

ЭВОЛЮЦИЯ НЕАКЦИОНЕРНЫХ ОПЕРАЦИЙ ТНК

Неакціонерні форми операцій відіграють все більш важливу роль в сучасній стратегії транснаціональних корпорацій. Ці порівняно нові механізми зростання міжнародного виробництва ставлять чимало запитань щодо структури глобальних ланцюжків створення вартості і розподілу вигод від участі у них. У статті проаналізовані масштаби і основні риси «нових форм інвестицій» транснаціональних корпорацій в умовах поглиблення фрагментації їх систем міжнародного виробництва, еволюція мотивів участі як самих міжнародних фірм, так і незалежних компаній приймаючих країн в таких нових механізмах коопераційних зв'язків. У роботі розкривається зміна корпораційної стратегії використання неакціонерних форм операцій та їх нова роль у глобальних ланцюжках створення вартості, а також основні методи контролю ТНК над діяльністю субпідрядних постачальників через систему довготривалих партнерських відносин.

Ключові слова: *транснаціональні корпорації, міжнародне виробництво, глобальні ланцюжки створення вартості, неакціонерні форми операцій, субпідрядні контракти, офшорінговий аутсорсинг.*

Non-equity forms of operations are playing an increasingly important role in modern strategies of transnational corporations. These are relatively new mechanisms of international production's growth pose a lot of questions about the structure of global value chains and the distribution of benefits from participating in such production systems. The article analyze the scope and main features of the "new forms of investment" of transnational corporations in conditions of deepening fragmentation of international production systems. It shows the evolution of the

¹ Аспирант кафедри міжнародних фінансов Інститута міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

motives for participation of international companies and independent firms in these new mechanisms of cooperation ties. The paper reveals the change of TNCs corporate strategy to use non-equity forms of operations and their new role in the global value chains, as well as the main methods of TNCs control over the activities of subcontract suppliers through long-term partnerships.

Keywords: *multinational corporations, international production, global value chains, non-equity forms of operations, subcontracting, offshoring outsourcing.*

Неакционерные формы операций играют все более важную роль в современной стратегии транснациональных корпораций. Эти сравнительно новые механизмы роста международного производства ставят немало вопросов относительно структуры глобальных цепочек создания стоимости и распределения выгод от участия в них. В статье проанализировать масштабы и основные черты «новых форм инвестиций» транснациональных корпораций в условиях углубления фрагментации их систем международного производства, эволюция мотивов участия как самих международных фирм, так и независимых компаний принимающих стран в таких новых механизмах кооперационных связей. В работе раскрывается изменение корпорационной стратегии использования неакционерных форм операций и их новая роль в глобальных цепочках создания стоимости, а также основные методы контроля ТНК над деятельностью субподрядных поставщиков через систему долговременных партнерских отношений.

Ключевые слова: *транснациональные корпорации, международное производство, глобальные цепочки создания стоимости, неакционерные формы операций, субподрядные контракты, офшоринговый аутсорсинг.*

Постановка проблемы. Экспансия транснациональных корпораций (ТНК) приобретает новые формы и черты. Наряду с традиционными механизмами проникновения на зарубежные рынки через создание подконтрольных филиалов или совместных компаний, ТНК используют

неакционерные формы операций (НФО). Эти сравнительно новые механизмы роста международного производства ставят немало вопросов относительно существования традиционных преимуществ ТНК, системы их контроля над созданием стоимости и самой институциональной структуры глобальных производственных цепочек международных фирм.

Анализ исследований и публикаций. Основоположник теории ТНК С.Гаймер уделил большое внимание анализу рыночной силы этих корпораций, источником которой он видел специфические активы компаний. Появление международных фирм этот исследователь связывал исключительно с акционерными формами операций за рубежом [1, с.7-42]. П. Бакли, Р. Кейвз, Дж. Даннинг также развили эти взгляды. Кроме уже указанных преимуществ собственности ТНК, они выявили преимущества интернализации, то есть внутрифирменного координированного использования активов, которое происходит в системе отношений акционерного контроля ТНК [2, с.32; 3, с.19].

Однако с 90-х годов XX ст. международные компании начали активно сочетать акционерные формы операций с так называемыми «новыми формами инвестиций», которые формально не были связаны с владением акциями зарубежных фирм. А.Рогач раскрыл основные формы и виды неакционерных операций, их эволюцию и мотивы применения в развивающихся странах [4, с.180-183]. Л.Альфарио и М.Чен описали такую глобальную агломерацию транснациональных фирм, которые использовали механизмы стратегических альянсов и субконтрактных связей для расширения систем своего производства [5, с.2-3]. А. Алон проанализировал одну из распространенных форм неакционерных операций – франчайзинг и показал ее роль в расширении экспансии международных корпораций в страны Восточной Европы [6, с.39]. К.Барет, М. Бахке, М. Беллемар раскрыли роль таких неакционерных форм в развитии глобальных сетей агробизнеса ТНК. Они выявили новые черты операций транснациональных фирм в этой отрасли и показали, что в систему международного производства вовлекаются сотни независимых небольших производителей и поставщиков [7, с.47].

В. Тейт, Л. Элрам, Э. Балс анализировали распространение НФО ТНК в сфере услуг. Они сделали вывод, что такие связи включают независимые предприятия в глобальные цепочки создания стоимости транснациональных фирм [8, с.513]. Г. Гроссман, Э. Хелпман, А. Зейдл показали, что неакционерные формы взаимосвязей представляют собой современную стратегию интеграции международных корпораций, они формируют новую систему производственной кооперации и межфирменного разделения труда [9, с.217]. П. Атукорала исследовал роль такой производственной кооперации между ТНК и национальными фирмами в странах Юго-Восточной Азии в формировании экспортного потенциала указанных государств и структурных изменениях их внешней торговли [10, с. 3-8].

Однако, несмотря на растущее количество публикаций по этой проблеме, многие аспекты такой деятельности ТНК требуют более глубокого анализа.

Цель статьи. Проанализировать масштабы, динамику и основные черты НФО транснациональных корпораций в условиях углубления фрагментации их систем международного производства, стратегические задачи управления сетями независимых поставщиков или производителей в глобальных цепочках создания стоимости корпораций, отраслевые особенности применения разнообразных механизмов и инструментов неакционерных связей.

Изложение основного материала. Проникновение транснациональных корпораций на зарубежные рынки может осуществляться в различных формах, которые могут модифицироваться в зависимости от стратегии компаний и условий принимающих стран.

Экспансия транснациональных корпораций во второй половине XX ст. привела к формированию мощной системы международного производства. В 50-60-е годы прошлого столетия, как сделал вывод А. Рогач, эта система была представлена лишь полностью контролируруемыми предприятиями ТНК, в последующие два десятилетия к ним присоединились совместные предприятия, то есть компании с меньшей долей акционерного контроля международных фирм [11, с. 9-14]. Таким образом, до середины 80-годов XX ст. ТНК расширяли свои зарубежные производственные сети преимущественно на

основе прямых иностранных инвестиций. Такие акционерные формы операций позволяли реализовать все преимущества рыночной власти международных фирм и, как доказал С.Гаймер, помогали удерживать контроль над их специфическими активами [12, с.12-15].

Ситуация начала меняться с середины 80 – х годов. В силу многих причин, в дополнение к существующим акционерным формами операций в это время ТНК начали использовать и новые, нетрадиционные методы экспансии. Использование неакционерных форм операций (на англ. яз. – non-equity modes) свидетельствовало о существенном изменении стратегии международных корпораций. Оно оказало существенное влияние не только на производственные системы ТНК, но и на экономическое развитие принимающих стран и их национальных компаний.

Многие исследователи считают, что если судить по количеству транзакций ТНК, а также по количеству субконтрактных участников международного производства, НФО сегодня превратились в одну из самых массовых форм развития международного бизнеса транснациональных фирм. Именно такие бизнес связи, а не транзакции головных компаний ТНК с иностранными фирмами, что находятся полностью или частично в их владении, в последние десятилетия являются самыми динамичными сегментами глобальных производственных систем транснациональных фирм. Неакционерные формы операций ТНК являются главным фактором быстрого развития глобальных цепочек создания стоимости, охвата ими все большего числа фирм, отраслей и государств.

По своей сути, неакционерные формы операций – это контрактные или субконтрактные формы бизнеса ТНК. Они включают широкий спектр деятельности – предоставление технических, инженерно-консультационных, управленческих услуг, выполнение строительных работ, а также добычу сырья на основе подряда. Одним из самых важных видов неакционерных операций является производственный субподряд и выполнение инновационных, научно-исследовательских работ.

Исторически, мотивация использовать НФО претерпела существенную эволюцию. Первая волна массового распространения подрядных контрактов, добычи сырья на основе соглашений о разделе продукции или строительных контрактов была вызвана достаточно рестриктивной политикой в развивающихся странах. Такие формы взаимоотношений ТНК и принимающих стран рассматривались последними, как инструмент «ограничения всевластия западных монополий» и, особенно в сырьевых, ресурсных отраслях, установления суверенитета над добычей и переработкой природных ресурсов (нефть, газ, руды).

Иногда такие контракты заключались с ТНК для обслуживания национализированных предприятий, которые требовали технического и консультативного содействия. Накопившие значительные финансовые ресурсы страны ОПЕК, также активно инициировали использовали многих видов контрактных операций ТНК, особенно в строительной индустрии, подготовке кадров и инженерно-техническом консультировании. Именно используя неакционерные формы операций, международные корпорации продолжали в некоторых странах ОПЕК добывать нефть или газ (Нигерия, Ливия, Индонезия), строили нефтехимические заводы и осуществляли инженерное консультирование проектов в нефтяной индустрии (Саудовская Аравия, Иран, Ирак, ОАЭ).

В 80-е годы и сами ТНК начали рассматривать неакционерные формы операций как способ снижения инвестиционных рисков в условиях нестабильного экономического положения многих принимающих стран. Во многих развивающихся странах в это время возникли острые проблемы финансирования развития, связанные с «кризисом задолженности». Отсутствие достаточных финансовых ресурсов снизило возможности многих принимающих стран оплачивать достаточно дорогостоящие пакетные услуги ТНК (строительство, консультирование, подготовка кадров) по линии неакционерных форм бизнеса. Ограниченность внешнего финансирования и удорожание кредитов для этих стран также значительно снизили качество «инвестиционной среды» и увеличили риски ПИИ в этих государствах.

В связи с этим изменилась инвестиционная стратегия транснациональных фирм. Если раньше они соглашались на контрактные формы операций только под давлением принимающих стран, то теперь сами стали инициировать развитие таких форм бизнеса. Например, распространение в 80 –е и 90 –е годы НФО международных фирм в добывающем секторе развивающихся стран, в большинстве случаев обуславливалось именно минимизацией риска, особенно если традиционные операции на основе создания филиалов требовали значительных инвестиционных ресурсов для реализации проекта. Получая значительные доходы за предоставление таких услуг, ТНК не отвечали (в большинстве случаев) за реализацию продукции местных предприятий.

В дальнейшем, развитие интегрированных систем производства ТНК еще более усилило привлекательность для последних использования «новых форм инвестиций». В последние десятилетия кардинально изменилась стратегия глобальной экспансии международных фирм, ее существенным элементом стала экстернализация многих производственных задач и функций в процессе создания товаров и услуг. Именно ТНК сегодня выступают главным архитектором и организатором сложных систем субконтрактных отношений. Существенно изменилась и сама структура неакционерных операций. В течение 70 –х и 80 –х годов XX ст. среди таких форм международного бизнеса ТНК преобладали подрядные контракты в строительстве и добыче сырья, управленческие контракты и разнообразные контракты на подготовку кадров, инженерное консультирование, лизинг и франчайзинг. По расчетам А.Рогача, в начале 90 – годов ежегодный годовой объем подрядных строительных контрактов крупнейших 250 ТНК составлял 120-130 млрд. долл. Главными районами использования этих видов НФО были Ближний Восток (30-33 млрд. долл.), страны Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока (27-30 млрд. долл.) и страны Европы (27-32 млрд. долл.) [12, с.353]. Основная часть субподрядных операций приходилась на международные корпорации США (36%). Контракты на оказание консультативных услуг филиалами ТНК США их зарубежным клиентам уже в 1990 году достигали 118 млрд. долл. Главными

получателями таких услуг были фирмы Европы (68 млрд. долл.) и Канады (16 млрд. долл.) [13, с.354].

Начиная с 90-х годов XX ст. основную роль среди «новых форм инвестиций» начинают играть производственные кооперационные контракты, или, как их называют, субконтрактные операции в форме офшорингового аутсорсинга. За последние два десятилетия они превратились в основной вид НФО транснациональных компаний, хотя и по стоимости, и по количеству контрактных связей, другие виды неакционерных операций также существенно растут.

По оценкам экспертов ЮНКТАД, неакционерные формы операций сегодня порождают торговые потоки стоимостью не менее 2 трлн. долл. Наибольшую часть таких международных продаж генерировали подряды на производство товаров и услуг (1.3 трлн. долл.), контракты франчайзинга (300-350 млрд. долл.), лицензионные соглашения (340-360 млрд. долл.) и контракты на управление (около 100 млрд. долл.) [14, с.132]. На основе контрактов аутсорсинга транснациональные фирмы закупили в 2010 году продукции электроники на сумму 240 млрд. долл., автомобильных запасных частей – 230 млрд. долл., фармацевтических продуктов – 30 млрд. долл. [14, с. 132, 133].

Субконтрактные операции кардинально изменили архитектуру международного производства ТНК. Это касается и его институциональной составляющей и географической дисперсии процесса создания добавленной стоимости. Они вовлекли в этот процесс тысячи новых участников из практически всех стран мира. От создания стоимости в процессе поставок услуг для других фирм на основе субконтрактных соглашений, что было типично 30-40 лет назад, ТНК перешли к использованию эту платформы бизнес-операций для конструирования глобальной архитектуры своего производства на основе фрагментирования функций, задач и звеньев производственного процесса.

Новая стратегия международных фирм предполагает не только производство добавленной стоимости на своих аффилированных зарубежных предприятиях, но и включение в этот процесс независимых участников, тесно

связанных с ними партнерскими отношениями. К своей традиционной модели интернального создания добавленной стоимости, ТНК добавляют новую функцию организатора и координатора экстернальных сетей субконтрактных поставщиков товаров и услуг, а также интеграцию их в глобальную корпорационную производственную систему создания добавленной стоимости. Система международного производства ТНК, таким образом, включает не только отделения, ассоциированные компании и дочерние фирмы этих компаний, но и многочисленные независимые предприятия зарубежных стран, имеющие субконтрактные связи с головной фирмой или ее иностранными филиалами.

При этом возникает закономерный вопрос, как ТНК удастся сохранять устойчивость связей с формально независимыми предприятиями в условиях отсутствия традиционного рычага прямого контроля в виде акционерной собственности. На наш взгляд, «преимущества собственности» международных фирм в этом случае реализуются косвенными методами через систему долговременных партнерских отношений. Например, гарантирование постоянных заказов на производство компонентов или услуг, предоставление возможности экспортировать продукцию во внутрикорпорационную сеть ТНК прочно привязывают к ней субконтракторов и позволяют координировать главные параметры выпуска ими продукции. Передача технологии отдельных продуктов, процессов или организационных решений, помощь в подготовке кадров еще более усиливает зависимость аутсорсинговых поставщиков от международной корпорации. В некоторых случаях транснациональные фирмы оказывают финансовую помощь их субподрядчикам, помогают наладить производство необходимых ТНК товаров или услуг, достигнуть или контролировать требуемый уровень качества. В результате формируются многочисленные линии зависимости неакционерных участников от ключевых субъектов системы международного производства – головной компании, региональных штаб-квартир или субрегиональных координаторов цепочек создания добавленной стоимости [15, с.6 – 7].

В мировой экономической литературе идут дискуссии о пропорциях распределении добавленной стоимости между акционерными участниками глобальных производственных цепочек и их субконтрактными партнерами. Последние стремятся повысить свою роль в процессе фрагментированного производства, переходить с нижних его этажей на более высокие уровни. Вместе с тем, есть много свидетельств того, что неакционерные формы операций ТНК бывают очень выгодны местным фирмам, они позволяют им не только увеличивать производство, совершенствовать технологический базис, но и самим превращаться в крупные международные фирмы [16, с.130,137].

Выводы. На современном этапе транснационализации происходит дальнейшее расширение международного производства. Одним из факторов этого процесса является развитие неакционерных форм операций ТНК. Это привело к вовлечению в глобальные цепочки создания стоимости международных фирм значительного числа местных компаний принимающих стран. За последние сорок лет произошла существенная эволюция мотивов использования неакционерных связей. В настоящее время сами международные фирмы инициируют рост глобальных цепочек таких аутсорсинговых поставщиков, которые играют все большую роль в процессе создания добавленной стоимости.

Summary. The expansion of transnational corporations in the second half of the twentieth century led to the formation of a global system of international production. TNCs have begun to use new and innovative methods of expansion - non-equity modes of transactions (NEM). This indicated a significant change in strategy of multinational corporations.

Non-equity forms of TNC operations are a major factor in the rapid development of global value chains, coverage of an increasing number of companies, industries and countries. NEM include a wide range of a contract or subcontracting activities - the provision of technical, engineering and consulting, management services, construction work, as well as the extraction of raw materials on the basis of

a contract. One of the most important types of non-equity operations is subcontracting production and scientific-research works.

Subcontracting operations have dramatically changed the architecture of international production by TNCs. This also applies of its institutional and geographical dispersion of the process of creating added value. They are involved in the global production process thousands of new participants from almost all countries of the world. International production systems of TNCs include not only the affiliates, associates and subsidiaries of these companies, but also numerous independent companies of foreign countries as a partners to the subcontracting parent company or its foreign subsidiaries.

TNCs manage their subcontracting networks of international production through indirect methods of control and a system of long-term partnerships. For example, the guarantee of permanent orders for the production of components or services, the provision of opportunities to export products into intra-corporate network, TNC firmly tied to it and allow subcontractors to coordinate the main parameters of the production process and quality products.

Non-equity forms of TNC operations can be very beneficial to local firms, they allow them not only to increase production, improve the technological basis, but also to turn into a major international company.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. MIT Press, – 1976. – 253 p.
2. Buckley P.J., Casson M.C. The Future of Multinational Enterprise. – London: Macmillan, – 1976. – P. 32–66.
3. Dunning J. The Theory of International Production // International Trade Journal. – 1988. – № 3.– P.19.
4. Рогач О. Транснаціональні корпорації. – К.: ВПЦ Київський університет, – 2008. – 400 с.
5. Alfaro L. The global agglomeration of multinational firms / L.Alfaro, M. Chen // Working Paper 10-043, Harvard Business School, – 2010, April, – 23 p.

6. Alon I. Global franchising and development in emerging and transition markets / A. Alon // Journal of Macromarketing. – 2004. – Vol. – № 2. – p. 38-48.
7. Barrett C. Smallholder participation in agricultural value chains: comparative evidence from three continents / C. Barrett, M. Bachke, M. Bellemare // MPRA Paper, Munich: MPRA. – 2010. – № 27829. – 47p.
8. Tate W. Offshore outsourcing of services: an evolutionary perspective / W. Tate, L. Ellram, L. Bals, E.Hartmann // International Journal of Production Economics, – 2009. – № 120 . – P. 512-524.
9. Grossman G., Helpman E., Szeidl A. Optimal Integration Strategies for the Multinational Firm / G. Grossman , E.Helpman , A.Szeidl // Journal of International Economics. – 2006. – Vol. 70. – № 1. – P. 216 - 238.
10. Athukorala Prema-chandra. Global Production Sharing and South-South Trade / Prema-chandra Athukorala , Shahbaz Nasir // Working Paper . - Arndt-Corden Department of Economics Crawford School of Economics and Government ANU College . – 2012. – № 2012/012. – 42 p.
11. Рогач О. Транснаціональні корпорації в світовій економіці. – К.: ВПЦ Київський університет, 2005. – 175 С.
12. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. MIT Press, – 1976. – 253 p
13. Рогач О.І. ТНК і економічне зростання країн,що розвиваються. – К.: МПП Книга – 1994. – 385 с.
14. World Investment Report 2011. None-Equity Modes of International Production and Development. – UNCTAD. New York and Geneva, 2011. – 225 P.
15. Gereffi G. Global value chains in a post-Washington Consensus world [Електронний ресурс] / G. Gereffi // Review of International Political Economy. – 2013. – 29 р. – Режим доступу : <http://dx.doi.org/10.1080/09692290.2012.756414>.
16. World Investment Report 2002. Transnational corporations and export competitiveness.– Geneva and New York: United Nations, 2002 – 347 p.