

Е. Г. Ефимова, В. А. Уланов

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ СТРАН СЕВЕРНОЙ ЕВРОПЫ: СТАНОВЛЕНИЕ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

Модель бизнеса стран Северной Европы¹, как и любого другого региона мира, определяется его специфическими чертами. Они могут быть условно разделены на три категории. Первая категория включает характеристики, которые являются полностью экзогенными по отношению к региональной экономической системе, например, размер территории, географическое местоположение, климат, природные ресурсы, религия. Вторую категорию составляют элементы институциональной среды, определяемые типом экономической, политической, социальной и судебной систем, в частности, права собственности, медицинское обеспечение, образовательные стандарты. Третья категория содержит факторы институциональной структуры, которые являются результатами проведения экономической политики: открытость экономики, мобильность производственных ресурсов и капитала, налоговая система, обеспеченность рабочей силой, возможности предпринимательства, транспортная и коммуникационная инфраструктура.

Ограниченный внутренний рынок стран Северной Европы не создает предпосылок для развития крупных предприятий во всех секторах экономики. Вместе с тем представители бизнеса Фенно-Скандинавии уже давно осознали, что производство эффективно преимущественно в крупных масштабах, что возможно лишь в случае специализации² национальных предприятий на экспортных отраслях производства. Поэтому хозяйство региона характеризуется двойственной структурой, проявляющейся в том, что наряду с крупными промышленными компаниями, продукция которых преимущественно

¹Северная Европа включает Скандинавские страны и Финляндию. Однако, поскольку Норвегия и Исландия не являются членами ЕС, а также ввиду их зависимости от рынков углеводородов и рыбы соответственно, часто статистический и фактологический анализ экономики Северной Европы ограничивается Финляндией, Данией и Швецией.

²Под специализацией предприятия малой страны в системе международного разделения труда понимают завоевание определенным видом ее продукции за короткий срок (5–10 лет) на мировом рынке сильных позиций, позволяющих ей выйти из зоны острой конкуренции со стороны фирм крупных индустриальных держав, в широкую номенклатуру экспорта которых входит и данный вид продукции [21, с. 63].

Елена Глебовна ЕФИМОВА — д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики Экономического факультета СПбГУ. В 1987 г. окончила Экономический факультет ЛГУ. В 1993 г. защитила кандидатскую диссертацию, в 2009 г. — докторскую. Сфера научных интересов — мировая транспортная система, региональная транспортная инфраструктура, международный бизнес, экономика региона Балтийского моря. Автор более 50 публикаций в России и за рубежом, в том числе двух научных монографий.

Владимир Александрович УЛАНОВ — аспирант кафедры мировой экономики СПбГУ. В 2008 г. окончил Экономический факультет СПбГУ. Круг научных интересов — транснациональные компании, проблемы глобализации и регионализации. Автор одной научной публикации.

© Е. Г. Ефимова, В. А. Уланов, 2011

ориентирована на экспорт, существует значительное число мелких и средних фирм, работающих как на внутренний, так и на зарубежные рынки. Так, например, в Дании из 700 тыс. зарегистрированных предприятий малые и средние составляют 97% от общего их количества. На них работают 3/4 всех занятых в частном секторе [1]. При этом более половины датских промышленных фирм имеют менее 200 работников [2, с. 18]. Такая структура бизнеса делает датскую экономику гибкой и способной к оперативному реагированию на изменения конъюнктуры. Относительная устойчивость небольших предприятий объясняется, в частности, тем, что контролируемые ими рынки из-за незначительных доходов и высоких издержек не привлекают внимания конкурентов.

Разные размеры международных коммерческих структур порождают вопрос об особенностях ТНК североευропейского региона. Конечно, в данном регионе есть и хорошо известные классические многонациональные и транснациональные структуры, имеющие крупные активы за рубежом, например, «Нокиа», «Статойл», «Вольво» (табл. 1).

Таблица 1. Шесть крупнейших ТНК стран Северной Европы в системе нефинансовых транснациональных структур по величине зарубежных активов в 2009 г.

Ранг	Название фирмы	Страна происхождения	Отраслевая принадлежность	Зарубежные активы (млн долл. США)
1	«Дж. Электрик»	США	Электротехническая	401 290
2	«Роял Датч Шел»	Великобритания	Нефтяная	222 324
3	«Водафон Групп»	Великобритания	Телекоммуникации	201 570
4	«Бритиш Петролеум»	Великобритания	Нефтяная	188 969
5	«Тойота Мотор»	Япония	Автомобилестроение	169 569
6	«Эксон Мобил»	США	Нефтяная	161 245
7	«Тоталь»	Франция	Нефтяная	141 442
8	«Е.Он»	Германия	Энергетика	141 168
9	«Электрисите де Франс»	Франция	Энергетика	133 698
10	«Арселор Митталь»	Люксембург	Металлургия	127 127
40	«Нокиа»	Финляндия	Электротехническая	50 006
56	«Статойл»	Норвегия	Нефтяная	37 977
57	«Вольво»	Швеция	Автомобилестроение	37 582
69	«Ваттенфалл»	Швеция	Энергетика	31 288
75	«Телиа Сонера»	Швеция	Телекоммуникации	29 067
87	«АББ»	Швеция, Швейцария	Инжиниринг	26 875

Источник: [3].

По другим критериям международной коммерческой деятельности: индексу интернационализации (I)³ и индексу географического распространения (GSI)⁴ ТНК стран Северной Европы, обладая разветвленной сетью зависимых структур за рубежом, также не отстают от мировых лидеров. В используемом нами Докладе о мировых инвестициях (2010), подготовленном Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию [4], приводятся данные по крупнейшим финансовым структурам мира (табл. 2). Анализ статистических данных выявил отсутствие корреляции

³Индекс интернационализации (Internationalization Index, I) рассчитывается как отношение зарубежных аффилированных структур к общему количеству контролируемых рассматриваемой фирмой компаний.

⁴Индекс географического распространения (Geographical Spread Index, GSI) рассчитывается как квадратный корень из индекса интернационализации, умноженного на количество стран-реципиентов прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) рассматриваемой фирмы.

величины активов, в том числе зарубежных, ТНК, значений индексов интернационализации и географического распространения. Этот факт объясняется, прежде всего, разнородностью показателей (абсолютного и относительных) и различной расчетной базой индексов *II* и *GSI*.

Таблица 2. Место ТНК стран Северной Европы в системе крупнейших финансовых транснациональных структур по индексу географического распределения в 2009 г.

Ранг	Значение <i>GSI</i> (%)	Название фирмы	Страна происхождения	Общее кол-во активов (млн долл.)	Аффилированные компании			
					Общее кол-во	Кол-во структур за рубежом	Значение <i>II</i> (%)	Кол-во стран-реципиентов ПЗИ
1	75,3	«Сити групп»	США	2 002 213	796	601	75,5	75
2	69,4	«BNP Париба»	Франция	2 948 928	755	596	78,9	61
3	68,7	«Аллианс»	Германия	822 418	546	444	81,3	58
4	65,0	«Женерали»	Италия	607 381	278	261	93,9	45
5	64,5	«Сосьете Женераль»	Франция	1 467 086	380	277	72,9	57
6	61,0	«UBS»	Швейцария	1 290 410	615	602	97,9	38
7	60,8	«Юникредито Итальяно»	Италия	1 331 024	853	829	97,2	38
8	59,5	«HSBC холдинг»	Великобритания	2 364 452	741	485	65,5	54
9	58,3	«Акса»	Франция	1 015 010	542	485	89,5	38
10	57,5	«Дойче Банк»	Германия	2 260 684	949	804	84,7	39
31	38,4	«Скандинавска Енскилда»	Швеция	317 415	117	91	77,8	19
40	32,2	«Банкен»	Швеция	712 096	151	142	94,0	11
44	27,4	«Нордеа Банк»	Швеция	308 595	41	22	53,7	14
45	25,9	«Свенска Хандельсбанкен»	Дания	583 274	67	56	83,6	8

Источник: [5].

Вместе с тем значительная часть международных по капиталу крупных фирм региона обладает определенной спецификой, присущей ТНК «скандинавского типа», которая выражается в следующем [2, с. 28]:

- небольшой размер бизнеса, позволяющий, однако, фирмам приблизиться к лидерам по значению относительных показателей;
- меньшие возможности политического влияния в странах аккредитации;
- более узкая производственная специализация по сравнению с ТНК ведущих стран;
- контроль над собственностью компаний-конкурентов как главный способ подавления конкуренции, которая часто проявляется в форме коммерческого сотрудничества⁵.

Формирование бизнеса стран Северной Европы проходило в рамках системы взаимоотношений «центр—периферия». Появление данной модели связано с промышленной революцией XVIII–XIX вв. Экономики Великобритании, Франции, Нидерландов, Бельгии, Швейцарии и Германии под влиянием индустриализации, строительства железных дорог, урбанизации трансформировались в полюс экономического роста мирового хозяйства. Вокруг этих государств образовался пояс менее развитых периферийных экономик [6, с. 134–135]. Географическое положение стран Северной Европы

⁵ Например, многие датские фирмы, несмотря на охват крупной доли мирового рынка соответствующей продукции, выступают в качестве зависимых субпоставщиков и не могут в полной мере быть отнесены к ТНК.

предопределило место рассматриваемых стран в региональной системе того времени как «европейская северная периферия» [7]. Наличие признаков периферийности (отдаленность от Франкфурта-на-Майне) и характер инновационной деятельности (преимущественное распространение и применение результатов научных исследований, а не их генерация) и в настоящее время сохраняют прежний статус рассматриваемого региона. Вместе с тем очевидные социально-экономические достижения стран Северной Европы позволяют сделать дополнение к обозначенной типологизации: «конкурентная периферия» [8].

Экономическое развитие стран Северной Европы проходило по классической для «развитой периферии» схеме, предполагающей сочетание внутренних и внешних факторов: удачная международная специализация промышленности, успехи национальных производителей в ключевых отраслях, создание сопутствующей транспортной инфраструктуры легли в основу их экономики [9, р. 3–20]. Например, решающую роль в индустриализации Швеции на рубеже XIX–XX вв. сыграл неограниченный спрос иностранных покупателей на шведские железную руду и лес. Важнейшим внутренним фактором ее промышленного развития было завершение аграрной реформы. Усилению экспортной ориентации⁶ страны способствовала и успешная деятельность шведских изобретателей⁷. В последней трети XIX и начале XX в. возникло большинство известных ныне шведских фирм, определяющих мирохозяйственные позиции страны. Согласно списку 30 крупнейших шведских ТНК, основанному на расчете биржевого индекса OMXS30 (июль 2010 г.), 10 (33,3%) были созданы до 1900 г., 7 (23,3%) — с 1901 до 1918 г., 4 (13,3%) — в 1919–1945 гг. Таким образом, только 30% крупнейших предприятий Швеции можно отнести к категории недавно организованного бизнеса [10].

В Дании в конце XIX — начале XX в. были созданы крупные по датским масштабам промышленные предприятия: дизелестроительный концерн «Бурмайстер ог Вайн»⁸, группа «Ф. Л. Смиidt»⁹, специализирующаяся на производстве и наладке оборудования

⁶Среди ведущих отраслей шведской промышленности, уже в середине XX в. специализировавшихся на производстве экспортной продукции, были металлургическая промышленность (нержавеющая, быстрорежущая, кислотнo- и жароупорная сталь, а также высокосортный чугун, выплавляемый с использованием технологии электроплавки), металлообработка (шариковые и роликовые подшипники, транспортная и пружинная ленты, ленты для изготовления пил, лезвий для бритв и т. п.) и машиностроение (трудоемкая продукция, в которой затраты на рабочую силу составляют больший удельный вес, чем затраты на сырье, что объясняется необходимостью покрытия потребностей в меди, цинке, олове, свинце и алюминии за счет импорта) [22, с. 1–3].

⁷А. Нобель сыграл важную роль в становлении крупнейшей шведской военно-промышленной компании «Бофорс». Патенты на шарикоподшипники легли в основу создания в Швеции крупнейшего их производителя — фирмы «SKF». Усовершенствованный телефон Л. М. Эриксона учредил известную компанию, носящую его имя. Изобретения Г. Лавала прочно усилили позиции Швеции в сфере переработки молочной продукции [23, с. 58].

⁸Официально AS «Burgmeister & Wain» возникла в 1872 г. Однако бизнес уходит корнями в 1843 г. В 1980 г. перешел под контроль западногерманского концерна «MAN». Современное название — «MAN Diesel», статус — дочерняя компания «MAN» AG. В настоящее время компания имеет три производственных подразделения: в Копенгагене, Холлебу, Фридериксхафене, выпускающие дизельные двигатели и оборудование для электростанций. В 2006 г. «MAN Diesel» AG получило статус европейского акционерного общества «MAN Diesel» SE (Societas Europaea) [24, с. 59; 25].

⁹«F.L.Smidth & Co.» основана в 1882 г. в Копенгагене. В результате открытия в 1890 г. первого зарубежного представительства в Лондоне, затем в Париже (1893), Нью-Йорке (1895), Берлине (1901) компания стала международной. В 1957 г. фирма контролирует 40% мирового рынка оборудования для цементной промышленности. В конце 80-х годов XX в. «F.L.Smidth & Co.» в результате проводимой политики поглощений была переименована в «FLS Industries» A/S, контролирующую 125 входящих в нее компаний. Активы были разделены на 7 секторов: инжиниринг, строительные материалы, сталь, услуги, упаковка, аэрокосмическая промышленность, международные инвестиции. В 1990 г. «The FLS Group» поглотила «Fuller Company», что привело к созданию «F.L.Smidth-Fuller Engineering Group».

для цементной и добывающей промышленности, пивоваренный концерн «Карлсберг» и др. Расширению внутреннего рынка и экспорта Дании и высвобождению рабочей силы для промышленности способствовал рост производительности труда и производства в сельском хозяйстве. Еще до второй волны индустриализации, прошедшей в 1950-е годы, Дании удалось в рамках животноводческой специализации включить в процесс экономического развития интенсивные факторы роста. Датским предприятиям удалось не только завоевать гарантированные рынки сбыта (Великобритания, Германия), но и стать по некоторым видам экспортной продукции (бекон, масло) даже одним из лидеров мирового рынка. Высокая производительность труда¹⁰, обеспечение безупречного качества и благоприятные условия международной торговли продовольствием в тот период способствовали накоплению капитала, необходимого для проведения структурной реформы национальной экономики. Фирмы машиностроительных отраслей либо специализировались на традиционных отраслях (судостроении), либо обслуживали нужды АПК. Предприятия химической и пищевой промышленности также ориентировались на потребности сельского хозяйства. Данная политика датских компаний обеспечила окончательный переход экономики от аграрно-индустриальной структуры к индустриально-аграрной уже в 1955–1965 гг. Промышленный рост в Дании, как и в других малых странах, был более интенсивным и быстрым по сравнению с ведущими крупными державами.

Экономическое развитие Норвегии и Финляндии в период становления национальной промышленности обеспечивалось успехами предприятий лесной промышленности. Эта международная специализация позволила обеспечить представителям национального бизнеса первоначальное накопление капитала. Однако интенсивная вырубка леса в Норвегии и его экспорт в Великобританию к началу Первой мировой войны привели к истощению национальных ресурсов. Место Норвегии как поставщика заняла Швеция. Основными экспортными отраслями стали рыболовство и морские перевозки. Добыча углеводородного сырья в Норвегии стала развиваться относительно поздно — в 60-е годы XX в. Поэтому ни на первоначальное накопление капитала, ни на специализацию страны в те годы она не могла оказывать какое-либо влияние. Финляндия же сохранила свои позиции в мировом ЛПК. Лесопромышленная компания «Альстрем», основанная в 1851 г., в настоящее время входит в национальный список крупнейших ТНК, не изменив при этом свою специализацию.

В период между Первой и Второй мировыми войнами шведскими и датскими фирмами был накоплен значительный научный потенциал, причем в виде как фундаментальных, так и прикладных исследований. Финансирование науки обеспечивали ведущие национальные ТНК, состояние которых создавалось главным образом за счет внешнеэкономической деятельности¹¹. Однако послевоенная реструктуризация экономики свела на нет большинство достигнутых результатов. В настоящее время сохраняет свои ведущие позиции в данной сфере лишь шведская инвестиционная компания «Инвестор», основанная семейством Валленберг в 1916 г.

Однако юридическое слияние этих фирм произошло только в 2001 г. с образованием «F.L.Smidth» A/S. 1 января 2010 г. для формирования единого имиджа в глобальной маркетинговой среде все дочерние компании и продуктовые подразделения изменили название на «FLSmidth». Сейчас в фирме занято 10 500 работников в более чем 40 странах мира [26].

¹⁰Еще в начале 1960-х годов показатели эффективности производства в датском сельском хозяйстве были в 2,5 раза выше по сравнению со средними по Западной Европе [21, с. 36].

¹¹В Швеции — это семейства Валленберг, Юнсон, Брустрем, в Норвегии — Аструп, Ульсен, Вильгельмсен, в Дании — Меллер, группы «Ф.Л. Смидт», «Кампсакс», в Финляндии — Юлин-Эрнрут, Вальфорс — Вреде, А. Альстрем и др. [27, с. 31].

В 60-е годы XX в. начался новый этап инновационного развития Северной Европы в связи с появлением новых промышленных регионов вне центров массового производства на мировом рынке. В структуре распределения средств на научные исследования по сферам их использования для ТНК стран Северной Европы была характерна меньшая доля фундаментальных исследований и преобладание опытно-конструкторских работ. Необходимая поддержка фундаментальных исследований выразилась в их государственном финансировании. Правительства отдают приоритет тем областям, научные успехи в которых очевидны¹². Опытно-конструкторские работы традиционно финансируются крупным бизнесом. Так, 70% всех расходов на НИОКР в Финляндии приходится на частные инвестиции [11].

В середине 70-х годов XX в. взаимоотношения «центр — периферия» стали постепенно изменять свое содержание. Мировой экономический кризис 1974–1975 гг. повсеместно поразил предприятия горнодобывающей промышленности, черной металлургии, судостроения, текстильной и некоторых других отраслей. Кроме того, дешевый экспорт и снижение темпов роста производительности, наблюдавшиеся в конце 1970-х годов, привели к всеобщему кризису системы массового производства, затронувшему и ТНК Фенно-Скандинавии, и, как следствие, к замедлению регионального развития. Эти факторы сдерживали рост заработной платы, а следовательно, и потребления. ТНК стали искать новые промышленные технологии, модели организации производства и размещения. В центральных регионах массового производства закрытие и приостановка предприятий сопровождалась созданием филиалов в дешевых периферийных регионах, в частности, в странах Северной Европы. В ТНК наметился постепенный отказ от эффективной в стабильной среде стратегии массового производства и переход к более динамичным мероприятиям в рамках массовой кастомизации, постоянного улучшения производственного процесса и инновационной деятельности [12, р. 361–369].

В условиях кризиса ограниченные в финансовых ресурсах ТНК стран Северной Европы в целях максимальной концентрации инвестиций вынуждены постепенно пойти по мере расширения ассортимента производимой продукции на все более узкую специализацию: от готовой продукции на узлы и детали и затем перейти к современным формам международной производственной кооперации. Отметим, что специализация при ограниченной диверсификации более глубока и обычно ориентируется на мелкосерийное производство трудоемкой продукции. Результатом преодоления кризиса 1970-х годов явились глубокие структурные сдвиги, проявляющиеся в перестройке на базе берегающих технологий кризисных и развитии новых, прежде всего наукоемких отраслей [13, с. 8–9].

Промышленные компании данного региона имели очевидное преимущество в выпуске дорогостоящей, часто уникальной научно- и трудоемкой продукции, которая благодаря своему высокому качеству почти не встречает конкуренции даже на рынках высокоразвитых индустриальных стран. В данной сфере преуспели датские фирмы. В основу их развития были положены концентрическая и конгломеративная диверсификации, предполагающие революционные изменения стратегии бизнеса и, как следствие, существенные инвестиции. Ограниченные в финансовых возможностях компании Северной Европы вынуждены выбирать менее затратный узкий сегмент, в котором имеется оригинальное изобретение или накоплено специфическое «ноу-хау», не интересующее, как правило, крупные фирмы, и в этой нише стремятся занять максимальную долю мирового

¹²В Дании, например, в 1973 г. государственные средства были распределены следующим образом: 53% пошли на исследования в области естественных наук и медицины, 29% — на сельскохозяйственные и инженерные науки, 18% — на социальные и гуманитарные исследования [21, с. 13].

го рынка. Так, датская ТНК «Ф.Л.Смит» является вторым в Европе производителем фиброцементных строительных материалов. 99% ее дохода формируется за счет зарубежных операций [14]. Типичная датская фирма экспортирует порядка 80% своей продукции [2, с. 18].

Вместе с тем нужно учитывать, что специализация ТНК рассматриваемого региона на производстве высокотехнологичной продукции сопровождается большими рисками. Во-первых, большая концентрация квалифицированной рабочей силы на соответствующих предприятиях в странах Северной Европы требует импорта более дешевой иностранной рабочей силы и использования ее прежде всего в отраслях, преимущественно работающих на внутренний рынок. Во-вторых, специализация на производстве уникальных адресных видов продукции скрывает в себе опасность резкого падения их потребления в кризисные периоды. Несмотря на указанные риски, результатом подобного рода деятельности стала монополизация ТНК Северной Европы мировых рынков отдельных видов высококачественной продукции. Этот феномен объясняется запаздыванием малых стран в развитии хозяйственного цикла. Благодаря большей устойчивости внешнеторговых поставок в рамках кооперационных соглашений по сравнению с внутренними заказами в период кризиса, которые составляют значительную долю объема национального производства, экспортное производство некоторое время поддерживает общий уровень конъюнктуры в странах Северной Европы. В период оживления, напротив, рост сначала наблюдается у внутренних потребителей. Следовательно, для ТНК рассматриваемого региона, как и для большинства малых стран, характерны поздний и медленный вход в кризис и менее активное оживление [13, с. 11].

На наш взгляд, в настоящее время для ТНК стран Северной Европы характерно особое содержание основных факторов производства: квалифицированная рабочая сила, ограниченные материальные ресурсы, современные технологии. Несмотря на наличие интенсивного направления экономического развития, предполагающего избирательную диверсификацию производства, наблюдаемую прежде всего в шведских и датских компаниях [15, с. 29], большинство фирм выбирает путь постепенного расширения имеющейся промышленной базы, что позволяет им с меньшим риском развивать предпринимательскую деятельность, оперативно обеспечивать ее квалифицированными кадрами и производственными мощностями.

Современная коммерческая деятельность ТНК Фенно-Скандинавии осуществляется с учетом возможностей, появившихся в результате членства Дании, Швеции и Финляндии в ЕС, формирования европейского экономического пространства. Свободное перемещение рабочей силы, капитала, товаров и услуг и, как следствие, снижение транзакционных издержек, упрощение процедур торговли являются дополнительными факторами конкурентных преимуществ фирм региона. Упомянутые факторы становятся действенными лишь в случае модернизации объектов инфраструктуры региона, поддержки исследовательских проектов. Передача знаний, технологий и ресурсов, включая обучение, способствует становлению новых форм внутри- и межфирменных коммерческих отношений. В этом отношении характерен опыт датско-шведского кластера на берегах пролива Эресунн, включающий предприятия Медиконовой долины (фармацевтика и биотехнологии), ИТ (информационные технологии, телекоммуникации), пищевой и транспортной отраслей. Крупномасштабное производство в рамках данного кластера позволило Дании стать третьим в мире экспортером фармацевтической продукции на душу населения, Швеции — пятым. Крупнейшими фармацевтическими ТНК, разместившими производственные предприятия в регионе, являются «Новозимес», «Ново Нордиск», «ЛЕО Фарма», «Х. Лундбек» и «Никомед» [16].

Региональное сотрудничество в области создания общих рынков энергии, транспорта, координации деятельности между органами власти способствует формированию совместных инвестиционных и коммерческих программ как между ТНК, так и с государственными структурами на разных уровнях. Так, согласно представленной Европейской комиссией в ноябре 2005 г. стратегии ЕС развития региона Балтийского моря, а также отчета «A Baltic Strategy for the Northern Dimension» [17], восьми прибрежным странам Балтийского моря — членам ЕС предписывается на разных уровнях сотрудничать в сферах экологии, экономики, транспорта, образования и безопасности.

Продолжающийся процесс интернационализации бизнеса вносит изменения в функционирование ТНК стран Северной Европы. Уже сейчас рассматриваемые структуры являются мировыми лидерами по величине индекса транснационализации (*TNI*)¹³ (табл. 3). Однако в зависимости от отраслевой принадлежности и особенностей внутрифирменного управления наблюдаются расхождения значений пропорций, на основании которых рассчитывается данный показатель. Так, например, финская фирма «Нокиа», занимающая третье место в мире по показателю *TNI*, характеризуется высокой долей зарубежных активов и продаж (90,8 и 99,3% соответственно), но относительно высоким процентом работников, занятых в стране базирования (19,3), что объясняется значительными объемами научно-исследовательских работ, выполняемыми в Финляндии.

Таблица 3. Место ТНК стран Северной Европы в системе крупнейших нефинансовых транснациональных структур по величине *TNI*

Ранг	Название фирмы	Страна происхождения	Отраслевая принадлежность	Значение <i>TNI</i> (%)	Зарубежные активы (%)	Зарубежные продажи (%)	Занятость за рубежом (%)
1	«Кстрата»	Великобритания	Добывающая	93,2	94,4	90,2	94,8
2	«АББ»	Швеция, Швейцария	Инжиниринг	90,4	81,0	95,0	95,2
3	«Нокиа»	Финляндия	Электротехническая	90,3	90,8	99,3	80,3
4	«Перно Рикар»	Франция	Пищевая	89,1	91,7	89,8	85,7
5	«ВПП Групп»	Великобритания	Деловые услуги	88,9	88,5	87,2	90,2
6	«Водафон Групп»	Великобритания	Телекоммуникации	88,6	92,1	86,9	86,9
7	«Линде»	Германия	Химическая	88,3	90,0	89,5	85,3
8	«Анхесер-Буш Инбев»	Нидерланды	Пищевая	87,9	93,9	79,4	90,4
9	«Англо Американ»	Великобритания	Добывающая	87,5	89,3	82,7	90,5
10	«Арселор Митталь»	Люксембург	Металлургия	87,2	95,5	90,2	75,8
17	«Вольво»	Швеция	Автомобилестроение	82,3	79,2	95,4	72,2
34	«Телиа Сонера»	Швеция	Телекоммуникации	72,6	86,3	65,4	66,2
46	«Ваттенфалл»	Швеция	Энергетика	63,9	55,1	64,4	72,2
94	«Статойл»	Норвегия	Нефтяная	36,4	46,0	24,4	39,0

Рассчитано по: [18].

¹³ Индекс транснационализации (Transnationality Index, *TNI*) рассчитывается как среднее значение трех пропорций: зарубежные активы к общим активам, объем продаж за рубежом к общему объему продаж, количество работников, занятых на зарубежных предприятиях к общему количеству занятых.

Напротив, шведская энергетическая компания «Ваттенфалл», занимающаяся производством, транспортировкой и распределением электроэнергии, имеет сравнительно низкие показатели по зарубежным активам (55,1%) и продажам (64,4%), но высокий — по относительной численности занятых за рубежом (72,2%), что объясняется как высокой трудоемкостью производственных процессов в странах аккредитации (Дании, Финляндии, ФРГ, Польше, Бельгии, Нидерландах, Великобритании), так и отмененными вследствие присоединения страны к ЕС ограничениями на движение капитала и, как результат, приведению процентных ставок в Швеции к мировому уровню. ПЗИ шведских компаний резко увеличивались. Количество занятых растет быстрее на дочерних иностранных, чем на материнских фирмах (см. табл. 3).

Данные таблиц 1 и 3 показывают, что позиции ведущих ТНК по объемам зарубежных активов и величине индекса транснационализации компаний критически не совпадают. Это объясняется тем, что методика расчета данного индекса основывается на соотношении показателей по зарубежной деятельности фирм и общей статистикой. Чем больше доля зарубежных операций, в частности зарубежных активов, тем выше индекс транснационализации независимо от абсолютных значений данных показателей. Тем самым подтверждается наш тезис о возможности охвата узкого сегмента мирового рынка фирмами, не обладающими крупными активами. В 2009 г. все ТНК стран Северной Европы, кроме норвежской нефтяной компании «Статойл», по индексу транснационализации занимают более высокие позиции в списке 100 крупнейших нефинансовых транснациональных структур по сравнению с остальными фирмами. Не совпадают и рейтинги финансовых ТНК рассматриваемого региона по индексам интернационализации и географического распределения (см. табл. 2), что можно объяснить, прежде всего, разной методикой расчета, предполагающей учет дополнительного фактора (числа стран-реципиентов ПЗИ данной фирмы) в случае *GSI*.

Установившаяся в странах Северной Европы рациональная система внутрифирменного управления, когда функциональные службы обслуживают соответствующие продуктовые подразделения¹⁴, позволила стать ТНК данного региона мировыми лидерами. В списке 100 крупнейших нефинансовых транснациональных структур, ранжированных по величине зарубежных активов, компании стран Северной Европы занимают 6 позиций (см. табл. 1, 3). Согласно данным табл. 2, структура бизнеса скандинавских ТНК также в значительной степени интернационализирована. Региональными лидерами по масштабам международного бизнеса явно выступают фирмы Швеции. По статистике фондовой биржи «OMX Nordic», управляющей 80% ценных бумаг акционерных компаний стран Северной Европы, также наблюдается явное численное преимущество шведских ТНК. Они занимают 16 позиций в первой двадцатке. Несмотря на то, что с явным преимуществом по показателю оборота лидирует «Нокиа» (Финляндия), следующие места за ней заняли «Вольво» (Швеция), «А.П. Меллер» (Дания), «Атлас Копко» (Швеция), «Эрикссон» (Швеция). Двадцатку замыкают датские фирмы «Вестас Винд Системс» и «Карлсберг» [19].

Восходящие страны-гиганты, прежде всего Бразилия, Россия, Индия и Китай, вынуждают ТНК Фенно-Скандинавии реорганизовать системы пространственного размещения производства. Катализаторами данного процесса выступают большие объемы их национальных рынков, привлекательное сочетание «цена/квалификация» рабочей силы, что позволяет переносить туда не только подразделения, занимающиеся промышленным производством и сбытом продукции, но и службы исследований и разработок.

¹⁴Так, у фирмы «Нокиа» три базовых агрегированных производственных подразделения: «Устройства и услуги», «НАВТЕК» («NAVTEQ»), Сеть «Нокиа-Сименс» [20, р. 33].

Показателен в этом отношении опыт финской компании «Нокиа». Она имеет зависимые компании во всех странах БРИК (табл. 4).

Таблица 4. Дочерние компании «Нокиа» в странах БРИК (на 31.12.2009)

Название дочерней компании	Страна базирования	Пакет акций (%)	Места размещения производства	Производимая продукция	Производственные площади (м ²)
«Нокиа до Бразил Текнология Лтда»	Бразилия	100	Манаус	Мобильные устройства	12 497
«Нокиа Сименс Нетвокс Пвт Лтд»	Индия	50	Шеннай	Мобильные устройства	20 895
«Нокиа Индия Пвт Лтд»	Индия	100	Шеннай	Контроллеры станции мобильной базы	7 800
			Калькутта	Фиксированный свитчинг	2 350
«Нокиа Телекоммуникейшн Лтд»	Китай	83,9	Пекин	Мобильные устройства	30 936
			Донггуан	Мобильные устройства	20 260
			Пекин	Центральные мобильные системы, радиоконтроллеры	12 000
			Шанхай	Базовые станции, системы доступа к широкому вещанию, системы трансмиссии	13 079
			Суджоу	Базовые станции	17 000
«ООО Нокиа»	Россия	100	Производственных подразделений нет		

Источник: [20].

Размещают производственно-сбытовые подразделения в странах БРИК не только крупнейшие ТНК Северной Европы. Уже упоминавшаяся датская «Ф.Л.Смит» только в 2010 г. оснастила оборудованием цементные заводы в КНР («Конч»), Индии («Хайдельберг») и Бразилии («Воторантим»), а также горно-обогатительные заводы в России («Полус-Голд») и Индии (угледобывающие предприятия).

Перемещение производства и потеря рабочих мест в странах Северной Европы должны компенсироваться повышением инновационной активности и появлением новых видов деятельности, что не всегда удается. Поэтому процесс интернационализации бизнеса может подорвать финансовую жизнеспособность государства, увеличивая международную мобильность факторов производства и налоговую конкуренцию между странами, одновременно открывая возможность «социального туризма».

Таким образом, рассмотренные выше особенности экономического развития стран Северной Европы способствовали формированию особого типа ТНК. Специализация бизнеса и региональная интеграция, зародившиеся в Северной Европе, обеспечили возможность снижения ограничений малых размеров местных рынков, одновременно повышая объективную привлекательность этого региона для экономической деятельности. В результате стали появляться более крупные структуры, по своим экономическим показателям (зарубежные активы, *TNI*, *II*, *GSI*) сопоставимые с крупнейшими ТНК мира.

Литература

1. URL: <http://www.polpred.com/country/dk/free.html?book=1638&country=48> (дата обращения: 20.09.2010).
2. Градобитова Л. Д., Ушакова С. М. Дания. М.: Знание, 1990.
3. URL: http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2010_anxstab26.xls (дата обращения: 01.10.2010).

4. World Investment Report 2010. Investing in a Low-Carbon Economy. United Nations Publication. New York; Geneva, 2010.
5. URL: http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2010_anxstab28.xls (дата обращения: 01.10.2010).
6. Кузнецова Н. П. Экономический рост в историческом контексте. СПб., 1996.
7. Kirby D. G. The Baltic World 1772–1993: Europe's northern periphery in an age of change. London; New York: Longman, 1995.
8. Creating Nordic Capitalism. The business history of a competitive periphery. Palgrave Macmillan, 2008.
9. Scott A. J., Storper M. Industrialization and Regional Development // Pathways to Industrialization and Regional Development / ed. by M. Storper, A. J. Scott. London; New York: Routledge, 1992.
10. URL: <http://www.nasdaqomxnordic.com/aktier/shareinformation?Instrument=SSESE0000337842> (дата обращения: 08.10.2010).
11. URL: <http://www.finland.polpred.ru/news.html?section=3&id=77753&type=paid&country=168> (дата обращения: 20.09.2010).
12. Mintzberg H., Lampel J., Quinn J. B., Ghoshal S. The Strategy Process. Concepts, Contexts, Cases. 4th ed. Pearson Education Inc., 2003.
13. Волков А. М. Экономика современной Швеции (проблема накопления капитала). М.: Наука, 1987.
14. URL: <http://www.flsmidth.com/en-US/About+FLSmidth> <http://hugin.info/2106/R/1438877/383359.pdf> (дата обращения: 25.09.2010).
15. Внешнеторговые связи СССР со странами Северной Европы / под ред. М. Н. Осьмовой. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1983.
16. URL: http://www.mediconvalley.com/content/us3/business_opportunities/production (дата обращения: 02.10.2010).
17. URL: [http://www.strategia-baltyk.ukie.gov.pl/WWW/baltyk.nsf/FC70DFD8F97C88E9C12574BF0047A4CB/\\$FILE/A_Baltic_Sea_Strategy_for_the_Northern_Dimension.pdf?open](http://www.strategia-baltyk.ukie.gov.pl/WWW/baltyk.nsf/FC70DFD8F97C88E9C12574BF0047A4CB/$FILE/A_Baltic_Sea_Strategy_for_the_Northern_Dimension.pdf?open) (дата обращения: 12. 01.2009).
18. URL: http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2010_anxstab26.xls (дата обращения: 01.10.2010).
19. URL: https://www.nasdaqomxnordic.com/index/index_info?Instrument=SE0001809476 (дата обращения: 08.10.2010).
20. Nokia Corporation. Form 20F. United States Securities and Exchange Commission. Washington, D. C. March 12, 2010. P. 64–65.
21. Эбре Л. А. Экономика Дании. М.: Наука, 1980.
22. Герчикова И. Н. Внешняя торговля Швеции после Второй мировой войны // Бюллетень иностранной коммерческой информации. Приложение № 16. 1957. 28 дек.
23. Шведская модель современного индустриального развития: новые проблемы и характеристики социального развития / В. А. Мартынов, И. В. Гришин, А. М. Волков и др. М.: ИМЭМО РАН, 2006.
24. Градобитова Л. Д. Экономическая дипломатия Скандинавских стран. М.: МГИМО, 1982.
25. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Burmeister_&_Wain (дата обращения: 25.09.2010).
26. URL: <http://www.flsmidth.com/en-US/About+FLSmidth> (дата обращения: 25.09. 2010).
27. Пискулов Ю. В., Градобитова Л. Д. Север и интеграция. М.: Международные отношения, 1972.