

Носова Ольга Валентиновна,
профессор кафедры маркетинга,
менеджмента, предпринимательства, доктор
экономических наук, профессор, Харьковский
национальный университет имени
В.Н.Каразина

Носова Татьяна Юрьевна,
доцент кафедры управления и
администрирования, кандидат экономических
наук, доцент, Харьковский национальный
университет имени В.Н.Каразина, Каразинская
школа бизнеса

Павлов Константин Викторович,
профессор кафедры экономики и управления,
доктор экономических наук, профессор,
Ижевский филиал Российского университета
кооперации

ЭФФЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ (ТНК)

УДК: 339.94

*НОСОВА О.В., НОСОВА Т.Ю., ПАВЛОВ К.В. ЭФФЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ (ТНК)*

В статье рассматриваются различные стратегии достижения глобальной конкурентоспособности ТНК. Под влиянием глобализации изменились подходы ТНК к распределению функций между материнской компанией и дочерними компаниями и филиалами, соотношению общекорпоративной стратегии и стратегии развития бизнес-подразделений. Важнейшим инструментом конкурентоспособности для большинства ТНК является комплексная интеграционная стратегия, в рамках которой фирмы превращают свои географически разбросанные филиалы и фрагментированные системы производства в производственно-сбытовые сети, интегрированные глобально или регионально в международном пространстве. Формирование единой корпоративной системы с объединенной стратегией и под общим управлением, в рамках которой одно из подразделений может соответствовать в глобальном масштабе НИОКР, является отличительной чертой современных функционирующих ТНК.

Ключевые слова: инновационная стратегия, глобальная конкурентоспособность, транснациональная компания.

НОСОВА О.В., НОСОВА Т.Ю., ПАВЛОВ К.В. ТРАНСМИЛЛИЙ КОМПАНИЯЛАРНИНГ (ТМК) ИННОВАЦИОН РИВОЖЛАНИШНИНГ САМАРАЛИ СТРАТЕГИЯЛАРИ

Мақолада ТМКларнинг глобал рақобатбардошлигига эришишда қўлланиладиган турли стратегиялар муҳокама қилинади. Глобаллашув таъсири остида ТМКларнинг бош компания ва шўбалар ва филиаллар ўртасида функцияларни тақсимлаш ёндашувлари, умумий корпоратив стратегия ва бизнес бўлинмаларининг ривожланиш стратегияси ўртасидаги боғлиқлик ўзгарди. Кўпгина ТМКлар учун рақобатбардошликнинг муҳим воситаси кенг қамровли интеграция стратегиясидир. Унда фирмалар ўзларининг жуғрофий тарқалиб кетган шўба корхоналари ва ишлаб чиқарилган тизимларини глобал ҳақаро ёки минтақавий равишда бирлаштирилган қиймат яратувчи занжирларига айлантирадилар. Ягона стратегия ва умумий бошқарув остида ягона корпоратив тизимнинг шаклланиши, унинг бўлинмаларидан бири глобал миқёсда ИТИ-га мувофиқ келиши замонавий ТМКнинг ўзига хос хусусияти ҳисобланади.

Таянч иборалар: инновацион стратегия, глобал рақобатбардошлик, трансмиллий компания.

NOSOVA O.V., NOSOVA T.YU., PAVLOV K.V. EFFECTIVE STRATEGIES FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MULTINATIONAL COMPANIES (TNCS)

There is considered in the article various strategies for achieving global competitiveness of TNCs. Under the influence of globalization, TNCs' approaches to the distribution of functions between the parent company and subsidiaries and branches, the ratio of corporate strategy and business unit development strategy have changed. The most important tool for competitiveness for most TNCs is the complex integration strategy, in which transform firms geographically dispersed branches and fragmented production systems into value chains that are integrated globally or regionally in the global space. The formation of a single corporate system with a unified strategy and under common management, within which one of the divisions can correspond to R & D on a global scale, is a distinctive feature of TNCs modern functioning.

Key words: innovative strategy, global competitiveness, multinational company.

Введение.

Целью работы является теоретическое обобщение основных стратегий ТНК и инструментов на международных рынках товаров и услуг. Обоснование и применение комплексной интеграционной стратегии превращения фирмами своих географически разбросанных филиалов и фрагментированных систем производства в производственно-сбытовые сети, интегрированные глобально или регионально в мировом пространстве.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется углублением процесса транснационализации международных отношений. Решающим фактором эффективного функционирования ТНК выступает международное производство товаров и услуг, которое осуществляется на основе международного разделения труда и интернационализации производства. Международные компании координируют деятельность своих филиалов на основе организации сетевых структур управления и взаимодействия с использованием новейших информационных и коммуникационных технологий. Они объединяют филиалы заводов и совместных фирм в единую меж-

дународную сеть управления, интегрируя свои функции с производственными, технологическими, провайдерскими и финансовыми сетевыми структурами для расширения своего экономического и политического влияния.

Возрастание роли финансовых рынков в международной деятельности ТНК способствовало расширению экономических взаимосвязей во всех сферах международного бизнеса. Размещение производства и сбыта продукции за пределами материнской компании, активизация и расширение операций между филиалами международных компаний приводит к обострению международной конкуренции на внутренних рынках указанных стран. Стратегия международного бизнеса предусматривает экспансию экономических операций филиалов ТНК в странах их размещения. Данные международных организаций свидетельствуют о косвенном социально-экономическом, инновационном воздействии контрактного производства на макроэкономические показатели развития отдельных стран [1, с. 16].

С целью занятия доли рынка ТНК проводят агрессивную стратегию, имеющую целью завоевание доминирующих позиций в отдельных сег-

ментах рынков. ТНК применяют различные виды стратегий, причем заграничные филиалы и предприятия международных корпораций, применяя единые стандарты и принципы в сети поставок товаров и услуг с материнской компанией, сосредоточили в своих структурах международное производство, научные разработки, капитал, современные формы маркетинга, менеджмента, сбыта компаний.

Согласно данным Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD), в мире насчитывается приблизительно 82 тысяч ТНК, которые включают 810 тысяч зарубежных филиалов. По оценкам аналитиков экспорт зарубежных филиалов ТНК составляет приблизительно 1/3 от общего экспорта товаров и услуг, рыночная капитализация отдельных ТНК превышает 500 миллиардов долларов США, а ежегодный объем продаж составляет 150-200 миллиардов долларов

Конкурентоспособность компании достигается на всех этапах и во всех сферах ее деятельности, при этом конкурентоспособность отдельных подразделений может быть продана (куплена) вместе с реализацией отдельных подразделений или компании в целом. Райзман [2, с. 12] утверждает, что глобализация стимулирует перемещение товаров, услуг, рабочей силы и капитала, создает рынок без национальных границ. Управление мировым бизнесом, координация и согласование интересов осуществляется в соответствии с принципом невидимой руки.

Мировой рынок доступен для всех, причем участие в нем ограничено рамками национальных интересов отдельных стран, которые отличаются уровнем социально-экономического развития, степенью вовлеченности в мировую систему разделения труда, функционирующими социальными институтами. Глобальный рынок объединяет мировые рынки, создает условия для социального консенсуса и политического регулирования как внутри стран, так и за их пределами. Инновационная стратегия международных компаний направлена на получение синергетического эффекта от техноглобализации. Передача знаний, опыта, ноу-хау в филиалы ТНК, коммерциализация и получение прибыли относится к основным задачам материнской компании.

Зобов, Дегтярёва, Старостин и Чернова [3], анализируя современные виды инновационных стратегий, выделили функциональные признаки ТНК в зависимости от характера конкурентной среды. Авторы выявили специфику влияния инноваций на национальную экономику и предложили

их систематизацию по признакам использования на дому (home-based exploiting) и расширенного применения (home-based augmenting). Мельник, Кудурко, Самсонова [4, с. 24] провели исследование и оценили вклад отдельных видов договорных отношений на макроэкономическую динамику стран, обосновали стратегию управления ТНК на основе учета макроэкономических эффектов между договаривающимися и внедряющими их странами. Авторы раскрыли влияние институциональных, политических и экономических ограничений на инвестиционную активность ТНК на международных рынках готовой и вспомогательной продукции. Применение гибких скрытых договорных форм, вспомогательного производства, лицензирования, франчайзинга, управления контрактами способствует экстернализации бизнес-операций ТНК. Компании разрабатывают новые стратегии для получения конкурентных преимуществ под влиянием экзогенных факторов, институциональной среды стран-реципиентов, инвестиций и эндогенных факторов, сферы деятельности, корпоративной политики, профессиональных компетенций.

Теоретическое исследование и анализ основных стратегий ТНК под влиянием глобализации свидетельствует об изменении функций распределения между материнской компанией, дочерними компаниями и филиалами, соотношения между отдельными видами стратегий, включая корпоративную стратегию компании, стратегии бизнес-подразделений, инновационную стратегию международных компаний. Поиск оптимальной стратегии компании относится к важнейшему инструменту повышения конкурентоспособности ТНК и занятия значительной доли рынка.

Стратегии транснациональных компаний.

ТНК разрабатывают многообразные варианты стратегий при стратегическом планировании корпорации. При выборе базовой стратегии компания учитывает макроэкономические факторы, а также внутренние возможности предприятия, которые определяются экономическим циклом его функционирования, а основная задача, которая решается при этом, состоит в обеспечении согласованности между поставленными целями и имеющимися ресурсами. Условия проникновения на рынок компании, номенклатура продукции, ее конкурентоспособность, финансовые, технологические, сбытовые и кадровые возможности предприятия определяют выбор базовой стратегии.

Обострение конкуренции в мировой экономике стимулирует поиск новых рынков, созда-

ние новых технологий, инвестиции в инновационные проекты. Учет влияния внешней среды, угроз и вызовов глобальной экономики дает возможность оценить перспективы, возможности развития международного бизнеса, прибыльность, стабильность, эффективность применения технологий. Среди базовых стратегий выделяют следующие виды: стратегия ограниченного роста, нового роста, сокращения или последнего средства и комбинированная стратегия. Стратегию ограниченного роста применяют компании, которые функционируют относительно длительный промежуток времени и используют традиционные технологии. Они устанавливают цели развития, ориентируясь на достигнутые результаты и корректируют их с учетом изменений условий функционирования (темпов инфляции, уровня насыщенности рынка, платежеспособного спроса и т.п.). Стратегия нового роста применяется в новых отраслях с новыми технологиями и характеризуется ежегодным значительным ростом объемов производства по сравнению с предыдущим годом. Стратегия сокращения предусматривает использование заниженных целей деятельности предприятия, что обусловлено стойкой тенденцией к ухудшению экономических показателей.

Комбинированной стратегии придерживаются значительные диверсифицированные предприятия, которые активно функционируют в нескольких областях с присущими ими расхождениями в рыночной конъюнктуре. При внедрении базовой и глобальной стратегий учитывают существование двух основных видов международных отраслей:

1) многонациональная отрасль – это совокупность национальных отраслей, конкурентные преимущества в одной из стран в большей или меньшей мере не зависят от конкуренции в мире;

2) глобальная отрасль – это все отрасли в мире, причем конкурентные преимущества в одной стране оказывают сильное влияние на конъюнктуру в других странах. Фирмы, которые принадлежат к глобальной отрасли, конкурируют между собой [5, с.126].

Организация деятельности на глобальной основе достигается за счет таких факторов, как экономия на масштабе, преимущество используемого опыта, преимущество географического положения, сотрудничество с потребителями продукции. Экономия на масштабе заключается в том, что корпорация, которая производит стандартный вид продукции на многих рынках, получает дополнительную прибыль за счет широкомасштабного производства. Преимущество

используемого опыта свидетельствует, что фирмы могут получать дополнительную прибыль в результате обмена опытом и общим использованием ресурсов в разных странах.

Преимущество географического положения предусматривает, что производство компонентов дешевле в стране по сравнению с изготовителем конечной продукции. Глобальная компания находится в более удобном положении, выбирая местоположение своих подразделений, для производства конкурентоспособной продукции. Сотрудничество с потребителями готовой продукции свидетельствует о том, что если участником производства является многонациональная корпорация, то деятельность по ее обслуживанию на глобальном уровне является прибыльной. Эти и другие преимущества компании могут быть получены при ее организации на глобальном уровне.

Глобальные ТНК широко применяют трансграничные соглашения при международных слияниях и поглощениях при переделе сфер влияния между ведущими компаниями и изменениями конкурентного положения на глобальных рынках. Рынок международных слияний и поглощений (M&A) считается одним из индикаторов состояния мировой экономики. В предкризисном 2007 году были заключены трансграничные соглашения на сумму 12 миллиардов долларов. В 2014 г. объем слияний и поглощений составил 384 миллиардов долларов США и достиг максимального уровня по сравнению с 2011 г. Наиболее активно слияния и поглощения происходили в финансовой сфере, фармацевтике, металлургии, коммуникациях и медиа индустрии. В последнее время лидером стала финансовая отрасль – на нее пришлось до 35% всех международных сделок.

Благодаря восстановлению и последовательной активизации глобального финансового рынка, объем слияний и поглощений (M&A) достиг рекордного уровня в 2015 году. Активность на рынке глобальных соглашений слияний и поглощений продолжала расти с пиком в 2017 году на развитых рынках и в 2018 году на рынках, которые развиваются.

Приведенные данные указывают на то, что в условиях глобальной экономики M&A становятся основным источником получения конкурентных преимуществ корпораций за счет возможности быстрого формирования инвестиционного портфеля за счет привлечения локальных активов разных государств, получения новых источников сырья, интегрирования стадий про-

изводственного процесса, освоения новых рынков, применения новых технологий.

Среди крупнейших нефинансовых корпораций мира следует выделить группу компаний, которые успешно реализовали многочисленные M&A, а также продажу непрофильных активов. В результате применения указанной стратегии компании достигли значительных преимуществ по сравнению с конкурентами. К таким компаниям можно отнести BP (Великобритания, нефтяная отрасль), ExxonMobil, ChevronTexaco, ConocoPhillips (США, нефтяная отрасль), General Electric (США, конгломерат), Glaxo Smith Kline (Великобритания, фармацевтическая промышленность), Cisco Systems, IBM, Apple (США, электронная промышленность), Nestle (Швейцария, пищевая отрасль). Особое значение отводится поглощениям других компаний, которые владеют инновационными разработками или технологиями, имеют для поддержки конкурентоспособности фармацевтических ТНК. Это подтверждает анализ деятельности американских ТНК: Pfizer, Johnson&Johnson, Abbot Laboratories, Bristol-Myers-Squibb, швейцарских ТНК Hoffman-La Roche и Novartis, английских GlaxoSmithKline и AstraZeneca, французской Sanofi-Aventis [6, 7].

С помощью M&A глобальные ТНК получают возможность наиболее оперативного и эффективного доступа на интересные для них рынки, добиваются большей стойкости, привлекают финансовые ресурсы на лучших условиях.

Примером умелого использования M&A для повышения конкурентоспособности компаний явилась реализация стратегии ТНК General Electric, которая заключила 228 соглашений по слиянию, приобретению и продаже неконкурентоспособных активов на сумму 25,4 миллиардов долларов в период с 1984 по 1998 года. Стратегия включала изменение профиля компании и рост ее капитализации на протяжении с октября 1984 по октябрь 2007 года, стоимость которой выросла больше в 31,28 раза по сравнению с ростом стоимости за этот же период 50 наибольших американских компаний, которые входят в индекс Dow Jones Industrial Average [8].

M & A - это прежде всего трансграничные, нацеленные на получение конкурентных преимуществ за счет объединения финансовых, научно-технических и трудовых ресурсов фирм-участниц и получение на этой основе синергетического эффекта; на достижение эффекта экономии за счет масштаба производства; получение доступа на новые рынки; диверсификацию производства;

использование новых активов, особенно нематериальных (таких, как ноу-хау, торговых марок, организационных знаний).

Способность ТНК по использованию гибкого механизма инвестиционной деятельности, организационных способов и методов изменений в глобальной экономике выразилась в объединении капиталов национальных и мировых экономик. Они создали развитую систему маркетинга и способов современной рекламы, что позволяет им манипулировать вкусами и предпочтениями потребителей во всем мире.

На фоне всего вышесказанного имеет место рост объемов мирового производства. По данным Forbes в первую десятку крупнейших ТНК мира в 2018 году входили: семь банковских организаций, четыре из которых были китайские (ICBC, China Construction Bank Corporation, JPMorgan Chase, Agricultural Bank of China, Bank of America, Wells Fargo, Bank of China), многопрофильные американские холдинги (Berkshire Hathaway), американская технологическая компания (Apple) и китайская страховая компания (Ping An Insurance Group) (табл. 1).

Среди факторов, которые способствовали высокому рейтингу этих компаний, следует выделить следующие:

- проведение гибкой политики и стабильной дельности в условиях экономического кризиса;
- активное размещение производства на территории других стран;
- большие масштабы дельности и применение информационных технологий.

Большинство ТНК применяют комплексную инновационную стратегию, в рамках которой фирмы превращают свои географически разбросанные филиалы и фрагментированные системы производства в производственно-сбытовые сети, интегрированные глобально или регионально в мировом пространстве. По количеству сделок M&A лидирует технологический сектор, особенно сфера программного обеспечения. В совокупности в этой отрасли было заключено 10,216 тысяч сделок с общим объемом 808 миллиардов долларов в 2018 году. Второе место заняла сфера здравоохранения с 2,967 тысяч сделок и объемом 580 миллиардов долларов [10]. Турбулентность на мировых финансовых рынках и вызовы глобальной экономики создают неопределенность, непредсказуемость поведения крупнейших ТНК и заставляют их применять адаптивную стратегию, приспосабливаясь к новой международной конъюнктуре.

Таблица 1. Рейтинг 10 крупнейших ТНК мира в 2018 году [9]

№	Компания	Страна	Продажи, млрд. долл. США	Прибыль, млрд. долл. США	Активы, млрд. долл. США	Рыночная стоимость, млрд. долл. США
1	ICBC	Китай	165,3	43,7	4210,9	311,0
2	China Construction Bank Corporation	Китай	143,2	37,2	3631,6	261,2
3	JPMorgan Chase	США	118,2	26,5	2609,8	387,7
4	Berkshire Hathaway	США	235,2	39,7	702,7	491,9
5	Agricultural Bank of China	Китай	129,3	29,6	3439,3	184,1
6	Bank of America	США	103,0	20,3	2328,5	313,5
7	Wells Fargo	США	102,1	21,7	1915,4	265,3
8	Apple	США	247,5	53,3	367,5	926,9
9	Bank of China	Китай	118,2	26,4	3204,2	158,6
10	Ping An Insurance Group	Китай	141,6	13,9	1066,4	181,4

Выводы.

Исследование особенностей применения многообразных стратегий ТНК демонстрирует, что комплексная инновационная стратегия повышает конкурентоспособность компании в отдельных сферах производства и услуг. Использование стратегии международных слияний и поглощений приводит к переделу сфер влияния между веду-

щими ТНК. Изменение конкурентного положения крупных компаний на глобальных рынках сопровождается обострением противоречий интересов крупного бизнеса с правительствами принимающих стран. В результате ТНК используют стратегию выхода с данного рынка, что приводит к закрытию филиалов компании, финансовым потерям, сокращению рабочих мест.

Литература:

1. Носова О. В. Влияние привлечения прямых иностранных инвестиций на обеспечение экономического роста ТНК // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2016. № 4. - С. 13—23.
2. Reisman D. State and Trade. Authority and Exchange in a Global Age. Edward Elgar Publishing, 2017, May.
3. Zbov A.M., Degtereva E., Starostin V.S., Chernova V.Y. Innovative Strategies of Transnational Companies and Synergy Effect of Technologicalisation. - 2016. - October. DOI: 10.17485/ijst/2016/v9i39/96521
4. Melnik T., Kudurko L., Samsonova L. Contractual Relations in the New Economic Competition Strategies of TNCs// Baltic Journal of Economic Studies. - Vol. 5. - No 3
5. Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент: [навч. посібник для вузів] / О.М. Скібіцький. – 2006. – 312 с.
6. Apple [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apple.com/>
7. IBM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ibm.com/
8. General Motors [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gm.com>.
9. Global 500. Fortune Rankings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fortune.com/global500/search/#>
10. World Development Report. Trade and Development Report 2019. Financial a Global Green New Deal. – Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2019_en.pdf