

ІНСТИТУЦІЙНА СИСТЕМА ФРАГМЕНТОВАНОГО МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ ФІРМ

© 2015 ДЖАЛІЛОВ А. Я.

УДК 339.94

Джалилов А. Я. Институциональная система фрагментированного международного производства транснациональных фирм

Рассматриваются сущность институциональной системы международного производства транснациональных корпораций в условиях углубления его фрагментации, стратегические задачи управления глобальными цепочками создания стоимости корпораций, влияние гетерогенности транснациональных фирм на формирование глобальных сетей их операций и их географическую конфигурацию. Раскрывается комплексный, сложный характер архитектуры современного международного производства этих фирм. Обосновывается, что важнейшими чертами институционального механизма международного производства ТНК являются передача целей и требований ко всем его участникам относительно производимых продуктов, процессов и операций, поддержание и увеличение силы материнской компании в глобальных сетях, а также присвоение ею максимальной части создаваемой добавленной стоимости.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, международное производство, глобальные цепочки создания стоимости, институциональная система.

Библ.: 9.

Джалилов Азар Ягуб оглы – аспирант, Институт международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко (ул. Мельникова, 36/1, Киев, 04119, Украина)

E-mail: azarjalilov@gmail.com

УДК 339.94

UDC 339.94

Джалилов А. Я. Институційна система фрагментованого міжнародного виробництва транснаціональних фірм

Розглядаються сутність інституційної системи міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій в умовах поглиблення його фрагментації, стратегічні завдання управління глобальними ланцюгами створення вартості корпорацій, вплив гетерогенності транснаціональних фірм на формування глобальних мереж їхніх операцій та їхню географічну конфігурацію. Розкривається комплексний, складний характер архітектури сучасного міжнародного виробництва цих фірм. Обґрунтовується, що найважливішими рисами інституційного механізму міжнародного виробництва ТНК є передача цілей і вимог до всіх його учасників щодо вироблених продуктів, процесів і операцій, підтримка та збільшення сили материнської компанії в глобальних мережах, а також присвоєння нею максимальної частини створюваної доданої вартості.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, міжнародне виробництво, глобальні ланцюги створення вартості, інституційна система.

Бібл.: 9.

Джалилов Азар Ягуб оглы – аспирант, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (вул. Мельникова, 36/1, Київ, 04119, Україна)

E-mail: azarjalilov@gmail.com

Jalilov Azar Yagub ogly. Institutional System of the Fragmented International Production by Transnational Firms

The article discusses the essence of the institutional system of the international production by transnational corporations in the context of its deepening fragmentation, strategic objectives of management of the global value chains, created by corporations, influence of the heterogeneity of transnational firms on both the formation of global networks for their operations and their geographical configuration. The complex, multiple nature of the architecture of the modern international production in these companies is disclosed. It is substantiated that the most important features of the institutional mechanism of the international production by TNCs are transfer of targets and requirements to all its participants related to the manufactured products, processes and transactions, maintaining and increasing the strength of the parent company in the global networks, as well as assigning to it the maximum of the created value added.

Key words: transnational corporations, international production, global value chains, institutional system.

Bibl.: 9.

Jalilov Azar Yagub ogly – Postgraduate Student, Institute of international relations Taras Shevchenko National University of Kyiv (vul. Melnykova, 36/1, Kyiv, 04119, Ukraine)

E-mail: azarjalilov@gmail.com

Зарубежная экспансия транснациональных корпораций приобретает новые формы и модели. Углубление внутрифирменной и межфирменной кооперации привело к появлению глобальных цепочек создания стоимости. Основой развития таких цепочек является процесс фрагментации международного производства, которая привела к эволюции институциональных систем ТНК и модификации их стратегического менеджмента.

Фрагментация международного производства транснациональных корпораций привлекает все большее внимание исследователей проблем мировой экономики. А. Гальчинский проанализировал контуры новой «постиндустриальной политической экономики» и пришел к выводу, что в условиях резкого увеличения избыточных информационных потоков традиционные механизмы саморегуляции корпораций не в состоянии выпол-

нить свои задачи, поэтому появляются и стремительно растут глобальные сетевые организационные структуры фирм [1, с. 429]. А. Филипенко исследовал глобальные формы экономического развития и показал, что транснациональные корпорации формируют современную систему многонационального производства. По мнению ученого, эта система «объединяет в одном организационном, финансовом, технологическом режиме процесс производства продукции, международные транзакции, управление, маркетинг, научные и технологические исследования и другие элементы стратегической деятельности» [2, с. 45]. В. Тацый выявил особенности включения КНР в многоступенчатые процессы международного производства ТНК. По его мнению, в посткризисный период можно прогнозировать «завершение интернационализации» мирового хозяйства, затухание глобализации и повышение конкурентоспособности на-

циональных производителей Китая и других азиатских стран по сравнению с международными сетями ТНК [3, с. 86]. Т. Мацуура, К. Танака и С. Урата проанализировали детерминанты развития глобальных цепочек создания стоимости транснациональных фирм США и Японии и показали общие и специфические причины этого процесса. Они выявили этапы развития фрагментации международного производства ТНК в обрабатывающей промышленности на основе статистических данных за 1989–2005 гг. [4, с. 2–3]. Д. Хиратцука развил теорию фрагментации производства, а также использовал микроэкономический анализ и эконометрическую технику для исследования динамики роста сети международного производства ТНК в Азиатско-Тихоокеанском регионе. На материалах сектора компонентов компьютерной техники и автомобильных запасных частей он показал потоки внутрифирменной кооперации в рамках глобальных цепочек создания стоимости корпораций [5, с. 4–5]. М. Потапов показал роль глобальных цепочек создания стоимости в ускорении развития стран Юго-Восточной Азии. Он также отметил замедление процесса образования таких сетей ТНК в регионе в период мирового экономического кризиса [6, с. 21]. Вместе с тем динамичность явления фрагментации международного производства обусловила недостаточную исследованность многих его аспектов.

Цель статьи – проанализировать сущность институциональной системы международного производства транснациональных корпораций в условиях углубления его фрагментации, стратегические задачи управления глобальными цепочками создания стоимости корпораций, влияние гетерогенности транснациональных фирм на формирование глобальных сетей их операций и их географическую конфигурацию.

Быстрые темпы роста международного производства транснациональных фирм являются отличительной чертой развития современной мировой экономики. Помимо увеличения масштабов этого производства, процесс транснационализации характеризуется углублением внутрикорпорационного разделения труда и все более глубокой фрагментацией производственного процесса ТНК. Дробление производственных операций или функций на все более мелкие стадии или виды приводит к стремительному росту глобальных производственных цепочек создания добавленной стоимости транснациональных корпораций и формированию сложной архитектуры их производственных, коммерческих и научно-исследовательских связей. Происходит дальнейшая географическая дисперсия международного производства ТНК, втягивание в его орбиту значительного числа новых контрактных участников.

Стремительное увеличение международного производства связано как с факторами экономической политики государств, так и с особенностями современного этапа технологической революции. Либерализация инвестиционного климата в большинстве стран мира, происходившая с середины 80-х годов XX ст., привела к открытию для операций ТНК новых рынков, которые предлагали дешевые факторы производства. Это каса-

лось как стран с переходной экономикой, так и новых индустриальных экономик Азии и Китая, которые обладали огромными ресурсами дешевой и дисциплинированной рабочей силы и приемлемым уровнем развития инфраструктуры. Страны с новыми рынками были включены в глобальные цепочки создания добавленной стоимости ТНК, тем самым многократно увеличив объем международного производства.

Информационная революция, в свою очередь, создала предпосылки для релокации производства даже в самые отдаленные в географическом плане районы мира. Она резко уменьшила значение фактора географической дистанции между предприятиями ТНК, породив новый феномен, который получил название «экономическое расстояние». Развитие современных средств связи, интернета, компьютеризованных способов обмена информацией и осуществления международных расчетов изменили модели стратегического менеджмента транснациональных фирм и дали новый импульс росту степени их международной. Затраты на преодоление расстояний перестали быть критически важным фактором логистики глобальных сетей ТНК, хотя и сегодня их нельзя сбрасывать со счетов, говоря о детерминантах размещения прямых иностранных инвестиций.

Огромная протяженность глобальных цепочек создания стоимости, включение в них большого числа участников, использование разных форм вовлечения партнеров в процесс создания стоимости обуславливает особую актуальность вопроса об управлении, контроле и координации таким международным производством. Не случайно в последнее время наблюдается существенная модификация корпорационных структур ТНК, стратегии их управленческих процессов, не говоря уже о существенной эволюции функциональных служб, оперативных процедур и инструментов управления международными операциями фирм.

Современная система международного производства ТНК предполагает необходимость одновременно управлять как комплексными, так и фрагментированными задачами. При этом сфера управления охватывает не только производственные процессы, но и включает как торговые потоки, так и потоки инвестиций. У многих ТНК, например, чисто производственные сегменты составляют лишь небольшую часть глобальной цепочки создания стоимости. Маркетинговые, сбытовые, и, особенно, быстрорастущие в последнее время, научно-исследовательские, инновационные звенья преобладают над производственными фрагментами системы их глобальных сетей. Такая система международного производства организуется и координируется ТНК в соответствии с их стратегическими целями.

В наиболее общем плане можно выделить три вида участников международного производства ТНК – их филиалы, субподрядные партнеры, независимые (рыночные) участники. Филиалы транснациональных фирм представлены их отделениями (100% акционерный контроль), дочерними предприятиями (50% и более акционерного капитала) и ассоциированными фирмами (10 – 50% акционерного капитала). Субподрядные

партнери представлені фірмами, зв'язаними з ТНК довготривалими та стійкими виробничими, снабженческими, сбытовими, коммерческими, научно-исследовательскими зв'язями. Эти независимые фирмы являются объектом разнообразных неакционерных форм операций ТНК.

В связи с таким широким набором участников глобальных цепочек создания стоимости важнейшей чертой институционального механизма международного производства ТНК является передача целей и требований ко всем его участникам относительно производимых продуктов, процессов и операций. При этом, еще одной важной функцией такого институционального механизма является обеспечение трансферта (распределения, релокации) соответствующих ресурсов для обеспечения производственного процесса. Речь идет о движении не только инвестиций или кредитов, но и технологии, человеческого капитала.

Системообразующей чертой «галактик» международного производства ТНК являются *силы гравитации их ядра*, которое включает материнскую компанию ТНК, их штаб-квартиры, головную холдинговую компанию, а также ключевые подконтрольные подразделения. В связи с этим второй стратегической задачей институционального механизма международного производства транснациональной корпорации является *поддержание и усиление силы этого ядра*. Речь идет о сохранении асимметрии баланса сил участников глобальных цепочек создания стоимости в пользу вышестоящего ядра «галактик», о противодействии естественно возникающим силам дезинтеграции или федерализации в рамках глобальных производственных сетей ТНК. Такие дезинтеграционные силы возникают не только у контрактных участников, которые могут ускользать из-под контроля ТНК и выходить на мировой рынок как самостоятельные продуценты товаров, услуг или компонентов продукции, но даже и у филиалов транснациональной фирмы, которые естественно стремятся к большей автономизации.

Поскольку фрагментация производственных операций или функций приводит к дроблению стадий создания добавленной стоимости и распределению ее между многими участниками, третьей стратегической задачей институциональной системы международного производства ТНК является *создание механизма для присвоения (улавливания) максимальной части созданной стоимости*. Речь идет о системе распределения или перераспределения такой стоимости через трансфертные механизмы и концентрации ее максимально возможной величины в руках ТНК, в частности, в их специальных финансовых центрах. Сложность задачи в данном случае заключается в необходимости найти такой баланс интересов, который бы при этом удерживал контрактные фирмы-субподрядчики в системе международного производства ТНК, то есть оставал в их распоряжении часть добавленной стоимости для их развития.

Традиционные структуры ТНК и модели их стратегического менеджмента, которые формировались

в 80–90-е годы XX ст., не смогли в полной мере обеспечить реализацию отмеченных выше задач, что вызвало их эволюцию, как и реконфигурацию корпоративных служб и поддерживающих процессов. На смену им пришли новые институциональные системы ТНК, которые предполагают зрелые формы международной инфраструктуры фирм для управления, контроля и координации деятельности всех трех видов субъектов глобальных цепочек создания стоимости и позволяют это делать даже при большом географическом разбросе участников этого процесса. Корпорации структурировали такие системы для наиболее эффективного управления каждым из сегментов международного производства – филиалами, неакционерными формами операций и чисто рыночными сетями предприятий.

Гетерогенность ТНК обуславливает и широкую вариацию самих глобальных цепочек создания добавленной стоимости. Такая гетерогенность является следствием специфических характеристик самой компании, а также отрасли, в которой она функционирует. Особенности отраслевых базовых технологий могут определять степень фрагментации международного производства, «детализацию тонкой нарезки» производственных процессов на отдельные стадии. Значение ключевых технологических секретов в формировании «преимуществ собственности» (Дж. Даннинг) корпорации и степень их патентной защиты могут существенно влиять на конфигурацию видов участников международного производства – например, увеличивать ее интернальную часть за счет участников с акционерным контролем или, наоборот, ее экстернальную часть – за счет неакционерных форм связей и чисто рыночных участников. Таким образом, гетерогенность ТНК определяет отличия их моделей институциональных систем международного производства.

Вертикально интегрированные ТНК, как правило, имеют более сложную архитектуру международного производства, чем горизонтально интегрированные корпорации. Однако даже горизонтальные транснациональные фирмы сегодня представляют собой очень сложные комплексные системы и эволюционируют в «поликлеточные горизонтально-сетевые структуры» [1, с. 404–405].

Например, компания Starbucks, в которой практически доминирует одна продуктовая линия – продажа розничным потребителям кофейных напитков, представляет собой сложную цепочку создания стоимости, охватывающую десятки стран мира и 150 тысяч занятых (непосредственно на предприятиях этой ТНК) работников. В систему международного производства Starbucks включены тысячи компаний трейдеров, агентов и фермеров, поставляющих кофе по всему миру. Ее производственную часть представляют 30 заводов по переработке кофе, часть из которых находится под акционерным контролем Starbucks, а другая часть принадлежит субконтрактным партнерам компании в разных странах. Логистические звенья цепочки создания стоимости представляют 50 мировых и региональных

транспортно-складских центров, которые поставляют все компоненты продукции для 17 000 розничных предприятий компании в 50 странах мира [7, с. 142]. В случае наличия у ТНК нескольких продуктовых линий, равно как и при вертикальной интеграции производственного процесса, архитектура глобальных сетей корпораций выглядит еще более сложной и комплексной.

Возможность включения субконтрактных партнеров и, тем более, чисто рыночных участников в глобальные цепочки создания стоимости зависит также от многих факторов. Наиболее важными из них являются оценка стратегической важности для конкурентоспособности корпорации данной стадии или функции создания стоимости (например, производства конкретного компонента, детали продукции или отдельной услуги). Как правило, ключевые стадии глобальной цепочки создания стоимости (главные компоненты или услуги) ТНК стремятся удерживать под своим прямым контролем, то есть не передавать на аутсорсинг. Однако, если затраты на такое производство у субподрядчиков существенно ниже, эти стадии продукта могут быть переданы контрактным участникам системы международного производства.

Что касается инфраструктуры системы международного производства ТНК, функции мониторинга, контроля и надзора за его стадиями сосредоточены в штаб-квартирах транснациональных фирм, хотя последние могут находиться не только в стране базирования корпорации, но и в региональных центрах их операций. Управление поставками компонентов, полуфабрикатов или услуг в глобальную цепочку создания стоимости обычно подразделяется на два типа – ключевые и второстепенные поставки. Дистрибуция и логистика при этом могут быть отданы на аутсорсинг другим транснациональным корпорациям, которые специализируются на управлении и организации этих функций.

Эксперты ЮНИДО выделяют два типа ГЦСС – цепочки, движущей силой которых является покупатель (*buyer-driven global value chains*) и цепочки, определяемые приоритетами производителя (*producer-driven global value chains*) [8, с. 12]. Выделение такой типологии обусловлено спецификой освоения новых знаний и технологий, а также взаимодействия субъектов институциональной структуры ГЦСС. Как правило, фрагментация производства продукции на основе стандартизированных технологий осуществляется посредством цепочек, ориентирующихся на покупателя. Производство наукоемких инновационных продуктов, где значительную роль играет контроль над патентами, стимулирует возникновение цепей, движущей силой которых являются производитель.

В ГЦСС первого типа крупная компания-покупатель обладает ключевыми компетенциями в продажах товара под своим брендом и поэтому организует, координирует и контролирует производство, отвечая за планирование и сбыт продукции. Такие глобальные цепочки характерны для трудоемких отраслей промышленности (например, пищевая, текстильная промышленности, изготовление одежды, обуви, игрушек, мебе-

ли и т. д.) и чаще всего охватывают страны с дешевой рабочей силой [9, с. 40–42].

В случае, если движущей силой фрагментации международного производства является производитель, он контролирует ключевые технологии процесса изготовления продукта. В этом типе ГЦСС, который характерен для отраслей с высоким или средним уровнем наукоемкости (например, автомобильной, электронной, телекоммуникационной), производитель не только координирует всю цепочку создания стоимости, но и помогает субподрядчикам, поставщикам или своим клиентам.

Стратегия управления цепочками создания стоимости является наиболее важным фактором процесса координации их работы. Специфика конкретных глобальных цепочек создания стоимости определяет, будут ли расположены элементы управления такими цепочками только в стране базирования ТНК или вынесены корпорациями в главные пункты оперативной производственной деятельности, а также переданы партнерским фирмам в принимающих странах. Например, институциональная система IBM модифицировалась от модели региональных управленческих подразделений к модели сетевой структуры глобально интегрированной фирмы. Это привело к объединению 30 ее отдельных региональных цепочек создания стоимости в одну глобальную цепочку, что позволило значительно улучшить координацию, уменьшить управленческие затраты и повысить прибыльность компании [7, с. 141].

ВЫВОДЫ

Фрагментация международного производства приводит к стремительному росту глобальных цепочек создания добавленной стоимости транснациональных корпораций и формированию сложной архитектуры их производственных, коммерческих и научно-исследовательских связей. Современная система международного производства ТНК предполагает необходимость одновременно управлять как комплексными, так и фрагментированными задачами, она организуется и координируется транснациональными фирмами в соответствии с их стратегическими целями. Важнейшей чертой институционального механизма международного производства ТНК является передача целей и требований ко всем его участникам относительно производимых продуктов, процессов и операций, поддержание и увеличение силы материнской компании в глобальных сетях, а также присвоения (улавливания) ею максимальной части создаваемой добавленной стоимости. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Гальчинський А. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань / Анатолій Гальчинський. – К.: Либідь, 2013. – 472 с.
2. Филипенко А. Глобальные формы экономического развития / А. Филипенко // Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование / Под ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К., 2013. – 466 с.
3. Тацкий В. Финансовые кризисы и накопление: опыт Азии / В. Тацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 9. – С. 82–89.

4. Matsuura, T. The Determinants of Offshore Production by Multinational Corporations (MNCs): a Comparison of Japanese and US MNCs / T. Matsuura, K. Tanaka, S. Urata // *IDE Discussion Paper*, 234. – Wakaba, 2010. – 55 p.

5. Hiratsuka, D. Production Network in the Asia-Pacific Region: Facts and Policy Implications / D. Hiratsuka // *IDE Discussion Paper*, 315. – Wakaba, 2011. – 27 p.

6. Потапов М. Мировой экономический кризис и Восточная Азия / М. Потапов // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2009. – № 12. – С. 19–25.

7. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. – Geneva and New York: United Nations, 2013. – 233 p.

8. Memedovic, O. Inserting Local Industries into Global Value Chains and Global Production Networks: Opportunities and Challenges for Upgrading / Olga Memedovic. – Vienna : UNIDO Working Papers, 2004. – 74 p.

9. Gereffi, G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain / G. Gereffi // *Journal of International Economics*. – 1999. – Vol. 48. – №. 1. – P. 37–70 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.soc.duke.edu/~ggere/web/gereffi_jie_june_1999.pdf

Научный руководитель – Рогач А. И., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедры международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета им. Тараса Шевченко

REFERENCES

Filipenko, A. "Globalnye formy ekonomicheskogo razvitiia" [Global forms of economic development]. In *Globalnoe ekonomicheskoe razvitiie: tendentsii, asimetrii, regulirovanie*. Kyiv, 2013.

Gereffi, G. "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain". http://www.soc.duke.edu/~ggere/web/gereffi_jie_june_1999.pdf

Hiratsuka, D. "Production Network in the Asia-Pacific Region: Facts and Policy Implications". *IDE Discussion Paper*, no. 315 (2011).

Halchynskiy, A. *Politychna noekonomika: nachala onovlenoi paradyhmy ekonomichnykh znan* [Political noeconomics: Principles renewed paradigm of economic knowledge]. Kyiv: Lybid, 2013.

Memedovic, O. *Inserting Local Industries into Global Value Chains and Global Production Networks: Opportunities and Challenges for Upgrading*. Vienna: UNIDO Working Papers, 2004.

Matsuura, T., Tanaka, K., and Urata, S. "The Determinants of Offshore Production by Multinational Corporations (MNCs): a Comparison of Japanese and US MNCs". *IDE Discussion Paper*, no. 234 (2010).

Potapov, M. "Mirovoy ekonomicheskyy krizis i Vostochnaia Azia" [The global economic crisis and Asia]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 12 (2009): 19-25.

Tatsiy, V. "Finansovye krizisy i nakoplenie: opyt Azii" [Financial crises and accumulation: the experience of Asia]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 9 (2009): 82-89.

World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. Geneva; New York: United Nations, 2013.