



Russia and America in the 21st Century. 2013-2024

ISSN 2070-5476

URL - <http://rusus.jes.su>

All right reserved

Issue 1 Volume . 2015

New trends in foreign operations of american transnational corporations

Rudolf Zimenkov

*Institute for the U.S. and Canadian Studies of the Russian Academy of Sciences
Russian Federation, Moscow*

Abstract

The article gives analysis of new trends in foreign operation of U.S. corporations. The changes in mechanism of foreign operations of American affiliates, in movement of U.S. foreign direct investment and in organizational forms of American affiliates abroad are shown.

Keywords list (en): transnational corporations, foreign affiliates of American parent companies, changes in movement and operations of U.S. foreign affiliates

Date of publication: 02.02.2015

Citation link:

Zimenkov R. New trends in foreign operations of american transnational corporations // Russia and America in the 21st Century. – 2015. – Issue 1.

URL: <https://rusus.jes.su/s207054760009955-7-1/>. DOI: 10.18254/S207054760009955-7

¹ В современных условиях основным каналом экспорта производительного капитала США стали их транснациональные корпорации (ТНК), на которые приходится свыше 90% экспорта капитала в форме прямых инвестиций. ТНК превратились в главную силу рыночного производства и международного разделения труда, в доминирующий фактор мировой экономики и международных экономических отношений. Прямые инвестиции ТНК играют сейчас важнейшую роль в соединении многих национальных экономик и создании

интернациональной производственной системы – материального ядра глобализируемой мировой экономики.

2 На протяжении последних десятилетий корпорации США и других развитых стран непрерывно увеличивали объем прямых инвестиций за рубежом, постепенно стирая различия между внутренним и внешним рынками, ставшими для ТНК лишь частью единого мирового рынка. Бум в сфере экспорта прямых инвестиций, особенно в Соединенных Штатах, произошедший в начале XXI века, свидетельствует об их резко возросшей роли в процессе глобализации мировой экономики.

3 В 2009-2010 гг. произошел спад в экспорте прямых американских инвестиций, что было вызвано ухудшением экономического положения в мире в связи с мировым экономическим кризисом, резким сокращением числа слияний и поглощений крупных компаний, приостановкой процессов приватизации в странах с переходной экономикой и потерей доверия к корпорациям на волне связанных с ними скандалов и банкротств.

4 Однако, несмотря то, что на объем вывезенных корпорациями США инвестиций сократился в 2009 г. до 287,9 млрд. долл., а в 2010 г. – до 277, 7 млрд. долл., он оставался на высоком уровне по сравнению со среднегодовым вывозом капитала в 1986-1991 гг. в размере 26 млрд. долл. В 2011 г. экспорт прямых американских инвестиций за рубеж достиг 396 млрд. долл., превысив лучший показатель за 2005-2013 гг. При этом темпы роста экспорта прямых инвестиций существенно опережали темпы роста ВВП страны и ее товарного экспорта.

5 В ближайшие годы, по оценкам экспертов МВФ, объем вывозимого из США капитала будет увеличиваться, и американские корпорации укрепят свои позиции в качестве крупнейших зарубежных инвесторов.

6 Соединенные Штаты сохраняют свое явное лидерство и по размерам накопленных за рубежом прямых инвестиций. За 10 лет (2003-2013 гг.) их объем увеличился в 3 раза и в 2013 г. достиг огромной суммы – 4661 млрд. долл., или примерно 23% общего объема накопленных в мире иностранных инвестиций. [1] Ни одно иностранное государство не может сравниться с США по масштабам накопленных капиталов за границей. На базе прямых зарубежных инвестиций происходит формирование глобального производства, скрепляющего экономику США и других стран более тесными узами, чем это может сделать торговля.

7 Сеть международного производства, созданная посредством прямых иностранных инвестиций, привела к образованию экономического пространства, которое в научной литературе называют «второй экономикой». «Вторая экономика» США занимает особое место в мировом хозяйстве. По своему производственному, научно-техническому и финансовому потенциалу она существенно превосходит аналогичные сферы хозяйствования других экспортеров капитала – Западной Европы и Японии. В рамках «второй экономики» сосредоточено свыше 20% производственных мощностей США. Уже в 2012 г. на 26 тыс. контролируемых американским капиталом зарубежных предприятиях-филиалах было занято 14 млн. рабочих и служащих, что составляло около трети всей рабочей силы на предприятиях, принадлежащих ТНК США. Активы

зарубежных предприятий американских компаний достигли 23,8 трлн. долл., объем их глобальных продаж превысил 6,9 трлн. долл., чистый доход этих предприятий составил 1,17 трлн. долл. [2] Им присущ высокий уровень научно-информационной и технологически-организационной оснащенности всех направлений их деятельности.

⁸ Следует, однако, подчеркнуть, что филиалы американских корпораций, образуя международное производство и способствуя его углублению и расширению, действуют в условиях жесткой конкуренции, которая происходит на мировых рынках не только товаров и услуг, но и капиталов, высококвалифицированной рабочей силы, новейших технологий и др., что приводит к появлению новых тенденций в их международной инвестиционной деятельности.

⁹

Эволюция конкурентных стратегий ТНК

В условиях глобализации хозяйственной деятельности главной целью современных американских ТНК является не столько максимизация прибыли, сколько максимизация рынка. Для ее достижения американские ТНК используют различные стратегии, которые неоднократно изменялись в зависимости от ситуации во внутренней и мировой экономике.

¹⁰ В 60-70-х годах прошлого века американские ТНК (за исключением компаний добывающих отраслей) придерживались стратегии, известной под названием «действующий в одиночку». В соответствии с ней зарубежный филиал функционировал самостоятельно, т.е. практически дублировал всю цепочку операций, кроме НИОКР и финансов, которые обеспечивала материнская компания.

¹¹ Постепенно либерализация международной экономической деятельности и научно-технический прогресс меняли способы функционирования международного производства. Повышение конкурентоспособности, расширение сферы потребления продукции, снижение стоимости транспорта и связи расширили географические рамки корпоративных стратегий, что позволило крупным американским олигополиям в таких отраслях, как автомобильная, аэрокосмическая, электронная минимизировать издержки путем сочетания экономии за счет увеличения масштабов производства с организацией зарубежной сети поставщиков с низкими издержками.

¹² Это привело к применению стратегии простой интеграции, заключавшейся в том, что зарубежные филиалы, как правило, на основе технологии, полученной от материнской компании, осуществляли ограниченный круг операций по производству и поставке ей определенных компонентов, созданных с использованием конкурентных преимуществ в стране, где размещался филиал. Такая стратегия, получившая широкое применение в 70-80-х годах XX века, создала новые формы трансграничных связей (например, отношения субпоставки) и несколько расширила двусторонний обмен информацией, технологией и другими

результатами деятельности между материнской фирмой и зарубежными филиалами.

¹³ Обе рассмотренные стратегии, однако, предполагали фрагментарную деятельность филиалов внутри ТНК и ограниченную интернационализацию. Под влиянием либерализации международной инвестиционной деятельности, распространения новейших технологий и ужесточения конкуренции американские ТНК в 90-е годы приняли на вооружение стратегию глубокой интеграции. Ее смысл заключается в превращении географически разбросанных филиалов и фрагментарных систем производства в сети производства и сбыта, интегрированные глобально или регионально. Другими словами, цель этой стратегии состоит в создании международной производственной системы, образуемой зарубежными филиалами США, которая объединяет экономики США и других стран крепкими долгосрочными связями. [3]

¹⁴ В зависимости от целей создания того или иного международного производства в различных странах стратегия глубокой интеграции может принимать различные формы. Одна из них – осуществление материнской компанией за рубежом различных корпоративных функций, таких, в частности, как проведение НИОКР, маркетинга, бухгалтерских операций. Другая форма связана с созданием интегрированной производственной системы, в которой различные стадии производственного процесса распределяются между различными странами, исходя из средней цены выпускаемой продукции, а также преимуществ в материально-техническом обеспечении (сердцевины сегодняшней логистики). Наконец, стратегия глубокой интеграции может заключаться в разделении обслуживающих производство функций на несколько составляющих и в выполнении их в различных странах с целью минимизации расходов или же в применении более гибкого механизма реализации продукции.

¹⁵ Механизм и направления создания интегрированной производственной системы неоднозначны. Они зависят от профиля, переводимого за рубеж производства, страны его размещения и деятельности самой ТНК. Некоторые его виды могут быть легко разделены на ряд специализированных процессов. Например, машиностроительное производство, состоящее из отдельных циклов, может быть быстро и эффективно разделено и размещено в различных странах в отличие от производства в отраслях тяжелой промышленности. Ряд американских ТНК готов в большей степени, чем другие компании, переносить за рубеж отдельные производственные функции, хотя и этот процесс бывает довольно длительным. Гораздо сложнее и медленнее решается задача перевода за рубеж высшего звена управления и подразделений, занимающихся НИОКР.

¹⁶ Стоит также отметить, что некоторые страны могут быть интегрированы в глобальную производственную систему более легко и быстро, чем другие, благодаря преимуществам в географическом расположении, политике в области регулирования иностранных инвестиций и других форм внешнеэкономических связей, уровня развития инфраструктуры, степени инвестиционных рисков и других факторов.

¹⁷ Таким образом, стратегия американских ТНК в отношении создания глобальной производственной системы дифференцирована: наряду со стратегией глубокой интеграции они могут использовать традиционную стратегию поверхностной интеграции (в основном интеграцию отдельных рынков). Однако по мере либерализации международной инвестиционной политики и внешней торговли, развития информационных технологий и, конечно, под воздействием растущей конкуренции в мире для американских ТНК становится экономически выгодно размещать любые виды производства или их часть за рубежом, учитывая при этом такие факторы, как эффективность производства, контроль над ним и лояльное отношение к ТНК в странах размещения инвестиций. Несомненно, что вышеперечисленные процессы еще больше повысят роль стратегии глубокой интеграции в международной инвестиционной деятельности американских ТНК.

18

Изменения в механизме международной деятельности ТНК

Несмотря на укрепление позиций в заграничном инвестировании и увеличение масштабов и мощи «второй экономики», меняющаяся обстановка в национальной и мировой экономике вносила изменения в международную инвестиционную деятельность США. Этому, в частности, способствовали такие важные факторы, как создание и расширение единого рынка Европейского Союза (ЕС), активное включение в процесс зарубежного инвестирования новых индустриальных стран, которые стали занимать ведущее место в хозяйственных взаимоотношениях США с развивающимися странами, образование новых сфер приложения капитала в лице постсоциалистических государств, образование группы БРИКС. На международную инвестиционную деятельность американского капитала большое влияние оказали также дальнейшее развитие научно-технического прогресса, либерализация экономических процессов в мире и усиливающаяся конкуренция. Эти и другие факторы внесли существенные коррективы в механизм зарубежной деятельности американского капитала, привели к смене ряда прежних направлений в его стратегии и тактике.

¹⁹ В конце XX века и в начале текущего столетия все больше американских ТНК, отказываясь от преимуществ использования межстрановых рыночных отношений, ориентированных в первую очередь на запросы рынка, стали концентрировать свои усилия на создании глобальной производственной системы. Хотя нельзя совсем сбрасывать со счетов по-прежнему сохраняющуюся политику приспособляемости ТНК к различным рыночным условиям, тем не менее, ряд обстоятельств последних десятилетий свидетельствует об определенном снижении роли этого фактора.

²⁰ Речь идет, прежде всего, об устранении межстрановых различий в уровнях доходов населения (об этом свидетельствует, в частности, выравнивание размеров реальной средней заработной платы в США и ряде стран ЕС, что привело к повышению потребительского спроса в последних), об унификации спроса на средства производства, технологию и услуги как в развитых, так и в новых индустриальных странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, а также странах группы БРИКС. Кстати, сами ТНК весьма активно участвуют в

формировании спроса как американских, так и иностранных потребителей (например, через широкую сеть рекламы определенных товаров по всему миру).

²¹ Под влиянием упомянутых факторов национальные рынки многих стран становятся сходными, а производство ТНК все более ориентируется на усредненного международного потребителя, на единый мировой рынок. В то же время данная тенденция не исключает сохранения различий в качестве и ассортименте продукции, так как сохраняются различия в спросе у разных социальных групп населения, у крупных и мелких компаний – потребителей товаров американского производства.

²² В материалах Министерства торговли США, подготовленных в 2014г., которые охватывали деятельность зарубежных филиалов США, говорилось, что на эти филиалы приходилась большая часть зарубежного производства США в размере 1421 млрд. долл. (измеряемого по добавленной стоимости). Основными странами, где было размещено производство американских филиалов, были страны Европы (52,7%), Азии и Тихоокеанского региона (18,9%), Латинской Америки (13,7%), Африки (4,7) и Ближнего и Среднего Востока (1,8%). В текущем десятилетии масштабы зарубежной производственной деятельности корпораций США еще больше возросли. [4]

²³ В своих планах дальнейшей глобализации бизнеса американские ТНК проявляют повышенный интерес к развитию международного производства в среднеразвитых государствах Западной Европы (таких, в частности, как Ирландия, Испания и Португалия), что не было характерным для их деятельности в 1980-90-е годы прошлого столетия. Основные тому причины – наличие в этих странах квалифицированной рабочей силы и развитой инфраструктуры, а также либерализация их внешнеэкономической деятельности. Не следует забывать о том, что вступление названных государств в ЕС предоставило продукции расположенных в них филиалов американских ТНК беспоплатный доступ на рынок других стран – членов этой интеграционной группировки. Ускоренный рост их капиталовложений в экономику указанных государств привел к тому, что в 2013 г. объем прямых инвестиций США в Ирландии стал больше, чем в Италии, а в Испании – больше, чем в Австрии и Дании, вместе взятых. [5] Характерно, что значительная часть прямых американских инвестиций на территории ЕС была сосредоточена в обрабатывающей промышленности.

²⁴ Аналогичная картина наблюдается в деятельности американского капитала на территории новых индустриальных стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. Яркий пример – деятельность американских компаний в электронной и автомобильной промышленности этих государств. Так, в некоторых странах Латинской Америки, в частности, Бразилии и Мексике, на автомобильные компании США приходится 60-70% национального производства машин, по качеству удовлетворяющих требования мирового рынка.

²⁵ Возрастает влияние американских автомобильных компаний и в ряде стран Юго-Восточной Азии. Так, Таиланд превращается в новый Детройт, выпуская до 800 тыс. автомобилей в год. Западные, прежде всего американские компании, располагающие производственной базой в этой стране, контролируют

около 90% национального производства автомобилей. Крупнейший автомобилестроительный гигант «Дженерал моторс» планирует в ближайшие годы инвестировать в Таиланде 750 млн. долл. для выпуска 100 тыс. машин в год, из которых большая часть будет экспортироваться.

²⁶ Наряду с широким охватом все большего числа иностранных государств в политике ТНК прослеживается тенденция к концентрации инвестиций в определенной группе стран, представляющих наибольший интерес для американского капитала. По данным ЮНКТАД, в 2013 г. корпорации США имели наиболее прочные контакты с 22 странами – так называемыми ассоциированными партнерами, в экономике которых на долю США приходилось не менее 30% суммарного объема ввезенных прямых иностранных инвестиций. Подобные партнерские отношения имеют также ЕС и Япония.

²⁷ Эта тенденция свидетельствует о возникновении блоков в сфере прямых иностранных инвестиций, в каждый из которых входит один из участников «Большой тройки» (США, ЕС или Япония) и несколько их ассоциированных партнеров. Эти блоки чем-то напоминают торговые, тоже состоящие из одного члена «Большой тройки» и ряда других стран, тесно с ним связанных.

²⁸ Блоковая модель прямых капиталовложений, опирающаяся на международные инвестиционные соглашения, которые заключили США с ассоциированными партнерами, влечет за собой ряд последствий. Во-первых, происходит расширение экономического пространства для Соединенных Штатов и их партнеров как на национальном, так и на региональном уровнях. Во-вторых, между США и ассоциированными партнерами создается блок, так как их позиции в области инвестиционной деятельности подкрепляются соответствующими двусторонними договорами и пунктами об инвестициях в двусторонних и региональных торговых соглашениях, что благодаря расширяющемуся инвестиционному процессу способствует более глубокой интеграции участвующих сторон. Наконец, члены такого блока, возникающего в результате двусторонних и региональных инвестиционных соглашений, имеют значительные преимущества перед теми странами, которые в нем не участвуют.

²⁹ Острая конкуренция в новых областях науки и техники, которые превратились в особо прибыльную сферу предпринимательской деятельности, вносит изменения в технологическую политику американских ТНК, которая во все большей степени приобретает международный характер. Все чаще интернационализация охватывает по существу все этапы создания и освоения новой технологии, начиная от разработки научно-технической идеи и кончая производством и сбытом новых товаров на мировом рынке.

³⁰ ТНК США широко привлекают свои зарубежные филиалы к разработке и освоению передовых технологий. Такой курс был принят некоторыми корпорациями еще в 80-х годах прошлого века. Правда, в то время акцент делался на проведении главным образом опытно-конструкторских работ по совершенствованию базовых технологий материнских фирм.

³¹ О быстром расширении НИОКР на зарубежных филиалах американских ТНК свидетельствуют следующие данные. Если в 1975 г. расходы на эти цели

составляли 1,5 млрд. долл., в 1995 г. они увеличились до 26 млрд. долл., а в 2012 г. уже достигли 44,6 млрд. долл., т.е. выросли за этот период более чем в 29 раз. [6] В начале текущего столетия примерно каждый девятый доллар, выделяемый ТНК США на НИОКР, расходовался в научных центрах их зарубежных филиалов.

³² Наибольшие средства выделяются американскими корпорациями на проведение НИОКР своим филиалам, расположенным в развитых странах. Среди них ведущие позиции занимают филиалы американских ТНК, расположенных в Германии, Великобритании, Канаде, Франции, Японии. Причем в 2007-2008 гг. бессменного лидера в этом вопросе – Великобританию заменила Германия.

³³ Небезынтересно также отметить, что в последние годы все большую роль в планах американских ТНК стали играть страны с быстроразвивающейся экономикой (страны группы БРИКС), в частности, КНР, Бразилия, Индия. Так, корпорация «General Electric» затратила более 50 млн. долл. на создание медицинского научно-исследовательского центра в Бангалоре (Индия), который стал самым крупным медицинским центром этой корпорации. Научно-исследовательский центр «Microsoft» в Пекине является крупнейшим центром этой компании за пределами США. Корпорации, использующие наукоемкие технологии (например, IT-компании), существенно увеличили число своих сотрудников в странах с быстроразвивающейся экономикой.

³⁴ Результаты НИОКР, в получении которых нередко использовались научные кадры зарубежных стран, активно внедрялись материнскими компаниями. Причем в ряде отраслей обрабатывающей промышленности – фармацевтической, химической и приборостроительной – значение научных лабораторий зарубежных филиалов нередко было больше, чем материнских компаний.

³⁵ Опираясь на огромные собственные достижения науки и техники, на международную сеть производственных филиалов, американские ТНК держат в своих руках основные каналы обмена технологиями между странами. Зарубежным филиалам штаб-квартиры ТНК отдают безусловный приоритет в использовании технологических новшеств за пределами США. В результате в настоящее время более двух третей экспорта лицензий США приходится на их передачу материнскими компаниями своим зарубежным филиалам и только одна треть – на коммерческий экспорт технологий независимым компаниям.

³⁶ К тому же сами филиалы направляют подавляющую часть расходов на НИОКР (более 80%) в проекты, осуществляемые для их собственных нужд, хотя часто эти исследования увязываются с работами, проводимыми в американских филиалах в других странах и в материнских компаниях. Такая внутрифирменная международная кооперация в определенной степени переориентирует обмен технологиями между США и другими государствами в сторону научно-технических связей ТНК с их филиалами, что способствует повышению технологического потенциала американских корпораций и обеспечивает лидерство США в различных сферах научно-технической конкуренции начала XXI века.

³⁷ Наконец, следует учитывать и такой фактор, как доходы американских корпораций от передачи новых технологий. За двенадцать лет (1998-2009 гг.) доходы американских корпораций только от продажи патентов и лицензий за

границу выросли в 2,3 раза и составили 55,4 млрд. долл. [7] Доходы от продажи новых технологий способствовали выправлению дефицита платежного баланса США, а также были использованы американскими ТНК для проведения НИОКР на более передовых направлениях, что способствовало повышению конкурентоспособности американских товаров на мировом рынке.

³⁸ Новое в инвестиционной политике американских корпораций заключается и в том, что в 90-е годы, в отличие от 70-80-х годов, корпорации США инвестировали капиталы за границей главным образом с целью обслуживания зарубежных рынков, а не для производства товаров с их последующим экспортом в США.

³⁹ Во второй половине 90-х годов XX века более 63% общего объема продаж товаров и 40% общего объема продаж услуг, осуществляемых филиалами американских ТНК, приходилось на местные рынки иностранных государств. И эти объемы росли на 20-30% быстрее, чем прямой экспорт компаний США. Однако, если в Западной Европе, где сконцентрирована подавляющая часть американских прямых инвестиций, объем этих продаж за последние 20 лет увеличился весьма незначительно, то в странах Азии, где происходило быстрое повышение жизненного уровня населения и его покупательной способности, филиалы США во все большей мере переходили на обслуживание местных рынков: в 1982 г. доля их внутренних продаж была равна 41%, а в 2013 г. – уже 67%. Отчасти по этой же причине (особенно в расчете на перспективу) именно Китай занимает ныне одно из ведущих мест среди развивающихся стран по привлечению иностранных, в том числе американских инвестиций, хотя во второй половине 80-х годов их масштабы там были незначительны.

⁴⁰ В Канаде и Мексике американские инвестиции долгие годы вкладывались в значительной мере в расчете на обслуживание внутреннего рынка США. Однако во второй половине 90-х годов картина стала меняться: если в 1982 г. на местные рынки приходилось 18,5% объема продаж американских предприятий, базировавшихся в этих странах, то в 2010 г. – уже 36%.

⁴¹ Важным направлением деятельности ТНК, ярко проявившимся в конце 90-х годов XX века, стало их активное участие в интеграционных объединениях, созданных с участие США, в частности в НАФТА и в АТЭС.

⁴² Вступление в силу НАФТА (1 января 1994 г.) было использовано американскими корпорациями для того, чтобы в новых благоприятных хозяйственных условиях, складывающихся в регионе, укрепить свои экономические позиции и потеснить европейских и азиатских конкурентов. Поскольку препятствия на пути движения капитала в этом регионе были устранены, американские корпорации резко увеличили экспорт прямых инвестиций на территорию стран-членов этой группировки. В результате уже в 2000 г. их размеры достигли такого уровня, что Канада вышла на первое место по прямым инвестициям США в обрабатывающую промышленность развитых стран, а Мексика – на первое место среди развивающихся стран. Такое положение дел сохраняется и в настоящее время.

⁴³ Новым направлением деятельности ТНК США, проявившемся в начале 2000-х годов, стало их активное участие в региональных интеграционных объединениях латино-карибских стран, а также в интеграции США со странами Центральной Америки. Наглядным примером в этом отношении стало подписание США с шестью странами центральноамериканской интеграционной системы (Коста-Рика, Гватемала, Гондурас, Сальвадор, Никарагуа и Доминиканская Республика) соглашения о создании зоны свободной торговли (КАФТА), которое было ратифицировано Конгрессом США в июле 2005г. Расширяется инвестиционное сотрудничество США со странами Карибского бассейна: в 2013 г. объем прямых инвестиций США в этом субрегионе превысил 601.6 млрд. долл. [8]

⁴⁴ Значительный интерес проявляют США к форуму АТЭС, созданному в 1989 г. и объединяющему 21 страну, на которые приходится 50% мирового производства и более 40% мировой торговли. Стремясь укрепить и расширить свои позиции в этом наиболее динамично развивающемся регионе (несмотря на финансовые кризисы в последние десятилетия в ряде стран Юго-Восточной Азии), а также потеснить своих, в первую очередь азиатских конкурентов, США активно используют устранение таможенных барьеров и препятствий на пути движения капитала, расширяя объемы прямых капиталовложений в страны-члены этой организации. В 2013 г. в указанном регионе было сосредоточено инвестиций на сумму 1041 млрд. долл., или 22,3 % всех прямых иностранных инвестиций США (по сравнению с 21% в 1990 году).

⁴⁵ Расширение глобального производства изменило также подход корпораций к странам, имеющим льготное налогообложение, в том числе низкие ставки налогов на прибыль и свободу ее перевода, т.е. к офшорным центрам. Немаловажным фактором, способствующим повышению интереса американских ТНК к офшорным зонам, послужило увеличение в течение второй половины прошедшего десятилетия объема налогов, выплачиваемых корпорациями США за рубежом: с 39% общего объема налогов американских корпораций в 2005 г. до 45% в 2007 г. В 2008 г., по данным аналитиков «Standard and Poor`s», американские компании заплатили больше налогов за рубежом, чем внутри страны. Поэтому в последние годы корпорации США резко активизировали свою деятельность, создав в офшорных центрах десятки филиалов и значительно увеличив масштабы своего инвестирования. Так, в 2013 г., только в двух из них (на Бермудских островах и Карибских островах, принадлежавших Великобритании) было сконцентрировано 521 млрд. долл., или 11% всех американских прямых инвестиций за рубежом. В частности, на Бермудских островах в указанном выше году было вложено 287 млрд. долл. прямых инвестиций США, или в 16 раз больше чем в финансовую систему Швейцарии. [9]

⁴⁶ М. Салливан, бывший эксперт по международным налогам при Министерстве финансов США, в середине прошлого десятилетия, в частности отмечал, что резкий рост прибылей американских ТНК в офшорных центрах (как, например, на Бермудских островах) не связан со степенью экономической активности США в этих странах. В последнее время филиалы американских корпораций, по словам М. Салливана, большую часть своей прибыли получают в странах с низким уровнем налогов, а не там, где они широко развернули свою деятельность, т.е. в странах ЕС.

47 Таким образом, перестройка международного бизнеса уже привела к смене стратегии и тактики, а также к изменениям в механизме международной инвестиционной деятельности ТНК. При этом закономерно возникли новые тенденции в вывозе производительного капитала из США.

48

Новые направления в движении прямых инвестиций

Во второй половине 90-х годов прошлого века и в начале нового столетия географическое распределение прямых инвестиций США за рубежом претерпело ряд изменений (см. табл. 1). В первую очередь это коснулось развитых стран – традиционной сферы приложения капитала американских ТНК. Так, если в 1983 г. на эту группу стран приходилось 159,4 млрд. долл., что составляло более 76% всех заграничных инвестиций США, то в 2013 г. их доля снизилась до 65,2%, что составило 3039,1 млрд. долл. Тем не менее, развитые страны по-прежнему остаются основной сферой размещения прямых капиталовложений Соединённых Штатов.

49 Сегодня крупнейшие страны-реципиенты американских инвестиций – это Нидерланды (722,8 млрд. долл.), Великобритания (570,9 млрд.), Люксембург (416,3 млрд.), Канада (368,3 млрд.), Ирландия (239,6 млрд.) и Австралия (159 млрд. долл.). На страны Европейского союза (28 государств) приходится 2356,7 млрд. долл., или 50,6% всех прямых инвестиций США за рубежом.

Таблица 1

Географическая структура прямых инвестиций США

Страна, регион	1980 г.		1989 г.		2000 г.		2013 г.	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
Всего	215,6	100,0	373,4	100,0	1244,6	100,0	4660,9	100,0
Развитые страны	158,4	73,5	279,3	74,8	863,0	69,3	3039,1	65,2
В том числе: Западная Европа	96,5	44,8	176,7	47,3	637,7	51,2	2415	51,8
Канада	45,0	20,9	66,8	18,0	126,4	10,2	368,3	7,9
Япония	6,2	4,0	19,3	5,2	55,6	4,5	123,2	5,7
Развивающиеся страны	53,3	24,7	90,6	24,3	367,5	29,5	1435,6	30,8
В том числе:	38,9	18,0	61,4	16,4	239,4	19,2	884,4	19
Латинская Америка	10,6	5,0	24,9	6,8	115,2	9,2	440	9,6
Азия	3,8	1,7	4,3	1,1	12,9	1,0	55,2	1,1
Африка								
Страны с переходной экономикой	-	-	-	-	11,0	0,9	186	4,0
Инвестиции в проекты нескольких стран	3,9	1,8	2,8	0,8	2,8	0,2	0,1	0,01

Рассчитано по: “Survey of Current Business”, August 1982, p.12; August 1992; p.14; October 1998, p.128; September 2014, p.12

50

Концентрация американского капитала в странах – членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) объясняется не только историческими связями, наличием благоприятного инвестиционного режима,

большой ёмкостью и перспективами роста рынка, высоким жизненным уровнем населения, некоторыми специфическими особенностями рынка труда.

⁵¹ Большое значение для американских инвесторов имеет наличие в этих странах преимуществ, в частности развитой инфраструктуры, существование широкой маркетинговой сети, таких «невидимых» факторов, как лояльное отношение к росту капитала физических и юридических лиц, предпринимательская этика, активная инновационная деятельность и пр. Совокупность всех этих условий и объясняет интерес американских инвесторов к развитым странам.

⁵² На развивающиеся страны, которых, по данным ООН, насчитывается около 130, в 2013 г. приходилось 1430 млрд. долл. (или 31%) прямых иностранных инвестиций США (по сравнению с 23% в 1987 г.) По этому показателю Соединенные штаты занимают лидирующие позиции среди развитых стран – ведущих экспортёров капитала, в общем объёме накопленных зарубежных инвестиций которых удельный вес развивающихся стран составляет 20-23%.

⁵³ На протяжении 80-х – первой половины 90-х годов XX века объём прямых инвестиций США в этой группе стран сохранялся приблизительно на одном уровне. Однако в конце 90-х годов – начале текущего десятилетия американцы стали проявлять к ним большой интерес. Это выразилось в увеличении притока их инвестиций в данный регион: с 5,5 млрд. долл. в 1982 г. до 12,1 млрд. в 2009 г., что способствовало увеличению доли развивающихся стран в общем объёме накопленных инвестиций США за рубежом.

⁵⁴ Такое явление было в значительной степени связано с тем, что многие развивающиеся страны осуществили меры по дальнейшей либерализации инвестиционной сферы, превратив ее в более доступную для ТНК, и по изменению макроэкономической политики (в их числе стабилизация валютно-финансовой сферы, налогообложения, валютного курса, регулирование деятельности компаний и корпораций) в направлении содействия работе ТНК и отечественных фирм.

⁵⁵ Одновременно отчётливее проявилась тенденция концентрации американских инвестиций в небольшой группе наиболее развитых из этих стран. В 2013 г. на долю 12 из них приходилось 75% накопленных прямых инвестиций США в развивающихся странах. Среди крупнейших получателей инвестиций – Бермуды (282 млрд. долл.), Карибские острова (234,2 млрд.), Сингапур (154,4 млрд.), Мексика (101,4 млрд.), Бразилия (78 млрд. долл.) и Сянган (59 млрд. долл.). В то же время на 48 стран Африки, расположенных южнее Сахары, приходилось около 1% инвестиций США в развивающихся странах, хотя и в этом регионе политика американских ТНК становится все более дифференцированной. [10]

⁵⁶ Особое место в планах американских корпораций занимают страны группы БРИКС, отличающиеся высокими темпами экономического развития и высоким уровнем других макроэкономических показателей. По состоянию на начало 2009 г. филиалы американских корпораций создали в странах этой группы 1,741 млн. новых рабочих мест и прежде всего в Китае (774 тыс.), Бразилии (485,8 тыс.) и Индии (313,4 тыс.). [11] Более половины рабочих мест (51,3%) было

создано в различных отраслях обрабатывающей промышленности и примерно 42% - в сфере услуг. В отличие от основной группы развивающихся стран характерным явлением в странах группы БРИКС (за исключением России) стали высокие темпы вложения американского капитала и его масштабность, что повлекло за собой быстрее создание большого количества новых рабочих мест.

⁵⁷ Новой сферой приложения капитала США стали страны с переходной экономикой. В эти страны американские ТНК стали вкладывать капиталы в основном в первой половине 90-х годов XX века. В настоящее время страны Центральной и Восточной Европы, включая Россию и другие страны-члены СНГ, занимают весьма скромное место в международном инвестиционном процессе. Общий объем накопленных прямых инвестиций в этом регионе, по данным американской статистики, составил в 2013 г. около 200 млрд. долл., или 4% всех иностранных инвестиций США. При этом большая часть американских инвестиций была сосредоточена в России, Польше, Казахстане и Венгрии.

⁵⁸ Слабая активность американского капитала в данном регионе объясняется, в частности, отсутствием благоприятного инвестиционного климата во многих этих странах: нестабильностью их экономического положения, наличием устаревшего производственного оборудования, отсутствием стабильной законодательной базы, обеспечивающей эффективную защиту интересов инвесторов. В то же время страны, в которых существует благоприятный инвестиционный климат, исторически были сферой интересов ТНК Западной Европы, которые и сейчас являются основными инвесторами в таких государствах как Венгрия, Чехия, Румыния, Словения, Болгария. Можно, однако, предположить, что улучшение экономического положения в Центральной и Восточной Европе, а также усиливающаяся конкуренция на мировых рынках будут способствовать изменению инвестиционной политики США в этом регионе.

⁵⁹ За последние десятилетия наметились изменения и в отраслевой структуре прямых американских инвестиций за рубежом (см. табл. 2). Если в 60-е годы XX века преобладали инвестиции в сырьевые отрасли, главным образом в нефтедобычу иностранных государств, в 70-80-е года – в отрасли обрабатывающей промышленности, то в 90-е годы и в начале текущего столетия большая часть американских инвестиций стала направляться в сферу услуг. Другими словами, политика американских ТНК в настоящее время заключается в переориентации прямых инвестиций на те государства, экономика которых характеризуется повышением уровня жизни населения и увеличением спроса на различные услуги (информационные, торговые, банковские, финансовые, страховые и др.).

⁶⁰ В 2013 г. на сферу услуг пришлось 59% всех капиталовложений США за рубежом. За 24 года (1990-2013 гг.) прямые американские инвестиции в эту сферу увеличились в 14,4 раза и составили 2748 млрд. долл., в том числе в финансовые и страховые услуги – 767 млрд., в оптовую торговлю – 213 млрд., в информационные – 157,5 млрд. и научно-технические услуги – 98,8 млрд. долл. Наиболее быстро растут такие инвестиции в развитых странах, на которые приходится около 66% американских капиталовложений в этой области. Крупнейшими получателями инвестиций в сфере услуг являются Великобритания

(255 млрд. долл.), Канада (95 млрд.), Нидерланды (64 млрд.), Швейцария (46,9 млрд.), Люксембург (44,3 млрд.), Ирландия (35 млрд. долл.). [12]

⁶¹ Возрастает интерес американских компаний к этой сфере и в развивающихся странах: на них приходится около 34% американских прямых инвестиций в сферу услуг, а их крупнейшими получателями стали Карибские острова, принадлежащие Великобритании (111,8 млрд. долл.), Бермуды (74 млрд.), Сянган (34 млрд.), Бразилия (24 млрд.) и Мексика (19,8 млрд. долл.).

⁶² Основное различие во вложениях американского капитала в сектор услуг развитых и развивающихся стран состоит в следующем. В первой группе стран американский капитал, используя высокий жизненный уровень населения и его растущий спрос на услуги, стремится расширить масштабы своего влияния в этой сфере бизнеса и увеличить размеры своих доходов. В развивающихся странах цель американских ТНК заключается в использовании финансовых, налоговых и других преимуществ не столько для увеличения здесь объема своих операций в секторе услуг, сколько для повышения конкурентоспособности своих финансовых, банковских и иных операций в развитых государствах.

⁶³ Второе место по объему прямых американских инвестиций в отраслевом разрезе занимает обрабатывающая промышленность, на которую в 2013 г. приходилось 612,4 млрд. долл., или 13,1 % общего объема зарубежных капиталовложений США. Основная их часть размещена в наукоемких отраслях экономики, таких как химическая, электронная и электротехническая промышленность, производство компьютеров, транспортных средств и промышленного оборудования.

Таблица 2

Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций США

Отрасли	1970 г.		1979 г.		1990 г.		2013 г.	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
Добывающие	27,9	35,7	48,8	25,3	64,9	15,3	248,1	5,2
в том числе:	21,8	27,9	41,6	21,5	56,9	13,4	96,8	4,0
нефтяная								
Обрабатывающие	32,2	41,2	83,6	43,4	164,5	38,9	612,4	3,6
Услуги	17,9	22,9	60,4	31,4	190,1	44,8	274,2	58,8
в том числе:	–	–	27,5	14,3	112,4	26,5	767,2	16,5
финансовые и страховые								

Рассчитано по : «Survey of Current Business» за соответствующие годы.

⁶⁴ Главной сферой приложения капитала американских ТНК в этой области являются развитые страны. Их доля быстро возрастает (с 49,9% в 1975 г. до 69,5 в 2013 г.) при одновременном сокращении доли развивающихся стран (с 40,7 до 30,5% соответственно).

⁶⁵ Наибольший объем американских инвестиций сосредоточен в обрабатывающей промышленности таких развитых государств, как Канада (80,9

млрд. долл.), Великобритания (48,1 млрд.), Нидерланды (47,9 млрд.), Германия (32,1 млрд.) и Франция (23,7 млрд. долл.). В развивающихся странах основными получателями инвестиций США в обрабатывающую промышленность являются Мексика (30,3 млрд. долл.), Сингапур (28,7 млрд.), Бразилия (27,9 млрд.), Республика Корея (13,2 млрд.), и Таиланд (10,1 млрд. долл.). Прямые капиталовложения Соединенных Штатов в обрабатывающую промышленность других стран, как это уже отмечалось, являются основным инструментом создания глобальной производственной системы.

⁶⁶ Американские инвестиции в добывающие отрасли экономики за рубежом в последние два десятилетия резко сократились. Их доля в общем объеме ПИ Соединенных Штатов в 2013 г. достигла 5,2%, что составило 242,1 млрд. долл. Основные капиталовложения США в добывающие отрасли приходились на развитые страны: Австралию (31,1 млрд. долл.), Канаду (30,4 млрд.), Великобританию (9,8 млрд.) и Норвегию (8,9 млрд. долл.). В то же время в страны ОПЕК было вложено всего 20,6 млрд. долл., или 21,3% всех американских инвестиций в добывающей отрасли, главным образом, в нефтяную промышленность за рубежом. [13]

⁶⁷ В целом нельзя не отметить сохраняющуюся дифференциацию в зарубежной деятельности американского капитала, направленную на участие в самых разнообразных отраслях экономики – от традиционных до новейших. Этот процесс накладывает отпечаток на всю инвестиционную деятельность американских компаний за рубежом, что проявляется в более масштабном и комплексном характере их операций, в модернизации традиционных и применении различных новых форм и методов этой деятельности.

⁶⁸

Новые организационные формы деятельности ТНК

На протяжении последних десятилетий крупнейшими экспортерами капитала были американские промышленные корпорации, причем основную часть вывоза прямых инвестиций осуществляют первые 500 из них.

⁶⁹ В конце 90-х годов XX в. к ним присоединяются холдинговые компании США, которые сами, как правило, не занимаются производственной деятельностью, а действуют через различные филиалы (т.е. не напрямую) осуществляют международные инвестиционные сделки. По данным Министерства торговли США, в 2013 г. объем капитала, вложенного холдинговыми компаниями в каждую из 17 стран – объектов приложения американского капитала, превышал 10 млрд. долл. Наиболее крупные вложения холдинговых компаний были сконцентрированы в таких развитых странах, как Нидерланды (533 млрд. долл.), Люксембург (315 млрд.), Великобритания (197 млрд.), Канада (108,2 млрд.) и Ирландия (95,5 млрд. долл.). Всего в 2013 г. объем накопленных прямых иностранных инвестиций этих компаний составил 2153,3 млрд. долл., или 46,2% общего объема вывезенного из США капитала, в том числе в страны Европы – 67%, в страны Латинской Америки – 18%, страны Азии – 8,1%, страны Ближнего и Среднего Востока – 5,6% и Африки – 4,8%. [14]

⁷⁰ Таким образом, выход на арену новых (по форме собственности) субъектов вывоза капитала, в частности холдинговых компаний, - это еще один шаг в развитии международной инвестиционной деятельности США последних лет, свидетельствующий о гибкой тактике американского капитала.

⁷¹ Арсенал форм и методов, применяемых американскими корпорациями за границей, весьма разнообразен. Традиционной формой их деятельности является создание зарубежных филиалов, как правило, под контролем материнских компаний. За последние 20 лет число зарубежных филиалов увеличилось в 2,4 раза и в 2013 г. превысило 26 тысяч.

⁷² В середине 70-х годов прошлого века американские корпорации стали создавать за рубежом совместные предприятия с участием местного капитала, главным образом в развивающихся странах. В основном это была вынужденная мера, вызванная боязнью дальнейшей национализации зарубежной собственности американских компаний, прокатившейся в 70-е годы по многим развивающимся странам. Однако, по мере того, как их отношение к ТНК становилось более взвешенным, такая организационная форма зарубежной деятельности корпораций стала применяться значительно реже. Не получили широкого распространения совместные предприятия с участием американского капитала и в странах с переходной экономикой.

⁷³ Причины такой политики ТНК приводятся в докладе Национального бюро экономического анализа, подготовленного экономистами Всемирного банка и Брукинского института в 2000 г. В докладе подтверждается тезис о том, что американские компании по сравнению с их конкурентами из других развитых стран в меньшей мере стремятся создать совместные предприятия с участием иностранного капитала. Авторы доклада считают, что главной причиной этого является действующий в США закон о зарубежной коррупционной практике, в соответствии с которым американские инвесторы несут юридическую ответственность в случае, если их иностранные партнеры уличены во взяточничестве.

⁷⁴ Важную роль в трансграничной деятельности американского капитала в последние десятилетия стал играть экспорт капитала коллективными инвесторами – разнообразными инвестиционными фондами. В 2008 г. например, суммарная стоимость слияний и поглощений, осуществленная этими фондами, составила 291 млрд. долл., которые равномерно были распределены между секторами услуг и перерабатывающими отраслями.

⁷⁵ Наряду с созданием зарубежных филиалов, американские корпорации широко применяют ряд неакционерных форм международного сотрудничества. Это лицензионные соглашения, которые дают им возможность участвовать в делах зарубежных компаний и получать прибыли за пользование патентами и лицензиями; соглашения об управлении, по которым они организуют управление и техническое обслуживание зарубежных компаний за плату и долю в капитале; международная субконтрактация, когда ТНК заключают субконтракты с иностранными компаниями на выполнение различного рода работ или поставку отдельных товаров; соглашения типа франчайзинг; договоры траста и др. При этом

различные формы их зарубежной деятельности заменяют или дополняют друг друга в зависимости от стратегии конкретной ТНК.

⁷⁶ В последние годы в связи с расширением сферы деятельности Интернета, возникают новые формы сотрудничества, как, например, система закупок товаров и услуг в режиме «он-лайн», которой пользуются многие ТНК, в том числе и конкурирующие между собой «Дженерал моторс», «Форд» и «Даймлер-Крайслер». Так как американские ТНК могут осуществлять контроль и управлять местными фирмами в иностранных государствах посредством подобного рода неакционерных форм организации капитала (по крайней мере, на срок действия этих соглашений и контрактов), происходит тесное переплетение деятельности всех участников экономических процессов, что еще больше расширяет масштабы зарубежного производства США.

⁷⁷ Следует подчеркнуть, что развитие глобального производства американскими ТНК сопровождается довольно заметными изменениями в методах создания зарубежных корпоративных филиалов. Если в 80-е годы XX века явное предпочтение отдавалось созданию новых зарубежных филиалов, то во второй половине 90-х годов - текущем десятилетии обозначилась тенденция к повышению роли трансграничных слияний и поглощений иностранных компаний. Другими словами, активизировался процесс сверхконцентрации производства и капитала американских корпораций, которые по своей величине уже и так достаточно мощны. В 2006 г. из вновь созданных ими 786 зарубежных филиалов 351 возник в результате поглощений главным образом западноевропейских компаний.

⁷⁸ Настоящий бум происходил в 2000 г., когда стоимостной объем международных слияний и поглощений американскими ТНК (учитываются только приобретения, превышающие 10%-ный пакет акций) возрос до 168 млрд. долл. В 2001-2002 гг. он значительно сократился и составил в 2001 г., к примеру, около 115 млрд. долл. В середине первого десятилетия XXI в. Этот процесс активизировался. С первого января по 15 августа 2005 г. американские ТНК действовавшие в Европе, заключили 398 сделок в сфере слияний и поглощений на общую сумму 55,6 млрд. долл. Несмотря на мировой финансовый и экономический кризис, значительно сокративший масштабы этого процесса, большая часть вновь образованных филиалов американских корпораций (45-50%) в этот период создавались на базе слияний и поглощений иностранных компаний. После 2012 г. эта тенденция в инвестиционной политике американских ТНК получила дальнейшее развитие. [15]

⁷⁹ Несмотря на то что в этом процессе в середине текущего десятилетия лидировал Европейский Союз, Соединенные Штаты оставались весьма крупным участником подобных операций, особенно мегасделок (т.е. объемом свыше 1 млрд. долл.). По данным ЮНКТАД, в 2010 г. большинство международных сделок было осуществлено иностранными компаниями, входящими в список 100 крупнейших ТНК, а в числе первой десятки находилось четыре американских ТНК: «Дженерал электрик», «Дженерал моторс», «Форд мотор», «Экссон» и ИБМ.

⁸⁰ Следует отметить, что процесс международных слияний и поглощений, осуществляемых американскими ТНК, затронул не только Европу и другие развитые страны. В прошлом десятилетии и в начале текущего десятилетия компании США являлись крупнейшими покупателями активов посредством слияний и поглощений в развивающихся странах. При этом наибольший объем продаж был зарегистрирован в Латинской Америке.

⁸¹ В 2001 г., например, финансовая корпорация США «Ситигруп» поглотила одну из крупнейших компаний Мексики «Банамекс». В 2002 г. фирма «МегЛайф» приобрела третью по величине мексиканскую страховую компанию «Асегурадора Идальго» за 962 млн. долл., что привело к увеличению прямых инвестиций США в этой стране приблизительно на 10%. Среди азиатских государств крупными продавцами активов были страны Юго-Восточной Азии. США, например, были крупнейшими покупателями азиатских фирм во время финансовых кризисов 1997-1998 гг. и 2008-2009 гг. Они опередили Малайзию и Германию, которые занимали лидирующие позиции в этом процессе в течение ряда предкризисных лет.

⁸² К числу основных причин транснациональных слияний и поглощений относятся глобализация мировых рынков, дерегулирование и возрастание международной конкуренции, а также необходимость повышения прибылей в интересах акционеров.

⁸³ Базовыми мотивами, подталкивающими к слияниям и поглощениям, являются стремление американских ТНК получить новые возможности для сбыта; усилить влияние на рынок, вплоть до обеспечения доминирующих позиций на нем; повышение эффективности за счет синергизма (эффект от объединения ресурсов, по своей силе превосходящий простую сумму результатов действия отдельных компонентов); увеличение масштабов операций; снижение издержек; совершенствование методов управления; диверсификация (распределение) рисков; финансовые интересы; личные (поведенческие) мотивы и т.д.

⁸⁴ Стимулом к трансграничным слияниям и поглощениям послужило также открытие рынка услуг во многих странах (в области телекоммуникаций, энергоснабжения, транспорта, а также в банковской сфере). Если раньше деятельность компаний была ограничена национальным рынком, то после либерализации рынка услуг они получили возможность наращивать свою инвестиционную активность за рубежом.

⁸⁵ Огромную роль в нынешнем процессе слияний и поглощений играет прогрессирующая глобализация мировой экономики, особенно в некоторых сферах экономической деятельности. Глобализация также объясняет и колоссальные слияния в банковской сфере. Поскольку эти тенденции будут действовать и дальше, в ближайшие годы волна слияний и поглощений вряд ли резко схлынет.

⁸⁶ Нередко американские ТНК в зарубежной деятельности прибегают к созданию стратегических альянсов и партнерств с компаниями зарубежных стран. В рамках этих формирований ТНК стремятся решить самые различные задачи, которые они ставят перед собой на мировых рынках. Так, американская компания «Американ телефон энд телеграф» и английская фирма «Бритиш телеком»

объединились и создали предприятие в области телефонной связи. Территория, где действует новое объединение, охватывает Северную Америку, а также значительную часть Южной Америки, Европы, Азии и Океании (около 200 стран и территорий). По оценкам, годовой оборот объединения превышает 10 млрд. долл., а ежегодная прибыль - свыше 1 млрд. долларов. Другим примером может служить альянс, образованный в июле 2010 г. между американской компанией «МерКрузерДизель» (МКД), крупным поставщиком двигательных установок для морских судов и немецкой фирмой «Фольксваген». Стратегическое партнерство выгодно для двух стран, т.к. немецкая сторона приносит в союз свои технологические ноу-хау по производству двигателей и вносит стандарт качества продукции «Фольксваген», а американская «МКД» обладает экспертными знаниями по морской технике и широко известна благодаря успешной организации поставок и обслуживания судовых двигателей.

⁸⁷ В большинстве случаев стратегические альянсы между ТНК являются долгосрочными и охватывают различные стадии всего производственного цикла - от научных разработок до совместного производства и сбыта. При этом главные выгоды американских компаний от слияний в промышленности связаны с экономией на дорогостоящих разработках по созданию новых видов продукции, а также на капиталовложениях в новые технологии. Дополнительная экономия получается от сокращения административных расходов на содержание чрезмерно большого управленческого аппарата. Меньшее значение имеет экономия на масштабах производства (снижение текущих издержек производства), хотя и она существенна.

⁸⁸ Таким образом, изменения, происходящие в национальной и мировой экономике, вносят коррективы в тактику и стратегию американских ТНК при одновременной активизации их зарубежной деятельности. Расширение масштабов инвестиционного процесса, отраслевая и географическая диверсификация зарубежных инвестиций, гибкое приспособление механизма международной инвестиционной деятельности к меняющимся реалиям, использование новых организационных методов и форм превращают американские компании в глобальных хозяйствующих субъектов, влияющих на направление развития мирового хозяйства.

References:

1. U.S. Direct Investment Abroad Tables. Survey of Current Business, September 2014, p. 12.
2. Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2012. Survey of Current Business, August 2014, p. 8.
3. Zimenkov R. I. Novye yavleniya v zarubezhnoj deyatel'nosti amerikanskikh TNK // Investitsii v Rossii. 2009. №8, s. 30.
4. Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2012. Survey of Current Business, August 2014, p. 20.

5. U.S. Direct Investment Abroad Tables. Survey of Current Business, September 2014, p. 12.
6. Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2012. Survey of Current Business, August 2014, p. 3.
7. U.S. Direct Investment Abroad Tables. Survey of Current Business, September 2010, p. 60.
8. Direct Investment Positions for 2013. Survey of Current Business, July 2014, p. 15.
9. U.S. Direct Investment Abroad Tables. Survey of Current Business, September 2014, p. 12.
10. U.S. Multinational Companies. Survey of Current Business, August 2010, p. 206.
11. Zimenkov R. I. SShA – Afrika: torgovo-ehkonomicheskie otnosheniya. // SShA. Kanada: ehkonomika, politika, kul'tura, 2011, №4, s. 70-76.
12. U.S. Direct Investment Abroad Tables. Survey of Current Business, September 2014, p. 12.
13. Direct Investment Positions for 2013. Survey of Current Business, July 2014, p. 15.
14. U.S. Direct Investment Abroad Tables. Survey of Current Business, September 2014, p. 12
15. Ehkonomika SShA: ehvolyutsiya modeli v usloviyakh globalizatsii. / Pod red. V. B. Supyana. M., Magistr, 2014, s. 356.

Новые явления в зарубежной деятельности американских ТНК

Зименков Рудольф Иванович
Институт США и Канады РАН
Российская Федерация, Москва

Аннотация

В статье дается анализ новых явлений в международной деятельности американских ТНК. Рассматриваются изменения в механизме деятельности американских корпораций, в движение прямых инвестиций США и в организационных формах деятельности корпораций.

Ключевые слова: транснациональные корпорации США, иностранные филиалы американских компаний, изменения в движении и формах деятельности зарубежных филиалов корпораций США

Дата публикации: 02.02.2015

Ссылка для цитирования:

Зименков Р. И. Новые явления в зарубежной деятельности американских ТНК // Россия и Америка в XXI веке. – 2015. – Выпуск № 1.
URL: <https://rusus.jes.su/s207054760009955-7-1/>. DOI: 10.18254/S207054760009955-7