валютных курсов при расчетах с филиалами и партнерами, находящимися в различных странах, является основным объектом использования валютных операций для современных транснациональных компаний. Другим важным направлением использования транснациональными компаниями валютных операций является извлечение прибыли от перемещения ликвидных ресурсов в зависимости от изменения конъюнктуры мирового кредитного рынка в различных ее центрах. Все это способствует развитию существующих рынков и новых финансовых инструментов.

Для лучшего усвоения рассматриваемых в дальнейшем основных операций с валютой рассмотрим важнейшие категории и понятия международных валютно-финансовых отношений.

## 10.2 Реальный валютный курс и конкурентоспособность транснациональных компаний

Результаты функционирования транснациональных компаний во многом определяются соотношением стоимостных объемов его экспортных и импортных операций, которые в свою очередь зависят не только от обменных курсов валют соответствующих стран, но и, очевидно, от соотношения отечественных и зарубежных цен на конкретные товары и услуги.

Именно поэтому экономисты различают два вида обменных курсов валют:

- номинальный и
- реальный,

которые, естественно, связаны между собой определенной зависимостью.

*Номинальный обменный курс* – это относительная цена валют двух стран, действующая в определенный момент времени на валютном рынке страны.

*Реальный обменный курс* – это относительная цена товаров, произведенных в двух странах, характеризующая пропорцию, в которой товары одной страны могут обмениваться на товары другой.

Таким образом, реальный обменный курс представляет собой, по существу, известные в теории международной экономики «условия торговли» (terms of trade).

Рассчитывается реальный обменный курс по формуле:

$$R^* = R \frac{P_f}{P_d},$$

где  $R$  – номинальный валютный курс;

$P_d$  – цена на внутреннем рынке, выраженная в национальных денежных единицах;

$P_f$  – цена за рубежом (в соответствующей валюте).

Для иллюстрации сути реального обменного курса рассмотрим условный пример, предположив, что стоимость идентичных товаров в России и США составляют 400 руб. и 40 долл. при стоимости одного доллара США 20 руб.

$$\text{Тогда } R^* = 20 \frac{\text{руб.}}{\text{долл.}} \cdot \frac{40 \text{ долл.}}{400 \text{ руб.}} = 2.$$

То есть, при рассматриваемых ценах и обменном (номинальном) курсе за одну единицу американской продукции можно получить две единицы аналогичного российского товара: еще одна иллюстрация того, что реальный валютный курс отражает относительный уровень цен в стране на ту или иную продукцию, а следовательно, и ее конкурентоспособность в международной торговле.

Перепишав формулу, по которой рассчитывается реальный обменный курс, в виде

$$R^* = \frac{R \cdot P_f}{P_d},$$

легко убедиться в том, что числитель в ней характеризует зарубежную цену, выраженную в национальных денежных единицах, а знаменатель – соответствующий уровень внутренней цены.

Таким образом, реальный обменный курс валюты представляет собой не что иное как паритет покупательной способности.

Рост уровня реального валютного курса (или его фактическое обесценение) означает, что зарубежные цены, выраженные в национальных денежных единицах, возрастают по сравнению с ценами на соответствующие отечественные товары. Это, при прочих равных условиях, приведет к переключению определенной части как отечественных, так и зарубежных потребителей на отечественную продукцию, увеличив тем самым ее конкурентоспособность. К тому же результату приведет соответственно и понижение номинального обменного курса национальной валюты.

Очевидно, что уменьшение уровня реального обменного курса, то есть фактическое его удорожание, будет означать, что отечественные товары становятся относительно более дорогими, а следовательно, менее конкурентоспособными. К снижению конкурентоспособности отечественной продукции приведет также и рост номинального обменного курса отечественной валюты.

В самом общем случае (для произвольного количества товаров и услуг) реальный обменный курс между двумя странами может быть рассчитан по формуле:

$$R^* = R \frac{P_1}{P_2},$$

где  $P_1$  – уровень цен в зарубежной стране;

$P_2$  – уровень цен в национальной экономике.

При этом необходимо обратить внимание на то, что на краткосрочных интервалах  $P_1/P_2 = \text{const}$ , то есть в этих случаях изменения реального обменного курса полностью обуславливаются соответствующими изменениями номинального курса валют.

### **10.3 Влияние динамики обменных курсов на деятельность транснациональных компаний**

Динамика валютных курсов оказывает самое непосредственное влияние на результаты деятельности транснациональных компаний, функционирующих, как известно, в нескольких странах (с несколькими валютами) одновременно. Поэтому для обеспечения устойчивого положения транснациональной компании ее финансовые менеджеры должны тщательно отслеживать валютную динамику как при выборе новой страны функционирования, так и при планировании деятельности в уже существующих зарубежных филиалах компании. Кроме того, для успешной деятельности на иностранных рынках менеджеры компании должны учитывать валютные системы стран, в которых они намерены оперировать. Это обеспечит не только защиту от возможных валютных рисков, но и может способствовать получению компанией дополнительной спекулятивной прибыли при переводе денежных сумм из одной валюты в другую.

Все множество факторов, оказывающих влияние на величину валютного курса, можно классифицировать на две группы:

- структурные, действующие в долгосрочном периоде;
- конъюнктурные, вызывающие краткосрочные колебания валютного курса.

К *структурным факторам* относятся:

1. конкурентоспособность товаров данной страны на мировом рынке и ее изменение;
2. состояние платежного баланса страны;
3. покупательная способность денежных единиц и темпы инфляции;
4. разница процентных ставок в различных странах;
5. государственное регулирование валютного курса;
6. степень открытости экономики.

*Конъюнктурные факторы* связаны с колебаниями деловой активности в стране, политической обстановкой, слухами и прогнозами:

1. деятельность валютных рынков;
2. спекулятивные валютные операции;
3. кризисы, войны, стихийные бедствия;
4. прогнозы;
5. цикличность деловой активности в стране.

Кратко рассматривая основные из вышеперечисленных факторов, отметим, что чем выше темпы инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты (при прочих равных условиях). Обесценивание денег вызывает снижение их покупательской способности и тенденцию к падению их курса по отношению к валютам стран, где инфляция ниже. Такая тенденция прослеживается в средне- и долгосрочном плане: выравнивание, приведение валютного курса в соответствие с паритетом покупательной способности обычно занимает около двух лет. Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно выражена у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталом, в которых чаще всего и оперируют транснациональные компании.

Поэтому для транснациональных компаний является важным учитывать данный фактор, так как инфляция может значительно снизить доходы филиалов при переводе их в валюту материнской компании, а также привести к снижению спроса в связи с падением покупательской способности соответствующей валюты.

*Платежный баланс* также непосредственно влияет на динамику валютного курса. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс снижает курс национальной валюты, так как должники меняют ее на иностранную для погашения внешних обязательств.

Размеры влияния платежного баланса на валютный курс определяются *степенью открытости экономики*. Чем выше открытость экономики, то есть чем выше доля экспорта в ВВП, тем выше эластичность валютного курса по отношению к изменению платежного баланса. Нестабильность платежного баланса приводит к резкому изменению спроса на соответствующие валюты и их предложение.

Необходимо отметить, что деятельность крупнейших транснациональных компаний в свою очередь может оказать существенное влияние на состояние платежных балансов некоторых стран, так как они осуществляют экспорт товаров и капитала в размерах, превышающих иногда объем ВВП соответствующих стран. Следовательно, сами транснациональные компании могут оказывать влияние на динамику валютного курса.

Кроме того, на валютный курс оказывает влияние экономическая политика государства в области регулирования составных частей платежного баланса: счета текущих операций и счета движения капитала. При увеличении положительного сальдо торгового баланса увеличивается спрос на валюту данной страны, что способствует повышению ее курса, а при появлении отрицательного сальдо происходит обратный процесс. Изменение сальдо баланса движения капиталов оказывает определенное влияние на курс национальной валюты, которое по знаку аналогично торговому балансу. Существует и негативное влияние чрезмерного притока капитала в страну на курс ее валюты, так как он может увеличить избыточную денежную массу, что может привести к



обесценению валюты. Так как транснациональные компании часто являются источниками притока капитала в страну, политика государства по регулированию платежного баланса может отрицательно сказаться на результатах деятельности компании.

*Изменение процентных ставок* влияет на валютный курс двояко. Увеличение номинальной процентной ставки внутри страны вызывает снижение спроса на национальную валюту, так как кредиты становятся слишком дорогими. Если же предприниматели берут кредит, то они увеличивают себестоимость своей продукции, что приводит к росту цен на товары внутри страны. Это значительно обесценивает национальную валюту по отношению к иностранной. Но увеличение реальных процентных ставок делает при прочих равных условиях размещение средств в данной стране прибыльным. Именно поэтому в страну с более высокими реальными процентными ставками притекают капиталы, спрос на ее валюту возрастает, и она дорожает. Можно сделать вывод о том, что изменения процентных ставок влияют на валютный курс как прямо, так и обратно пропорционально. Транснациональные компании часто используют данный фактор для решения проблемы наиболее выгодного размещения капитала.

*Степень доверия к валюте на национальном и мировом рынке* определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране, а также рассмотренными выше факторами. Иногда даже ожидания публикации официальных данных о торговом и платежном балансах сказываются на валютном курсе. Данный фактор может сыграть значительную роль при выборе руководством компании страны для открытия филиала.

Валютные курсы могут стать решающим фактором при принятии транснациональной компанией решения о размещении производства. Это целесообразно сделать в стране с низким уровнем обменного курса национальной валюты, где первоначальные капиталовложения вследствие этого будут относительно дешевыми.

Еще одной сферой делового мира, в которой валютные курсы способны оказывать достаточное влияние, являются финансы. К тем областям финансовой сферы, где такое влияние может оказаться наиболее существенным, относятся выбор источников финансовых ресурсов, перевод денежных сумм через национальные границы и подсчет доходов.

Стремление транснациональной компании к получению денежных займов или кредитов там, где ставки банковского процента самые низкие не всегда целесообразно, потому что разница в ставках зачастую компенсируется на денежных рынках изменениями валютных курсов.

Что касается движения денежных сумм, то родительская компания стремится перевести местную валюту филиалов в валюту материнской компании именно тогда, когда курс для этого наиболее благоприятен и, следовательно, можно получить наибольшую выгоду. Но необходимо отметить, что страны со слабой валютой зачастую проводят валютное регулирование, затрудняющее оптимальное управление движением фондов.

Наконец, изменения валютных курсов могут также влиять на подсчет доходов. Если мексиканский филиал американской транснациональной компании получает 100 млн. мексиканских песо дохода при курсе 200 песо за 1 долл. США, то долларовой эквивалент этого дохода – 500 тыс. Но если курс песо падает до 300 песо за 1 долл., эквивалент дохода в долларах снижается уже до 333 тыс. Если цена местной валюты вырастает относительно цены валюты родительской компании, результат становится противоположным.

#### **10.4 Роль транснациональных компаний в деятельности мирового финансового рынка**

Транснациональные компании занимают важное место в развитии мирового валютного рынка, т. к. на их долю приходится наибольшее число контрактов, являющихся

«смыслом жизни» мирового валютного рынка. Международное значение транснациональных компаний определяется их воздействием и на развитие мирового рынка капиталов. Вырастая из прямой формы инвестирования, транснациональные компании стимулируют такие формы заимствования, которые в значительной мере оторваны от реального производства. Растущие потребности в обслуживании производства и сбыта продукции порождают постоянно увеличивающийся спрос на финансовые ресурсы. В результате интернационализация производства порождает интернационализацию финансовой сферы, которая в состоянии аккумулировать значительный объем очень мобильных, не ограниченных национальным контролем средств. Можно сказать, что основным следствием деятельности транснациональных компаний является принципиальное изменение мирового порядка, связанного с возникновением новой формы международного капитала – *транснационального капитала*, – движение которого осуществляется по своим внутренним законам. Эти законы, с одной стороны, определяют особенности современного развития мирового рынка капиталов, а с другой обостряют проблему его регулирования.

Свободно перемещаемый в современном экономическом пространстве гигантский транснациональный капитал находится вне юрисдикции национальных государств. Естественно, он ищет наиболее доходные рынки и по большей части является спекулятивным. Если в 1990 году в денежные спекуляции были вовлечены 600 млрд. долл. ежедневно, то в 1997 г. – уже более 1 трлн. долл., что в 29–30 раз превышает стоимость продаваемых за день товаров и услуг. По оценкам «Гарвард бизнес ревью», на каждый доллар, обращающийся в реальном секторе мировой экономики, приходится до 50 долл. в финансовой сфере. Годовой оборот финансовых транзакций достиг полквадриллиона долларов. Возникновение евродоллара и евrorынков еще в 60-е годы было предпосылкой для образования транснационального капитала. Именно тогда, воспользовавшись либерализацией валютного рынка, европейские банки стали привлекать частные вклады и предоставлять кредиты в долларах. Образовались евrorынки, не регламентированные национальными законодательствами. На средства, привлекаемые с евrorынка, не распространяются резервные требования центральных банков, а процентные ставки по еврокладам освобождаются от подоходных налогов. Евrorынок получает конкурентные преимущества, поскольку стихийно складывающийся на нем уровень процентных ставок позволяет банкам выплачивать по заемным средствам в евровалютах больший процент и предоставлять кредиты по более низким ставкам. Позже, как источники страхования валютных рисков и получения транснациональными компаниями спекулятивной прибыли по валютным операциям, образовались новые международные финансовые рынки: фьючерсов валют (Чикаго, начало 70-х), фьючерсов для процентных ставок (Чикаго, Нью-Йорк, 1978) валютных опционов (Филадельфия, 1982). Заемщиками евrorынка стали транснациональные компании, финансирующие капитальные вложения в разных странах, и государства, имеющие дефициты платежных балансов. Международная экспансия промышленных корпораций выдвинула проблему дополнительных источников финансирования.

Ведущие транснациональные банки (ТНБ) с широкой сетью заграничных филиалов стали главными посредниками на евrorынке между транснациональными компаниями, государствами и международными организациями, отражая тем самым усиление кредитной роли транснациональных корпораций в деле мобилизации и движения ссудного капитала.

Значительный вклад в развитие транснационального капитала внесла волна слияний в 90-х годах, которая привела к созданию транснациональных компаний немислимых всего лишь несколько лет тому назад размеров. Рыночное сосредоточение среди десяти крупнейших фирм, предоставляющих финансовые услуги, приблизительно удвоилось за период с 1992 года по 1997 год, и новые слияния продолжались: так в 1997

году Swiss Bank объединился с Union Bank of Switzerland для образования крупнейшей в мире финансовой организации с общими активами в 638 млрд. долл.

Таким образом, разрастание транснациональных компаний в интернациональные хозяйственные комплексы, углубление международного внутрикорпорационного разделения труда привело к коренной перестройке банковской сферы, к эволюции банков из учреждений, обслуживающих внешнюю торговлю и иностранные инвестиции, в центры комплексных финансовых услуг для транснациональных компаний.

### 10.5 Основные виды валютных операций транснациональных компаний

К основным валютным операциям, активными участниками которых являются транснациональные компании, относятся:

1. Обменная операция типа спот.
2. Срочная валютная сделка:
  - а) форвардная;
  - б) фьючерсная.
3. Опционная сделка.
4. Операции типа своп.
5. Арбитраж.

Наиболее часто встречающимся типом сделки с иностранной валютой, осуществляемой транснациональными компаниями, является *сделка спот*, которая предусматривает платеж и получение иностранной валюты в течение двух деловых дней после дня согласования сделки. Валютный курс, по которому осуществляются такие сделки, называется *курсом спот* (текущий курс). Сделки спот применяются транснациональными компаниями для немедленного получения валюты, например, для покупки иностранных активов или осуществления арбитражных операций. Эти сделки составляют 70% от всего объема валютных сделок, а средний размер одной сделки – 4 млн. долл.

*Срочные валютные сделки* – это сделки, при которых стороны договариваются о поставке обусловленной суммы валюты через определенный срок после заключения сделки по курсу, зафиксированному в момент ее заключения.

Из сделанного определения вытекают две особенности срочных валютных операции:

1. Существует интервал во времени между моментами заключения и исполнения сделок.
2. Курс валют по срочной валютной сделке фиксируется в момент заключения сделки, хотя она исполняется через определенный срок.

Срочные валютные сделки совершаются в следующих целях:

1. Страхование от возможных убытков по внешнеторговым операциям (заблаговременная продажа экспортером валютной выручки или покупка импортером валюты для будущих платежей).
2. Страхование портфельных или прямых инвестиций за рубежом в связи с возможным понижением курса валюты, в которой они осуществлены.
3. Получение спекулятивной прибыли за счет курсовой разницы.

Срочные валютные сделки принято различать на форвардные и фьючерсные; они во многом сходны, но имеют и определенные различия. Сравнительная характеристика форвардного и фьючерсного рынков приводятся в табл. 10.1.

**Сравнительная характеристика фьючерсного и форвардного рынков**

Критерий сравнения	Фьючерсный рынок	Форвардный рынок
Контракты	Стандартные	Индивидуальные
Участники	Банки, корпорации, индивидуальные инвесторы, спекулянты	Банки и крупные компании. Доступ для небольших фирм и индивидуальных инвесторов ограничен
Метод общения	Участники сделки обычно не знают друг друга, общаясь с клиентом через клиринговую ассоциацию <sup>69</sup>	Один контрагент сделки знает другого; соглашение заключается вне биржи
Цена	Высокие комиссионные и незначительное расхождение в цене	Низкие комиссионные, расхождение в цене покупки и продажи колеблется
Место и метод сделки	Фьючерсные контракты обращаются на бирже и являются объектом регулирования соответствующих биржевых комитетов	На межбанковском валютном рынке по телефону или телексу
Специальный депозит	Для покрытия риска участники сделки обязаны внести гарантийный депозит, что требует изъятия из оборота денежных средств, которые не принесут в течение всего хеджевого периода никакой прибыли	Гарантийный депозит не требуется, если сделка между банками осуществляется без посредников
Расчет	Ежедневно	По погашению
Размер сделки	Стандартный контракт <sup>70</sup> (например, 10 тыс. долл., 25 тыс. ф. ст., 120 тыс. марок)	Любая сумма по договоренности участников
Поставка валюты	Осуществляется по небольшому числу контрактов (от 1% до 6% от общего количества сделок)	По большинству контрактов, подлежащих исполнению
Право собственности	Как правило, результатом операции является получение или выплата разницы между покупной и продажной ценой фьючерсов	Имеет место переход права собственности на валюту от продавца к покупателю
Степень ликвидности	Высокая ликвидность	Низкая ликвидность
Вероятность исполнения контрактов	Незначительная вероятность неисполнения противоположной стороной своих обязательств по сделке	Низкая вероятность исполнения контрактов
Завершение сделки	Каждая сделка должна быть ликвидирована обратной (офсетной) сделкой	Сделка считается завершенной после обмена валютами

Главным инструментом срочной, в частности, форвардной сделки является форвардный курс – договорная цена валютного товара, связывающая спот-курс в момент заключения сделки с процентной ставкой по банковским депозитам обмениваемых валют,

<sup>69</sup> Клиринговая ассоциация (палата) выступает посредником во всех сделках на бирже фьючерсов. Являясь противоположной стороной, как для покупателя, так и для продавца любого контракта, клиринговая палата несет ответственность за своевременность поставки или расчетов по сделке, и, таким образом, полностью устраняет кредитный риск. Клиринговая палата может быть независимой от биржи организацией (например, Международная клиринговая палата в Лондоне), либо быть частью биржи (например, клиринговая палата Чикагской товарной биржи в Чикаго).

<sup>70</sup> Высокий уровень стандартизации фьючерсного контракта иногда может быть его недостатком. К примеру, корпорации необходимо застраховать 150 тыс. долларов, а количество долларов на каждом валютном фьючерсе 100 тыс. долларов. В этом случае фирма застрахует лишь 66,7% имеющейся в ее распоряжении валюты и не сможет снизить риски от изменения курса доллара до приемлемой величины.

от соотношения которых он (форвардный курс) будет, очевидно, (при прочих равных условиях зависеть.

Расчет форвардного курса основан на так называемом паритете процентных ставок: инвестор должен получать одинаковый доход от размещения средств под процент без риска, как в национальной, так и иностранной валюте.

Допустим, что курс спот рубля к доллару (прямая котировка) равен 1 долл. = S руб., процентная ставка без риска по рублевому депозиту составляет  $i_{руб.}$ , а по долларовому –  $i_{долл.}$ . Инвестор планирует разместить средства на депозите на время  $t$ . Перед ним два варианта. Во-первых, разместить сумму S на рублевом депозите и получить по завершении периода  $t$  средства в размере:

$$S \left( 1 + i_{руб.} \frac{t}{360} \right) \text{ руб.}$$

Во-вторых, конвертировать сумму S, эквивалентную одному доллару, разместив этот доллар под ставку  $i_{долл.}$  на период  $t$ , и по его завершении вновь обменять

$$\left( 1 + i_{долл.} \frac{t}{360} \right) \text{ долл. на рубли по некоторому форвардному курсу } F.$$

Оба варианта должны принести инвестору одинаковый результат. В противном случае возникнет возможность совершить арбитражную (спекулятивную) операцию. Поэтому можно записать, что

$$S \left( 1 + i_{руб.} \frac{t}{360} \right) = F \left( 1 + i_{долл.} \frac{t}{360} \right).$$

$$\text{Отсюда } F = \frac{1 + i_{руб.} (t/360)}{1 + i_{долл.} (t/360)} \cdot S.$$

### Пример 10.1.

Курс рубля равен 50 руб./долл., ставка без риска на шесть месяцев по рублевому депозиту – 8%, по долларовому – 12%.

Определить шестимесячный форвардный курс рубля (доллара).

$$\text{Он равен } F = 50 \frac{1 + 0,08 \left( \frac{180}{360} \right)}{1 + 0,12 \left( \frac{180}{360} \right)} = 49 \text{ руб./долл.}$$

Что касается валютных операций по срочным контрактам, то различают три категории их участников: хеджеры, спекулянты и арбитражеры.

Хеджеры стремятся уменьшить риски, связанные с валютными сделками, осуществляя для этого страхование (хеджирование) валютного риска путем создания встречных требований и обязательств в иностранной валюте. Ниже нами будет рассмотрен пример, иллюстрирующий такую процедуру хеджирования.

Спекулянты являют собой полную противоположность хеджерам: в то время как хеджирование означает некоторое действие, направленное на уменьшение обменного риска, спекуляция подразумевает умышленное принятие обменного риска на себя с целью получения прибыли. Например, если ожидается падение курса валюты, спекулянты-понижатели («медведи») начинают продавать ее по существующему в данный момент срочному (форвардному или фьючерсному) курсу с тем, чтобы поставить покупателям эту валюту в будущем, приобретя ее на спотовом рынке по более низкому курсу, получив таким образом прибыль в виде соответствующей курсовой разницы. Если ожидается повышение курса, спекулянты-повышатели («быки») скупают валюту на срок в надежде

при его наступлении получить ее от продавца по курсу, зафиксированному в момент сделки, и продать эту валюту по более высокому текущему спот-курсу.

Основное отличие валютного арбитражера от обычного валютного спекулянта заключается в том, что арбитражер ориентируется на краткосрочный характер операции, пытаясь предугадать колебание курсов в короткий промежуток времени между сделками. Сделать это можно, как правило, со значительно меньшим риском, нежели в случае с долгосрочным валютным контрактом. Правда, и в этом случае дилер должен очень хорошо знать рынок и уметь прогнозировать результаты деятельности других банков, наблюдать за движением валютных курсов с целью определения изменения тенденций в их колебаниях.

Одним из наиболее традиционных хеджевых инструментов на различных рынках являются, несомненно, форвардные соглашения. На международном валютном рынке они имеют особенно широкое использование. Проиллюстрируем механизм хеджирования валютного риска с помощью форвардного соглашения на простейшем условном примере.

Предположим, что российская экспортная компания заключила контракт на поставку продукции в США общей стоимостью 1 млн долл. Валютный курс спот на момент заключения соглашения составляет 50 руб./долл., а курс форварда на 6 месяцев – 49 руб./долл.

В соответствии с условиями контракта фирма-покупатель обязана осуществить платеж за поставленный товар в размере 1 млн долл. через шесть месяцев после подписания соглашения.

Представим, что валютный курс спот через шесть месяцев составит 45 руб./долл.

Алгоритм хеджирования валютного риска при помощи форвардного соглашения может быть следующим.

В день подписания контракта со своим американским контрагентом российская фирма заключает форвардное соглашение с коммерческим банком на продажу ему через шесть месяцев 1 млн долл. по курсу 49 руб./долл.

По прошествии шести месяцев российская фирма получает от своего американского контрагента платеж в размере 1 млн долл. и продает полученную валюту в соответствии с форвардным соглашением коммерческому банку по заранее установленному курсу. Доход (выручка) фирмы составит при этом 49 млн руб.

Очевидно, что, если бы фирма не заключила подобного форвардного соглашения, через шесть месяцев она получила бы только 45 млн руб. (с учетом нового курса спот – 45 руб./долл.) Таким образом, форвардное соглашение, позволило фирме избежать потерь в размере 4 млн руб.

Принципиальная схема хеджирования валютной сделки с помощью форвардного соглашения представлена на рис. 10.1.

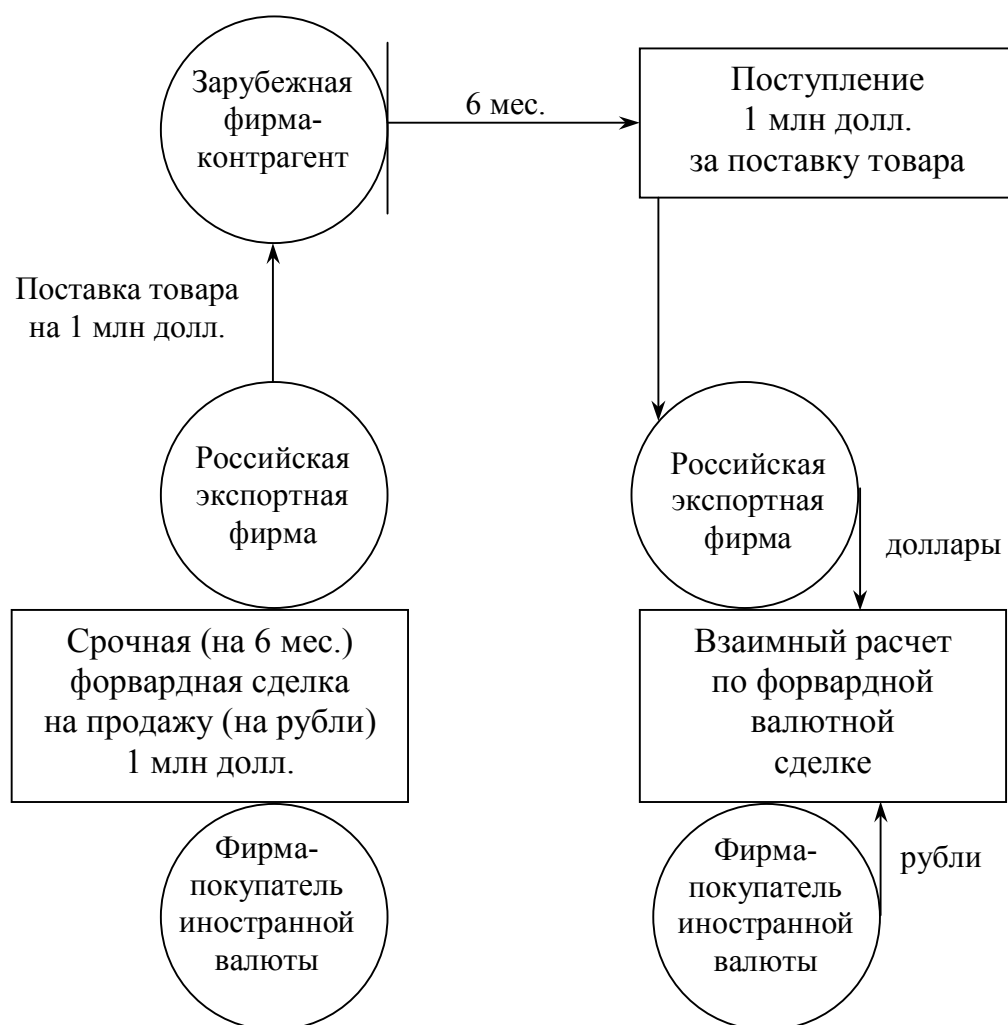


Рис. 10.1. Хеджирование валютного риска при помощи форвардного соглашения

С расширением масштабов биржевой торговли валютами в качестве хеджевого инструмента все чаще начинают использоваться фьючерсы. Отметим при этом, что суть операции хеджирования с использованием фьючерсного соглашения практически не отличается от страхования валютных рисков с помощью форвардного хеджирования. При выборе финансовым менеджером транснациональной компании необходимо учитывать конкретные условия и возможности осуществления фьючерсных или форвардных сделок, так как в определенное время и в определенных условиях каждая из них может быть прибыльной для компании.

## 10.6 Опционная сделка

Если менеджер компании уверен в своих прогнозах относительно будущего развития событий на валютном рынке, он может заключить фьючерсный или форвардный контракт. Однако при ошибочных прогнозах в развитии конъюнктуры компания может понести, как это следует из вышесказанного, определенные потери. Чтобы ограничить свой финансовый риск, компании целесообразно обратиться к опционным контрактам. Они позволяют ограничить риск только определенной суммой, которая теряется при неблагоприятном исходе событий, напротив, выигрыш потенциально может быть любым. Таким образом, опционные контракты могут быть использованы как для извлечения спекулятивной прибыли, так и для хеджирования.

Под *опционом* понимается соглашение сторон, по которому одна из сторон за специальное денежное вознаграждение (премию) противоположной стороне получает

право (но не обязанность) продать или купить базисный актив (например, валюту) в течение определенного срока в будущем, а другая сторона обязуется реализовать это право.

Покупатель при этом имеет право исполнить опцион, т. е. купить или продать базисный актив, только по той цене, которая зафиксирована в контракте. Она называется ценой исполнения.

Очевидно, что если рыночная конъюнктура будет неблагоприятной для реализации опциона, его покупатель скорее всего просто не воспользуется своим правом<sup>71</sup>. Указанная характеристика опциона коренным образом отличает его от форвардных соглашений и фьючерсов.

Однако за получение соответствующего права покупатель вынужден, как уже было отмечено выше, заплатить продавцу специальное вознаграждение (премию), что и является компенсацией продавцу за возможный срыв сделки.

С точки зрения исполнения, опционы подразделяются на два типа: американский и европейский<sup>72</sup>. Американский опцион может быть исполнен в любой день до истечения срока действия контракта, европейский – лишь в указанный в контракте день.

Кроме того, различают опционы на покупку, или опцион колл, и опцион на продажу, или опцион пут. Опцион колл дает право держателю опциона купить или отказаться от покупки базисного актива (например, валюты). Опцион пут дает право его держателю продать или отказаться от продажи базисного актива.

Проиллюстрируем использование инструментария опциона на простейшем условном примере.

Предположим, что российская фирма-импортер в будущем должна выплатить некоторую сумму в долларах США. Для хеджирования риска, связанного с возможным повышением курса доллара на момент исполнения контракта, она приобретает опцион колл, т. е. опцион на право покупки долларов, по курсу (цене исполнения)  $R = 20,0$  (RUR/USD), выплачивая премию 0,3 рубля за 1 долл.

Рассмотрим некоторые гипотетически возможные варианты завершения опционной сделки, определяемые движением курса доллара.

1. Курс доллара равен  $R = 19,0$  (RUR/USD).

Очевидно, что покупатель опциона его не использует, а приобретет доллары на рынке (спот). Потери покупателя опциона колл будут равны в этом случае размеру уплаченной им при покупке опциона премии (0,3 руб.).

2. Курс доллара равен  $R = 20,0$  (RUR/USD).

Покупатель опциона может его использовать или отказаться от него и купить валюту на рынке спот. В обоих случаях его расходы составляют 20,3 руб. на 1 долл., т. е. потери фирмы относительно рыночного курса валют соответствуют (равны) величине премии (0,3 руб.).

3. Курс доллара равен  $R = 21,5$  (RUR/USD).

Покупатель опциона использует свое право на покупку валюты по цене исполнения опциона (20 RUR/USD). В результате его реальная прибыль в расчете на 1 долл. составит:  $21,5 - (20,0 + 0,3) = 1,2$  руб.

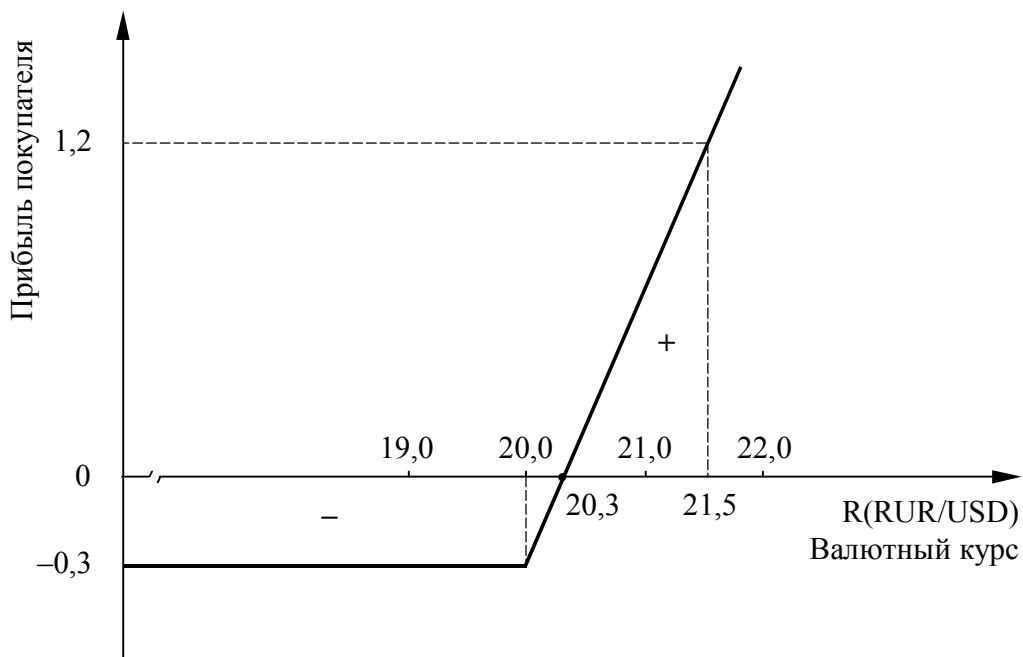
Графическая иллюстрация основных параметров опциона колл с позиций как покупателя опциона, так и его продавца приводится на рис. 10.2.

---

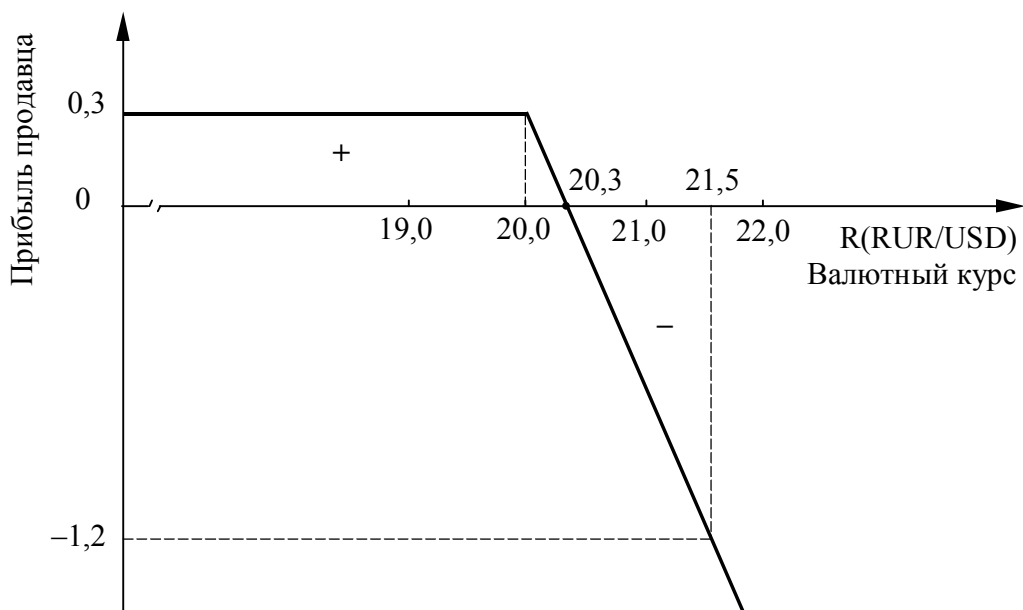
<sup>71</sup> Опцион часто сравнивают со страховым полисом. Он используется покупателем только в случае неблагоприятного для него положения дел на рынке конкретного актива.

<sup>72</sup> Заметим, что приведенные названия не определяют место сделки; например, американский опцион может быть куплен и в Европе.





а



б

а – прибыль покупателя опциона; б– прибыль продавца опциона

Рис. 10.2. Графическая модель валютного опциона колл:

Как следует из рис. 10.2, прибыль (потери) покупателя опциона «симметричны» потерям (прибыли) продавца опциона.

Валютный опцион, представляя финансовый инструмент, содержащий как элементы хеджирования, так и элементы занятия позиций, является эффективным орудием в руках финансового менеджера, у которого есть определенное мнение относительно будущих изменений обменного курса, но который не абсолютно уверен, что направление изменений будет таким, как он предполагает, и желает уменьшить потери, которые могут возникнуть у компании в случае неправильного прогноза.

## 10.7 Операции типа своп и арбитражные операции

Качество функционирования форвардного рынка снижается по мере усиления вариации валютных курсов и процентов, что заставляет финансовых менеджеров крупных компаний использовать для страхования валютных рисков в подобных случаях валютные и процентные соглашения типа своп.

Валютный своп возникает, когда одна из сторон передает определенную сумму и фиксированные проценты по ней в одной валюте другой стороне в обмен на эквивалентную (по курсу спот) сумму и фиксированный процент в другой валюте. Одновременно заключается форвардный контракт на обратную (оффсетную) операцию в будущем. Кроме того, в течение действия данного соглашения стороны осуществляют периодические процентные платежи друг другу. Такое соглашение, объединяющее текущую (спотовую) и форвардную операцию, позволяет нейтрализовать риски неблагоприятного изменения валютных курсов.

Соглашения о свопе не имеют ограничений в суммах сделок и сроках истечения обязательств. Подобная гибкость обеспечивает фирмам возможность проводить операции со значительно более длительными сроками, чем если бы они обращались к продаваемым на бирже фьючерсам или опционам. Кроме того, при своп-сделке, осуществляемой вне биржи, может быть обеспечена более высокая степень ее конфиденциальности, так как о том, что имеет место своп, знают только противоположные стороны по сделке.

Важным преимуществом своп-операций является и тот факт, что своп-сделки не проходят по балансу транснациональных компаний.

Однако, идя на своп-сделку, необходимо отдавать себе отчет и в ее недостатках. *Во-первых*, она сопряжена с трудностями поиска контрагента, который хотел бы взять на себя обратные обязательства по данной операции. *Во-вторых*, соглашение о свопе оформляется контрактом и поэтому не может быть изменено или прекращено досрочно без согласия обеих сторон. И наконец, на рынке операции своп отсутствует гарант сделок, следовательно, участники свопа должны быть уверены в кредитоспособности противоположных сторон по сделке.

Какими могут быть мотивы обращения отдельных фирм на рынок своп? Своп возникает, когда одна из сторон, являясь владельцем одной валюты, хочет получить другую валюту.

Другим мотивом обращения отдельных фирм к своп-операциям является стремление их к уменьшению полных расходов по займам иностранной валюты. Очевидно, что каждая фирма обладает лучшим доступом на отечественный рынок капитала, нежели на иностранный. Кроме того, доступ к кредитным ресурсам в разных странах может характеризоваться различными процентными ставками на капитал.

Рынок свопов используется преимущественно очень крупными компаниями, а также Центральными банками промышленно развитых стран для диверсификации валютных авуаров.

### **Арбитражные операции.**

*Арбитраж* – это спекулятивные операции, предпринимаемые с целью получения прибыли. В наиболее типичной форме арбитраж основан на использовании ценовых аномалий, позволяющих лицу, занимающемуся арбитражными операциями (арбитражеру), получать прибыль без всякого риска.

В то же самое время валютные арбитражные операции, под которыми понимают покупку валюты в финансовом центре, где она дешевле, для немедленной перепродажи в том финансовом центре, где она дороже, обеспечивают поддержание обменных курсов между соответствующими валютами на одном и том же уровне. Действительно, в рассматриваемом случае в результате повышения спроса на конкретную валюту в первом финансовом центре цена на нее там будет возрастать при одновременном снижении цены (из-за возросшего предложения) в другом финансовом центре. Этот

процесс будет продолжаться до тех пор, пока уровень цены на конкретную валюту не выровняется в обоих финансовых центрах. Такой арбитраж называют пространственным, или географическим.

Когда в арбитраже участвуют лишь две валюты, речь идет о двухстороннем арбитраже. Когда же в данный процесс вовлечены три валюты, мы имеем дело с треугольным или трехсторонним арбитражем. Трехсторонний арбитраж может быть использован, например, для обеспечения согласованности кросс-курсов между тремя валютами. В частности, при наличии несообразности котировок отдельных валют между собой идею кросс-курсов можно использовать для извлечения прибыли в случае, когда рассчитанный кросс-курс между двумя валютами отличается от фактического котированного курса на каком-либо рынке.

Как и в случае с двухсторонним арбитражем, трехсторонний арбитраж увеличивает спрос на валюту в том финансовом центре, где она стоит дешевле, увеличивает предложение валюты в том финансовом центре, где она дороже, и быстро устраняет несогласованные кросс-курсы и прибыльность дальнейшего арбитража. В результате, арбитраж быстро выравнивает обменные курсы каждой пары валют и приводит к согласованному курсу среди всех пар валют, таким образом объединяя все международные финансовые центры в единый международный валютный рынок.

Используя арбитражные операции, финансовые менеджеры транснациональных компаний могут извлекать дополнительную для компании прибыль, не сопровождающуюся возможными рисками и значительными издержками, что существенно повышает роль арбитража в получении спекулятивной прибыли транснациональными компаниями, оперирующими огромными денежными средствами.

## **10.8 Управление валютными рисками в транснациональных компаниях**

Важнейшей целью финансовой стратегии транснациональных компаний, помимо управления глобальными потоками денежной наличности, является защита от рисков в связи с инвестициями в других странах. Стратегия, выбранная компанией для защиты от риска, может подразумевать внутрифирменное перемещение средств, а также применение одного или нескольких финансовых валютных инструментов, например, валютных опционов или форвардных контрактов.

При анализе риска, типичного для международного бизнеса, важно, чтобы фирмы учитывали характер риска, обстоятельства, в которых он может иметь место, последствия рискованных событий для фирмы и наилучшие способы защиты. К важнейшим относятся риски, связанные с валютой, коммерческими и политическими факторами. Валютные риски сопряжены с инфляцией и колебаниями валютных курсов. Коммерческие риски неразрывны с проблемами продления и получения кредитов и трудностью инкассации или оплаты счетов в разных валютах. Политические риски многообразны и распространяются на торговые отношения, экспроприацию собственности и отдельные аспекты, которые можно отнести к валютным рискам.

### ***10.8.1 Классификация валютных рисков***

Риск – это неопределенность при принятии решений, в результате которой оперирующая сторона (лицо, принимающее решение) может понести ущерб. Валютными рисками называют риски, которым подвергаются участники валютных отношений при возможных изменениях курсов валют, а также при неблагоприятных экономических и политических изменениях, влекущих за собой убытки участников валютных отношений.

Управление валютными рисками – это комплекс мер, предпринимаемых участниками валютных отношений для уменьшения негативных последствий от наступления рискованных ситуаций.

Транснациональная компания может быть подвержена риску колебаний валютных курсов в трех направлениях, в соответствии с которыми риск можно подразделить на:

- операционный (риск сделок);
- трансляционный;
- экономический.

*Риск сделок* возникает, когда международная фирма экспортирует и/или импортирует товары, услуги или капитал. Например, если фирма продает за рубежом какое-то изделие, выписывая счет-фактуру клиенту в валюте его страны, и предоставляет ему таким образом кредит сроком на 60 дней, то она подвергает себя воздействию колебаний валютного курса в течение этих 60 дней, так как эти колебания могут уменьшить или увеличить ценность выручки, выраженную в единицах национальной валюты. В частности, если валютный курс иностранной валюты, выраженный в национальной валюте, резко снизится, то потери на разнице валютных курсов могут полностью поглотить прибыль от этой сделки.

*Трансляционный валютный риск*, называемый еще расчетным, или балансовым, имеет своим источником возможность несоответствия между активами и пассивами, выраженными в валютах разных стран. Компания, имеющая активы в иностранной валюте, подвергается риску в случае ее обесценения. И наоборот, компания с чистыми пассивами в иностранной валюте будет подвержена риску при повышении ее курса. Если в долгосрочной перспективе трансляционный валютный риск можно в ряде случаев игнорировать, то для активов краткосрочного характера защита от него необходима.

*Экономический валютный риск* можно определить как вероятность воздействия колебаний валютного курса на общее экономическое положение компании. Этот риск может возникать в результате обострения конкурентной борьбы на рынке и действий правительства после изменения обменного курса. В наименьшей степени этому риску подвержены мелкие фирмы, производящие товары для внутреннего рынка и конкурирующие с аналогичными небольшими компаниями (или вообще не испытывающие конкуренции).

### **10.8.2 Управление операционным валютным риском**

В большинстве случаев классифицированные и проранжированные по их потенциальному значению риски могут быть минимизированы с использованием следующих общих приемов:

- 1) распределение риска между участниками проекта (передача части, или всего риска соисполнителям);
- 2) диверсификация валютных инвестиций;
- 3) получение дополнительной информации для принятия решения;
- 4) резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов (убытков);
- 5) страхование (хеджирование) риска.

**Распределение риска.** Обычная практика распределения риска заключается в том, чтобы увязать между собой риск основного участника сделки и того участника проекта, который в состоянии лучше всех рассчитывать и контролировать данный вид риска. Иллюстрацией данного приема в условиях международного предприятия может служить, например, экспортный факторинг, представляющий собой передачу права на требование торговых долгов факторинговой компании, которая за определенную плату<sup>73</sup> берет на себя взыскание долговых обязательств и гарантирует благополучное завершение операции.

Факторинговая компания может при этом досрочно выплатить экспортеру значительную долю (до 90%) от общей стоимости счет-фактур.

Таким образом, факторинг:

- 1) обеспечивает устранения риска изменения валютных курсов для экспортера;

---

<sup>73</sup> Стоимость факторинговых услуг составляет от 1 до 4% от обрабатываемого торгового оборота.

2) позволяет уменьшить расходы по управлению дебиторскими задолженностями, что особенно интересно малым и средним предприятиям, не имеющим специализированного отдела по управлению валютными ресурсами;

3) выгоден предприятиям, имеющим проблемы с потоком наличности, так как он превращает куплю-продажу с отсрочкой платежа и связанными с этим валютными рисками в сделки за наличные;

4) позволяет иметь точное представление о финансовых поступлениях, что облегчает прогнозирование движения денежных потоков.

Кроме того, необходимо отметить, что факторинговые компании предлагают также дополнительные информационные услуги по валютному регулированию и правилам импортной торговли в различных странах.

**Диверсификация.** Одним из достаточно эффективных приемов управления рисками является диверсификация, под которой в общем случае понимается распределение инвестируемых международным предприятием средств между различными не связанными между собой объектами вложения капитала. В частности, базовая стратегия диверсификации валютных рисков сводится к обоснованному увеличению номенклатуры валют, в которых фирма реализует свои внешнеэкономические отношения с зарубежными контрагентами. При этом она должна стремиться к увеличению суммы активов, номинированных в валютах, обменный курс которых (относительно отечественной валюты) прогнозируется к повышению и уменьшению суммы активов, номинированных в валютах, обменный курс которых (по отношению к отечественной валюте) прогнозируется к понижению.

**Получение дополнительной информации для принятия решения о валютных инвестициях.** Рискованность результатов большинства управленческих решений в бизнесе обусловлена, как уже было отмечено выше, недостаточностью необходимой для этого информации. В условиях ее большей доступности менеджеры имеют возможность значительно повысить качество своих прогнозов и, следовательно, снизить риск принимаемых решений.

В общем случае стоимость полной информации может быть рассчитана как разность между стоимостной оценкой ожидаемого результата в условиях наличия полной информации и соответствующей оценки при отсутствии ее необходимой полноты.

**Резервирование средств на покрытие рискованных расходов.** Создание резерва средств на покрытие непредвиденных (рисковых) расходов предполагает обязательную оценку потенциальных последствий рисков, для определения которой могут быть использованы все изложенные выше методы качественного и количественного анализа риска. При этом резерв, очевидно, не должен использоваться для компенсации затрат, понесенных вследствие субъективных причин, например, неудовлетворительной работы исполнителей. Создание фирмой обособленного фонда возмещения возможных убытков является, по существу, самострахованием, предполагающим экономию на затратах капитала по отношению к страхованию в специализированных банковских структурах.

**Хеджирование операционного риска.** Валютный операционный риск для компании возникает в силу существования для нее опасности понести в будущем убытки по уже заключенному контракту (торговому или кредитному), номинированному в иностранной валюте, в результате неблагоприятного изменения обменного курса соответствующей иностранной валюты.

Валютный контрактный (операционный) риск фирмы рассчитывается по каждой иностранной валюте. Количественно он равен разности между будущими денежными притоками (поступлениями) и оттоками в каждой валюте, зафиксированными в различных контрактах.

Таким образом, понятие валютно-курсового операционного риска соответствует понятию открытой валютной позиции, т. е. валютно-финансовому состоянию фирмы, при котором валютные требования не покрыты (не равны) инвалютными обязательствами.

При этом принято считать, что фирма находится в короткой позиции по конкретной валюте, если долговые обязательства этой фирмы в данной валюте превышают дебиторские задолженности в этой валюте. Фирма находится в длинной позиции, если ее дебиторские задолженности в конкретной валюте, превышают ее долговые обязательства в этой валюте.

В первом случае фирма подвергается риску повышения курса иностранной валюты, а во втором – ее понижения.

Все возможные способы хеджирования валютного риска можно разделить на две группы:

- внутренние способы хеджирования;
- способы внешнего хеджирования валютных рисков.

*Внутренние способы хеджирования* – это варианты страхования рисков, которые фирма может реализовать самостоятельно, без посредства банков и государственных страховых организаций.

Их можно разделить на две категории:

- 1) способы, связанные с существующими валютными позициями;
- 2) способы, связанные с будущими валютными позициями.

Внутренние способы хеджирования валютных рисков, связанные с существующими валютными позициями, заключаются в основном в варьировании сроков платежей и использовании возможностей взаимозачета долговых обязательств и дебиторской задолженности.

- *Авансовый платеж.* Если фирма-импортер ожидает повышения курса валюты, в которой составлен контракт на импортные поставки (по отношению к национальной валюте), то этой фирме выгоднее проплатить контракт вперед.

- *Скидки за платеж наличными.* Фирма-экспортер, прогнозируя понижение курса валюты контракта на экспортные поставки, будет стимулировать импортера платить наличными, предоставляя соответствующие скидки.

- *Искусственное ускорение или задержка платежей по внешнеторговым сделкам.* Используется для получения прибыли от изменения курсов валют преимущественно в рамках многонациональных компаний, где легче регулировать платежи между дочерними филиалами и компанией. Прогнозируя обесценение валюты своего филиала, компания может ускорить поступление платежей или, наоборот, задержать платежи, если ожидается повышение курса соответствующей валюты.

Используя этот метод, можно также сократить или увеличить срок предоставленного кредита.

Основными способами фирмы по самостоятельному хеджированию валютных рисков, влияющими на будущие валютные позиции, являются:

- разумный выбор валюты платежных документов;
- изменение продажных и трансфертных цен;
- изменение активов и пассивов баланса.

*Выбор валюты платежных документов.* Если выбранная валюта контракта является национальной валютой одного из его участников, то ему априори становится достоверно известной сумма, которую он должен оплатить (или получить). В этом случае он не подвергается валютному риску. В противном случае он должен обеспечить себе покрытие валютного риска.

Кроме того, на некоторые товары, такие как нефть и определенные виды сырья, счет-фактура обычно выставляется в долларах США. Если доллар не является национальной валютой ни для импортера, ни для экспортера, то оба партнера должны будут застраховать себя от валютного риска.

И наконец, некоторые контракты могут быть составлены в композиционной валюте, например SDR, что позволяет снизить валютный риск, так как вероятность

колебаний курса одной валюты относительно «корзины» (композиции) валют меньше, чем по отношению к другой конкретной валюте.

Особого внимания заслуживает проблема выбора платежных документов между фирмами одной корпорации. Предположим, что российская компания открыла свой филиал в Германии. Счета-фактуры по продажам между компанией и ее филиалами могут быть выставлены либо в российских рублях, либо в евро. В какой валюте должен быть составлен платежный документ, если, например, прогнозируется повышение курса евро по отношению к российскому рублю?

Если счет-фактура составлен в EUR, то российская фирма получит дополнительную (валютную) прибыль, облагаемую налогом по российской налоговой ставке  $t_{\text{росс}}$ .

Если счет-фактура составлен в RUR, то российская компания не получит дополнительную валютную прибыль, но ее немецкий филиал затратит меньшую сумму в евро для оплаты долга, а значит, получит большую прибыль, облагаемую налогом по немецким налоговым ставкам  $t_{\text{герм}}$ .

Для того, чтобы уменьшить сумму налоговых выплат, возможны варианты:

- 1) если  $t_{\text{герм}} < t_{\text{росс}}$ , счет-фактуру целесообразно выставить в EUR;
- 2) если  $t_{\text{герм}} > t_{\text{росс}}$ , платежный документ предпочтительнее выставить в RUR.

*Изменение активов и пассивов баланса.* Механизм действия этого способа хеджирования валютного риска заключается в уменьшении активов филиала и увеличении его пассивов, если прогнозируется обесценение валюты этого филиала. И наоборот, если ожидается повышение курса валюты филиала, необходимо увеличить активы, но уменьшить его пассивы.

Необходимо отметить, что, несмотря на простоту данного принципа, его практическое применение может быть весьма проблематичным. Если, к примеру, филиал, находящийся в стране, где ожидается обесценение валюты, решит сократить сроки оплаты кредитов, то это может привести к сокращению объемов продаж, что негативно отразится на его прибыли. Если же этот филиал захочет увеличить свой заемный капитал, то это может увеличить его расходы по финансовым операциям.

Для максимально эффективного использования рассмотренных выше способов внутреннего покрытия валютного риска необходимо, чтобы менеджер по валютным ресурсам обладал необходимой оперативной информацией и тесно сотрудничал с коммерческими службами, в частности, когда речь идет о выборе валюты платежных документов.

К сожалению, использование только внутренних способов хеджирования валютных рисков не обеспечивает покрытия всех валютных позиций большинства фирм, поэтому многие предприятия вынуждены прибегать к использованию и внешних способов страхования валютных рисков.

Самым распространенным способом внешнего хеджирования валютных рисков является покрытие валютного риска на срочном валютном рынке (фьючерсы, опционы, свопы).

### ***10.8.3 Управление трансляционным (консолидированным) валютным риском***

Консолидированный валютный риск возникает при сведении финансовых балансов дочерних компаний транснациональной компании. Осуществляя международные операции, дочерние компании имеют активы и пассивы, номинированные в валютах, отличных от валюты материнской компании. В то же время акционеров в стране базирования родительской фирмы интересуют результаты их функционирования, выраженные в отечественной валюте, что требует транслирования соответствующих валютных позиций дочерних компаний в отечественную валюту.

При этом возникает валютный риск, источником которого является возможность несоответствия между активами и пассивами, выраженными в валютах разных стран. Например, если российская компания имеет дочернее предприятие в США, то у нее есть активы, стоимость которых выражена в долларах США. Если у российской компании нет при этом достаточных пассивов в долларах США, компенсирующих стоимость этих активов, то компания будет подвержена риску. Обесценение доллара США по отношению к рублю приведет к уменьшению балансовой оценки стоимости активов дочернего предприятия, так как балансовый отчет материнской компании будет выражаться в рублях. Аналогично, компания с чистыми пассивами в иностранной валюте будет подвержена риску в случае повышения курса этой валюты.

Из сказанного выше, следует, что трансляционный риск, как возможность неблагоприятного воздействия на финансовую отчетность международной фирмы изменений обменных курсов валют, может быть измерен как разность между активами и пассивами фирмы, подверженными риску такого типа.

Очевидно, что консолидированная валютная позиция материнской компании будет во многом определяться выбором метода консолидации, т. е. обменного курса, по которому будет осуществляться трансляция.

Можно выделить три основных способа консолидации счетов:

- 1) метод заключительного курса;
- 2) метод различения денежных (монетарных) статей баланса от неденежных (немонетарных);
- 3) метод, учитывающий характер срочности различных позиций баланса и счета доходов экономического субъекта.

*Метод заключительного курса.* В соответствии с данным методом все статьи баланса, за исключением собственного капитала<sup>74</sup>, консолидируются по заключительному курсу.

### Пример 10.2.

Предположим, что у российской фирмы есть дочернее предприятие в США, баланс которого на конец года представлен ниже:

Активы (тыс. USD)		Пассивы (тыс. USD)	
Внеоборотные активы	50	Собственный капитал	00
Запасы	0	Краткосрочный заемный капитал	0
Дебиторская задолженность	0	Долгосрочный заемный капитал	0
Итого	00	Итого	00

За истекший год американский доллар обесценился на 5% по отношению к российскому рублю: с 30,0 RUR до 28,5 RUR.

Рассчитаем разность между активами и обязательствами, подверженными трансляционному валютному риску:

$$(150\ 000 + 30\ 000 + 20\ 000) - (70\ 000 + 30\ 000) = 100\ 000\ \text{USD}.$$

Понижение курса американского доллара по отношению к российскому рублю при консолидации дает убыток, равный:

$$100\ 000 (0,05 \cdot 30,0) = 150\ 000\ \text{RUR}.$$

*Монетарный/немонетарный метод валютной трансляции*<sup>75</sup>. Суть данного метода заключается в том, что денежные активы и пассивы консолидируются по заключительному курсу, а остальные статьи баланса сохраняются по так называемому историческому курсу.

<sup>74</sup> Акционерный капитал транслируется по историческому курсу.

<sup>75</sup> Этот метод называется также временным или срочным.



При консолидации активов счетов американского филиала российской фирмы в условиях рассмотренного выше примера чистый актив будет равен:

$$\text{Денежные активы} - \text{Денежные пассивы} = 20\ 000 - (70\ 000 + 30\ 000) = -80\ 000 \text{ USD.}$$

Из расчета следует, что, так как российская фирма находится в короткой валютной позиции, она при понижении курса американского доллара получит прибыль при конвертировании (трансляции):

$$80\ 000 (0,05 \cdot 30,0) = 120\ 000 \text{ RUR.}$$

*Текущий/нетекущий метод валютной трансляции.* В соответствии с этим методом учета все краткосрочные активы и обязательства<sup>76</sup> иностранного подразделения фирмы, выраженные в иностранной валюте, транслируются в отечественную валюту по заключительному курсу, то есть по курсу на момент составления финансового отчета. Каждый долгосрочный актив или обязательство, выраженные в иностранной валюте, транслируются на консолидированный баланс по своему историческому курсу, то есть по курсу, который существовал во время приобретения актива или принятия обязательства соответствующим экономическим субъектом.

Решая проблемы управления трансляционным риском, важно понимать, насколько серьезную угрозу он представляет для вашей фирмы. В частности, если фирма считает, что трансляционный риск не имеет особого значения, то тогда нет необходимости хеджировать такой риск. В поддержку этой точки зрения можно отметить, что изменения в балансовом отчете изменений активов и пассивов при их оценке в базовой валюте является всего лишь бухгалтерской процедурой, не имеющей существенного значения. Тот факт, что стоимость активов, например, российской дочерней фирмы в США, выраженная в рублях, колеблется вместе с движением обменного курса доллара США к рублю, может никак не повлиять на основную деятельность или прибыльность (в долларах США) дочерней компании. Поэтому затраты на хеджирование трансляционного риска могут считаться бессмысленными, так как фактически не существует риска потерь от колебаний курса. Эта точка зрения вполне оправдана, если речь идет об отклонениях от относительно стабильного курса. Однако, если существует определенная тенденция изменения курса, то сама эта тенденция может оказаться существенной, хотя отклонения от курса в ту или иную сторону могут и не иметь особого значения. В частности, долговременное снижение курса американского доллара к рублю приведет к снижению будущих поступлений в рублях от дочерней в материнскую компанию. В этом случае было бы правильным отразить такое уменьшение в балансовом отчете материнской компании при оценке активов дочернего филиала. Такое уменьшение стоимости активов дочерней компании в рублях уже имело бы существенное значение для материнской компании, и в этом случае возник бы вопрос о необходимости определенных мер по хеджированию колебаний валютного курса.

Базовая хеджинговая стратегия для уменьшения трансляционного риска сводится к увеличению суммы активов, номинированных в валютах, обменный курс которых относительно отечественной валюты прогнозируется к повышению, а также к уменьшению суммы активов, номинированных в валютах, обменный курс которых прогнозируется к понижению. Что касается обязательств фирмы, ей необходимо уменьшать их объемы, выраженные в сильных валютах, и увеличивать обязательства, выраженные в слабых валютах.

Тактика ее реализации, зависящая от конкретных условий функционирования международного предприятия, может включать в себя:

- установление цен на экспортную продукцию в сильных, а на импортную – в слабых валютах;

---

<sup>76</sup> Краткосрочными здесь считаются все текущие активы и обязательства, платежи по которым должны быть осуществлены в течение отчетного года.

- инвестирование в ценные бумаги и другие активы, выраженные в сильных валютах;
- заимствование и создание других типов обязательств в слабых валютах.

Эффективным инструментом хеджирования трансляционного валютного риска является использование срочных контрактов (форвардных, фьючерсных и др.), поскольку продажа или покупка срочных валютных контрактов создает активы или обязательства в иностранной валюте, компенсирующие такой риск.

При выборе собственной стратегии управления валютными рисками компания может принять решение хеджировать все риски, не хеджировать ничего или хеджировать что-либо выборочно.

Хеджирование всех рисков – единственный способ их полностью избежать. Однако одним из недостатков общего хеджирования являются весьма существенные затраты на комиссионные брокерам премии опционов. Поэтому финансовые менеджеры многих компаний отдают предпочтение выборочному хеджированию. Если они считают, что курсы валют изменятся неблагоприятно для них, то они хеджируют риск, а если движение обменных курсов прогнозируется в их пользу – оставляют риск непокрытым, занимаясь таким образом спекуляцией. Следует при этом отметить, что даже прогнозисты-профессионалы обычно постоянно ошибаются в своих оценках, однако сотрудники финансовых отделов компаний, являющиеся, по существу, любителями, продолжают упорно верить в свой особый дар предвидения, который позволит им сделать точный прогноз.

Другим способом экономии на затратах по хеджированию валютных рисков является страхование их только после того, как курсы изменились в неблагоприятном направлении до определенного уровня. Такой подход позволяет также избежать затрат на страхование рисков в ситуациях, когда обменные курсы остаются стабильными или изменяются в благоприятном направлении.

### **10.9 Прогнозирование валютных курсов на основе международных паритетов**

Обменные курсы валют, являясь результатом взаимодействия спроса и предложения на них на мировом валютном рынке, оказывают существенное влияние на состояние мировой экономической системы. В частности, во многом определяя характер движения товаров между странами, валютный курс оказывает непосредственное воздействие на финансовые результаты функционирования транснациональных компаний. Так, ранее прибыльные контракты могут неожиданно обернуться для них значительными убытками, если обменный курс изменится в неблагоприятном направлении. В современных условиях преимущественного использования странами плавающих обменных курсов, когда годовые колебания валютных курсов даже в 30–50% не являются чем-то необычным, чрезвычайно важной становится проблема обоснованного прогноза будущих курсов валют с целью принятия менеджерами транснациональных компаний соответствующих мер по защите их от неблагоприятных изменений валютных курсов.

*Краткосрочный прогноз* валютных курсов (несколько месяцев) важен для экспортеров и импортеров, стремящихся обезопасить себя от валютных рисков. В *среднесрочном аспекте* такие прогнозы служат, в частности, основой для ценовой политики компаний, ресурсной политики, принятия решений о зарубежных инвестициях, оценки конкурентоспособности, принятия решений о диверсификации или фокусировании на отдельных видах деятельности.

*Долгосрочный прогноз* валютных курсов используется при обосновании прямых зарубежных инвестиций (инвестиций в промышленные проекты), пересмотре стратегии компании.

Фундаментальную основу инструментального аппарата научно обоснованного прогнозирования обменных курсов валют составляют такие базовые паритеты мировых финансовых рынков, как:

1. Паритет покупательной способности.
2. Паритет процентных ставок.
3. Международное отношение Фишера.
4. Паритет срочного курса.

Они представляют собой взаимосвязанную систему базовых равновесных отношений между ценами на товары и услуги, процентными ставками, а также действительными и срочными курсами валют, составляя в совокупности мощную теоретическую основу для понимания финансовой среды, а также процессов, в ней происходящих.

### ***10.9.1 Абсолютный и относительный паритеты покупательной способности***

Паритет покупательной способности (ППС) представляет собой по существу теорию, устанавливающую соотношение между уровнем инфляции в стране и изменением обменного курса ее валюты.

Теория ППС основана на действии закона единой цены, в соответствии с которым идентичные товары должны иметь одну и ту же цену на всех рынках. В противном случае предприниматели в целях извлечения прибыли будут покупать соответствующие товары на рынке с низкими ценами, продавая там, где цены выше.

Увеличение спроса на рынке с низкой ценой приведет к повышению цены товара на этом рынке, в то время как увеличение предложения на рынке с высокой ценой приведет к ее снижению. Этот процесс (арбитраж) будет продолжаться до тех пор, пока цена на обоих рынках не выровняется. Конечно, в реальной действительности будут иметь место транспортные расходы, что приведет к определенному различию цен на один и тот же товар, продаваемый на различных рынках. Например, бананы в Голландии будут стоить дороже, чем в Гондурасе, где они производятся, но расхождение цен будет незначительным.

При рассмотрении одной валюты действие закона одной цены самоочевидно. При рассмотрении же варианта нескольких валют, данный закон констатирует, что если финансовые и товарные рынки совершенны (отсутствие контроля, задержек, транспортных затрат и др.) идентичные товары должны иметь на всех рынках одинаковую цену, выраженную в какой-либо одной валюте.

Например, пусть  $P_{\text{росс}}$  и  $P_{\text{герм}}$  – цены на природный газ соответственно в России и Германии, а  $S_0(\text{RUR}/\text{EUR})$  – количество рублей, которое требуется для покупки 1 евро в нулевой период.

Тогда согласно закону одной цены:

$$P_{\text{росс}} = P_{\text{герм}} \cdot S_0(\text{RUR}/\text{EUR}),$$

$$\text{или наоборот: } P_{\text{герм}} = \frac{P_{\text{росс}}}{S_0(\text{RUR}/\text{EUR})}.$$

Таким образом, если цена на природный газ в Германии составляет 10 евро за кубический метр и требуется 34 рубля, чтобы купить 1 EUR, цена на природный газ в России будет:

$$P_{\text{росс}} = 10,0 \text{ EUR} \cdot 34 \text{ RUR}/\text{EUR} = 340 \text{ RUR}.$$

**Абсолютный и относительный ППС.** Полученное нами выше отношение по паритету покупательной способности, распространенное на всю совокупность товаров в сравниваемых странах (а чаще на так называемую потребительскую корзину), описывает зависимость между средними уровнями цен в каждой стране и равновесным курсом обмена соответствующих валют.

Представляя собой абсолютную форму ППС, оно может иметь место (силу) только, если торговые и финансовые рынки совершенны, если одни и те же товары производятся в одних и тех же пропорциях. Это, конечно, нереалистичные предположения, игнорирующие факты рыночных изъянов, транзакционные затраты, дифференциацию товаров и ограничения в международной торговле (такие как квоты, пошлины и др.).

Сравнительный, или относительный, ППС, как правило, используемый в настоящее время, имеет меньше ограничений по сравнению с абсолютной формой ППС. Он учитывает, что по сравнению с периодом, когда обменные курсы были сбалансированы, могли появиться изменения в соотношении внутренних и зарубежных цен, а также в обменном курсе.

Введем обозначения:

$S_0(\text{RUR}/\text{EUR})$  – равновесный обменный курс евро в базовом периоде;

$P_{\text{росс}}(0)$  и  $P_{\text{герм}}(0)$  – уровни цен в базовом периоде соответственно в России и Германии.

$$\text{Тогда } S_0(\text{RUR}/\text{EUR}) = \frac{P_{\text{росс}}(0)}{P_{\text{герм}}(0)}.$$

В период  $t$  получим соответственно:

$$S_t(\text{RUR}/\text{EUR}) = \frac{P_{\text{росс}}(t)}{P_{\text{герм}}(t)}.$$

Разделив  $S_t$  на  $S_0$ , получим выражение относительного паритета покупательной способности:

$$\frac{S_t(\text{RUR}/\text{EUR})}{S_0(\text{RUR}/\text{EUR})} = \frac{P_{\text{росс}}(t)/P_{\text{росс}}(0)}{P_{\text{герм}}(t)/P_{\text{герм}}(0)}.$$

Полученное равенство обычно записывается в показателях уровней инфляции:

$$\frac{P_{\text{росс}}(t)}{P_{\text{росс}}(0)} = 1 + i_{\text{росс}} \quad \text{и} \quad \frac{P_{\text{герм}}(t)}{P_{\text{герм}}(0)} = 1 + i_{\text{герм}},$$

где  $i_{\text{росс}}$ ,  $i_{\text{герм}}$  – уровни инфляции соответственно в России и Германии.

В окончательном варианте выражение для относительного ППС будет иметь вид:

$$\frac{S_t(\text{RUR}/\text{EUR})}{S_0(\text{RUR}/\text{EUR})} = \frac{1 + i_{\text{росс}}}{1 + i_{\text{герм}}}.$$

### Пример 10.3.

Предположим, что в начале 2004 г. курс евро составлял 30,5 рубля при прогнозируемых темпах инфляции в России на уровне 20%, а в Германии – 4% в год. Тогда в соответствии с теорией ППС прогнозный курс евро составит

$$\frac{S_{2004}}{30,5} = \frac{(1 + 0,2)}{(1 + 0,04)},$$

$$S_{2004} = 35,2 \text{ руб.}$$

Относительный ППС может быть представлен также как процентное изменение в обменном курсе за анализируемый период.

Вычтем для этого единицу из обеих частей выражения для расчета ППС:

$$\frac{S_t(\text{RUR}/\text{EUR})}{S_0(\text{RUR}/\text{EUR})} - 1 = \frac{1 + i_{\text{росс}}}{1 + i_{\text{герм}}} - 1,$$

$$\frac{S_t(\text{RUR/EUR}) - S_0(\text{RUR/EUR})}{S_0(\text{RUR/EUR})} = \frac{i_{\text{росс}} - i_{\text{герм}}}{1 + i_{\text{герм}}}$$

Из этого, наиболее часто используемого представления относительного ППС, следует, что когда уровни инфляции низки, процентное изменение в обменном курсе валют может быть приблизительно рассчитано как разница в уровнях инфляции в двух странах:

$$\frac{S_t(\text{RUR/EUR}) - S_0(\text{RUR/EUR})}{S_0(\text{RUR/EUR})} = i_{\text{росс}} - i_{\text{герм}}$$

### 10.9.2 Паритет процентных ставок

Принцип паритета процентных ставок является краеугольным камнем абсолютного большинства сегодняшних международных финансовых сделок. Базирующийся на законе единой цены (на рынках ценных бумаг), паритет процентных ставок означает, что, если стоимость ценных бумаг выражена в одной валюте, одинаковые ценные бумаги должны иметь одну и ту же цену на всех рынках.

Предположим, например, что американские банки выплачивают за депозитный вклад 12% годовых (в долларах), в то время как швейцарские банки за эквивалентный депозит выплачивают 8% годовых (в швейцарских франках). В таких условиях инвесторы начнут переводить свои средства из Швейцарии в США, продавая при этом швейцарские франки и покупая американские доллары. Предположим при этом, что обменный курс валют равен двум швейцарским франкам за один американский доллар ( $S_0 = 2\text{CHF/USD}$ ).

Совершенно очевидно, что общие результаты решения инвесторов в пользу американских банков будут существенно зависеть от динамики обменного курса валют через год на момент получения вкладов с депозитных счетов банков США. Например, если доллар обесценится, то это может не только лишить инвесторов их прибыли, но и привести к определенным убыткам.

Для того, чтобы оба рассматриваемых нами варианта инвестирования были идентичными, риск обмена должен быть устранен.

Это может быть достигнуто посредством заключения срочной сделки по продаже выручки от долларового инвестирования на рынке срочных (например, форвардных или фьючерсных) сделок. Предположим, что срочный курс для поставки долларов через один год останется тем же  $2\text{CHF/USD}$ . Последовательность финансовых операций инвестора, желающего разместить, к примеру, 1000 американских долларов в американском банке, будет следующей, табл. 10.2.

Таблица 10.2

**Схема процентного арбитража**

№ п/п	Операция	Денежный поток
1	Заем 2000 CHF	+2000CHF
2	Продажа швейцарских франков на реальном (спот) рынке	-2000 CHF +1000 CHF
3	Ссуда долларов	-1000 USD
4	Продажа 1120 USD на срочном рынке	0
5	Получение процентов и основной суммы долга	1120 USD
6	Перевод долларов в швейцарские франки	-1120 USD +2240 CHF
7	Уплата процентов и основной суммы долга в швейцарских франках	-2160 CHF
Чистая выручка		+80 CHF

Описанная выше последовательность финансовых операций носит название *покрываемого процентного арбитража*, не потребовавшего, кстати, вклада собственных

денег арбитражера: его инвестирование было осуществлено с помощью взятых заем денег. С другой стороны, его прибыль в 80 CHF была гарантирована, так как все цены (обменные курсы, ставки процента) были известны и согласованы.

Арбитражные сделки такого типа не могут, очевидно, продолжаться бесконечно долго, так как приводят к повышению процентной ставки по валюте, которая берется займы (в нашем примере это швейцарский франк) и понижению процентной ставки по американскому доллару, а также к увеличению реального (спот) курса и обесцениванию срочного обменного курса. В результате ликвидируется возможность получения гарантированной прибыли.

*Примечание.*

В то время как спекулятивные операции могут принести потенциальные доходы тем участникам валютного рынка, которые заключают срочные контракты и которые готовы взять на себя риск, оперируя такими контрактами, рассмотренный выше процентный арбитраж может принести участникам срочного валютного рынка безрисковую прибыль. Очевидно, что такого рода прибыли не могут быть значительными (в расчете на одну валютную единицу), поэтому только крупным финансовым институтам выгодно заниматься подобными операциями в значительных масштабах. Практически только в этом случае процентный арбитраж становится привлекательным. Тем не менее уяснение техники таких сделок очень полезно для понимания дальнейшего изложения схемы процентного паритета.

Уяснение сути рассмотренного нами примера позволяет перейти к анализу общей схемы паритета процентных ставок. Предположим для этого, что финансовые рынки являются совершенными: на них отсутствуют контроль, налоги, трансакционные затраты. Обозначим через  $r_{CHF}$  и  $r_{USD}$  процентные ставки на швейцарский франк и американский доллар соответственно.

Отметим далее, что предпосылки для покрываемого процентного арбитража исчезают, когда в процессе его стоимость ссуды в швейцарских франках становится равной выручке, которую инвестор получает, разместив эти франки (предварительно обменяв их по курсу спот на доллары) в американском банке, а в конце года осуществив обратный (теперь уже по срочному курсу) обмен долларов на швейцарские франки.

Если в швейцарском банке займы будет взят один франк, то в американский банк

будет вложено  $\frac{1}{S_0(CHF/USD)}$  долларов.

К концу инвестиционного периода (года) эта сумма составит

$$\frac{1}{S_0(CHF/USD)} \cdot (1 + r_{USD}) = \frac{1 + r_{USD}}{S_0(CHF/USD)} \text{ долларов.}$$

Будучи переведенной по срочному курсу  $F_1(CHF/USD)$  в швейцарские франки, она будет эквивалентна

$$\frac{1 + r_{USD}}{S_0(CHF/USD)} \cdot F_1(CHF/USD) \text{ франкам.}$$

Если не существует возможности для покрываемого процентного арбитража, полученная сумма должна быть равна  $(1 + r_{CHF})$ , т. е. сумме, которая должна быть выплачена в конце года швейцарскому банку за заем одного франка.

Отсюда отношение паритета процентных ставок может быть записано как:

$$\frac{F_1(CHF/USD)}{S_0(CHF/USD)} = \frac{1 + r_{CHF}}{1 + r_{USD}}.$$

Вычитание единицы из обеих частей данного уравнения позволяет записать выражение для относительного паритета процентных ставок:

$$\frac{F_1(\text{CHF/USD}) - S_0(\text{CHF/USD})}{S_0(\text{CHF/USD})} = \frac{r_{\text{CHF}} - r_{\text{USD}}}{1 + r_{\text{USD}}}$$

Таким образом, паритет процентных ставок устанавливает, что на совершенных финансовых рынках относительная срочная скидка или надбавка к спот-курсу равна относительной разнице между двумя соответствующими ставками процента.

При незначительном значении  $r_{\text{USD}}$  срочная скидка (надбавка) приблизительно равна абсолютной разнице процентных ставок в рассматриваемых странах:

$$\frac{F_1(\text{CHF/USD}) - S_0(\text{CHF/USD})}{S_0(\text{CHF/USD})} = r_{\text{CHF}} - r_{\text{USD}}$$

Возвращаясь к нашему примеру, рассчитаем срочный курс обмена, соответствующий паритету процентных ставок:

$$\frac{F_1(\text{CHF/USD})}{2(\text{CHF/USD})} = \frac{1 + 0,08}{1 + 0,12}$$

$$F_1(\text{CHF/USD}) = 1,9286 \text{ CHF}$$

Итак, срочная ставка должна быть равна 1,9286 швейцарских франков за один доллар. В противном случае будет существовать потенциальная возможность для арбитража без какого-либо риска для него.

Процентная скидка на доллар составляет при этом

$$\frac{F_1(\text{CHF/USD}) - S_0(\text{CHF/USD})}{S_0(\text{CHF/USD})} = \frac{0,08 - 0,12}{1,12} = -0,0357(-3,57\%)$$

Другими словами, для поддержания паритета процентной ставки срочному курсу следует быть на 3,57% ниже действительного (спот) курса.

Использование же линейного приближения первого порядка дает близкий результат:

$$\frac{F_1(\text{CHF/USD}) - S_0(\text{CHF/USD})}{S_0(\text{CHF/USD})} = 0,08 - 0,12 = -0,04(-4\%)$$

Графическая иллюстрация паритета процентных ставок представлена на рис. 10.3.

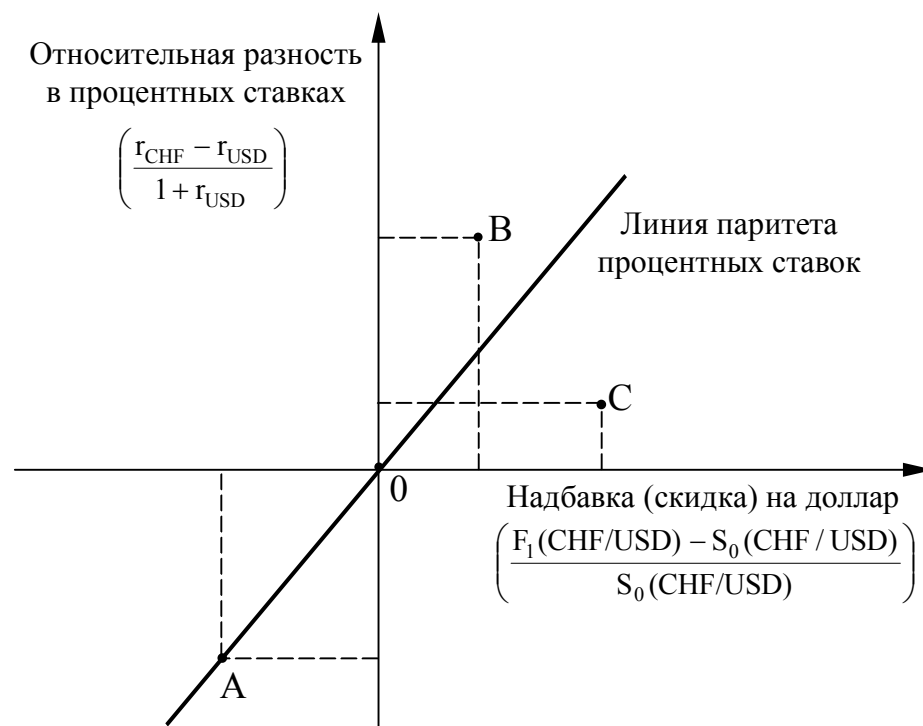


Рис. 10.3. Иллюстрация паритета процентных ставок

Линия паритета процентных ставок объединяет точки, где срочный курс обмена находится в равновесии с разностью в процентных ставках (точка А, например).

Точка В определяет ситуацию, когда вознаграждение недостаточно для компенсаций разницы в процентных ставках между швейцарским франком и американским долларом. В этом случае капитал будет перемещаться из США в Швейцарию.

Точка С означает ситуацию, когда разница в процентных ставках достаточно мала при значительной величине надбавки на доллар. Денежные средства в этом случае будут направляться из Швейцарии в США.

### 10.9.3 Международное отношение Фишера

Процентные ставки, используемые в расчетах по повседневным финансовым сделкам, называются номинальными ставками. Они отражают по своей сути курс обмена между текущими и будущими деньгами. Например, процентные ставки, которые мы использовали в примере с паритетом процентных ставок, указывали на то, что швейцарский франк, вложенный в банк сегодня через год будет стоить 1,08 франков, а один доллар – 1,12 доллара.

Однако, номинальные ставки не определяют, насколько больше товаров и услуг можно будет купить на 1,08 CHF или 1,12 USD, так как покупательная способность (ценность) денег за этот период может измениться.

Покупательная способность денег изменяется, как известно, когда изменяются цены на товары и услуги. В частности, снижение цен означает рост покупательной способности денег, а повышение – потерю ценности денег. Инвестору важно не количество долларов, фунтов или франков, которыми он владеет, а количество товаров и услуг, которые он сможет купить на эти деньги.

Следовательно, инвестора интересует не номинальная, а реальная процентная ставка, по которой текущие товары и услуги превращаются в будущие товары и услуги.

Все указанные выше финансовые переменные, в частности, номинальная ставка процента  $r$ , реальная ставка процента  $r$ , а также уровень инфляции  $i$  должны быть, очевидно, логически взаимосвязаны, что позволяет сделать широко используемая в финансовом менеджменте формула И. Фишера:



$$(1 + r) = (1 + \rho) \cdot (1 + i).$$

Суть данного уравнения вполне очевидна. Если инвестор желает получить на один инвестированный рублю  $(1 + \rho)$  чистого дохода, включая возврат вложенного рубля, то этот доход должен быть индексирован на ожидаемый уровень инфляции (т. е. умножен на  $(1 + i)$ ), что и определит в результате величину номинального дохода  $(1 + r)$ , а следовательно, и номинальной ставки процента  $r$ .

Из данной зависимости номинальная ставка рассчитывается по формуле:

$$r = \rho + i + \rho i,$$

$$\text{откуда } \rho = \frac{r - i}{1 + i}.$$

Как следует из формулы И. Фишера, так называемая инфляционная премия  $(i + \rho i)$ , на которую увеличивается реальная процентная ставка  $\rho$ , превышает темп инфляции на величину  $\rho i$ , иллюстрируя таким образом эффект Фишера.

В условиях низкой инфляции на практике иногда пренебрегают значением  $\rho i$ , используя при этом упрощенную форму расчета номинальной процентной ставки:

$$r = \rho + i.$$

Однако в случае высокой инфляции значение эффекта Фишера становится весьма ощутимым.

*Международное отношение Фишера.* Обобщим отношение Фишера на случай нескольких валют, например, для российского рубля и американского доллара:

$$\frac{(1 + r_{\text{RUR}})}{(1 + r_{\text{USD}})} = \frac{(1 + c_{\text{RUR}}) \cdot (1 + i_{\text{RUR}})}{(1 + c_{\text{USD}}) \cdot (1 + i_{\text{USD}})}.$$

Это выражение, называемое международным отношением Фишера, дает соотношение стоимостей (покупательных способностей) номинальных вкладов в различных валютах, выраженное через относительные реальные ставки процента и ожидаемые уровни инфляции в различных странах.

Если ожидаемый реальный возврат на одинаковый капитал будет выше в первой стране, нежели во второй, то возможен арбитраж, который вызовет переток капитала из второй страны в первую.

В условиях совершенных рынков этот арбитраж будет продолжаться до тех пор, пока реальные цены на капитал не сравняются. В этом случае международное отношение И. Фишера преобразуется в:

$$\frac{1 + r_{\text{RUR}}}{1 + r_{\text{USD}}} = \frac{(1 + i_{\text{RUR}})}{(1 + i_{\text{USD}})}.$$

Первая часть этого выражения соответствует формулировке паритета покупательной способности, поэтому можно записать, что:

$$\frac{S_t(\text{RUR/USD})}{S_0(\text{RUR/USD})} = \frac{1 + r_{\text{RUR}}}{1 + r_{\text{USD}}}$$

Такое представление международного отношения И. Фишера свидетельствует о том, что ожидаемый в будущем курс валюты может быть определен через отношение номинальных ставок процента.

Другое распространенное представление международного отношения И. Фишера выводится путем вычитания единицы из обеих частей выражения для отношения И. Фишера:

$$\frac{S_t(\text{RUR/USD}) - S_0(\text{RUR/USD})}{S_0(\text{RUR/USD})} = \frac{r_{\text{RUR}} - r_{\text{USD}}}{1 + r_{\text{USD}}}.$$

Оно показывает, что ожидаемое процентное изменение обменного курса может быть рассчитано как относительная разница номинальных процентных ставок.

Для малых значений  $r_{USD}$ :

$$\frac{S_t(\text{RUR/USD}) - S_0(\text{RUR/USD})}{S_0(\text{RUR/USD})} = r_{\text{RUR}} - r_{\text{USD}}.$$

#### 10.9.4 Паритет срочного курса

В соответствии с данной гипотезой срочный курс обмена валюты, относящийся к моменту времени заключения срочного контракта ( $t = 0$ ) для будущей поставки валюты в момент ( $t = 1$ ), равен тому действительному (спот) курсу, который ожидается в момент ( $t = 1$ ).

Эта гипотеза базируется на очевидной значимости ожиданий участников финансовых операций относительно их результатов, а также на тесной связи между срочными и действительными курсами, устанавливаемой паритетом процентных ставок.

Формализованная запись паритета срочного курса может быть следующей:

$$F_1(\text{RUR/EUR}) = S_1^*(\text{RUR/EUR}),$$

где  $F_1(\text{RUR/EUR})$  – срочный курс обмена на момент будущей (в момент времени  $t = 1$ ) поставки валюты по контракту, заключенному в момент времени  $t = 0$ ;

$S_1^*(\text{RUR/EUR})$  – ожидаемый на момент времени  $t = 1$  действительный (спот) курс.

Это отношение паритета срочного курса может быть также записано в виде срочной скидки (или надбавки) относительно срочного курса.

Вычитание  $S_0$  – текущего действительного курса, который точно известен, из обеих частей равенства и деление на  $S_0$  дает:

$$\frac{F_1(\text{RUR/EUR}) - S_0(\text{RUR/EUR})}{S_0(\text{RUR/EUR})} = \frac{S_1^*(\text{RUR/EUR}) - S_0(\text{RUR/EUR})}{S_0(\text{RUR/EUR})}$$

где левая часть равенства представляет собой, как уже было сказано, срочную скидку (надбавку).

Если данное равенство (отношение) не выполняется, будет иметь место возможность безрискового арбитража.

Предположим, что срочный курс для швейцарского франка составляет  $5,25 \text{ CHF} = 1,0 \text{ USD}$ , а ожидаемый в будущем действительный курс, который, к примеру, точно известен, будет:  $5,00 \text{ CHF} = 1,0 \text{ USD}$ . В этом случае арбитражеры будут продавать доллары по срочному курсу, в ожидании наступления срока исполнения срочных контрактов, когда на спотовом рынке они смогут купить доллары, заплатив за каждый из них лишь 5,0 франков, и поставить их контрагенту по сделке по цене 5,25 франков за доллар с получением прибыли в 0,25 франков на каждый доллар.

Такие сделки не будут иметь риска, а также не потребуют инвестирования по срочному контракту. Естественно, что они не смогут продолжаться долго; как только в результате покупательского давления срочный курс понизится до уровня ожидаемого в будущем срочного курса ( $5,00 \text{ CHF} = 1,0 \text{ USD}$ ), они прекратятся.

Очевидно, что продолжительность (глубина) этого процесса будет определяться степенью уверенности арбитражеров в уровне будущего спот-курса, точное значение которого априори, конечно, неизвестно.

В условиях такой неопределенности нерасположенные к риску инвесторы казалось бы должны были потребовать определенную надбавку за риск. Кстати, такого рода надбавка является обычной чертой современной теории портфельного инвестирования. Однако, и в этой теории надбавкой вознаграждается (компенсируется), как отмечалось выше, только тот риск, который не может быть устранен с помощью диверсификации (многообразия) состава портфеля.

Главное же доказательство против существования надбавки за риск на срочном обменном рынке – это то, что от валютного риска можно избавиться, вкладывая средства в различные типы акций. Коль скоро это так, надбавка за риск на иностранном обменном рынке не требуется, и срочный курс обмена является, таким образом «беспристрастным» предсказателем ожидаемого в будущем действительного (спот) курса обмена валют.

### 10.9.5 Синтез паритетных условий мировых финансовых рынков

Рассмотренные нами выше базовые международные паритеты являются изящным набором простых равновесных отношений между ценами на товары и услуги, процентными ставками, а также реальным и срочным курсами валют, составляя все вместе мощную теоретическую основу для понимания и объяснения международной финансовой среды и скрытых сил, которые определяют обменные курсы и объясняют, почему они изменяются. Они формируют основу для экономического анализа и прогнозирования обменного курса.

Для иллюстрации методологии использования базовых международных паритетов при прогнозировании валютных курсов сведем их в табл. 10.3.

Сравнение представленных в табл. 10.3 паритетных отношений позволяет убедиться в их теснейшей взаимосвязи и взаимозависимости.

Например, из сопоставления паритета покупательной способности и паритета процентных ставок следует отношение паритета срочного курса.

Таблица 10.3

#### Система международных паритетных отношений

Международный паритет	Формализованное представление паритета
Паритет покупательной способности	$\frac{S_t^*(RUR/EUR) - S_0(RUR/EUR)}{S_0(RUR/EUR)} = i_{RUR}^* - i_{EUR}^*$
Паритет процентных ставок	$\frac{F_t(RUR/EUR) - S_0(RUR/EUR)}{S_0(RUR/EUR)} = r_{RUR} - r_{EUR}$
Международное отношение Фишера	$\frac{S_t^*(RUR/EUR) - S_0(RUR/EUR)}{S_0(RUR/EUR)} = r_{RUR} - r_{EUR}$
Паритет срочного курса	$\begin{aligned} \frac{F_t(RUR/EUR) - S_0(RUR/EUR)}{S_0(RUR/EUR)} &= \\ &= \frac{S_t^*(RUR/EUR) - S_0(RUR/EUR)}{S_0(RUR/EUR)} \end{aligned}$

Примечание: Звездочками отмечены ожидаемые величины.

Из сравнительного анализа паритета покупательной способности, паритета процентных ставок и паритета срочного курса следует выражение

$$r_{RUR} - r_{EUR} = i_{RUR}^* - i_{EUR}^*$$

представляющее собой по существу другой вид записи международного отношения Фишера.

Объединив выражения для международного отношения Фишера и паритета срочного курса, можно получить условия паритета процентных ставок.

Аналогично, рассматривая совместно паритеты покупательной способности и срочного курса, можно найти отношение между относительным срочным курсом и ожидаемыми уровнями инфляции.

Таким образом, система из рассмотренных нами четырех паритетных условий, иногда называемая квадратом равенств, связывает в двух странах следующие параметры:

1. Темпы инфляции.
2. Номинальные процентные ставки.
3. Реальные процентные ставки (реальная отдача для инвестора).
4. Текущий спот-курс.
5. Форвардный курс.
6. Прогнозируемый спот-курс.

Широко используемым приемом представления квадроравенства является графическая схема, представленная на рис. 10.4.

Следует отметить, что рассмотренные нами выше международные паритеты, являясь действительно базовыми для понимания экономической сути международного рынка, не исчерпывают, однако, всего многообразия методов, целью использования которых является научное прогнозирование будущих обменных курсов валют.

К числу наиболее представительных (и используемых!) относятся два основных подхода к прогнозированию валютных рынков:

**1. Фундаментальный анализ**, в котором прогноз осуществляется на базе анализа основных экономических факторов, определяющих изменения на конкретном рынке.

**2. Технический анализ**, в котором дальнейшее развитие ценовой (курсовой) ситуации на валютном рынке прогнозируется на основе анализа ретроспективной статистической информации о состояниях рынка и, главным образом, об имевшей место динамике обменных курсов валют и объемов торгов.

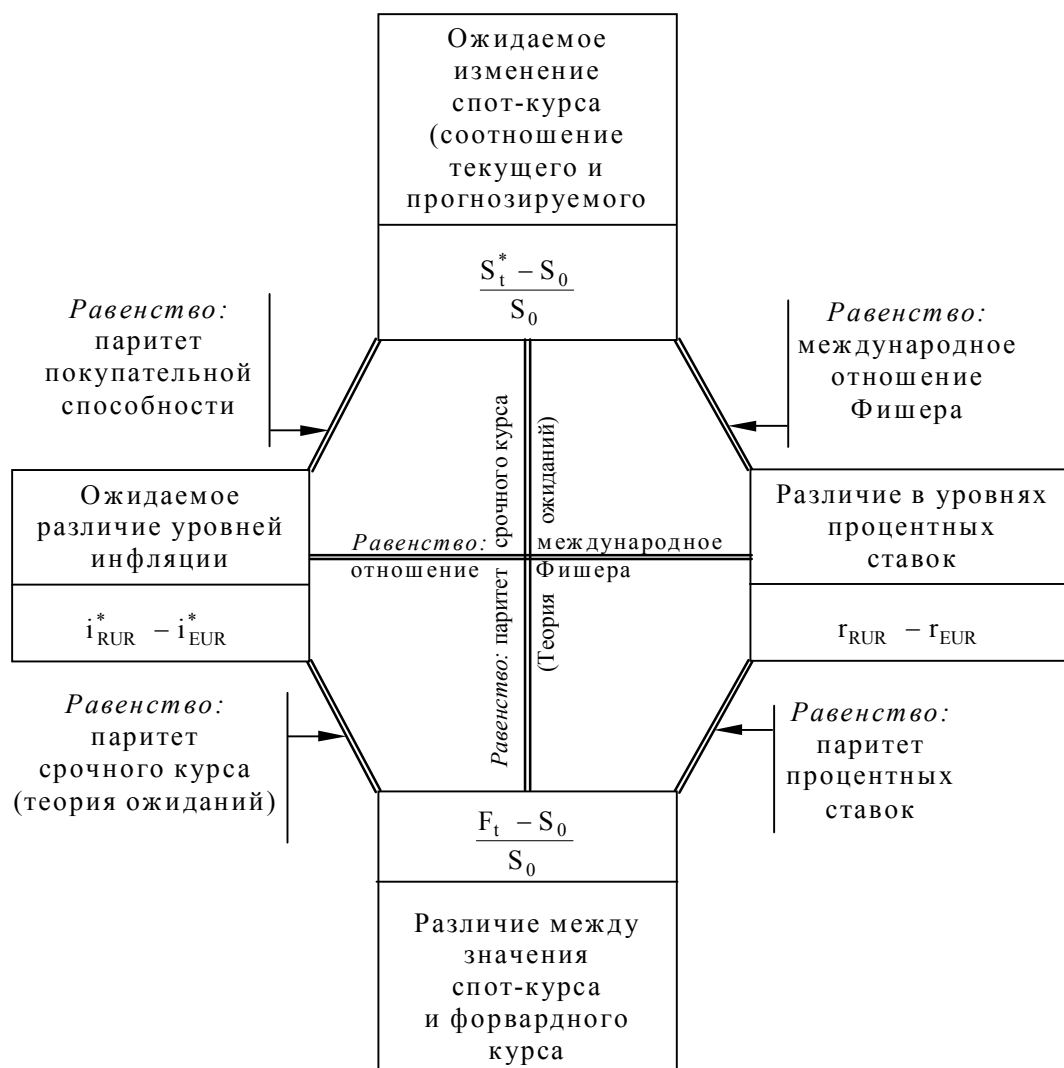


Рис. 10.4. Отношения международного паритета

### 10.9.6 Фундаментальный и технический анализ валютного рынка

Фундаментальный анализ валютного рынка предполагает прогноз валютных курсов на основе исследования информации о нескольких группах основных факторов, рис. 10.5.



Рис. 10.5. Факторы, исследуемые в фундаментальном анализе

**Состояние мировой экономики.** В эту группу факторов входят: темпы роста мирового ВВП и ВВП ведущих стран мирового хозяйства, данные об изменениях в объемах промышленного и сельскохозяйственного производств; индексы фондовых рынков ведущих стран мира, данные об учетных ставках Центральными банками ведущих стран и о состоянии рынка обязательств, информация о международной торговле (внешнеторговые обороты, основные товарные потоки и их изменения) и о движении капитала (объемы и направления прямых инвестиций, основные финансовые потоки) и др.

Данные о состоянии мировой экономической системы позволяют прогнозировать основные тенденции изменений товарных и финансовых потоков. Например, если темпы роста ВВП одной из стран начинают опережать аналогичные показатели страны, конкурирующей с ней на мировых рынках, то следует ожидать изменений товарных потоков в пользу первой страны. Если же у некоторой страны повышается учетная ставка Центрального банка (в России – ставка рефинансирования), то можно ожидать притока капитала в эту страну со всеми вытекающими отсюда последствиями для изменения

соответствующих обменных курсов. Изменение сальдо внешней торговли и сальдо движения капитала ведущих стран также будут оказывать непосредственное воздействие на валютные рынки и курсы основных валют.

*Состояние экономики анализируемой страны.* Все экономически развитые страны мира периодически публикуют информацию по основным макроэкономическим показателям соответствующих стран: ВВП страны, дефиците платежного (в том числе и торгового) баланса, индексах цен (производственных и потребительских), объемах промышленного и сельскохозяйственного производств, а также по основным социально-экономическим показателям. Анализ изменения этих показателей совершенно обязателен для обоснованного прогнозирования обменных курсов валют в странах мирового содружества.

*Денежно-кредитная политика в ведущих странах мира.* При прогнозировании обменных курсов валют первостепенное значение имеют изменения реальной ставки рефинансирования. Ее рост (снижение) в условиях стабильной политической и экономической ситуации ведет, как известно, к росту (снижению) обменного курса национальной валюты, чем Центральные банки развитых стран мира эффективно пользуются.

Валютные дилеры всегда очень внимательно отслеживают всю информацию, исходящую из Центрального банка.

*Информация о смежных рынках.* Валютный рынок, как известно, достаточно тесно связан с товарным и фондовым рынками, поэтому при фундаментальном анализе необходимо тщательно отслеживать все изменения во внешнеторговой политике страны и внимательно следить за результатами международных торговых переговоров, которые зачастую оказывают заметное влияние на уровни соответствующих обменных курсов.

Взлеты и обвалы фондового рынка сопровождаются притоком капитала, что в свою очередь, оказывает непосредственное влияние на платежный баланс страны и приводит к изменениям валютных курсов.

Рынки валютных фьючерсов и опционов, очевидно, самым тесным образом связаны со спот-рынком и часто оказывают на него определяющее влияние. Поэтому за состоянием этих рынков участники валютных сделок следят непрерывно и очень внимательно.

*Политические и природные факторы.* Политические события и решения могут оказывать на динамику валютных курсов весьма существенное влияние. Например, любой военный конфликт, или даже ожидание его, немедленно вызывает изменения валютных курсов участвующих в нем или близких к нему стран.

Валютный рынок чрезвычайно чувствителен (из-за его высокой рискованности) к различным политическим заявлениям и даже слухам, что обуславливает его большую неустойчивость.

Наконец, валютный рынок чутко реагирует на различные форс-мажорные обстоятельства: наводнения, тайфуны, землетрясения и т. п.

*Технический анализ валютного рынка.* Универсальным и очень часто используемым методом прогнозирования валютных обменных курсов является технический анализ, в котором для обоснованного предсказания будущих курсов валют используются результаты исследований динамики предыдущих изменений валютных курсов. Такие исследования характеризуются различной степенью сложности: от простейших диаграмм на которых отражаются уровни предыдущих обменных курсов как функция от времени, с помощью которых пытаются отыскать господствующую тенденцию (тренд) их изменений, до весьма сложных моделей, таких, например, как модель авторегрессионного интегрированного скользящего среднего, или модель, базирующаяся на анализе рядов Фурье. Для оценки качества таких моделей может быть осуществлен ретроспективный анализ исторических данных по соответствующим валютным курсам.

## 10.10 Национальное регулирование валютных операций транснациональных компаний

В настоящее время валютное регулирование, как одно из необходимых условий обеспечения государственных интересов при интеграции национальных экономических систем в международную систему хозяйствования, практикуется всеми странами мирового содружества. В зависимости от степени экономического воздействия на валютные отношения и нормативного их регулирования можно выделить три известных на сегодня валютных режима:

- свободное совершение валютных операций;
- валютную монополию;
- валютное регулирование.

Свободное совершение валютных операций предполагает:

- совершение практически любых валютных операций без ограничений;
- контроль ряда валютных операций с целью пресечения «отмывания грязных денег», то есть легализации преступных капиталов.

Валютная монополия, представляющая собой наиболее жесткий из известных валютных режимов, означает:

- планирование всего платежного оборота страны с зарубежными странами;
- проведение валютных операций исключительно через государственные уполномоченные (девизные) банки на основе государственных планов;
- контроль государства за совершением валютных операций.

Валютное регулирование, осуществляемое государством, предполагает установление:

- системы ограничений на операции резидентов с иностранной валютой;
- системы контроля за соблюдением установленных валютных ограничений;
- системы ограничений на экспорт или импорт товаров.

Целью государственного воздействия на валютные отношения является защита национальной валюты от вытеснения ее из обращения валютами иностранных государств, так как любое государство стремится сохранить оптимальную структуру платежного баланса страны и обеспечить оптимальный курс национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

Валютные ограничения следует различать по сферам их применения.

1. По *текущим операциям* платежного баланса они выступают в следующих формах:

а) блокирование валютной выручки иностранных экспортеров от продажи товаров в данной стране, ограничение их возможностей распоряжаться этими средствами;

б) обязательная продажа валютной выручки экспортеров полностью или частично Центральному или девизным банкам;

в) ограниченная продажа иностранной валюты импортерам (при наличии разрешения органа валютного контроля);

г) ограничение на форвардные покупки импортерами иностранной валюты;

д) запрещение продажи товаров за рубежом на национальную валюту;

е) запрещение оплаты импорта некоторых товаров иностранной валютой;

ж) регулирование сроков платежей по экспорту и импорту в условиях нестабильных валютных курсов. Например, некоторые страны устанавливают ограниченные сроки (до 1 месяца) продажи экспортерами иностранной валюты на национальную с целью избежать использования этих средств спекулянтами против национальной валюты.

2. По *финансовым операциям* платежного баланса валютные ограничения выступают в следующих формах.

При пассивном балансе применяются такие меры по ограничению вывоза капитала и стимулированию притока капиталов для поддержания курса валюты:

а) лимитирование вывоза национальной и иностранной валюты, золота, ценных бумаг, предоставления кредитов;

б) контроль за деятельностью рынка ссудных капиталов: операции осуществляются только с разрешения министерства финансов и при представлении информации о размере выдаваемых кредитов и прямых инвестиций за рубежом; привлечение иностранных кредитов при условии предварительного разрешения органов валютного контроля (в частности, на выпуск займов) с тем, чтобы они не оказали негативного воздействия на национальный валютный рынок, рынок ссудных капиталов и рост денежной массы в обращении;

в) полное или частичное прекращение погашения внешней задолженности либо разрешение ее оплаты национальной валютой без права перевода за границу.

При активном платежном балансе в целях сдерживания притока капиталов и повышения курса национальной валюты применяются следующие формы валютного контроля по финансовым операциям:

а) запрет на инвестиции нерезидентов, продажи национальных ценных бумаг иностранцам;

б) обязательная конверсия займов в иностранной валюте в национальном Центральном банке;

в) запрет на выплату процентов по срочным вкладам иностранцам в иностранной валюте;

г) введение отрицательной процентной ставки по вкладам нерезидентов в национальной валюте, в данном случае проценты платит или вкладчик банку, или банк, привлекающий вклады в иностранной валюте, выплачивает Центральному банку;

д) ограничение ввоза валюты в страну;

е) ограничение на форвардные продажи национальной валюты иностранцам;

ж) применение принудительных депозитов. Например, фирмы активно прибегающие к иностранным кредитам (из-за более низких процентных ставок), обязываются помещать часть привлеченных капиталов на беспроцентный счет в Центробанк страны.

Оценивая влияние валютных ограничений на международные валютные отношения в целом, надо подчеркнуть, что они отрицательно воздействуют на товарообмен между странами, значительно затрудняя развитие экспорта. Несмотря на то, что валютные ограничения способствуют временному выравниванию платежных балансов отдельных стран, в конечном счете они осложняют проблему их балансирования.

Что касается Российской Федерации, то основными особенностями валютного режима, действующего в настоящее время на ее территории, являются:

- отсутствие ограничений на круг субъектов валютных отношений;
- свободное совершение валютных операций по экспорту и импорту товаров и услуг;

- ограничения на совершение валютных операций, связанных с движением капитала;

- контроль за валютными операциями с участием резидентов Российской Федерации, а также операциями нерезидентов на российской территории.

Действующее российское валютное законодательство, в первую очередь Закон Российской Федерации от 9 октября 1992 г. № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле» позволяет выделить следующие основные направления валютных ограничений и контроля:

1) сосредоточение всех операций с иностранной валютой только в уполномоченных банках, наделенных функциями агентов валютного контроля;



2) учет и накопление органами и агентами валютного контроля информации о текущих валютных операциях<sup>77</sup> и валютных операциях, связанных с движением капитала<sup>78</sup>, совершаемых в регистрационном порядке;

3) ограничение экспорта капиталов и прочих операций, связанных с движением капитала, разрешительный порядок их совершения;

4) ограничения права резидентов распоряжаться экспортной выручкой в иностранной валюте: установление обязанности ее зачисления на счет в уполномоченном банке на территории России и обязательной продажи определенной доли валютной выручки за рубли;

5) наблюдение за обоснованностью валютных платежей в пользу нерезидентов по внешнеторговым импортным сделкам;

6) ограничение расчетов в национальной валюте с участием нерезидентов, включая особый режим рублевых счетов, открываемых нерезидентами в Российской Федерации;

7) установление ограничений на обращение иностранной валюты на территории Российской Федерации;

8) ограничение на перемещение наличной иностранной и национальной валюты и валютных ценностей<sup>79</sup> через государственную границу.

Системы нормативного регулирования, как показывает практика валютных отношений, самой по себе еще недостаточно для решения проблемы повышения их эффективности. Поэтому государства широко используют также и экономические методы воздействия. К ним можно отнести в первую очередь установление фиксированных валютных курсов, валютных коридоров, осуществление валютных интервенций и ряд других мер, принимаемых Центральными банками соответствующих стран, осуществляющих ту или иную валютную политику.

Валютная политика государства, являющаяся важным средством достижения равновесия между национальной экономикой и мировым хозяйством, непосредственно связана с режимом формирования валютных курсов. К основным формам валютной политики относятся дисконтная и девизная валютная политика.

*Дисконтная (или учетная) валютная политика* – это целенаправленное изменение учетной ставки Центрального банка, направленное на регулирование валютного курса и платежного баланса путем воздействия на международное движение капиталов и динамику внутренних кредитов, денежной массы цен, совокупного спроса. В силу противоречивости внутренних и внешних целей для этого вида валютной политики характерна кратковременность и сравнительно низкая эффективность.

---

<sup>77</sup> Согласно п. 9 ст. 1 Закона «О валютном регулировании и валютном контроле к текущим валютным операциям относятся:

- 1) переводы в Российскую федерацию и из Российской Федерации иностранной валюты для расчетов по экспорту и импорту, когда срок между платежом и поставкой товаров не превышает 90 дней;
- 2) получение и предоставление кредитов на срок не более 180 дней;
- 3) переводы в Российскую Федерацию и из Российской Федерации процентов, дивидендов по операциям, связанным с движением капитала;
- 4) переводы неторгового характера.

<sup>78</sup> К валютным операциям, связанным с движением капитала, п. 10 ст. 1 Закона относятся:

- 1) прямые инвестиции;
- 2) портфельные инвестиции;
- 3) переводы в оплату прав на недвижимость;
- 4) предоставление отсрочек платежа по экспорту и импорту на срок свыше 90 дней;
- 5) предоставление и получение финансовых кредитов на срок более 180 дней;
- 6) «все иные валютные операции, не являющиеся текущими».

<sup>79</sup> Законодательством (п. 4 ст. 1 Закона о валютном регулировании и валютном контроле) к валютным ценностям отнесены:

- иностранная валюта;
- ценные бумаги в иностранной валюте;
- драгоценные металлы;
- природные драгоценные камни и жемчуг.

*Девизная валютная политика* – это метод воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи государственными органами иностранной валюты. Основная форма девизной политики – валютные интервенции, т. е. вмешательство Центрального банка в операции на валютном рынке путем купли-продажи иностранной валюты за счет официальных золото-валютных резервов или краткосрочных взаимных кредитов центральных банков в национальных валютах по межбанковским соглашениям типа «своп». Для девизной политики характерны относительно крупные масштабы и сравнительно краткий период применения.

Традиционными методами валютной политики в том случае, если в стране используются фиксированные курсы, служат девальвация и ревальвация национальной валюты.

### **Вопросы для повторения**

1. Как результаты деятельности транснациональных компаний зависят от валютно-финансовой среды международного бизнеса?
2. Дайте определение понятию валюта.
3. Что такое валютный курс, спот-курс?
4. Что такое форвард-курс?
5. Что такое кросс-курс?
6. Какие виды валютных котировок вам известны? В чем их различия?
7. В чем заключается различие между номинальным и реальным валютными курсами?
8. Каким образом транснациональные компании могут влиять на спрос и предложение иностранной валюты?
9. Как изменение валютного курса влияет на цены отечественных и иностранных товаров?
10. Как девальвация национальной валюты может повлиять на объемы прямых инвестиций транснациональных компаний?
11. Какие риски транснациональных компаний относятся к валютным и какие способы защиты от этих рисков существуют в практике рыночных отношений?
12. В чем заключаются основные отличия фьючерсной и форвардной сделок?
13. Какие основные типы опционов вам известны и в чем заключается их экономическая сущность?
14. В чем заключается экономическая сущность операции своп?
15. Что такое валютный арбитраж, как и для кого он осуществляется, каковы его основные формы?
16. В чем заключается сущность трансляционного риска транснациональной компании?
17. Основные методы хеджирования операционного риска транснациональной компании.
18. Методы управления трансляционным риском.
19. Сформулируйте и объясните закон единой цены.
20. Что означает паритет покупательной способности?
21. В чем заключается смысл, сильные и слабые стороны абсолютного паритета покупательной способности?
22. В каких случаях теория относительного паритета покупательной способности является приемлемым средством расчета валютного курса?
23. Что представляет собой паритет процентных ставок и каковы его условия?
24. В чем заключается смысл международного паритета Фишера?
25. В каких случаях используется паритет срочного (несмещенного) курса?
26. Какие макроэкономические параметры связывают международные паритетные отношения?
27. Назовите основные методы регулирования валютных операций транснациональных компаний.

# Глава 11. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

## 11.1 Позитивные и негативные аспекты деятельности транснациональных компаний

Развитие и увеличение числа транснациональных компаний оказывает глубокое влияние на мировую экономику в целом и тем более на экономическое развитие отдельно взятых стран. Международные компании для каждого конкретного государства, являются представителями мирового хозяйства и должны иметь ограниченную соответствующими правилами автономию, действуя в определенных юридических и институциональных рамках. Выходя на транснациональный уровень, компания должна адаптировать свою деятельность к конкретным условиям международного бизнеса. Это прежде всего:

- адаптация продукции и услуг;
- изучение менеджерами местных условий производства и сбыта;
- соблюдение национального законодательства;
- участие в совместных предприятиях (в том числе и с государственными компаниями);
- учет специфики национального менталитета;
- соблюдение таможенных правил и т. д.

В свете долгосрочных целей стратегия транснациональной компании должна соотноситься с ролью государств (экономических систем) как субъектов международной конкуренции.

Транснациональные компании считаются основными факторами формирования конкурентоспособности стран и реализации их конкурентных преимуществ на международных рынках. Возможности и деятельность по техническому развитию, производству, продаже, рационализации и принятию риска делают их основными участниками конкуренции на мировом рынке, а также непосредственными победителями или побежденными в ее ходе. Процветание страны в значительной степени зависит от успехов функционирующих на ее территории ТНК, при этом большую роль играет государственная экономическая политика. Из этого и возникла своего рода взаимозависимость между ними, с одной стороны, и государственными институтами и организациями, с другой.

Международные компании – специфические действующие лица в данном процессе. На самом деле они являются экономическими агентами той страны, которая через рыночные механизмы завоевывает решающее влияние на факторы, формирующие конкурентоспособность чужих экономик. Это дает возможность вносить изменения в сравнительные преимущества затронутых стран. Такая ситуация, естественно, может не соответствовать национальным интересам той или иной страны и даже вступить с ними в конфликт.

Участие ТНК в международной конкуренции многозначно и имеет много уровней. В рамках государств они конкурируют с местными компаниями или другими международными компаниями за рынки, а иногда за местные дотации и другие льготы. Они также участвуют в конкуренции на международном уровне.

В условиях этой сложной и подчас конфликтной системы необходимо выделить наиболее важную сферу – отношения транснациональной компании с экономическими системами так называемых принимающих стран.

Объективности ради надо отметить, что эти отношения достаточно сложны: это обусловлено, прежде всего, несовпадением экономических (да и политических) интересов между транснациональными компаниями и принимающими их странами.

Транснациональные компании, как правило, экономически намного сильнее, чем большинство принимающих их стран (зачастую вместе взятых). Они нередко стараются использовать свою мощь, чтобы оказать давления на местные правительства, принуждая их минимизировать налоговые отчисления компаний, или добиваясь особых льгот в финансовой сфере, инфраструктуре, защите экономических интересов.

Было немало случаев, когда транснациональные корпорации вмешивались в политику местных властей, начинали кампанию по формированию новых правительств, которые бы лучше реагировали на их требования. При этом подкуп местных чиновников ради получения особых льгот является важным инструментом, который был не раз использован во многих странах. Приватизация в некоторых бывших социалистических странах может служить примером широкомасштабного подкупа и коррупции при приобретении местных компаний транснациональными.

Как показал опыт развития мирового хозяйства за последние два десятилетия, деятельность транснациональных компаний по-разному воздействовала на экономику принимающих стран. С одной стороны, налицо многочисленные положительные последствия их присутствия – расширение притока капитала, новых технологий, модернизация методов управления и маркетинга, расширение поставок на внутренний рынок и рост объемов экспорта, увеличение занятости и доходов тех, кто был нанят на работу в международные компании.

Отмечая положительные аспекты функционирования транснациональных компаний для всей мирохозяйственной системы, необходимо отметить, что транснациональные компании:

- способствуют оптимальному распределению ресурсов и размещению производства;
- усиливают конкуренцию производителей товаров и услуг;
- расширяют границы международного разделения труда и международного сотрудничества.

С другой стороны, немало и негативных последствий присутствия транснациональных компаний. Их упрекают в том, что в ряде стран они привнесли дифференциацию в экономику: поскольку сами представляют современный глобализированный сектор, а пропасть между ним и остальными секторами порождает неравенство доходов и запреты. Те корпорации, чья цель сводится к завоеванию внутреннего рынка страны, подвергаются критике за наращивание интенсивности импорта в данную страну и вытеснение местных товаров и компаний. Они могут также извлекать выгоду из своего олигополистического статуса, устанавливая высокие цены.

Существует и другая, более общая, макроэкономическая проблема для принимающих стран. Чем выше степень их международной экономической интеграции через транснациональные компании, тем более непосредственно на данные страны распространяется стратегия этих компаний в виде международного рыночного давления, циклических колебаний, конкуренции, спекулятивных маневров на мировом финансовом рынке. Практика показывает, что если в конкретной национальной экономике достигнут определенный порог прямых зарубежных инвестиций, присутствие иностранных компаний в соответствующей стране необходимо рассматривать как фактор макроэкономического управления, политики в области обменных курсов, процентных ставок, налогов и т. д.

Что касается реальных преимуществ самих компаний, получаемых ими в результате своей транснациональной деятельности, то к ним можно отнести:

- использование преимуществ владения природными ресурсами (или доступа к ним), капиталом и знаниями, особенно результатами НИОКР, перед фирмами,

осуществляющими свою предпринимательскую деятельность в одной стране и удовлетворяющими свои потребности в заграничных ресурсах только путем экспортно-импортных сделок;

- возможность оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом размеров их внутреннего рынка, темпов экономического роста, цены и квалификации рабочей силы, цен и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность;

- консолидацию финансовой отчетности в рамках всей системы с целью выработки стратегии наименьших налогов – возможность перераспределения прибыли между филиалами, входящими в компанию с тем, чтобы наибольший доход получали те из них, которые пользуются налоговыми льготами и т. п.;

- использование в своих целях финансовых ресурсов всего мира. Так, по данным Министерства торговли США, общие активы зарубежных филиалов американских компаний оцениваются в почти 2 трлн долл. Источниками их финансирования выступают не только и не столько головные американские компании, сколько физические и юридические лица из принимающих третьих стран. Для этого зарубежные филиалы ТНК широко используют займы коммерческих и финансовых институтов принимающего государства и третьих стран, а не только стран базирования материнской компании;

- постоянную информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно переводить потоки капиталов в те государства, где складываются условия для получения максимальной прибыли, и одновременно распределять финансовые ресурсы с минимальными рисками.

Необходимо отметить, что разработка эффективной системы, позволяющей обеспечивать сбалансированное распределение выгод между принимающей страной и транснациональной компанией, представляет собой крайне трудную, а в случае экономически слабых стран – практически неразрешимую в настоящее время проблему. Но в последнее время в мире стали обращать большее внимание на то, каким образом можно повысить ответственность транснациональных компаний в принимающих их странах.

## **11.2 Межгосударственное регулирование общественной полезности транснациональных компаний**

Продолжающееся расширение деятельности транснациональных компаний оказывает, как уже отмечалось ранее, сложное воздействие на экономику отдельных принимающих стран, стимулируя или сокращая объемы национального производства и все больше определяя его международную специализацию. В частности, формирование транснациональных производств на территории принимающих стран может означать для национальных экономик исчезновение или коренное изменение целых отраслей. Поэтому каждая страна при принятии решений о зарубежном инвестировании своей экономики должна учитывать «эффекты транснационализации», как позитивные, так и негативные.

В последние годы общий тон дискуссий между принимающими странами и транснациональными компаниями стал меняться с конфронтационного на сдержанно партнерский, хотя зоны расхождения интересов – механизм трансфертных цен, защита окружающей среды, распределение экспортных рынков, управление трудовыми ресурсами – остаются, что может привести в условиях кризиса к очередному осложнению и конфронтации между ними. В этой связи большие надежды возлагаются на *международные организации*, деятельность которых способствовала бы управляемому и предсказуемому развитию международных экономических отношений.

Это прямо связано с экономической мощью транснациональных компаний, бесконтрольная деятельность которых чревата существенными издержками не только для отдельных государств, но и для мировой экономики в целом.

С. Асанте, один из руководителей Центра ООН по транснациональным корпорациям, писал: «Различного рода усилия на международном и региональном уровнях в направлении разработки многосторонней системы регулирования ТНК исходят из озабоченности негативными аспектами их операций, а также из осознания того факта, что национальное регулирование само по себе, без какого бы то ни было международного механизма, явно не соответствует задачам контроля за глобальной стратегией ТНК»<sup>80</sup>.

Тем не менее, многочисленные практические шаги, предпринятые для создания эффективных регулирующих механизмов в данной области, натолкнулись на значительные трудности и пока не дали больших результатов. Деятельность ТНК вообще и в особенности ее основа – прямые зарубежные инвестиции – остаются наименее регулируемыми на международном уровне сферами хозяйственных связей.

К настоящему времени в рамках ООН и ее структурных подразделений приняты:

1) Декларация о международных инвестициях и многонациональных предприятиях. В приложении она содержит «Руководящие принципы для многонациональных предприятий», соответствующие положениям национального права о картелях и конкуренции.

2) Ломейские конвенции о сотрудничестве между странами Африки, Карибского бассейна и Тихого океана и ЕС.

3) Конвенция между ЕС и Лигой арабских государств о взаимном поощрении и защите инвестиций.

4) Кодекс иностранных инвестиций стран Андского пакта, имеющий обязательную силу для стран-участниц и отражающий концепцию подчинения ТНК законам принимающих стран.

5) Свод принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой, часто применяемой ТНК.

6) Международный кодекс поведения в области передачи технологий, регулирующий передачу технологий, в том числе по каналам ТНК.

7) Трехсторонняя декларация, предусматривающая правила поведения ТНК в сфере найма рабочей силы и социальной политики.

Все эти документы дополняют друг друга, а вместе они составляют определенную систему норм, призванных регламентировать операции международного бизнеса вообще и транснациональных компаний в частности. Учитывая их актуальность и важность, рассмотрим кратко основные из них.

Принятый Генеральной Ассамблеей ООН свод *принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой* направлен против монополистических злоупотреблений в области конкуренции на мировых рынках. В документе определены и осуждены как неприемлемые для международной торговли основные формы и методы антиконкурентного поведения предприятий, действующих в данной сфере хозяйственных связей, и в первую очередь транснациональных корпораций, располагающих наиболее широкими возможностями для подобного поведения.

Что касается *международного кодекса поведения в области передачи технологии*, то согласованные его положения, регламентирующие деятельность продавцов научно-технических знаний (на ТНК приходится примерно 50% мирового капиталистического экспорта технологии) можно условно разделить на две основные категории. Одна из них представляет собой перечень обязательств, которые продавцам технологии предписано брать на себя при заключении и реализации сделок с покупателями. Речь идет, в частности, о возможно более полном использовании доступных местных ресурсов рабочей силы,

---

<sup>80</sup> International and Comparative Law Quarterly. 1988. July. P. 589.

материалов и проч.; предоставлении услуг в ходе внедрения продаваемой технологии; обеспечении в случае запроса покупателя возможностей разделения поставляемой технологии на элементы; обеспечении справедливых условий вознаграждения; предоставлении покупателю полной информации о потенциальных негативных последствиях использования данной технологии с точки зрения опасностей для здоровья и жизни людей и для окружающей среды, а также об ограничениях в сфере ее применения из-за возможных коллизий по поводу нарушения прав промышленной собственности. Положения второй категории описывают приемы ограничительной практики, от которой продавцам технологии предложено воздерживаться. Хотя именно этот раздел кодекса до сих пор вызывает наиболее острые разногласия участников переговоров, основной перечень осуждаемых приемов уже определен.

Принятая в МОТ *Трехсторонняя декларация* предусматривает целый ряд правил поведения ТНК в сфере найма рабочей силы, подготовки кадров, обеспечения соответствующих условий труда и жизни рабочих, а также в области так называемых отношений в промышленности. Конкретно, ТНК предписано стремиться к расширению возможностей найма и гарантий занятости на своих предприятиях, отдавать приоритет при приеме и повышении квалификации в принимающих странах местным кадрам, стремиться при инвестировании в развивающихся государствах к использованию технологии, генерирующих рабочие места, а также, где это возможно, адаптировать технологические процессы к местным условиям.

Картина разработанных и согласованных на международном уровне правил поведения ТНК была бы неполной без рассмотрения указанных выше *«Руководящих принципов для многонациональных предприятий»*. Значимость его весьма велика, поскольку он распространяется по существу, на всю развитую часть капиталистического мира, а значит и на все основные страны базирования ТНК. Общий раздел документа предусматривает обязанности ТНК в полной мере учитывать фундаментальные цели политики тех государств, где они оперируют, в особенности их приоритеты в области экономического и социального прогресса, включая промышленное и региональное развитие, охрану окружающей среды, создание рабочих мест, содействие новым введениям и передаче технологии. Раздел по деловой отчетности требует от ТНК регулярной публикации достаточного объема информации о структуре, деятельности и политике корпорации в целом (в дополнение к тем данным, раскрытие которых предусматривается законодательством принимающих стран). В области конкуренции документ обязывает ТНК, *«соблюдая антимонопольное законодательство в странах пребывания, воздерживаться от действий, способных негативно повлиять на конкуренцию в ходе злоупотреблений доминирующим положением на рынке, целенаправленного вытеснения конкурентов с рынка за счет неоправданного сбивания цен, необоснованного отказа от деловых связей, антиконкурентного злоупотребления правами промышленной собственности, установления дискриминационных цен или использования цен внутрикорпорационных сделок в качестве средства ограничения конкуренции за пределами корпорации»* В сфере налогообложения ТНК должны предоставлять налоговым органам в странах пребывания информацию для точной оценки величины налогов, включая данные об операциях в других странах, а также должны воздерживаться от использования доступных им методов, таких, как трансфертное ценообразование, для незаконного изменения базы исчисления налогов. Целый ряд требований к ТНК предъявляется и во многих других аспектах деятельности корпораций (таких как найм рабочей силы и т. д.).

Несмотря на специфику каждого из рассмотренных выше кодексов, два наиболее общих принципа поведения ТНК в той или иной форме присутствуют во всех перечисленных документах. Первый из них требует от ТНК соблюдения законов и норм административной практики принимающих стран. Иными словами, ТНК подчиняются юрисдикции тех государств, на территории которых они развернули свои операции. Второй – принцип вклада в развитие – предусматривает, что ТНК действуют в

соответствии с целями развития принимающих государств и, главное, вносят позитивный вклад в реализацию этих целей.

В настоящее время в ООН разрабатывается универсальный кодекс поведения ТНК, некоторые аспекты которого представлены ниже:

- ТНК должны уважать национальный суверенитет стран, в которых они действуют, и право каждого государства осуществлять свой неотъемлемый суверенитет над своими природными богатствами и ресурсами.
- Отделение ТНК должно подчиняться законам, регламентациям и сложившейся административной практике страны, в которой оно действует.
- ТНК следует осуществлять свою деятельность в соответствии с политикой, задачами и приоритетами развития стран, в которых они действуют, а также сотрудничать с правительствами этих стран в целях внесения вклада в процесс развития.
- ТНК должны уважать социальные и культурные цели, ценности и традиции стран, в которых они действуют.
- Во всех делах, относящихся к кодексу, страны и ТНК должны добросовестно выполнять свои международные обязательства, включая общепризнанные международные правовые правила и принципы.
- Страны имеют право регулировать вход в страну транснациональных корпораций и запрещать или ограничивать размер их присутствия в конкретных секторах. Признается, что государства также имеют право национализировать и экспроприировать активы ТНК, действующей на их территориях, и соответствующая компенсация должна быть выплачена конкретным государством в соответствии с применяемыми правилами и принципами.
- ТНК обязуются не вмешиваться во внутренние дела принимающих стран и в межправительственные соглашения.

Выполнение рассмотренных выше соглашений контролируют международные организации, занимающиеся вопросами деятельности ТНК:

- Комиссия ООН по ТНК, занимающаяся всем комплексом вопросов, связанных с деятельностью ТНК.
- Комитет по многонациональным предприятиям при Международной организации труда, контролирующей выполнение Трехсторонней декларации о принципах, касающихся многонациональных предприятий и социальной политики.
- Комиссия ООН по международному торговому праву, которая, в частности, занимается урегулированием споров по инвестициям.
- 

### **11.3 Слияния транснациональных компаний и ограничение их рыночной власти**

Основной тенденцией развития транснациональных компаний, начиная с 90-х годов XX и., является ориентация их на экспансию и рост. Крупные компании стремятся изыскивать дополнительные источники повышения эффективности своей деятельности на пути слияний и поглощений. Слияние – один из самых распространенных приемов развития, к которому прибегают даже очень успешные транснациональные компании. Этот процесс в современных условиях становится явлением обычным и практически повседневным.

В соответствии с общепринятыми за рубежом подходами под слиянием подразумевается любое объединение хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется единая экономическая единица из двух или более ранее существующих структур.

Поглощение компании можно определить как взятие одной компанией другой под свой контроль (путем скупки ее акций), управление ею с приобретением абсолютного или частичного права собственности на поглощаемую компанию.



### 11.3.1 Классификация слияний и поглощений

Классификация различных типов слияний и поглощений представлена на рис. 11.1.

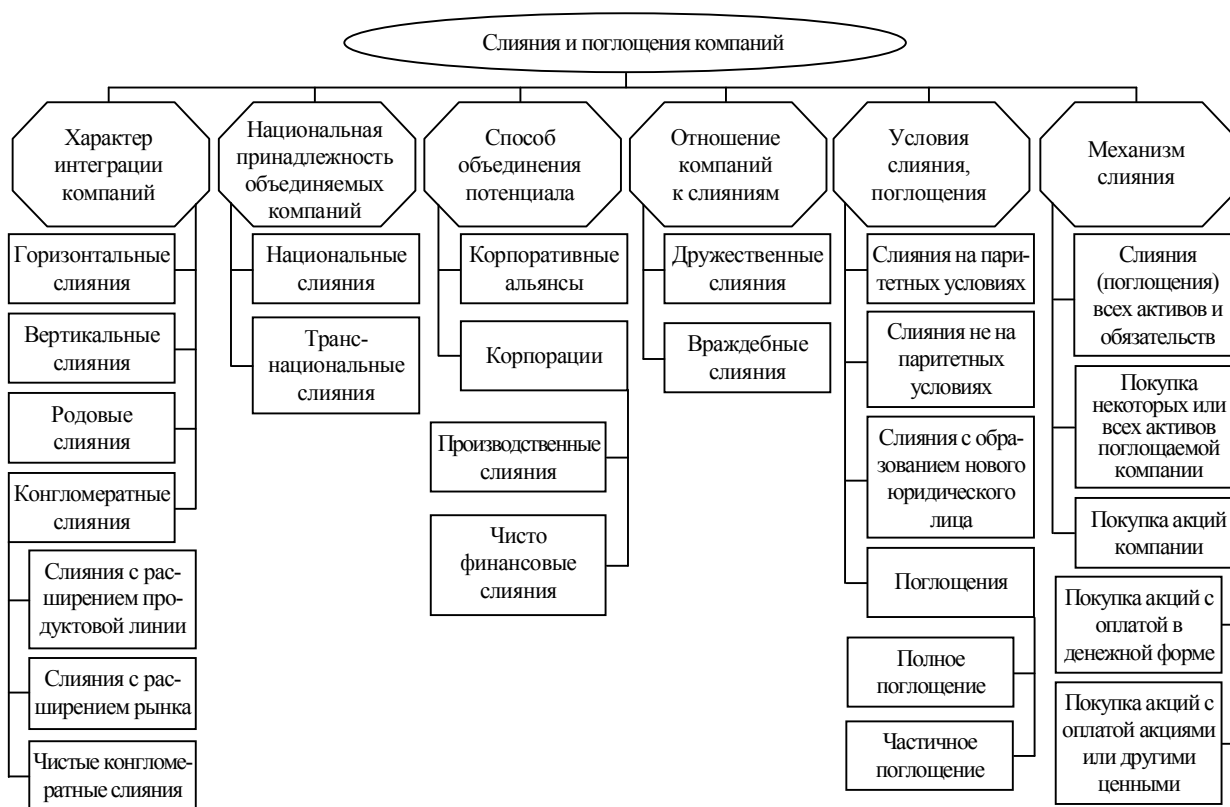


Рис. 11.1. Классификация типов слияний и поглощений компаний

В зависимости от отношения управленческого персонала компаний к сделке по слиянию или поглощению компании можно выделить:

*дружественные слияния* – слияния, при которых руководящий состав и акционеры приобретающей и приобретаемой (целевой, выбранной для покупки) компаний поддерживают данную сделку;

*враждебные слияния* – слияния и поглощения, при которых руководящий состав целевой компании (компании-мишени) не согласен с готовящейся сделкой и осуществляет ряд противозахватных мероприятий. В этом случае приобретающей компании приходится вести на рынке ценных бумаг действия против целевой компании с целью ее поглощения,

В зависимости от способа объединения потенциала можно выделить следующие типы слияния:

*корпоративные альянсы* – это объединение двух или нескольких компаний, сконцентрированное на конкретном отдельном направлении бизнеса, обеспечивающее получение синергетического эффекта только в этом направлении, в остальных же видах деятельности фирмы действуют самостоятельно. Компании для этих целей могут создавать совместные структуры, например, совместные предприятия;

*корпорации* – этот тип слияния имеет место тогда, когда объединяются все активы вовлекаемых в сделку фирм.

В свою очередь, в зависимости от того, какой потенциал в ходе слияния объединяется, можно выделить:

*производственные слияния* – это слияния, при которых объединяются производственные мощности двух или нескольких компаний с целью получения синергетического эффекта за счет увеличения масштабов деятельности;

*чисто финансовые слияния* – это слияния, при которых объединившиеся компании не действуют как единое целое, при этом не ожидается существенной производственной

экономии, но имеет место централизация финансовой политики, способствующая усилению позиций на рынке ценных бумаг, в финансировании инновационных проектов. Слияния могут осуществляться на паритетных условиях («пятьдесят на пятьдесят»). Однако накопленный опыт свидетельствует о том, что «модель равенства» является самым трудным вариантом интеграции. Любое слияние в результате может завершиться поглощением.

Тип слияний зависит от ситуации на рынке, а также от стратегии деятельности компаний и ресурсов, которыми они располагают.

Слияния и поглощения компаний имеют свои особенности в разных странах или регионах мира. Так, например, в отличие от США, где происходят, прежде всего, слияния или поглощения крупных фирм, в Европе идет поглощение мелких и средних компаний, семейных фирм, небольших акционерных обществ смежных отраслей.

Слияния и поглощения компаний на протяжении всей своей истории носили волнообразный характер. Можно отметить пять наиболее выраженных волн в развитии этих процессов:

- волна слияний 1887–1904 гг.;
- слияния компаний в 1916–1929 гг.;
- волна конгломератных слияний в 60–70-х годах XX в.;
- волна слияний в 80-х годах XX в.;
- слияния во второй половине 90-х годов XX в.

С точки зрения экспертов, причины всплеска слияний во второй половине 90-х годов XX в. связаны с общими процессами глобализации в экономике, ожидаемым созданием европейского экономического и валютного союза. Впрочем, существуют и специфические факторы в каждой конкретной области бизнеса. Например, на рост числа слияний компаний, специализирующихся на финансовой деятельности, повлиял рост спроса на услуги этих фирм, а также сближение ранее принципиально разных секторов рынка, банковского и страхового.

### ***11.3.2 Ограничение рыночной власти транснациональных компаний***

В сфере деятельности транснациональных компаний находятся, как это следует из всего вышесказанного, самые крупные и современные предприятия, «работающие» не столько на внутренний, сколько на мировой рынок, зачастую монополизировавшие (в частности, в результате слияний и поглощений) производство в соответствующих отраслях национальных экономик.

Поскольку монополия на рынке возникает в первую очередь на основе недопустимой концентрации производства и капитала, одним из важнейших средств антимонопольной политики и практики является контроль за слияниями и поглощениями. Повышение уровня конкурентности производства служит важнейшим фактором интеграционных процессов и повышения эффективности экономики, поэтому в европейском экономическом сообществе создана специальная Компания ЕС, наделенная правом контроля, за слияниями и объединениями компаний стран-членов сообщества. Фирмы должны заранее ставить Комиссию в известность о предстоящем слиянии или поглощении. Если предполагаемое слияние может негативно повлиять на конкуренцию, Комиссия в течение 1 месяца принимает решение о начале судебного разбирательства по вопросу предполагаемой сделки. По результатам судебного разбирательства Комиссия должна объявить сделку соответствующей или несоответствующей законам ЕС. В последнем случае Комиссия запрещает сделку.

Несмотря на то, что механизм регулирования в данной области еще недостаточно эффективен, все же контроль со стороны ЕС за злоупотреблением доминирующим положением компаний препятствует свободному заключению соглашений с целью монополизации той или иной рыночной ниши. Более того, санкции, применяемые Комиссией к компаниям-монополистам, постоянно ужесточаются: нарушение правил

конкуренции может повлечь за собой штраф в сумме 10% совокупного годового оборота предприятий. Юрисдикция ЕС распространяется на компании других государств и в тех случаях, когда они выступают на едином европейском рынке не непосредственно, а через свои филиалы в странах-участницах ЕС. По правилам ЕС ответственность за противоправные действия филиалов возлагается на материнские компании.

#### **11.4 Регулирование международной торговли транснациональных компаний**

Контроль и регулирование внешнеэкономической деятельности играет важную роль в системе государственного регулирования экономики развитых стран в целом, тем более в условиях глобализации мировой экономики и усиления зависимости стран от внешней торговли и мирового хозяйства, когда филиалы транснациональных компаний, превращаясь в составную часть экономической системы мирового хозяйства, начинают использоваться как инструменты экономической политики в интересах стран их происхождения. В результате слабые национальные государства постепенно утрачивают контроль над своей экономикой, теряя возможность проводить независимую экономическую политику, поскольку наиболее важные решения в этой, да и политической тоже, областях принимаются в штаб-квартире соответствующих транснациональных компаний.

Проведение же независимой экономической политики предполагает осуществление регулирования международного движения капитала, а также контроля и регулирования внешней торговли, где на долю транснациональных компаний в настоящее время приходится свыше 60% мировых объемов продаж.

Инструменты государственного регулирования, используемые в рамках торговой политики, можно классифицировать на тарифные – те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные, которые, в свою очередь, подразделяются на количественные, финансовые и методы скрытого протекционизма, табл. 11.1.

Таблица 11.1

#### **Классификация инструментов торговой политики**

Методы		Инструмент торговой политики	Регулирует преимущественно	
Тарифные		Таможенные пошлины		Импорт
Нетарифные	Количественные	Квотирование Лицензирование «Добровольные ограничения»	Экспорт Экспорт	
	Скрытые	Государственные закупки Требование о содержании местных компонентов		Импорт Импорт
		Технические барьеры Налоги и сборы		Импорт Импорт
Финансовые	Субсидии Кредитование Демпинг	Экспорт Экспорт Экспорт		

Основная задача государства в области международной торговли – это, во-первых, сделать зарубежные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке и, во-вторых, помочь отечественным производителям повысить конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке.

### 11.4.1 Тарифные методы регулирования международной торговли

**Тариф как средство борьбы с демпингом.** В тех нередких случаях международной торговли, когда цены могут не отражать реальных затрат, связанных с производством продукции, демпинговый эффект должен быть, очевидно, нейтрализован, так как конкуренция с транснациональными компаниями, проводящими демпинговую политику, может привести к разорению отечественных производителей. Завоевав монопольное положение на рынке иностранная фирма в целях максимизации прибыли пойдет на установление монопольных цен на свою продукцию. В результате – естественное снижение эффективности производства по сравнению с более конкурентным рынком, существовавшим ранее. И в этом случае проведение государством активной протекционистской политики будет достаточно обоснованным.

Отметим, однако, что антидемпинговую политику необходимо проводить очень взвешенно, просчитывая все возможные последствия от введения антидемпинговой пошлины. Проиллюстрируем это при помощи следующей графической модели (рис. 11.2).

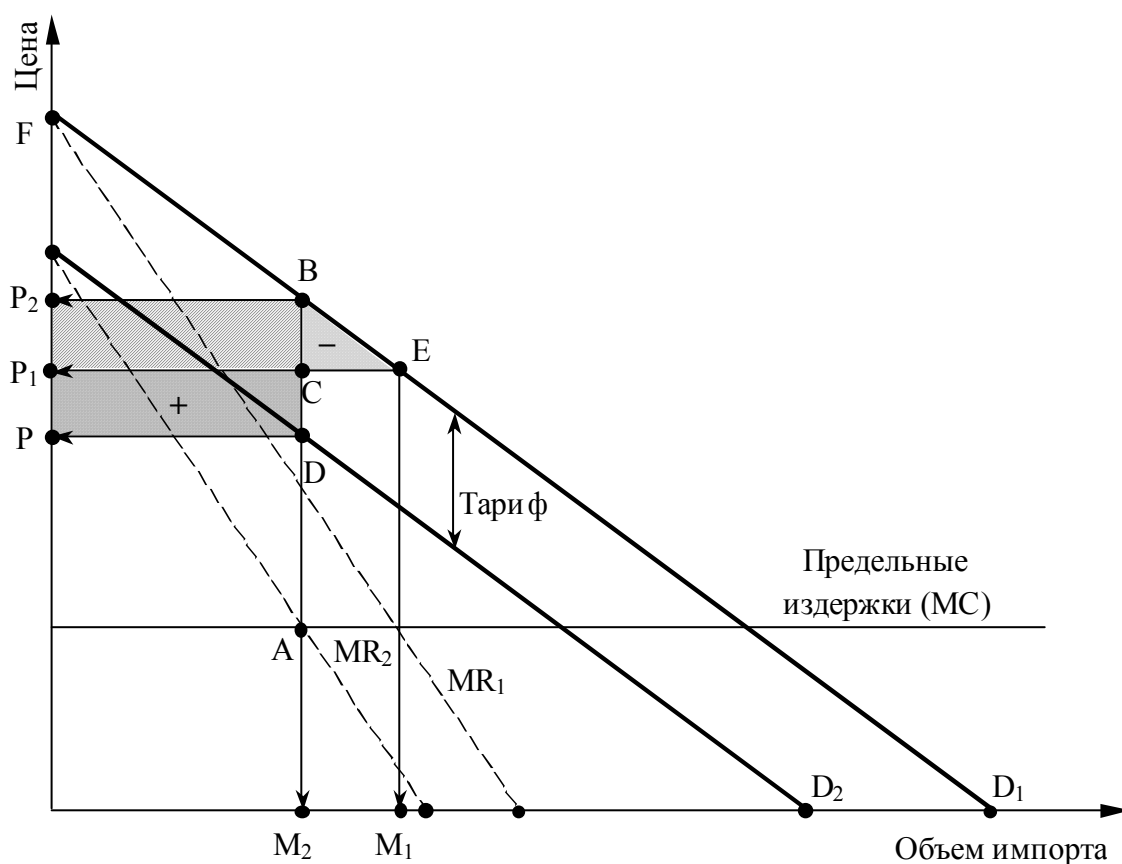


Рис. 11.2. Антидемпинговая пошлина

Как следует из данной графической модели, антидемпинговая пошлина «опускает» кривую спроса на импортный товар ( $D_1 \rightarrow D_2$ ), оказывая соответствующее влияние и на кривую предельного дохода ( $MR_1 \rightarrow MR_2$ ).

В этих условиях прибыль импортера продукции на национальный рынок будет определяться параметрами  $M_2$  и  $P$ .

Покупатели же будут платить за каждую единицу этого товара с учетом антидемпингового тарифа цену  $P_2$ . Объем продаж по сравнению с ситуацией в отсутствие пошлины снизился на величину  $(M_1 - M_2)$ , цена возросла на  $(P_2 - P_1)$ .

Таким образом, антидемпинговая пошлина принесла не только выигрыш, но и убытки.

Убытки заключаются в вынужденном снижении объема потребления (импорта) товара, в результате чего излишек потребителя в размере, соответствующем площади треугольника CBE, будет потерян без всякой компенсации.

Часть потребительского излишка, соответствующая площади заштрихованного прямоугольника  $P_1P_2BC$ , в результате введения антидемпингового тарифа перераспределяется в пользу государства.

Чистый же выигрыш государства, соответствующий площади прямоугольника  $PP_1CD$ , – это результат скидки с цены товара, продолжающего поступать в страну по импорту, облагаемому антидемпинговой пошлиной.

В рассматриваемом примере выигрыш страны превышает объем ее убытков. Однако в целом для мирового хозяйства антидемпинговые пошлины являются чистыми потерями, поскольку прямоугольник  $PP_1CD$  – это лишь результат перераспределения доходов между зарубежными и отечественными фирмами (здесь в пользу отечественных), а не чистый выигрыш всего мирового хозяйства.

**Фактический уровень защиты национального производства.** Номинальные тарифные ставки (публикуемые в стране) зачастую не позволяют точно оценить реальный уровень таможенной защиты, получаемой внутренними (отечественными) производителями. Основная причина этого заключается в том, что номинальные тарифные ставки (публикуемые в стране) зачастую не позволяют точно оценить реальный уровень таможенной защиты, получаемой внутренними (национальными) производителями. Основная причина этого заключается в том, что номинальный тариф определяется только общей стоимостью импортируемой продукции, тогда как фактический уровень защиты определяется добавленной стоимостью отечественных товаров.

Рассмотрим два примера, разъясняющих ситуацию.

#### **Пример 11.1.**

Предположим, что цена одной пары кожаной обуви на мировом рынке составляет 40 долларов, и для производства одной пары обуви страна (к примеру, Италия) использует импортируемую кожу по цене 30 долларов (на одну пару). Добавленная стоимость итальянской обуви, рассчитываемая как разность между ценой за одну пару обуви и стоимостью приобретенного для ее изготовления сырья, равна в этом случае 10 долларов ( $40 - 30$ ).

Предположим также, что итальянское правительство вводит 25-процентный номинальный тариф на импортируемую в страну обувь. Внутренняя цена одной пары обуви увеличивается при этом на 50 долларов.

Какой же будет фактическая степень защиты, обеспечиваемая итальянским правительством отечественным производителям обуви? Номинальная тарифная ставка, равная 25%, увеличивает добавленную стоимость от первоначального ее значения – 10 долларов – до 20 долларов ( $50 - 30$ ).

Таким образом, происходит увеличение добавленной стоимости на 100%. Это и есть реальный уровень защиты отечественного производства, который Италия обеспечивает производителям кожаной обуви.

#### **Пример 11.2.**

Предположим, что в дополнение к 25-процентной номинальной тарифной ставке на импортируемую обувь, итальянское правительство вводит 10-процентный тариф на импорт кожи. Как это повлияет на фактический уровень защиты отечественной обувной промышленности?

Как и в предыдущем примере, первоначальное значение добавленной стоимости  $V = 10$  долларов ( $40 - 30$ ).

Добавленная стоимость с учетом тарифов на готовую продукцию (25%) и кожу (10%) составит  $V' = 17$  долларов ( $50 - 33$ ), что целесообразно проиллюстрировать при помощи рис. 11.3.

Относительный рост добавленной стоимости в данном случае составил 70%  $((17 - 10)/10 \cdot 100)$ .

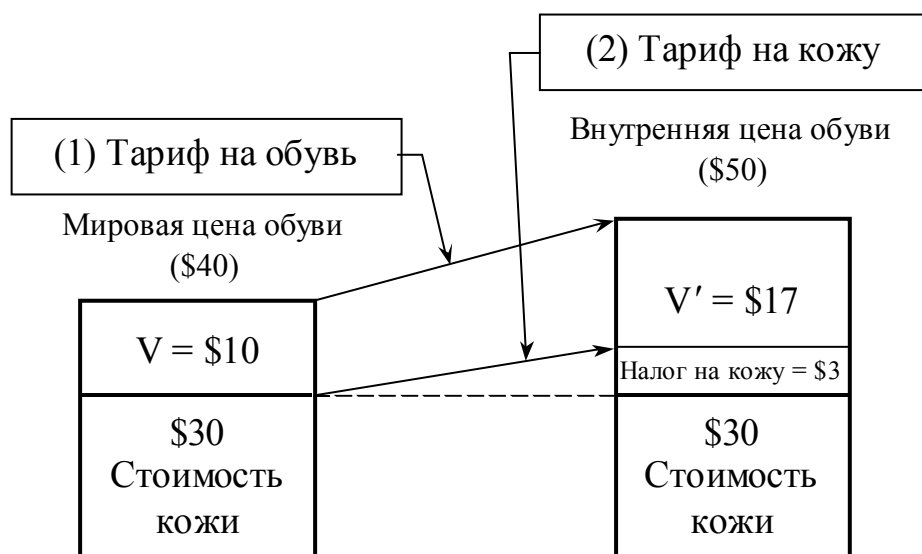


Рис. 11.3. Расчет реального уровня защиты отечественного производства при использовании тарифов

Из рассмотренных примеров следует, что тариф на промежуточный товар (в нашем примере – кожу) оказывает существенное влияние на реальный уровень защиты на конечную продукцию.

В самом общем случае фактический уровень защиты  $F$  национальных производителей может быть рассчитан по формуле

$$F = \frac{V' - V}{V} \cdot 100,$$

где  $V$  – добавленная стоимость при производстве товара в условиях свободной торговли;

$V'$  – добавленная стоимость в условиях применения таможенных тарифов.

Запишем данную формулу в более подробном виде, введя для этого следующие обозначения:

$t$  – номинальная тарифная ставка на конечный продукт;

$t_m$  – номинальная тарифная ставка на импортированные товары;

$\alpha$  – доля импортируемых товаров в общей стоимости конечного продукта при отсутствии тарифов.

Предположим, что мировая цена конечного импортного товара фиксирована на уровне  $P$ .

Внутреннее производство конечного товара требует определенного (фиксированного) количества промежуточного импортного продукта, чья цена на мировых рынках также фиксирована.

При отсутствии тарифов стоимость импортируемой промежуточной продукции, которая идет на производство одной единицы конечного товара, –  $\alpha P$ .

Соответственно в условиях свободной торговли стоимость, добавленная в производство одной единицы конечного товара, составит

$$V = P - \alpha P = P(1 - \alpha).$$

Теперь предположим, что страна вводит налоги на импортную конечную и промежуточную продукцию.

Тогда внутренняя цена единицы конечной продукции повышается до  $(1 + t)P$ , а затраты на импорт промежуточного продукта для изготовления одной единицы конечного товара достигают величины  $(1 + t_m) \alpha P$ .

Соответственно добавленная стоимость в условиях действия тарифов составит

$$V' = (1 + t)P - (1 + t_m) \alpha P.$$

По определению фактический уровень защиты

$$F = \frac{V' - V}{V}.$$

Осуществляя подстановку и упрощая, получим:

$$\begin{aligned} F &= \frac{V' - V}{V} = \frac{(1 + t)P - (1 + t_m)\alpha P - P(1 - \bar{\alpha})}{P(1 - \bar{\alpha})} = \\ &= \frac{(1 + t) - (1 + t_m)\bar{\alpha} - (1 - \bar{\alpha})}{1 - \bar{\alpha}} = \\ &= \frac{1 + t - \bar{\alpha} - \bar{\alpha}t_m - 1 + \bar{\alpha}}{1 - \bar{\alpha}} = \frac{t - \bar{\alpha}t_m}{1 - \bar{\alpha}}. \end{aligned}$$

Теперь мы можем использовать выведенное нами уравнение для того, чтобы сформулировать некоторые достаточно важные положения относительно теории эффективной таможенной защиты.

1. Когда номинальные тарифные ставки конечного товара и импортируемых промежуточных продуктов равны ( $t = t_m$ ), эффективная тарифная ставка становится равной номинальной ставке

$$F = \frac{t - \bar{\alpha}t}{1 - \bar{\alpha}} = \frac{t(1 - \bar{\alpha})}{1 - \bar{\alpha}} = t.$$

2. Когда номинальные тарифные ставки конечного товара и импортируемых промежуточных продуктов не равны ( $t \neq t_m$ ), необходимо различать два случая.

2А: Если номинальная тарифная ставка конечного товара превышает ставку, взимаемую с промежуточных импортируемых товаров (то есть если  $t > t_m$ ), фактический уровень защиты выше, чем номинальная тарифная ставка конечного продукта.

2В: Если номинальная тарифная ставка конечного товара ниже ставки, взимаемой с промежуточных импортируемых товаров (то есть, если  $t < t_m$ ), фактический уровень защиты ниже, чем номинальная тарифная ставка конечного продукта.

Для доказательства этого положения перепишем уравнение  $F$  следующим образом:

$$F = \frac{t - \bar{\alpha}t_m}{1 - \bar{\alpha}} = \frac{t - \bar{\alpha}t + \bar{\alpha}t - \bar{\alpha}t_m}{1 - \bar{\alpha}} = \frac{t(1 - \bar{\alpha}) + \bar{\alpha}(t - t_m)}{1 - \bar{\alpha}} = t + \frac{\bar{\alpha}}{1 - \bar{\alpha}}(t - t_m)$$

Учитывая, что  $0 < \alpha < 1$ , имеем  $\frac{\alpha}{1 - \alpha} > 0$ , откуда выводы 2А и 2В становятся

совершенно очевидными.

3. Фактический уровень таможенной защиты может быть отрицательным!

Это происходит при  $t_m > t$  и существенной доле промежуточных продуктов в стоимости конечного товара. Например, если:  $t = 0,25\%$ ,  $\alpha = 75\%$ ,  $t_m = 0,50$ , то

$$F = \frac{0,25 - 0,75 \cdot 0,5}{1 - 0,75} = -0,5.$$

Таким образом, даже если номинальная тарифная ставка равна 25%, в конечном счете, промышленность будет работать с отрицательной фактической таможенной ставкой защиты, равной 50%, то есть добавленная стоимость промышленности уменьшается вдвое.

На основе расчетов фактического уровня таможенной защиты принимаются важные решения в области внешнеторговой политики. Допустим, правительство хочет защитить отечественных производителей готовой продукции. Для этого необходимо установить ставку импортного тарифа на готовую продукцию на уровне, превышающем ставку тарифа на импорт промежуточной продукции. Если правительство ставит задачу защитить от иностранной конкуренции секторы, производящие промежуточную продукцию, но стимулировать конкуренцию в секторах, производящих готовую продукцию, то можно установить высокий импортный тариф на промежуточную продукцию, в результате чего номинальная ставка тарифа на готовую продукцию будет фактически означать более низкий, а иногда и отрицательный уровень действительной таможенной защиты.

**Тарифная эскалация.** Структура тарифов во многих странах обеспечивает защиту интересов прежде всего отечественных производителей готовой продукции, особенно не препятствуя ввозу сырья и полуфабрикатов. При этом для защиты отечественных производителей готовой продукции и стимулирования ввоза сырья и полуфабрикатов используется так называемая тарифная эскалация – повышение уровня таможенного обложения по мере роста степени их обработки.

Необходимо при этом отметить, что тарифная эскалация, осуществляемая экономически развитыми странами, стимулирует производство сырья в развивающихся странах и консервирует их технологическую отсталость, поскольку только с сырьевой продукцией, таможенное обложение которой минимально, они могут реально пробиться на рынки развитых стран. В то же время рынок готовой продукции практически закрыт для развивающихся стран в силу существенной тарифной эскалации, которая свойственна большинству развитых государств.

*Примечание.*

Для случая с произвольным количеством промежуточных элементов, входящих в состав конечной продукции, формула, по которой может быть рассчитан фактический уровень таможенной защиты, имеет вид

$$F_j = \frac{t_j - \sum_i \alpha_{ij} t_m^i}{1 - \sum_i \alpha_{ij}}$$

где  $t_j$  – номинальный тариф на конечную продукцию  $j$ -го наименования;

$t_m^i$  – уровень тарифа на промежуточную продукцию  $i$ -го наименования;

$\alpha_{ij}$  – удельный вес стоимости (цены) промежуточной продукции  $i$ -го вида в стоимости (цене) конечной продукции  $j$ -го наименования.

Действительно, в этом случае:

$$1) V = P - \sum_i \alpha_{ij} P = P(1 - \sum_i \alpha_{ij});$$

$$2) V' = (1 + t_j)P - P \sum_i \alpha_{ij} (1 + t_m^i).$$

Тогда

$$F = \frac{V' - V}{V} = \frac{P(1 + t_j) - P \sum_i \alpha_{ij} (1 + t_m^i) - P(1 - \sum_i \alpha_{ij})}{P(1 - \sum_i \alpha_{ij})} =$$



$$= \frac{1 + t_j - \sum_i \delta_{ij} - \sum_i \delta_{ij} t_m^i - 1 + \sum_i \delta_{ij}}{1 - \sum_i \delta_{ij}} = \frac{t_j - \sum_i \delta_{ij} t_m^i}{1 - \sum_i \delta_{ij}}.$$

#### 11.4.2 Нетарифные барьеры международной торговли

В настоящее время использование тарифов при регулировании международной торговли становится все более проблематичным. Одной из главных причин такого положения дел является жесткий контроль за тарифными ограничениями со стороны международных организаций и, прежде всего, Всемирной торговой организации (ВТО), последовательно проводящих политику уменьшения уровня таможенных пошлин в международной торговле. Существуют и другие обстоятельства, затрудняющие использование национальными правительствами тарифно-таможенного регулирования в протекционистских целях. В частности, общим недостатком стоимостных, или ценовых, методов регулирования является их косвенное воздействие на национальную экономику. Так, в ряде случаев иностранные экспортеры идут на выплату повышенного тарифа за счет понижения уровня собственной прибыли, искажая таким образом прогноз относительно объемов импорта. Кроме того, при импорте товара с низким уровнем эластичности (например, нефти) изменение тарифа может и не повлиять на объемы импортных поставок. Перечисленные недостатки таможенных пошлин привели к разработке и использованию альтернативных мер регулирования импорта, воздействующих непосредственно на количественные и стоимостные параметры поставок импортируемого товара.

Наиболее используемые *нетарифные методы* торговой политики могут быть классифицированы на *количественные* и *финансовые*.

Количественные ограничения включают в себя:

- квотирование (контингентирование);
- лицензирование;
- «добровольное» ограничение экспорта.

Наибольшее распространение среди перечисленных выше количественных методов ограничений внешней торговли имеют импортные квоты, или количественное ограничение объема иностранной продукции, разрешенной к ввозу в страну за определенный срок. В чем импортные квоты предпочтительнее аналогичных тарифных ограничений?

Во-первых, импортные квоты позволяют национальным производителям, опасаящимся ценовой конкуренции с иностранными поставщиками, сохранить за собой определенную долю рынка без угрозы противоборства в ценовой конкуренции.

Во-вторых, на макроуровне количественные ограничения дают возможность, жестко фиксируя объем импорта, прогнозировать величину валютных расходов страны.

В-третьих, квоты предоставляют правительству большую гибкость и власть при осуществлении внешнеэкономической политики, тогда как повышение ставок тарифа регламентируется, как уже было отмечено нами выше, международными торговыми соглашениями.

И, наконец, нуждающиеся в защите отрасли отечественной экономики также предпочитают квотирование импорта, поскольку добиться введения квоты им легче, чем введения или увеличения тарифа.

Помимо защиты внутреннего рынка от зарубежного импорта с помощью количественных нетарифных методов в практике международного товарообмена достаточно широко используются также методы, которые условно можно обобщить в группу финансовых, основной целью которых является форсирование национального экспорта.

Финансовое содействие отечественным экспортерам предполагает:

- прямое и косвенное субсидирование экспортеров;
- кредитование и страхование экспорта;

- содействие в организации необходимой для экспорта инфраструктуры;
- обеспечение экспортеров необходимой информацией.

Прямое субсидирование экспорта, а именно выплата дотаций из бюджета, – наиболее простой и традиционно используемый способ материального стимулирования поставок на экспорт национальными производителями и повышения ценовой конкурентоспособности их товаров.

Косвенное субсидирование экспорта включает такие средства, как:

- налоговые льготы экспортерам;
- освобождение экспортеров от пошлин на импорт сырья и материалов;
- снижение тарифов государственными компаниями – транспортными, энергетическими и др.;
- предоставление права на ускоренную амортизацию оборудования.

Важную роль приобрело государственное кредитование экспортеров.

Помимо рассмотренных нами выше наиболее используемых методов регулирования международного товарообмена существует множество других методов явного и скрытого протекционизма, к которым периодически прибегают правительства многих государств.

В настоящее время используются десятки видов только скрытого протекционизма, позволяющие в одностороннем порядке ограничивать экспорт или импорт продукции. Рассмотрим кратко некоторые из них.

#### *1. Технические и административные барьеры.*

Для искусственного снижения объемов импортируемой в страну продукции правительства некоторых государств вводят бесчисленные технические и административные правила торговли, усложняющие обмен товарами и услугами. К наиболее распространенным барьерам технического характера можно отнести следующие требования:

- соблюдение национальных технических стандартов;
- получение на импортируемые товары сертификатов качества;
- специфическая упаковка и маркировка ввозимой в страну продукции;
- соблюдение определенных санитарно-гигиенических норм и требований;
- выполнение определенных мероприятий по охране окружающей среды;
- соблюдение усложненных таможенных формальностей;
- защита потребителей и т. д.

#### *2. Политика государственных закупок.*

Правительства всех стран, являясь субъектами соответствующих экономических систем, осуществляют в процессе своей деятельности закупки весьма значительных объемов товаров и услуг, во многом определяя тем самым структуру и интенсивность товаропотоков во внутренней и внешней торговле стран.

При этом практически все правительства стремятся закупать продукцию преимущественно отечественного производства, даже если она является более дорогой, нежели аналогичная импортная продукция.

Особенно жесткой в пользу своих (отечественных) производителей становится политика государственных закупок, когда речь заходит о продукции стратегического характера: военное оборудование, оборудование связи, тяжелый транспорт и т. п.

Кроме того, правительство может предпочесть закупки отечественных товаров импорту, например, по причине укрепления национального престижа: автомобили, самолеты и т. п.

В любом случае, конечным результатом такой политики правительства будет снижение объемов импортируемой в страну продукции и, следовательно, эффективности как национальной, так и мировой экономик.

#### *3. Внутренние налоги и сборы.*

Одним из широко используемых способов создания искусственных барьеров на пути импортной продукции в страну является введение внутренних налогов и сборов с целью повышения внутренней цены импорта и снижения тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке страны.

Налоги, которые при этом накладываются на импортную продукцию как центральными, так и местными властями, могут быть либо прямыми (например, акцизный налог), либо косвенными (например, портовые сборы). Однако и в том, и в другом случае, являясь дискриминационными, они снижают объемы импорта в пользу менее конкурентоспособной отечественной продукции. Последствия внутренних налогов особенно негативны в тех нередких случаях, когда их ставка превышает по стоимости размер соответствующей импортной пошлины. Контроль же обоснованности размера внутренних налогов практически невозможен, так как они, в отличие от таможенных тарифов, законодательно, как правило, не регламентируются.

### **11.5 Международное регулирование цен на сырьевые ресурсы**

В последние несколько десятков лет мировые цены на сырьевые ресурсы и, прежде всего, энергоносители постоянно находятся в центре всего мирового внимания. Это внимание объясняется, прежде всего, их исторической ограниченностью, а также высокой зависимостью экономик всех стран мира от возможности доступа к сырьевым ресурсам.

Что касается динамики мировых цен на сырьевые ресурсы, во многом определяемой особенностями их международного регулирования, то здесь нельзя отметить, что в последние годы она во многом определяется расширяющейся экспансией транснациональных компаний.

Характер регулирования цен на международном сырьевом рынке зависит от действия самых разнообразных факторов; проблема заключается в выделении этих факторов на каждом конкретном рынке и в определении их устойчивости во времени.

Одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на регулирование мировых цен на сырье, является создание межгосударственных ассоциаций развивающихся стран-экспортеров сырья. Естественно, что развивающиеся страны-экспортеры сырья и их межгосударственные товарные ассоциации не удовлетворяла политика цен на экспортируемые ими сырьевые товары, проводимая международными монополистическими объединениями. В этих условиях развивающиеся страны-экспортеры топливно-сырьевых товаров, объединенные в межгосударственные товарные ассоциации или в рамках других международных организаций, стремятся достичь определенного контроля над динамикой цен путем проведения согласованной рыночной политики.

Таким образом, ассоциации развивающихся стран-экспортеров оказывают непосредственное влияние на изменение мировых цен на сырье в сторону их повышения. Развивающиеся страны – экспортеры фосфатов и бокситов под лидерством Марокко существенно повлияли на процесс формирования мировых цен на данное сырье. Производители бокситов, особенно Ямайка, путем резкого повышения налогов на экспортируемые бокситы добились заметного повышения мировых цен. Это, хотя и с оговорками, может быть приписано деятельности межгосударственной ассоциации производителей бокситов – МАБС, несмотря на относительно свободный характер поведения ее членов (МАБС не устанавливает единую экспортную цену, а лишь рекомендует своим членам минимальный уровень экспортной цены).

Особое место среди этих организаций занимает ОПЕК. Страны-члены ОПЕК контролируют 80% запасов, 62% добычи и 90% экспорта сырой нефти всего мира, что само по себе представляет внушительную экономическую силу. Эта организация, несмотря на периодические разногласия в ее рядах, в целом доказала свою устойчивость и умение

находить ценовые решения даже в достаточно сложных обстоятельствах. Ценовые решения ОПЕК, как правило, являются своеобразным компромиссом между точкой зрения стран-членов, являющихся сторонниками более быстрого повышения цен на нефть, особенно Ливии и Ирана, и стран-членов, придерживающихся более умеренного курса в политике повышения цен на сырую нефть. ОПЕК использует, так называемый, принцип индексации в соответствии с которыми цены на нефть должны повышаться пропорционально повышению мировых цен на промышленные товары.

Другим важным фактором ценообразования на международном сырьевом рынке является обострение энерго-сырьевых проблем, что непосредственно влияет на процесс регулирования цен на данное сырье. Обострение энерго-сырьевых проблем тесно связано с еще одним немаловажным фактором, оказывающим существенное влияние на регулирование международных цен на сырьевые товары – а именно с дефицитом предложения преобладающего большинства сырьевых товаров, вызванным нарушением пропорций в их производстве и потреблении. По ряду крайне важных сырьевых товаров дефицитность оказалась связанной с более фундаментальными факторами. Наиболее типичным примером может служить нефть. В сфере производства нефти вся ответственность за напряженность мирового баланса энергоресурсов и энергетический кризис целиком ложится на крупные нефтяные компании и государственные органы стран мира. Политика крупнейших нефтяных компаний была направлена исключительно на преимущественную эксплуатацию легкодоступных и дешевых энергоресурсов небольшой группы развивающихся стран, без какого-либо учета ограниченности этих ресурсов. Плохо осваивались месторождения нефти, которого требовали больших эксплуатационных расходов. Ликвидация дефицитности нефти в этих условиях потребует долговременных мероприятий, связанных с введением в эксплуатацию «дорогих» месторождений нефти или еще более дорогих источников альтернативного сырья, что не может не привести в долгосрочной перспективе к росту цены на нефть.

Ретроспективный анализ динамики цен на основные сырьевые ресурсы свидетельствует, что цена на нефть во многом коррелирует с уровнем цен на все сырьевые товары: газ, руды металлов, сами металлы, зерно и даже золото и др. В долгосрочной перспективе динамика цен на нефть во многом будет зависеть от ее запасов и их исчерпания. Достоверные запасы нефти в настоящее время оцениваются в 140 млрд т, при этом почти 80% этих запасов лежат в недрах стран ОПЕК. На долю России приходится около 5% мировых запасов, что более чем скромно при столь обширной территории страны.

В целом можно отметить, что регулирование цен на каждый вид сырья индивидуально и может существенно различаться в зависимости от ряда факторов, в частности от качества самого ресурса, сложившейся рыночной ситуации, государственной политики, доступности ресурса, наличия заменителей, количества запасов ресурса и т. д.

Таким образом, цены на сырьевые товары испытывают на себе влияние открытой ценовой конкуренции, монополистического регулирования со стороны международных и межправительственных организаций, а также основных участников международного обмена и представляют собой производную от действия самых разнообразных факторов – технических, экономических, социальных, политических и пр.

## **11.6 Государственное регулирование межстрановой мобильности факторов производства**

Из экономической теории известно, что международная мобильность факторов производства является более мощным источником экономического роста национальных экономических систем нежели международная торговля, поэтому международное движение факторов обычно является предметом более жесткого государственного регулирования, чем

международная торговля товарами и услугами. В большинстве стран мира продолжают существовать очень серьезные ограничения на движение капитала и миграции рабочей силы.

Рассмотрение основных проблем мировой экономики, связанных с межстрановым перемещением факторов производства, начнем с анализа международного рынка труда, который существует в форме миграции<sup>81</sup> наиболее мобильного из всех факторов – фактора «рабочая сила».

### ***11.6.1 Модель свободной миграции рабочей силы***

В общем случае причинами миграции рабочей силы являются факторы как экономического, так и неэкономического характера. К причинам неэкономического характера относятся: политические, национальные, религиозные, природные (стихийные) бедствия, войны, экологические проблемы, причины личного характера и др.

Причины экономического характера обуславливаются прежде всего различным уровнем экономического развития отдельных стран. Объективно возможность миграции, вызванной экономическими причинами, появляется вследствие национальных различий в условиях оплаты труда (заработной платы).

Какое влияние оказывает миграция рабочей силы на страны, импортирующие и экспортирующие ее?

Для упрощения анализа мировое хозяйство представим как двухстрановую модель, предположив при этом, что главной и единственной причиной международного движения рабочей силы является различный уровень реальной средней заработной платы в рассматриваемых странах. Предположим, для конкретности, что речь идет о Соединенных Штатах Америки и Мексике. Начнем наш анализ с ситуации, когда миграция не разрешена, что соответствует равновесию в точках  $E_A$  (Мексика) и  $E_B$  (США) на представленной ниже графической модели (рис. 11.4). Эти точки, как следует из рассматриваемой нами модели, соответствуют средней реальной часовой тарифной ставке мексиканских рабочих (1,25 доллара) и их американских коллег (5,50 доллара).

---

<sup>81</sup> Миграция рабочей силы – переселение трудоспособного населения из одних стран в другие сроком более чем на один год.

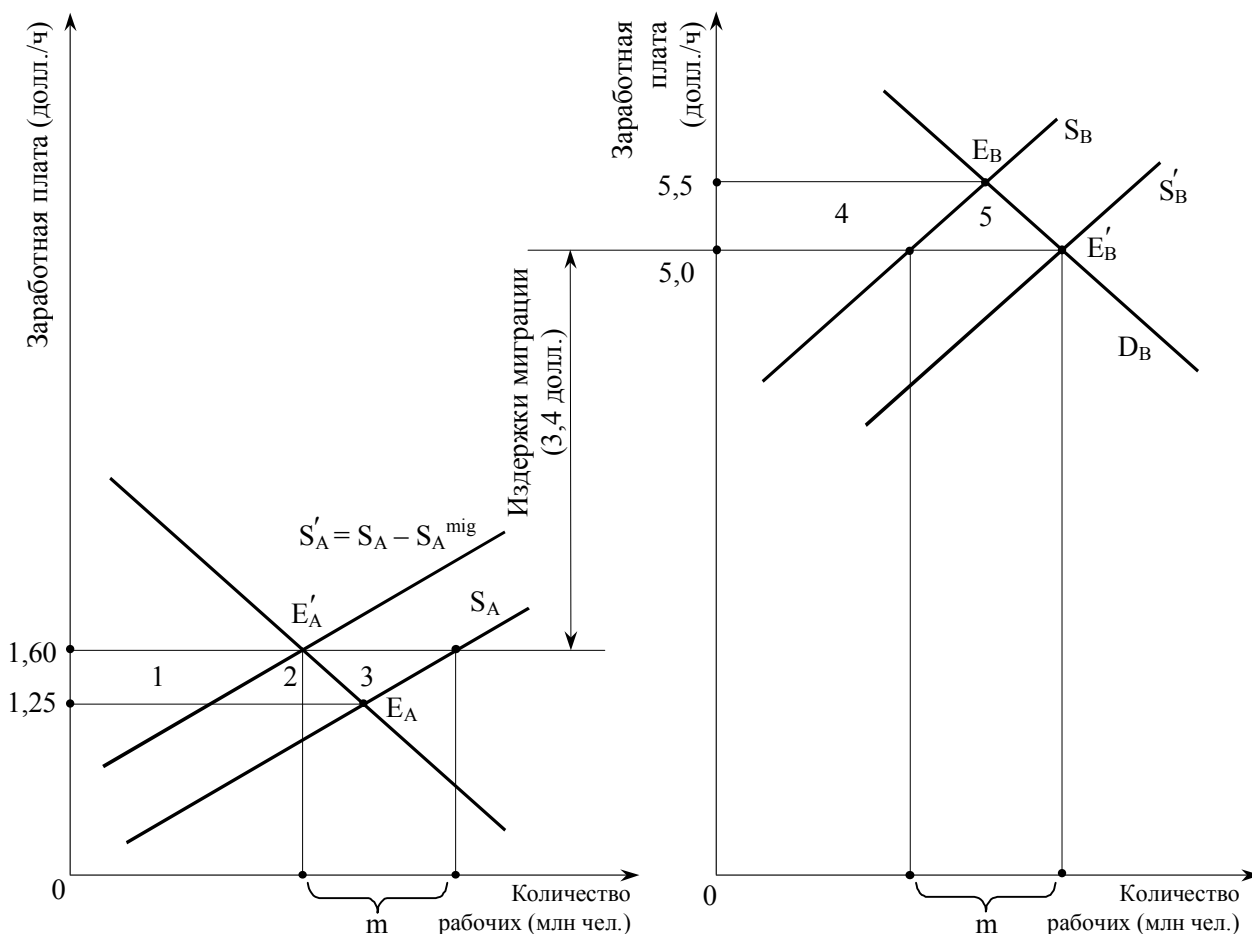


Рис. 11.4. Влияние свободы перемещения на рынок рабочей силы

Если бы никаких препятствий для миграции рабочей силы между странами не было, а ее перемещение не требовало бы никаких издержек, процесс перемещения рабочей силы шел бы до тех пор, пока снизившийся уровень заработной платы в США не уравнился с возросшим уровнем заработной платы в Мексике. Однако это перемещение требует от мигрантов как экономических, так и весьма существенных психологических, моральных издержек.

При этом психологические издержки имеют для нормальных в моральном отношении людей столь важное значение, что разрыв в уровнях заработной платы всегда будет оставаться даже при существовании полной юридической и физической свободы передвижения.

Таким образом, лишь относительно незначительное число лиц ( $m$  млн человек для рассматриваемой модели) сочтут выигрыш в повышении заработной платы достаточным, чтобы компенсировать издержки миграции. Кстати, выигрыш в заработной плате, или, что то же самое, издержки миграции, составляют в нашем случае 3,40 долларов в час ( $5,00 - 1,60 = 3,40$ ). Действительно, те, кто решается на переезд, получают в Соединенных Штатах 5,0 долларов в час; этот же час в Мексике «стоит» 1,6 долларов, следовательно, разницу в 3,4 доллара составляют различные издержки, связанные с необходимостью покинуть Родину и работой за рубежом.

Оценим экономические последствия, которые будут иметь место в результате эмиграции  $m$  миллионов рабочих из Мексики в Соединенные Штаты Америки.

Для того чтобы оценить чистый выигрыш мексиканских эмигрантов, необходимо измерить площадь фигуры, заключенной между старым и новым уровнем заработной платы в Мексике, а также старым ( $S_A$ ) и новым ( $S_A^1$ ) – в условиях миграции –

предложениями труда в стране. Этот выигрыш соответствует сумме площадей фигур 2 и 3.

Для остальных категорий (групп) лиц в Мексике и Америке последствия миграции мексиканских рабочих в США будут следующими.

Рабочие, оставшиеся в Мексике (кривая предложения их труда –  $S_A^1$ ), выигрывают благодаря тому, что снижение конкуренции за рабочие места повышает среднюю реальную часовую тарифную ставку с 1,25 доллара до 1,60 доллара. Таким образом, выигрыш этих рабочих будет соответствовать площади четырехугольника 1.

Их наниматели теряют часть своих прибылей, поскольку вынуждены платить работникам более высокую заработную плату. Потери мексиканских предпринимателей составят величину, эквивалентную сумме площадей фигур 1 и 2.

Предприниматели в США, конечно, выигрывают от дополнительного предложения труда ( $S_B > S_B$ ). Снижение часовых тарифных ставок с 5,5 доллара до 5 долларов приносит им дополнительный доход, соответствующий площади фигуры (4 + 5).

Рабочие, уже находившиеся в США, теряют объем доходов, эквивалентный площади четырехугольника 4.

Анализ ситуации, представленной на рассматриваемой нами модели, демонстрирует некоторые явные, но, возможно, неожиданные общеэкономические последствия свободы передвижения для «постоянного» населения в целом.

Прежде всего оценим эти последствия для США (но без учета последствий для мигрантов даже после их прибытия в страну).

Как страна в целом США, безусловно, выигрывают: выигрыш предпринимателей (4 + 5) и всех потребителей, покупающих их продукцию, явно превышает потери рабочих: (4 + 5) > 4.

Таким образом, идеи ограничения иммиграции никак нельзя обосновывать чистыми экономическими потерями для страны, если только не обнаружить нечто, не отраженное в рассматриваемой модели.

Страна эмиграции (Мексика) после отъезда мигрантов определенно проигрывает: потери предпринимателей (1 + 2) не могут быть меньше, чем выигрыш мексиканских рабочих 1.

Таким образом, если анализировать стандартные статические последствия, вызванные миграцией рабочей силы, то можно сделать очевидный вывод о том, что принимающие страны и сами мигранты выигрывают в этом процессе, в то время как страны эмиграции теряют.

Мировое хозяйство в целом, несомненно, выигрывает, поскольку свобода миграции позволяет людям перемещаться в страны, где они могут внести больший вклад в мировое производство продукции и услуг.

При анализе всех (а не только стандартных экономических) последствий миграции рабочей силы оценка «плюсов» и «минусов» такого сложного явления должна учитывать и множество других факторов.

В частности, в условиях миграции в странах, принимающих рабочую силу:

1) повышается конкурентоспособность производимых товаров вследствие уменьшения издержек производства, связанных с более низкой ценой рабочей силы;

2) иностранные рабочие, обеспечивая дополнительный спрос на товары и услуги, стимулируют рост объемов производства и дополнительную занятость;

3) при импорте квалифицированной рабочей силы имеет место существенная экономия затрат на образование и профессиональную подготовку;

4) иностранные рабочие часто рассматриваются как своеобразный амортизатор в случае кризисов и сопровождающей их безработицы (они первыми могут быть уволены);

5) иностранные рабочие не обеспечиваются пенсиями и не учитываются при реализации разного рода социальных программ;

б) иммигранты улучшают демографическую картину развитых стран, для которых характерен большой удельный вес населения преклонного возраста.

Нельзя, конечно, не учитывать и отрицательные моменты, связанные с импортом (приемом) рабочей силы в страну.

Так, дополнительная конкуренция со стороны иностранных рабочих на рынке труда ведет к росту безработицы по некоторым специальностям (чаще же иммигранты заполняют вакансии, на которые мало претендентов среди местного населения). Например, в активно импортирующих рабочую силу Франции, Великобритании, скандинавских странах уровень безработицы превышает 10%, что многие склонны связывать с притоком в эти страны большого количества иностранных рабочих. Кроме дополнительного бремени, которое при этом несут налогоплательщики, широкомасштабный импорт рабочей силы имеет и другие отрицательные последствия. В частности, общеизвестно, что массовую иммиграцию всегда сопровождают рост социальной напряженности в обществе, конфликты на расовой, национальной или религиозной почве, рост преступности и другие негативные явления.

Страны, экспортирующие рабочую силу, не менее взвешенно и комплексно должны учитывать кроме стандартных экономических также и другие последствия эмиграции своих рабочих.

Основные из них следующие.

1. Экспорт рабочей силы рассматривается в слаборазвитых странах как важный источник поступления валюты в страну. И это неудивительно: по данным Международного валютного фонда, средняя норма прибыли при экспорте товаров составляет 20%, услуг – 50%, а от экспорта рабочей силы – в среднем около 100%. В частности, доходы от экспорта рабочей силы составляют 25–50% доходов от товарного экспорта в таких развивающихся странах, как Бангладеш, Египет, Греция, Марокко, Пакистан, Португалия, Шри-Ланка, Судан, Турция. В Иордании, Лесото, Йемене доходы от экспорта рабочей силы достигают 10–50% ВВП.

2. Экспорт рабочей силы означает уменьшение давления избыточных трудовых ресурсов на экономику страны и, соответственно, социального напряжения в обществе.

3. Бесплатное для страны-экспортера обучение рабочей силы новым профессиональным навыкам, знакомство с передовой технологией и организацией труда. Так, индийские ученые, вернувшиеся на родину после нескольких лет работы в высокотехнологичных американских корпорациях в районе Силиконовой долины, стали основоположниками развития индийской промышленности по созданию новых компьютерных технологий.

В то же время страны – экспортеры рабочей силы сталкиваются и с некоторыми негативными последствиями ее экспорта. Главное из них – это «утечка умов», отток, как правило, самых квалифицированных, инициативных кадров, столь необходимых национальной экономике.

### ***11.6.2 Государственное регулирование миграции рабочей силы***

Учитывая все вышеперечисленные экономические и социальные последствия свободной международной миграции рабочей силы, государство, очевидно, не может не вмешиваться в эту сферу международных экономических отношений. Причем если сфера международной торговли в последние десятилетия характеризуется постепенной либерализацией национальных внешнеторговых режимов, снижением уровней тарифных и нетарифных барьеров, то в области миграции трудовых ресурсов государственные ограничения не только не смягчаются, но даже становятся более жесткими.

Проблемы, которые несет с собой международная миграция рабочей силы, привели к созданию широкой системы государственного и межгосударственного регулирования, в процессе которого либо ограничивается приток иностранных рабочих в страну, либо стимулируется их отъезд из страны обратно на родину (реэмиграция).



Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции, когда государство не препятствует въезду тех категорий работников, которые необходимы для экономики данной страны, и всячески ограничивает въезд остальным. Перечень желательных иммигрантов варьируется от страны к стране, но обычно они относятся к одной из следующих категорий:

- неквалифицированные рабочие, которые за незначительную заработную плату готовы выполнять те виды тяжелой, вредной или грязной работы, где существует значительный дефицит рабочей силы;
- специалисты для новых и перспективных отраслей;
- представители редких профессий;
- специалисты с мировым именем;
- крупные бизнесмены и т. п.

Для представителей большинства обычных профессий национальные законодательства практически всех принимающих стран устанавливают существенные ограничения. Остановимся кратко на основных дискриминационных чертах подобных законодательств<sup>82</sup>.

*Профессиональная квалификация.* Законодательства всех принимающих стран устанавливают весьма жесткие требования к уровню образования и стажу работы по специальности.

*Ограничения личного характера.* В страны не допускаются наркоманы, психически больные люди, а также зараженные вирусом СПИД. Иммигранты обязаны представить справку о состоянии своего здоровья, заверенную консульством принимающей страны, или пройти специальное медицинское обследование. Возрастной ценз иммигрантов устанавливается законодательством в зависимости от отрасли, в которой они намериваются работать. Обычно он колеблется в пределах 20÷40 лет.

*Количественное квотирование.* Большинство стран, принимающих иммигрантов, устанавливают максимальные квоты: в рамках всей экономики в целом, в рамках отдельных отраслей и даже в рамках отдельных компаний, жестко следя при этом за их соблюдением.

*Экономическое регулирование.* Вводит определенные финансовые ограничения, обеспечивающие сокращение численности иммигрантов. Что касается юридических лиц, то в некоторых странах компании имеют право нанимать иностранную рабочую силу только по достижении определенного объема производства или после внесения определенных платежей в государственный бюджет. Частные лица имеют право иммигрировать, только если они готовы инвестировать в экономику принимающей страны определенную законом сумму, доказав легальность происхождения этих денег.

*Временные ограничения.* Законодательства большинства стран устанавливают максимальные сроки пребывания иностранных работников на территории соответствующих стран, по истечении которых они должны либо покинуть принимаемую страну, либо получить разрешение на продление своего пребывания в ней.

*Географические приоритеты.* Практически каждая страна, принимающая иммигрантов, законодательно устанавливает географическую и национальную структуру иммиграции. Она обычно регулируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран.

*Запреты.* Явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу обычно фиксируются в законах о профессиях, которыми иностранцам заниматься запрещено. Явные запреты прямо перечисляют отрасли или специальности, в которых иностранцам работать нельзя. Скрытые запреты, напротив, устанавливают перечень отраслей или специальностей, в которых могут работать только граждане данной страны, перекрывал

---

<sup>82</sup> Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: 416 с.

тем самым доступ к ним иностранцев. Обычно для любых передвижений иммигранта, изменения специальности, смены места работы требуется получать дополнительное разрешение иммиграционных властей.

Законодательно устанавливаются санкции за нарушение порядка иммиграции. В частности, незаконное проникновение в страну считается преступлением, за которое предусматривается депортация, денежные штрафы и/или тюремное заключение. За незаконное посредничество или наем на работу нелегально иммигранта, которые также считаются преступлением, предусматриваются настолько крупные штрафы, что они могут вести к разорению небольших компаний.

В некоторых западноевропейских странах, испытывающих большой наплыв иностранной рабочей силы, стали активно стимулировать выезд иммигрантов на родину, разрабатывая для этой цели специальные программы реэмиграции, предусматривающие выплату материальной компенсации уезжающим иммигрантам, профессиональной подготовки иммигрантов, облегчающие им нахождение работы по возвращении на родину, экономической помощи странам массовой эмиграции (Турция, Алжир) с целью создания в них новых рабочих мест для реэмигрантов.

Как следует из сказанного выше, регулирование миграции рабочей силы традиционно является прерогативой национальных органов власти. Ни одна из международных организаций не имеет мандата, позволяющего ей непосредственно вмешиваться в этот процесс, и лишь косвенно в наблюдении и изучении проблем миграции задействована Международная организация труда (МОТ). Главный вклад МОТ в регулирование международного рынка труда заключается в разработке международных стандартов по труду, являющихся рекомендацией национальным правительствам в таких областях, как минимальный уровень оплаты труда, равенство возможностей в области занятости, система социального страхования, охрана материнства, минимальный возраст рабочей силы, защита интересов мигрантов и пр.

### ***11.6.3 Прямые инвестиции и транснациональные компании***

В последние десятилетия в системе мировых хозяйственных связей все большее значение приобретает движение прямых инвестиций – вложений капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала. Наибольшие объемы зарубежных прямых инвестиций приходятся в настоящее время на долю транснациональных корпораций: общая сумма их иностранных инвестиций составляет свыше 2 трлн долларов.

Активизация деятельности ТНК, наблюдающаяся в настоящее время, придала интеграционным процессам, идущим в мировой экономике, совершенно новый импульс – прежде всего потому, что их зарубежные филиалы стремятся стать органичной частью национальных экономик принимающих стран, «внедряясь» и «врастая» в национальные рынки других стран. В США, например, 15% производства автомобилей – это продукция чисто японских или американо-японских компаний; 62% японских видеомагнитофонов и почти 70% телевизоров производится с фирменными знаками всемирно известных японских компаний далеко за пределами страны (не только в странах Юго-Восточной Азии, но и в Латинской Америке); 5% производственных мощностей Японии, 20% – США, от 30 до 40% – Западной Европы размещены за пределами национальных границ. Еще лет десять назад даже теоретически такое положение дел предсказать было невозможно.

Проанализируем экономические последствия миграции капитала как для стран-экспортеров, так и для принимающих стран.

Пусть, как и ранее, в мире существует две страны, которые мы обозначим буквами: А и В.

Считая главной и единственной причиной международного движения капитала различную прибыльность его вложения в разных странах, предположим, что в стране А

наблюдается относительный избыток капитала при ограниченных возможностях инвестирования вследствие отсутствия, например, природных ресурсов, научно-технического потенциала и т. п.

В стране В, наоборот, капиталов мало, но она располагает значительными природными ресурсами.

Допустим, что по каким-то причинам движение капиталов между странами отсутствует. Данная ситуация может быть наглядно проиллюстрирована с помощью следующей графической модели (рис. 11.5).

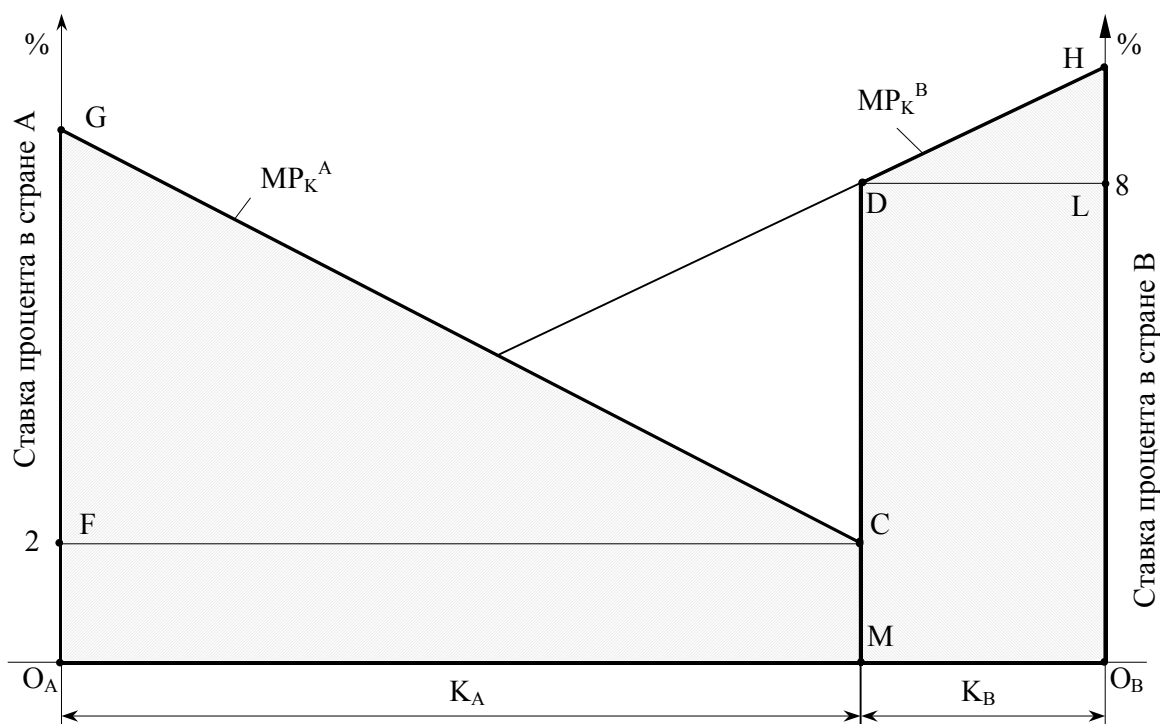


Рис. 11.5. Совокупный объем производства при отсутствии возможности для зарубежного инвестирования

В рассматриваемой модели страна А располагает капиталом в объеме  $K_A$ , страна В —  $K_B$ ; общий объем капитала в мировой экономической системе составляет величину:  $(K_A + K_B)$ .

В случае отсутствия международного движения капитала относительно избыточный объем в стране А будет полностью инвестироваться в национальное производство.

В соответствии с функцией предельного продукта (предельной производительности) капитала  $MP_K^A$  ставка процента на капитал в стране А установится на уровне, соответствующем точке С, и составит для рассматриваемого примера 2%.

Что касается страны В, то относительный дефицит капитала в условиях его ограниченного предложения повлечет за собой формирование более высокой ставки процента, соответствующей точке D (8%).

Заштрихованная фигура, находящаяся ниже линии  $MP_K^A$  ( $O_AFCM$ ), обозначает стоимостной объем национального продукта, произведенного в стране А с использованием капитала в объеме  $K_A$ . При этом прибыль владельцев капитала составляет величину, соответствующую площади прямоугольника  $O_AFCM$ , а площадь треугольника  $FGC$  соответствует доходам владельцев других факторов производства, таких как земля и труд.

Аналогично заштрихованная фигура, расположенная ниже линии  $MP_K^B$  ( $MDHO_B$ ), отражает стоимость национального продукта, произведенного в стране В с использованием капитала в объеме  $K_B$ . Прибыль владельцев капитала составляет

величину, соответствующую площади фигуры  $MDLO_B$ , а остальное (DHL) представляет собой доход владельцев других факторов производства.

Вся заштрихованная площадь рассматриваемой модели характеризует, таким образом, совокупный стоимостной объем выпуска продукции в обеих странах при отсутствии возможности инвестирования за рубежом.

Теперь предположим, что все ограничения и запрещения на международные финансовые потоки полностью упраздняются.

У владельцев капитала в стране А и потенциальных заемщиков страны В появляются сильные стимулы к объединению своих предпринимательских способностей. Кредиторы страны А будут стремиться предоставить кредиты предпринимателям страны В, где выше ставки процента. Конкуренция их между собой приведет к установлению нового равновесия в точке Е (см. рис. 11.6), где ставка процента будет равна, к примеру, 5%.

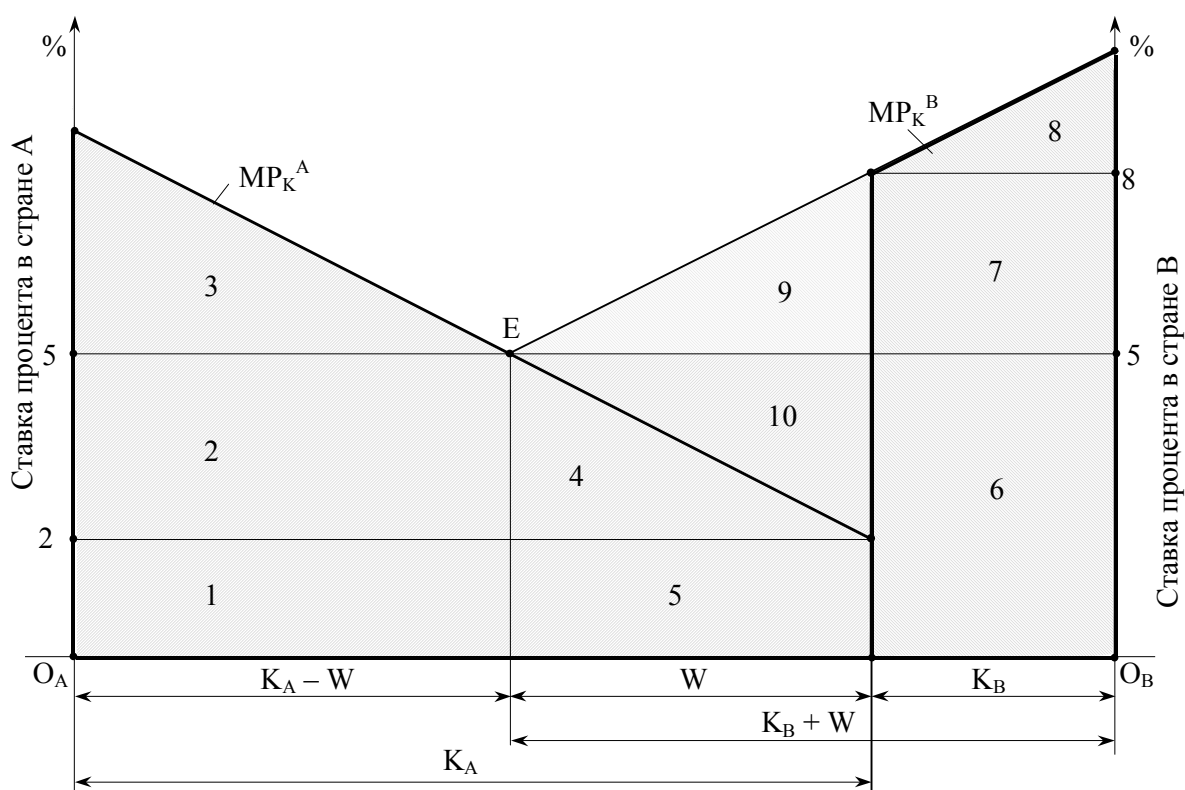


Рис. 11.6. Совокупный объем производства в условиях зарубежного инвестирования

При этом владельцы капитала в стране А инвестируют в предпринимательские структуры страны В  $W$  капиталовложений.

Что касается страны В, то приток капитала в нее из страны А (в объеме  $W$ ) привел к снижению прибыльности вложения капитала в стране В с 8 до 5%. Однако в то же самое время за счет инвестирования как своего капитала, так и заимствованного из страны А, в стране В наблюдалось расширение объемов национального производства с  $(6 + 7 + 8)$  до  $(6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 4 + 5)$ . Правда, сегменты  $(4 + 5 + 10)$  являются продуктом, произведенным за счет иностранного капитала, и его надо отдать стране А в виде прибыли инвесторов из страны А. Таким образом, чистый рост внутреннего объема производства в стране составит величину, эквивалентную площади сегмента 9.

Из-за падения прибыльности вложения капитала в стране В доходы владельцев капитала в этой стране сократятся с  $(6 + 7)$  до 6, а доходы владельцев других факторов производства увеличатся с 8 до  $(7 + 8 + 9)$ .

В стране А объем производства с использованием оставшегося там капитала  $(K_A - W)$  будет соответствовать сумме площадей фигур 1, 2, 3. Кроме того, стране А будет

передано вознаграждение за заемный капитал в объеме, соответствующем площади прямоугольника ( $4 + 5 + 10$ ).

Таким образом, в стране А в результате более продуктивного использования капитала за счет его инвестирования в экономику страны В совокупный продукт, произведенный с помощью того же объема капитала, оказался больше, чем изначальный, на величину сегмента 10. Доход владельцев капитала возрастает до величины, соответствующей площади фигуры ( $1 + 2 + 4 + 5 + 10$ ), тогда как доходы владельцев остальных факторов производства сокращаются до сегмента 3.

С позиции всей мировой экономики в целом, в результате перемещения капитала из страны А в страну В совокупный объем производства вырос на величину, соответствующую площади фигуры ( $9 + 10$ ), из которой сегмент 10 принадлежит стране А, а сегмент 9 – стране В.

Выигрыш страны А обуславливается более эффективным использованием капитала этой страны в результате его инвестирования в страну В, а выигрыш страны В – увеличением объемов капиталовложений в национальную экономику данной страны.

Таким образом, международное передвижение капитала, как и международное движение товаров, приводит к увеличению объема совокупного мирового производства за счет более эффективного перераспределения и использования факторов производства.

Отметим, что структура выгод и потерь здесь оказывается идентичной структуре выгод и потерь, установленной нами в анализе международной торговли и миграции рабочей силы: устранение барьеров приносит выигрыш мировому хозяйству в целом и тем группам, для которых свобода означает дополнительные возможности, но наносит ущерб группам, для которых свобода означает более жесткую конкуренцию.

Однако этим не исчерпывается значение миграции капиталов как для стран-экспортеров, так и для стран-импортеров.

Помимо прямого эффекта наблюдается и вторичный (косвенный) эффект, проявляющийся в развитии сопряженных производств. Размер этого эффекта в соответствии с теорией мультипликатора Дж. Кейнса может в несколько раз превысить размеры прямого непосредственного эффекта.

В то же самое время, осуществляя импорт капитала, стране приходится решать множество непростых проблем его эффективного использования. Эффективность его использования очень тесно связана со структурой и специализацией производства, состоянием финансовых рынков, уровнем конкуренции, положением в социальной сфере, движением курса национальной валюты и т. д.

В зависимости от тех или иных условий импорт капитала может быть или действенной формой международного сотрудничества, или фактором обострения острых экономических противоречий между государствами, особенно такими, которые находятся на разных ступенях экономического развития. Поэтому возможность эффективного использования иностранного капитала в национальной экономике зависит от предварительного ответа на целый ряд принципиальных вопросов.

- В каких масштабах целесообразно использовать зарубежные инвестиции?
- В какие отрасли и в каких формах привлекать иностранные фирмы?
- Как направить деятельность этих компаний на решение внутренних социальных проблем?
- Как оптимально сочетать формы экономического и административного регулирования финансовых потоков?

#### ***11.6.4 Регулирование международного движения капитала***

В отличие от международной торговли товарами и услугами, в регулировании которых доминирует одна международная организация – ВТО, в сфере международного движения капитала пока не сложилась четкая организационная структура мониторинга и регулирования. До настоящего времени не разработано каких-либо универсальных правил

инвестирования транснациональными компаниями хотя отдельные стороны международного инвестирования достаточно жестко регулируются на региональном уровне, например, в западной Европе, с помощью национального законодательства о корпорациях (при этом не делается различия между транснациональными и отечественными корпорациями).

До сих пор в рамках ООН под эгидой МВФ и Мирового банка ведутся переговоры по разработке так называемого «Кодекса поведения ТНК», которые привели пока лишь к определению самых общих правил международного инвестирования, которых желательно придерживаться как ТНК, так и принимающим странам. Перечислим основные из них.

**Право входа.** Предполагает отсутствие необходимости получения какого-либо разрешения от властей принимающей страны на осуществление инвестиций. Однако право входа может ограничиваться правительством, если иностранные инвестиции либо угрожают национальной безопасности, либо их цель противоречит действующему законодательству. Некоторые страны устанавливают список отраслей или компаний, в которые иностранные инвестиции запрещены.

**Прекращение контракта.** Означает право принимающей страны в одностороннем порядке экспроприировать (национализировать) филиал ТНК при условии соблюдения действующего законодательства и выплаты компенсации инвестору. Экспроприация иностранных инвестиций без выплаты компенсации считается допустимой только по решению суда в случае грубого нарушения ТНК законов принимающей страны и вовлеченности в преступную деятельность. В таких случаях за ТНК остается право обратиться в международный арбитраж.

**Урегулирование споров.** Если переговоры, считающиеся предпочтительным способом урегулирования споров между ТНК и принимающей страной, не приводят к позитивному результату, то спор решается судом принимающей страны на основе действующего законодательства либо независимым арбитражем на основе Международной конвенции по урегулированию инвестиционных споров.

Стали создаваться международные организации, призванные стабилизировать инвестиционный процесс и, прежде всего, в развивающихся странах, в частности, Многостороннее агентство по гарантии инвестиций (МАГИ) – автономная организация группы Мирового банка, осуществляющее страхование иностранных инвестиций, и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) между правительствами и иностранными инвесторами.

Еще одним многосторонним механизмом, частично регулирующим международные инвестиции, является подписанное в рамках ВТО Соглашение о связанных с торговлей инвестиционных мерах. Комитет по связанным с торговлей инвестиционным мерам, образованный в рамках ВТО, осуществляет мониторинг выполнения этих соглашений.

Наблюдательные функции за развитием процессов международного инвестирования осуществляет также и Комиссия ЮНКТАД по инвестициям, технологиям и связанным с ними инвестиционными процессами. На эту комиссию, в частности, возложены обязанности изучения взаимосвязи инвестиций и торговли и исследования правовой базы иностранных инвестиций, а также разработки системы статистической отчетности, которая позволила бы улучшить сопоставимость информации о прямых инвестициях, осуществляемых транснациональными компаниями.

## Вопросы для повторения

1. Назовите позитивные и негативные аспекты деятельности транснациональных компаний с точки зрения страны базирования.
2. Назовите позитивные и негативные аспекты деятельности транснациональных компаний с точки зрения принимающей страны.
3. Назовите основные принципы и правила, регламентирующие деятельность транснациональных компаний.
4. Назовите международные организации, занимающиеся вопросами деятельности транснациональных компаний.
5. По каким признакам классифицируются слияния и поглощения компаний?
6. Назовите основные мотивы международных слияний и поглощений.
7. Каким образом осуществляется международный контроль за слияниями и поглощениями?
8. Какие формы государственного регулирования международной торговли вам известны?
9. Перечислите основные инструменты внешнеторговой политики.
10. Определите понятия, функции и виды таможенных пошлин.
11. Определите соотношение между таможенно-тарифными и нетарифными барьерами в современной внешнеэкономической политике.
12. Дайте характеристику демпингу и его видам. В чем состоит специфика антидемпинговых пошлин?
13. Объясните, почему при наличии таможенной пошлины на импорт некоторые компании могут иметь отрицательный уровень фактической таможенной защиты?
14. Каков экономический смысл квотирования и какие виды квот вы знаете?
15. Объясните, в чем заключается принципиальное отличие пошлин от квот?
16. Какие методы финансовой таможенной защиты вы знаете?
17. Назовите известные вам скрытые методы внешнеторговой политики.
18. Назовите факторы, оказывающие наибольшее влияние на уровень мировых цен на сырьевые ресурсы.
19. Каково влияние миграции рабочей силы на международный рынок труда?
20. Каковы экономические последствия миграции рабочей силы?
21. Назовите методы государственного регулирования миграционных процессов.
22. В чем заключаются причины экспорта и импорта прямых зарубежных инвестиций?
23. Каковы экономические последствия международного движения капитала?
24. Сформулируйте основные правила международного инвестирования.
25. Какие организации вовлечены в регулирование международного инвестирования и каковы пределы такого регулирования?