

Деятельность транснациональных корпораций развивающихся стран

УДК 339.94
ББК 65.298
С-198

А.Л. Сапунцов,
кандидат экономических наук, доцент,
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт Африки РАН

Аннотация

Рассмотрены подходы к формированию единой теории ТНК, способной одновременно учитывать известные закономерности выхода компаний развитых стран на внешние рынки и аналогичные положения для предприятий из развивающихся стран. Предложена гипотеза о том, что движение ПИИ определяется в единых категориях, безотносительно от места базирования ТНК. Симбиотический учет предпочтений экономических субъектов в странах базирования и в принимающих странах позволяет предложить компаниям, в том числе российским, новую методологическую парадигму транснационализации деятельности, основанную на использовании имеющихся преимуществ во владении собственностью и их встраивании во внешнюю среду.

Ключевые слова: ТНК, ПИИ, теории международного движения капитала, симбиотические методы, преимущества собственности, внешняя среда, предпочтения потребителей, развивающиеся страны, Африка.

Activities of transnational corporations in developing countries

A.L. Sapuntsov,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Center for Global and Strategic Studies,
The Institute for African Studies of the RAS

Abstract

In the article different approaches to formulation of the general TNC theory are considered. Such theory should allow for both the already known trends in foreign market entry by TNCs from developed countries and similarities for TNCs from developing countries. It is argued that the movement of FDI can be studied in universal terms, regardless of the home country national income. An attempt has been made to use the symbiotic approaches in accounting for the preferences of economic subjects in both home and host countries. The symbiotic use of firm-specific and country-specific advantages, including the reclassification of corporate internalization abilities, may allow TNCs based in the Third World and Russia for productive use of such research paradigm. **Keywords:** TNC, FDI, international capital movement theory, symbiotic methods, firm-specific advantages, country-specific advantages, consumer preferences, developing economies, Africa.

Key words: TNC, FDI, international capital movement theory, symbiotic methods, firm-specific advantages, country-specific advantages, consumer preferences, developing economies, Africa.



Внешнеполитическая напряженность диктует необходимость поиска новых экономических партнеров России в Третьем мире, в том числе активизации взаимодействия с базируются там транснациональными корпорациями (ТНК). Такие компании развивающихся стран (РС), в особенности со штаб-квартирами в указанных странах – членах БРИКС, успешно осваивают внешние рынки, причем относительно динамичны поступления прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Африку, где предприятия Китая, Малайзии, Индии, Бразилии и ЮАР, а также менее крупных стран, например, Кении, Египта и Турции, реализовали серию выгодных проектов. Крайне опасным представляется использование Россией многочисленных офшоров (размещенных в развитых и зависимых от них странах) при направлении ПИИ в РС, что делает такие капиталовложения уязвимыми для новых недружественных шагов со стороны государств Запада. Мотивы и последствия получения таких посреднических услуг еще только предстоит выявить и включить в теорию ТНК.

Проблематика движения ПИИ и функционирования ТНК достаточно подробно разрабатывалась представителями ведущих экономических школ, включая С. Хаймера (ресурсо-ориентированный подход), Р. Вернона (локализационный подход), Дж. Кантвелла (технологическая теория), Я. Юхансона (инкрементальная теория). Значимый вклад в развитие указанных исследований внесли П. Бакли, М. Кассон, А. Ругман, Р. Кэйвс, К. Савант и другие ученые, а Дж. Даннинг оформил имевшиеся выводы в эклектическую парадигму (*OLI*), позже доработанную в теорию инвестиционного пути развития (*IDP*).

Увеличение объемов вывоза ПИИ из Южной Америки и Азии в 70-е гг. XX в. потребовало теоретического объяснения деятельности ТНК РС, что было невозможно сделать, т.к. существовавшие на тот момент времени теории транснационализации объясняли движение ПИИ по направлению «Север-Юг» и «Север-Север». Однако и сейчас, несмотря на ценные результаты наблюдений и открытые частные закономерности ведения бизнеса, исследователи не в состоянии изложить в научной печати целостные методологические объяснения деятельности ТНК различных стран базирования. Необходимость активизации прямого инвестиционного взаимодействия России с партнерами из БРИКС, помимо внешней торговли, диктует актуальность и значимость подготовки отечественными экономистами новых целостных теорий ТНК.

Наш взгляд, разработка общей теории фирмы и ее разделов по ТНК РС является предметом будущих исследований и фундаментально связана с подготовкой на основе положений экономического империализма универсальной модели поведения человека, возможность построения которой, несмотря на прогресс в создании нейронных сетей, все еще научно не обоснована. В части подготовки единой теории ТНК, представляется прогрессивным подход Р. Рамамурти, который предлагает учитывать социально-экономические и институциональные условия

РС базирования в исследовании путей зарубежной экспансии¹. Учет внеэкономических явлений в деятельности ТНК позволит обогатить существующие теории транснационализации бизнеса, однако для достижения научно обоснованных результатов, которые возможно будет применить на практике в российских ТНК при более точном выявлении предпочтений населения, потребуется разработка новых количественных измерителей.

Тем не менее, в научном сообществе выделяется группа лиц, которые полагают, что ТНК РС – это новые по своей природе субъекты мировой экономики, для исследования деятельности которых необходимо разработать иные экономические парадигмы, т.к. существующие теории транснационализации компаний построены для компаний развитых стран. Однако такой подход представляется достаточно странным, т.к. определяет различия в моделях поведения человека не культурными и эстетико-этическими нормами, а кардинально иной природой собственников и персонала ТНК РС. Попытки изучать вторую группу якобы существующих различий уже встречались, но в силу пагубных последствий применения на практике антинаучных учений по евгенике и расизму были отвергнуты.

Следует обратить внимание на концепцию «связи-рычаги-обучение» (*LLL*), объясняющую зарубежное инвестирование компаний РС как принципиально новую волну форсированной транснационализации, основанной на «выталкивающих» факторах². ТНК РС используют связи для получения конкурентных преимуществ за границей, а также доступа к зарубежным стратегическим активам и внешним рынкам сбыта, рычаги – для установления связей с иностранными партнерами и получения ресурсов, а обучение – для собственной модернизации и перевооружения, в том числе посредством копирования технологий. Определенную значимость имеет теория инвестиционного трамплина, в которой ТНК РС инвестируют за рубежом в целях получения стратегических активов, необходимых для более успешного конкурентирования с ТНК развитых стран, в т.ч. на собственных рынках для противодействия их институциональному несовершенству³.

Зарубежная экспансия позволяет таким фирмам сгладить неблагоприятные последствия «запоздалого» выхода на рынок и преодолеть барьеры в международной торговле, но сохранить при этом преференции, предоставляемые компаниям РС. В работах, посвященных ускоренной интернационализации деятельности ТНК РС, такие фирмы сравниваются с Ост-Индскими компаниями: они обладают слабыми конкурентными преимуществами, но пользуются политической поддержкой в

¹ Ramamurti R. Why study emerging-market multinationals? // Emerging Multinationals from Emerging Markets. Cambridge University Press: Cambridge, U.K., 2009. P. 3–16.

² Mathews J. Dragon multinational: new players in 21st century globalization // Asia Pacific Journal of Management. 2006. N. 23. P. 5–27.

³ Luo Y., Tung R. International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective // Journal of International Business Studies. 2007. N. 38. P. 481–498.



стране базирования, осуществляют зарубежную экспансию одновременно в развитых и развивающихся странах, в том числе за счет слияний и приобретений предприятий, и способны быстро адаптировать свою организационную структуру.

Представляется целесообразным принять мнение других исследователей, разделяющих имеющиеся теории ТНК развитых стран способностями к достаточно адекватному объяснению деятельности таких компаний РС, но со внесением некоторых уточнений. Например, А. Ругман настаивает на том, что «единственным конкурентным преимуществом ТНК РС является использование возрастающей отдачи от эффекта масштаба в стране базирования и способность к мобилизации там дешевой рабочей силы, получению финансирования, доступа к природным ресурсам и т.д., которые обеспечивают успешную зарубежную экспансию»⁴. К этой группе ученых принадлежит и Дж. Даннинг, положительно оценивающей применимость моделей *OLI* и *IDP* к анализу современных ТНК РС, у которых слабые конкурентные преимущества, связанные с обладанием собственностью, замещаются повышенной склонностью к продуктивному использованию условий внешней среды в национальной экономике и за рубежом.

Применяя ресурсно-ориентированный подход к ТНК РС следует рассматривать управленческие технологии не только в совершенствовании внутрифирменного менеджмента, но также включить в указанную группу способности компании к защите имеющиеся у нее ресурсов посредством установления собственных механизмов обеспечения безопасности интеллектуальной собственности и противодействия конкурентам, а также проведения реорганизации бизнеса и быстрой адаптации к меняющейся внешней среде. Такие способности (как форма интеллектуальных ресурсов) обеспечат повышенную конкурентоспособность ТНК РС на внешних рынках, где условия схожи с условиями в стране базирования⁵. В ходе транснационализации деятельности такие ТНК с большей вероятностью будут применять формы и методы, позволяющие обеспечить лучший контроль над деятельностью зарубежных отделений и последовательно развивать их по мере получения новых ресурсов⁶.

В локализационном и технологическом подходах следует отличать способность инновационной продукции к удовлетворению потребности в стране базирования ТНК и принимающих странах от финансовых возможностей потребителей, связанных с покупательной способностью по отношению к дорогостоящей иннова-

⁴ Rugman A.M. The Theory and Regulation of Emerging Market Multinational Enterprises // Foreign Direct Investments from Emerging Markets: The Challenges Ahead / Eds. Sauvant K.P., Maschek W.A., McAllister G.A. N.Y.: Palgrave MacMillan, 2010. P. 85.

⁵ Cuervo-Cazurra A., Genc M. Transforming disadvantages into advantages: developing country MNEs in the least developed countries // Journal of International Business Studies. 2008. N. 39. P. 957–979.

⁶ Luo Y., Tung R. International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective // Journal of International Business Studies. 2007. N. 38. P. 481–498.

ционной продукции. Следовательно, ТНК РС могут осуществлять поставки инновационной продукции в другие РС со схожими потребительскими потребностями или реализовать ее на сегментах рынка развитых стран, где функционируют бедные покупатели, у которых платежеспособный спрос все-таки будет существенно выше, чем в Третьем мире. Относительно низкие производственные издержки в стране базирования приведут к тому, что на стадии рыночной зрелости продукции ТНК РС могут не полностью переносить производство в страны-потребители, а организуют в них вспомогательные бизнес-единицы⁷.

Повышенные способности ТНК РС к управлению риском (связанные с негативными институциональными условиями страны базирования) определяют их склонность к транснационализации деятельности в Третьем мире. Менеджмент таких ТНК может принять решение о проведении ускоренной интернационализации на рынках развитых стран, т.к. оценивает риск ведения бизнеса как незначительный и применить тактику слияний и приобретений компаний⁸. Для ТНК РС особую актуальность имеет доступ к технологиям производства и управления, разработанным в развитых странах и выступающих в качестве императива для достижения достаточного уровня конкурентоспособности.

Особенности экономики и государственного регулирования в РС определяют условия транснационализации предпринимательства:

1. Относительно низкий уровень экономического развития таких стран и невысокие доходы на душу населения делают местных потребителей склонными к приобретению относительно дешевой инновационной продукции. Следовательно, ТНК, накопившая опыт удовлетворения спроса на рынке развивающейся страны базирования, обладает определенными конкурентными преимуществами на аналогичных рынках других РС, а также на определенных продуктовых нишах в экономике развитых стран.

2. Несовершенство рыночных институтов развивающихся стран базирования, нестабильность их политических систем и коррупция позволяет ТНК сформировать механизмы адаптации к указанным негативным факторам внешней среды и снижения транзакционных издержек, в частности диверсифицировать производство и сотрудничать с другими предприятиями (включая построение неформальных отношений). Указанные механизмы повышают уровень конкурентоспособности ТНК на внешних развивающихся рынках со схожими пагубными условиями, однако в ряде случаев такая внешняя среда в экономике страны базирования выступает выталкивающим фактором и мотивирует компании к транснационализации бизнеса в экономике развитых стран.

⁷ Mudbai R. Location, control, and innovation in knowledge-intensive industries // *Journal of Economic Geography*. 2008. N. 8. P. 699–725.

⁸ Cuervo-Cazurra A. Selecting the country in which to start internationalization: the non-sequential internationalization argument // *Journal of World Business*. 2011. N. 46. P. 426–427.



3. Зачастую компании вынуждены самостоятельно инвестировать в слабо развитую инфраструктуру экономики РС, а также разрабатывать технологии и бизнес-процессы, которые в меньшей степени зависят от инфраструктуры. В этих условиях у компаний РС затруднен доступ к финансовой системе и продукции предприятий-поставщиков, что определяет склонность фирм к интернализации поставок сырья, комплектующих и услуг, укрупнению и учреждению финансовых обществ. Указанные особенности выступают конкурентными преимуществами, реализуемыми в Третьем мире, а также обосновывают мотивы компании к осуществлению ПИИ в развитые страны для обеспечения доступа к передовым инновационным системам и альтернативам к инфраструктуре страны базирования.

За 2000–2012 гг. зарубежные филиалы американских ТНК увеличили годовые расходы на НИОКР в 2,2 раза (до 44,6 млрд долл.), однако 88% работ выполняется в развитых странах⁹. Указанные затраты таких филиалов в Третьем мире увеличивались быстрее: например, в Китае – 4-х кратный рост до 2 млрд долл. и в Индии – 70-кратный рост до 2,3 млрд долл., что обуславливает инновационные устремления ТНК РС в страны Запада, а также определяет динамизм «перекрестных» инвестиций в РС.

Вместе с этим, эмпирические исследования деятельности ТНК ошибочно выявляют факторы, якобы характерные только для ТНК РС, тогда как такие явления встречаются или встречались в деятельности компаний развитых стран. Во-первых, многие ТНК РС находятся на ранних стадиях зарубежной экспансии и, следовательно, работают в меньшем количестве стран, расположенных в одном регионе, и располагают менее узнаваемыми торговыми марками. Во-вторых, современная внешняя среда отличается более либеральными условиями приема капитала, развитым транспортом и информационными технологиями, что ускоряет развитие бизнеса.

В-третьих, некоторые ТНК РС находятся в государственной собственности или контролируются узкими олигархическими группами, что определяет слабость мотивов к привлечению капитала на открытом рынке и стремление к использованию офшоров для сокрытия информации. Однако крупные ТНК развитых стран, для которых разрабатывались современные теории транснационализации, функционируют достаточно давно (следовательно, достигли значительного уровня экспансии), находятся в акционерной собственности и привлекают профессиональных менеджеров. Когда такие фирмы начали деятельность в более консервативных условиях, страны базирования оказывали даже военную поддержку, а требования к раскрытию информации на фондовом рынке отсутствовали.

Западные ТНК обладают современной компьютеризированной технологией, но в части обеспечения новизны и творческих составляющих своей продукции,

⁹ Mataloni R. Jr. Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2012 // Survey of Current Business. 2014. N. 8. P. 10–11.

предназначенной для сбыта в принимающих странах (а не для экспорта в качестве сырья или полуфабрикатов), опираются на персонал в корпоративных сетях управления, ведущих к индивидам в стране базирования с определенным менталитетом и сформировавшимися эстетико-этическими ценностями. Такие ТНК зачастую предпочитают осуществлять ПИИ в ТНК РС, чтобы действовать на рынках региона от лица предпринимателей из сопредельных стран, т.к. компании Запада не могут командировать экспатриантов, способных точно выявить предпочтения потребителей и персонала в принимающих РС.

ТНК РС, в частности занятые в СМИ и консалтинге, активно обмениваются информацией между своими зарубежными подразделениями, в т.ч. подходами к управлению, текстовыми заготовками, элементами дизайна и т.д. – указанные объекты зачастую не находят отражение в ценах и разработка количественных измерителей такого обмена представляется перспективным направлением в развитии теории фирмы. Аналогичная проблема изучается при трансфертном ценообразовании в ТНК, когда предметы торгуются по ценам, отличным от цен открытого рынка.

Анализ указывает на необходимость дальнейших симбиотических исследований деятельности ТНК РС с учетом институциональных условий их функционирования, в частности таких условий в Африке. Это подтверждается тем, что гипотеза *IDP* все еще не может получить математического подтверждения, т.к. статистические данные о вывозе ПИИ из развивающихся стран, в особенности из Индии и Малайзии в Африку, существенно искажены: в такой учет, организованный МВФ и ЮНКТАД, не попадает информация о реализованных многомиллиардных проектах, сведения о которых публикуется МИД стран базирования ТНК.

На наш взгляд, симбиоз предложенных теорий транснационализации с отдельными разработанными положениями для ТНК РС следует проводить исходя из трансдисциплинарных экономических исследований. Преимущества интернализации в парадигме *OLI* представляют собой владение ТНК технологией управления внутрифирменными транзакционными издержками и по экономическому содержанию не отличаются от иных технологий. Исходя из этого, предлагается следующий подход к классификации активов ТНК и внешних условий ее деятельности.

1. Компания владеет собственностью, во-первых, материально-вещественным, а также финансовым капиталом и интеллектуальной собственностью, воплощенной в торговых марках, информации о конъюнктуре рынка и устойчивых связей с контрагентами. Во-вторых, технологией производства и менеджмента (в особенности, в обеспечении условий труда и управлению внутрифирменными транзакционными издержками), а также подходами к взаимодействию с контрагентами (заключения контрактов с подрядчиками и поставщиками, взаимодействие с правительственными органами, приемы маркетинга в сбыте продукции и найме персонала и т.д.).



2. ТНК занимается бизнесом в условиях внешней среды, которая характеризуется, во-первых, факторами производства (природными, капитальными, трудовыми, интеллектуальными), рынками поставок сырья и комплектующих, инфраструктурой (транспортной, финансовой и т.д.) и институциональными условиями ведения бизнеса. Во-вторых, функционируют рынки сбыта, на которых регистрируется платежеспособный спрос и сформированы потребительские предпочтения.

Следовательно, методологическая парадигма исследования деятельности ТНК, в том числе базирующихся в развивающихся странах, основывается на оценке характеристик собственности компании и собственностью этих активов и приемов соответствовать условиям внешней среды (в стране базирования и принимающих странах, а также с возможным учетом таких условий в странах-инвесторах в компанию). Анализ подходов к объяснению деятельности ТНК РС показывает, что ключ к формированию единой теории фирмы лежит в симбиотическом учете общего и различного в социально-экономических системах стран, где компании осуществляют деятельность. Такие активы должны предлагать потребителям, занятым и другим субъектам что-то новое (как инновационное, так и более дешевое), отличное от предложения конкурентов. Но это «новое» не может быть кардинально отличным от существующего, т.к. оно не найдет спрос.

В полярном случае зарубежный бизнес будет анклавным, как у некоторых китайских ТНК в Африке, когда ПИИ обращаются в замкнутом производственном цикле, включившим в себя отказ от использования местных ресурсов (помимо минеральных и земельных) и комплектующих, командирование персонала и тотальный экспорт готовой продукции, в отличие от ее продажи на местном рынке. По мере развития, в такие предприятия нанимаются африканцы, которые замещают должности чернорабочих и подвергаются жесткой эксплуатации, а также вынуждены трудиться в условиях производственного травматизма.

Противоположный полюс представляет собой осуществление ПИИ в зарубежных предприятиях, которые не занимаются ВЭД и не трудоустраивают экспатриантов. Участие ТНК в управлении такими предприятиями и встраивание их производственную систему компании, равно как и интеграция в принимающую экономику бизнеса из первого полюса, обуславливают нахождение реальной степени интернационализации деятельности ТНК в Зоне Златовласки, где место конкретной компании определяется отраслевой специализацией, а также балансом активов и условий внешней среды.

Несмотря на сложность и качество выпускаемых товаров и оказываемых услуг ТНК Триады, а также соблюдение эстетико-этических основ ведения бизнеса, отдельные ТНК РС сумели методически правильно произвести симбиотический учет и заняли важные рыночные ниши. ТНК консолидировано и на горизонте планирования оценивают коммерческий эффект (в некоторых случаях собственники ТНК могут преследовать сопряженное достижение иных целей, таких как обе-

спечение экономической безопасности, культурная экспансия и т.д.) от вложения имеющихся ресурсов в материнскую и принимающие экономики с учетом риска и исходя из их привлекательности. Вышеуказанное соответствие активов рынку вызывает движение ПИИ, и в принимающих странах вовлекаются местные факторы производства, включая капитал, размещаются заказы на подрядные работы и совершаются закупки, а произведенная продукция в неких пропорциях сбывается на местном рынке или экспортируется.

Предложенный подход, основанный на дальнейшей дихотомизации структуры собственности ТНК и условий внешней среды стран, в которых компания осуществляет деятельность, проводимый на 3-м и последующих уровнях, дополняет положительные категории «преимуществ» и «благоприятных условий» отрицательными терминами «недостатков» и «несовершенства». В результате, симбиотическая парадигма исследования деятельности ТНК позволяет унифицировать методы оценки различий в странах функционирования и предложить целостные объяснения фактов ведения бизнеса, а также провести их классификацию безотносительно от уровня экономического развития «материнского» государства компании.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Cuervo-Cazurra A., Genc M. Transforming disadvantages into advantages: developing country MNEs in the least developed countries // *Journal of International Business Studies*. 2008. N. 39. P. 957–979.

Cuervo-Cazurra A. Selecting the country in which to start internationalization: the non-sequential internationalization argument // *Journal of World Business*. 2011. N. 46. P. 426–427.

Luo Y., Tung R. International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective // *Journal of International Business Studies*. 2007. N. 38. P. 481–498.

Mataloni R. Jr. Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2012 // *Survey of Current Business*. 2014. N. 8. P. 10–11.

Mathews J. Dragon multinational: new players in 21st century globalization // *Asia Pacific Journal of Management*. 2006. N. 23. P. 5–27.

Mudbai R. Location, control, and innovation in knowledge-intensive industries // *Journal of Economic Geography*. 2008. N. 8. P. 699–725.

Ramamurti R. Why study emerging-market multinationals? // *Emerging Multinationals from Emerging Markets*. Cambridge University Press: Cambridge, U.K., 2009. 459 p.

Rugman A.M. *The Theory and Regulation of Emerging Market Multinational Enterprises // Foreign Direct Investments from Emerging Markets: The Challenges Ahead* / Eds. Sauvant K.P., Maschek W.A., McAllister G.A. N.Y.: Palgrave MacMillan, 2010. 490 p.

