

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Омаров Н.¹, студент гр. МФН24о2, I курс

Научный руководитель: Матерова Е.С.¹, к.э.н., доцент

¹Самарский государственный экономический университет
г. Самара

Изучению транснациональных корпораций уделено не мало внимания. Наши и зарубежные учёные на протяжении последних лет активно, со всех сторон изучают данный субъект экономики. Подходы к изучению ТНК сформировались ещё в 60-х годах прошлого столетия. Учёные пытались выяснить какова их роль и особенности в международной и национальной экономике. По сей день нет чёткого определения транснациональных корпораций. Данный термин можно рассматривать в разных сторон.

Впервые термин «транснациональная корпорация» появился в 1960 году. Его предложил американский экономист Д. Лилиенталь, который использовал его для обозначения компаний, деятельность которых регулируется законами и обычаями не только страны, в которой они находятся, но и других стран.[1]

Например, ТНК имеет монополистическую природу утверждал С. Хаймер - канадский экономист, чья работа оказала огромное влияние на развитие теории транснациональных корпораций и прямых иностранных инвестиций. Он утверждал, что для эффективного функционирования ТНК, необходимо использовать на мировом рынке свои монополистические преимущества. С. Хаймер выдвинул «Теорию монополистических преимуществ». Она утверждает, что корпорация входящая на иностранный рынок, встречается с местными компаниями, которые имеют превосходство, потому что знают рынок, предпочтения потребителей, имеют тесные контакты с местным самоуправлением. Поэтому иностранная фирма должна обладать монополистическими преимуществами такими как: эффективная товарная политика; контроль над производством, собственные технологии, квалификация персонала. Данные преимущества направлены на то, чтобы покрыть высокие издержки инвестирования за рубежом. Эти преимущества позволяют им преодолевать сложности выхода на новые рынки, побеждать местных конкурентов и получать большую прибыль.[2]

По мнению британского экономиста Дж. Даннинга, специалиста в области международного бизнеса и прямых иностранных инвестиций, транснациональная корпорация это компания, которая инвестирует за рубежом и имеет возможность получать повышенную прибыль, владея или контролируя производственные процессы в нескольких странах.[3]

Американский экономист, специалист в области эконометрики Дж. Макдональд предложил считать компанию транснациональной (ТНК), а не просто международной, если хотя бы 20% её капитала вложено в зарубежные предприятия. Макдональд считал, что именно при таком уровне инвестиций происходит существенный сдвиг в

управлении, и компания начинает осваиваться не только на национальных, но и на международных рынках.[4]

Английские экономисты П. Бакли, М. Кэссон разработали теорию интернационализации, по которой транснациональные корпорации (ТНК) с помощью прямых иностранных инвестиций создают внутренние рынки. В рамках этих рынков формируются связи между головной компанией и её дочерними предприятиями, которыми управляет руководство ТНК. Такое взаимодействие выгодно, потому что: позволяет достигать больших объёмов производства; обеспечивает контроль над технологиями и предотвращает их утечку; максимизирует эффективность за счёт вертикальной интеграции; помогает избежать проблем во взаимодействии с местными компаниями; снижает транзакционные расходы; облегчает быстрое и согласованное принятие решений. Благодаря интернационализации транснациональные корпорации могут превращать результаты исследований и разработок в уникальные активы, создавая своего рода монополию на знания и информацию.[5]

Р. Вернон - американский экономист, специалист в области международных отношений, считает, что транснациональные корпорации настолько сложны и разнообразны, что нельзя говорить об их единых и чётких целях. Скорее, это союз разных заинтересованных сторон, которые иногда сотрудничают, а иногда конфликтуют из-за разных приоритетов. Такой подход ставит под сомнение возможность чётко определить, является ли конкретная компания транснациональной корпорацией.[6]

По мнению Р. Робинсона, американского экономиста, эксперта в области международной экономики, транснациональная корпорация характеризуется тем, что её зарубежная деятельность становится столь же важной, как и деятельность в стране происхождения, как с точки зрения организации, так и с точки зрения операций. Руководство такой компании старается распределять ресурсы по всему миру, не ограничиваясь национальными границами, чтобы достичь общих целей. Однако, несмотря на глобальный масштаб, ключевые решения принимаются в интересах страны, в которой находится головной офис и основные активы. Этот факт является важным источником конфликтов между транснациональными корпорациями и странами, принимающими их филиалы, поскольку указания из головного офиса могут противоречить интересам этих стран. Филиалы, подчиняясь материнской компании, могут действовать вопреки национальным интересам принимающей страны.[7]

Помимо зарубежных учёных, исследованием транснациональных корпораций занимались и российские экономисты. Как отмечает В. Д. Щетинин - экономист, специалист по международной экономике и экономической дипломатии, транснациональные корпорации представляют собой крупные объединения предприятий, расположенных в разных странах и связанных единой финансово-экономической системой. Головная компания контролирует все направления деятельности этих предприятий, что позволяет добиваться максимальной прибыли.[8]

Э. А. Грязнов - российский экономист, специалист в области международных экономических отношений (МЭО), транснациональных корпораций (ТНК) и глобализации, определял транснациональные корпорации как компании, имеющие в собственности или под своим управлением производственные мощности на территории нескольких государств.[9]

Согласно концепции А. В. Кузнецова, транснациональная корпорация представляет собой особую форму бизнес-организации, для которой характерны: размещение стратегического центра управления в стране происхождения капитала при одновременном создании сети зарубежных производственных филиалов и осуществлении значительного объема операций на международных рынках. В качестве ключевых параметров идентификации ТНК исследователь выделяет три взаимосвязанных критерия: масштаб географического присутствия (количество стран размещения активов), доминирующую роль материнской компании в системе корпоративного управления и объем производственной деятельности, осуществляемой за пределами страны базирования. Такой многоаспектный подход позволяет наиболее полно раскрыть сущность современных транснациональных корпораций как важнейших субъектов мировой экономики. [10]

А. Ю. Юданов, известный российский экономист, специалист в области международного бизнеса и транснациональных корпораций, считает, что ТНК представляет собой единый хозяйственный организм, состоящий из взаимосвязанных зарубежных подразделений, которые функционируют в рамках общей корпоративной стратегии. Юданов, представляет собой стратегический ответ на вызовы современной экономической среды, позволяющий компаниям диверсифицировать риски и поддерживать стабильность операционной деятельности. [11]

Автор подхода	Название подхода
Д. Лилиенталь	Международно-правовой подход
С. Хаймер	Монополистически-конкурентный подход
Дж. Даннинг	Инвестиционный подход
Дж. Макдональд	Количественно-инвестиционный подход
П. Бакли, М. Кэссон	Интернализационный подход
Р. Вернон	Плюралистический подход
Р. Робинсона	Геоцентрически-конфликтный
Д. Щетинин	Централизованно-корпоративный подход
Э. А. Грязнов	Геопродуктивный подход
А. В. Кузнецов	Иерархически-связанный
А. Ю. Юданов	Стратегически-целостный подход

Таким образом, основываясь на приведённых выше подходах, в работе предложена следующее определение транснациональных

корпораций. Транснациональные корпорации - это международные коммерческие организации, которые реализуют свою деятельность не только в своей стране, но и имеют дочерние предприятия за рубежом и управляют ими так, чтобы прийти к конечной цели - максимизации прибыли.

Список литературы

1. Lilienthal D. Management of the multinational corporation // Management and corporations. — NY., 2005
2. Hymer S.H. The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Cambridge: MIT Press, 1976. 253 p.
3. John H. Dunning. Multinational Enterprises and the Global Economy, Second Edition, 2006. 949 p.

4. McDonald J.C., Parker H. Creating a Strategy for International Growth / J.C. McDonald, H. Parker // Internationalenterprise. N.Y., 1962. P. 17-19.
5. Buckley P.J. The limits of explanation: testing the internalisation theory of the multinational // Journal of International Business Studies. 1988. Vol. 19. P. 181-193.
6. Vernon R. Economic Sovereignty in Bay / R. Vernon // Foreign Affairs. Oct. 1968. P. 114.
7. Robinson R.D. International Management / R.D. Robinson. N.Y., 1966. P. 153-154.
8. Щетинин В.Д. Международные экономические отношения: курс лекций / В.Д. Щетинин. М.: Научная книга, 1996. С. 77-78.
9. Грязнов Э.А. ТНК в России. Позиции крупнейших в мире транснациональных корпораций в российской экономике / Э.А. Грязнов. М.: Инограф, 2000. 168 с.
10. Кузнецов, А.В. Изучение транснациональных корпораций в ИМЭМО: достижения и новые задачи / А.В. Кузнецов // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – №12. – С. 77–83.
11. Юданов А.Ю. Секреты финансовой устойчивости международных монополий / А.Ю. Юданов. М.: Финансы и статистика, 1991. С. 7-8

