



Развитие транснациональных форм бизнеса

А.Л. Сапунцов

Кандидат экономических наук

(Международный учебно-методический центр финансового мониторинга)

Образование фирм, как правовых форм предпринимательской деятельности, может быть рассмотрено, во-первых, как итог развития кооперации и разделения труда на основе научно-технического прогресса, и, во-вторых, как инструмент управления транзакционными издержками, в том числе используемый для минимизации риска и неопределенности. Формирование транснациональных корпораций (ТНК), классификационным признаком которых служит участие в управлении их зарубежными предприятиями, осуществляется посредством прямых иностранных инвестиций (ПИИ)¹. Однако существование транснационального бизнеса зачастую трактуется как «феномен» – предпосылки возникновения ТНК и их бурного развития в настоящее время объясняются некими специфическими мотивами.

Развитие мировой экономики происходит этапами с эволюционной сменой главных факторов производства, подходов к государственному регулированию экономических отношений и механизмов получения зарубежной собственности, классифицируемой в качестве ПИИ, следовательно, генезис ТНК имеет многокомпонентную структуру. Возникновение ТНК правомерно связать с начавшимся в конце XV в. периодом колонизаторской экспансии, когда ведущие державы начали активно организовывать бизнес по добыче полезных ископаемых и сельскохозяйственные производства в колониях, и определить первую составляющую генезиса ТНК в качестве **мотива доступа к природным ресурсам** за рубежом.

Крупные английская и голландская Ост-Индские компании (ОИК), которые были учреждены в 1600 г. и 1602 г. соответственно, располагали ПИИ: флотом, обслуживающим заморскую торговлю со странами Азии (в том числе между колониями), плантационными хозяйствами и факториями на захваченных территориях, – а также сформировали штат зарубежных сотрудников и активно применяли механизмы защиты зарубежной собственности, что позволяет в соответствии с определением ЮНКТАД классифицировать эти компании в качестве первых ТНК². Эти компании существенно повлияли на последующие формы организации ТНК и, в частности, английская ОИК «была одним из главных агентов больших перемен в мировом развитии, которые предопределили приход новой эры»³.

Влиятельные предприниматели и купцы выступили учредителями ОИК и первоначально вносили в эти общества паи, которые возвращались собственникам после завершения торговых экспедиций (принцип постоянного возобновления капитала). Впоследствии компании стали осуществлять эмиссии акций в целях привлечения частного капитала на постоянной основе, причем такие ценные бумаги предполагали выплату дивидендов и могли быть проданы другим лицам⁴. Соответственно, были образованы выборные коллегиальные органы управления компаниями в виде совета директоров и комитетов. Несмотря на то что фактором развития зарубежных операций ОИК стали права торговой монополии, предоставленные монархами метрополий, компании сфор-



мировали лобби в парламентах стран базирования, позволившие обеспечить многократное продление монопольных прав в обмен на платежи в государственную казну и финансовую «поддержку» депутатов.

Однако в отличие от большинства современных ТНК, ОИК приступали к осуществлению зарубежных операций непосредственно после своего учреждения, производственная деятельность концентрировалась за рубежом и контроль над ней осуществлялся локально, преимущественно силовыми методами. Со временем ОИК трансформировались в орудия управления колониальными владениями с передачей ряда государственных прерогатив, таких как право собирать налоги, чеканить монету, содержать войска и военный флот, возводить укрепленные крепости, иметь военно-полевые суды, вести войну и заключать мир. Следовательно, на более поздних стадиях своего жизненного цикла вопрос о классификации ОИК в качестве хозяйственных обществ остается открытым.

Мотив к организации транснационального бизнеса в первичном секторе экономики получил окончательное оформление в период 1870–1913 гг. и был обусловлен начавшейся во второй половине XIX в. в развитых странах промышленной революцией, давшей импульс к появлению крупных заводов и фабрик, которые пришли на смену мануфактурному способу производства⁵. Новаии в правовом регулировании предпринимательской деятельности привели к росту числа компаний, образованных в форме юридических лиц с ограниченной ответственностью. Более того, технический прогресс на транспорте и в средствах связи (в частности, изобретение парового двигателя и телеграфа, строительство железных дорог) расширил возможности компаний к управлению своими зарубежными филиалами.

Промышленное развитие вызвало увеличение спроса на сырьевые товары, включая топливо и продовольствие, расширение производства которых в национальной экономике было физически недостижимо или нерентабельно. Указанные процессы «стартовали» в Великобритании и несколько позже распространились на Западную Европу и США, что дало компаниям, базировавшимся в развитых государствах, мощный импульс к осуществлению ПИИ в первичный сектор экономики развивающихся

стран⁶. Как отмечает Дж. Даннинг, во второй половине XIX в. «фирмы стран Европы и Северной Америки начали в большом количестве осуществлять инвестиции в зарубежные плантационные хозяйства, рудники, фабрики, банки, центры сбыта и распределения продукции»⁷.

По оценкам, к 1913 г. соотношение накопленных объемов мировых ПИИ к глобальному валовому выпуску достигло 9%. В последующие годы этот показатель резко сократился, и указанное значение было достигнуто вновь лишь в 90-е гг., следовательно, на протяжении 50 лет, предшествовавших первой мировой войне, процессы транснационализации мировой экономики протекали достаточно бурно.

Порядка 60% ПИИ были вложены в развивающиеся страны, а крупнейшей страной-реципиентом таких инвестиций были США, которые одновременно осуществляли собственные капиталовложения в страны Латинской Америки⁸. В 1913 г. первичный сектор экономики притягивал 55% накопленных глобальных ПИИ, тогда как транспорт, торговля и распределение продукции – 30%, обрабатывающая промышленность – 10%⁹. При этом около 3/4 накопленных объемов ПИИ были прямо или косвенно связаны с хозяйственной деятельностью в первичном секторе экономики, т.к. значительная часть инвестиций в сферу услуг осуществлялась с целью финансирования, страхования, перевозки и осуществления иных действий, направленных на организацию международной торговли сырьевыми товарами и продовольствием¹⁰.

Вторая составляющая генезиса ТНК, определяемая **мотивом доступа к рынкам сбыта** за рубежом, начала формироваться в конце XIX в., когда США и большинство стран Европы стали применять политику внешнеторгового протекционизма и принцип эскалации тарифных ставок. Например, в 1913 г. средневзвешенный размер импортных тарифных ставок США на продукцию обрабатывающей промышленности составил 44%, Японии – 30%, Франции – 21%, Германии – 20%¹¹. Указанные процессы способствовали развитию импортозамещающих производств и побуждали движение ПИИ как альтернативы экспортных поставок готовой продукции обрабатывающей промышленности из стран базирования, что в конце XIX в., по мнению Дж. Даннинга, обуслови-



до появления ТНК в их современных формах. Стратегии формирования таких ТНК уже в большей степени соответствовали современным тенденциям транснационализации компаний: учреждению зарубежных филиалов в основных странах-потребителях предшествовал этап деятельности в качестве национальных фирм-экспортеров. Учитывая, что страны «Севера» обладали наибольшим промышленным потенциалом и емкими рынками сбыта, такой мотив дал импульс к «перекрестным» прямым инвестициям в группе развитых стран.

Наиболее передовые фирмы вторичного сектора экономики, базировавшиеся в Великобритании, США, Германии, Франции, Швейцарии, Швеции и Японии, начали развивать производственные объекты за рубежом¹². Например, после 16 лет успешного производства и экспорта швейных машин, американская компания «Зингер» организовала в 1867 г. первую фабрику за рубежом (Шотландия) в целях максимизации прямых продаж зарубежным потребителям. К началу XX в. эта компания стала первым в истории глобальным производителем, располагая фабриками, центрами продаж и дистрибуции в Европе, Канаде и России, что позволяло ей контролировать порядка 80% мирового рынка швейных машин. Появились вертикально интегрированные ТНК – например, английская компания «Леввер брозерз» строила фабрики по выпуску мыла в Европе и Северной Америке, а также располагала плантациями в Азиатско-Тихоокеанском регионе, на которых производилось необходимое растительное сырье.

Первая мировая война, экономические кризисы 20-х и 30-х гг. и ряд других факторов препятствовали дальнейшей транснационализации мирового хозяйства. В этих условиях ТНК, функционирующие в отраслях экономики с ограниченным числом производителей, начали активнее применять стратегии ограничения конкуренции и монополизации рынков: широкое распространение получили международные картели и синдикаты, позволявшие участникам извлекать дополнительные прибыли от регулирования ценообразования и выпуска в глобальном масштабе, а также снизить риск, отказавшись от осуществления новых масштабных ПИИ¹³.

Доступ к зарубежным рынкам сбыта как мотив, определяющий генезис ТНК, в полной мере проявился в начале 60-х гг., когда особым динамизмом характеризовались поступления американских ПИИ в обрабатывающую промышленность Западной Европы: машиностроение, автомобильную, электротехническую и фармацевтическую промышленность. Французский исследователь Ж.-Ж. Серван-Шрайбер писал: «если такие тенденции будут продолжаться, то вскоре после США и СССР третьим по значимости центром мировой экономики будет не Европа, а американские ТНК, занимающиеся бизнесом в Европе»¹⁴. Важнейшим фактором такой инвестиционной экспансии стали набиравшие силу процессы европейской интеграции, в том числе образование таможенного союза, что в потенциале могло отрицательно сказаться на экспорте США в страны региона. В этих условиях американские ТНК стали активно использоваться для проникновения на европейский рынок, т.к. филиалам зарубежных компаний в Европе был предоставлен национальный режим.

Во второй четверти XX в. развивающиеся страны практически полностью потеряли свою привлекательность для ТНК, и география потоков ПИИ изменилась от направления «Север-Юг» к перекрестным инвестициям «Север-Север». Например, в 1970 г. из указанной группы стран ПИИ поступали лишь в Южную Америку, однако ее доля в глобальном ввозе таких инвестиций составила лишь 1,4%¹⁵. Такая ситуация была во многом обусловлена распадом колониальной системы и стремлением правительств освободившихся стран получить полный суверенитет, включая возможность экспроприировать собственность иностранных филиалов ТНК.

При этом тенденция к сокращению значимости развивающихся стран в качестве реципиентов ПИИ в 60-е–70-е гг. также определялась снижением роли первичного сектора хозяйства в мировой экономике (в эти годы ее вторичный сектор стал притягивать большую часть глобальных ПИИ), а узость национальных рынков сбыта развивающихся стран и их хозяйственная отсталость не позволяли ТНК развитых стран в полной мере применять стратегии инвестирования в обрабатывающие производства в странах «Юга».



В 60-е гг. страны-члены СЭВ также несколько активизировали деятельность своих торговых компаний, которые занимались содействием в разработке месторождений полезных ископаемых и первичному переделу сырья, тогда как строительство производственных и энергетических предприятий принимало форму инжиниринговых услуг.

В последней трети XX в. начала оформляться третья составляющая генезиса ТНК, определяемая их стремлением к **повышению эффективности производства**. Новые технологии на транспорте, в информатике и средствах связи существенно снизили трансакционные издержки на управление зарубежными филиалами ТНК – такая ситуация получила название «смерть расстояния». Стремление предпринимателей распределить постоянные производственные издержки на больший объем выпуска продукции (что позволяет снизить себестоимость производства ее единицы в условиях возрастающей отдачи от масштаба производства) определило тенденции к вертикальной интеграции ТНК в 80-е гг.

Даже национальные хозяйства крупных стран стали не способными обособленно выпускать десятки тысяч специализированных компонентов, из которых состоят сложные машинотехнические и электронные изделия. Более того, именно за счет транснационализации фирмы оказались в состоянии сконцентрировать запас факторов производства, необходимый для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов, а также проводить капиталоемкую инновационную деятельность по разработке новых технологий и видов продукции.

Интенсивность вывоза ПИИ из Западной Европы (в особенности из стран, которые в прошлом были активными зарубежными инвесторами) увеличилась в 70-е гг., а в следующей декаде – из Японии. Важнейшими факторами зарубежной экспансии европейских ТНК, проводимой в целях повышения эффективности производства, были рост издержек на труд в государствах базирования и изменения валютных курсов. Для транснационализации японских компаний, вставших на этот путь несколько позже, помимо указанных факторов продолжал действовать «сбытовой» мотив в виде стремления преодолеть протекционизм со стороны внешнеторговых партнеров, в особенно-

сти США. В 80-е гг. открытость развивающихся стран по отношению к транснациональному капиталу стала увеличиваться, и, в условиях повышения уровня квалификации местной рабочей силы, ТНК развитых стран мотивировались возможностями организации производства среднетехнологичной и трудоинтенсивной продукции, а также сборочных предприятий на «полупериферии» мировой экономики, где издержки на труд были относительно низкими.

Стремясь повысить эффективность производства, филиалы ТНК выступают институтом мобилизации капитала национальных экономических субъектов – участников совместных предприятий в принимающих странах, а также капитала, заимствованного на местных финансовых рынках. Например, в 2006 г. активы зарубежных филиалов ТНК мира в 4 раза превышали накопленные объемы глобальных ПИИ стран базирования¹⁶. В современных условиях обеспечение доступа ТНК к факторам производства также проявляется в том, что зарубежные филиалы собирают управленческую, коммерческую, научно-техническую информацию, которая передается и аккумулируется в материнских предприятиях и учреждения ТНК в странах базирования.

Либерализация международной торговли привела к тому, что мотивы транснационализации с целью преодоления протекционистских барьеров во внешней торговле принимающих стран несколько потеряли свою значимость. Однако повышение требований мирового рынка к качеству продукции и необходимость более полного учета предпочтений потребителей, совершенствования рекламы, послепродажного обслуживания и т.д., как важнейшие факторы конкурентоспособности фирм продолжают существенно влиять на решения ТНК о развитии зарубежных филиалов. Более того, наличие филиалов в странах-потребителях является императивом к работе ряда ТНК сферы услуг на зарубежных рынках.

Четвертая составляющая генезиса ТНК определяется **мотивом обеспечения экономической безопасности** компании посредством диверсификации мест приложения капитала. В своей исключительной форме такой мотив обуславливает транснационализацию некоторых компаний, базирующихся в странах с нестабильными политическими и экономическими системами и осуществляющих ПИИ



в развитые страны в поиске более безопасных мест вложения своих активов. Например, внутривластные факторы конца XX в. стимулировали ПИИ крупных южноафриканских компаний со 100-летней историей, что привело к «эмиграции» фирм в развитые страны Европы. Такой мотив оказывается значимым при зарубежной экспансии российских ТНК, среди которых доминируют фирмы нефтегазовой отрасли и металлургии, которые при осуществлении ПИИ преимущественно руководствуются «выталкивающим фактором» и исходят из соображений экономической безопасности¹⁷.

Таким образом, возникновение транснациональных форм бизнеса определяется спектром специфических факторов мотивации зарубежной экспансии, находится под влиянием отраслевой и страновой принадлежности компаний и институциональных условий. Проведенный анализ показывает, что генезис ТНК имеет двойственную производственно-сбытовую структуру:

1. ТНК выступают в качестве институтов включения в хозяйственный оборот факторов производства принимающих стран – природных ресурсов, рабочей силы, информации и технологий, национального капитала и т.д., которые объединяются с факторами производства страны базирования с целью достижения положительного синергетического эффекта, высокой рентабельности и территориальной диверсификации активов.

2. ТНК представляют собой институт совершенствования систем сбыта продукции на рынках принимающих стран, функционирующий как механизм преодоления их внешнеторговых барьеров, а также позволяющий повысить конкурентоспособность продукции и организовать зарубежный бизнес в сфере услуг.

Примечания:

¹ Подробнее о классификации компаний в качестве ТНК, применяемой Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), и учете ПИИ см.: World Investment Report 2007. Transnational Corporations Extractive Industries and Development / UNCTAD. N.Y.; Geneva: UN, 2007. P. 247; Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. 3rd ed. Paris: OECD, 1996. § 5.

² Однако еще в 2500 г. до н.э. купцы Месопотамии сформировали штат зарубежных сотрудников для управления складскими и торговыми операциями; греческие и финикийские колонисты осуществляли ПИИ в ремесленные производства. См. подробнее: M. Wilkins. The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970. P. 1; Мовсеян А.Г. Транснационализация в мировой экономике. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ. С. 58.

³ N. Robins. The Corporation that Changed the World. How the East India Company Shaped the Modern Multinational. London; Ann Arbor, MI: Pluto Press, 2006. P. 7.

⁴ Ипполитов В.А. Мировой фондовый рынок: история развития и современное состояние // «Российский внешнеэкономический вестник», № 3, 2006. С. 18–19.

⁵ J. Henderson. International Economic Integration: Progress, Prospects and Implications // International Affairs. 1992. N. 68. P. 633–653.

⁶ J.M. Keynes. The Economic Consequences of the Peace. London: Macmillan, 1971.

⁷ J.H. Dunning. Multinational Enterprises and the Global Economy. Wokingham, UK: Addison-Wesley, 1993. P. 99.

⁸ J.H. Dunning. Op. Cit. P. 118.

⁹ J.H. Dunning. Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years // The Growth of International Business / M. Casson, ed. London: Allen and Unwin, 1983. P. 89.

¹⁰ G. Jones. The Evolution of International Business. N.Y.: Routledge, 1996. P. 29–32.

¹¹ A. Bloomfield. Short-Term Capital Movements Under the Pre-1914 Gold Standard. Princeton: Princeton University Press. 1963. P. 1; P. Bairoch. Economic and World History. Brighton: Wheatsheaf, 1993. Table 3.3.

¹² S. Cohen. Multinational Corporations and Foreign Direct Investment. N.Y.: Oxford University Press, 2007. P. 46.

¹³ G. Jones. Op. cit. P. 41, 44, 124.

¹⁴ J.-J. Servan Schreiber. Le défi américain. Paris: Denoël, 1967.

¹⁵ World Development Indicators 2007 / CD ROM. Wash., D.C.: World Bank, 2007.



¹⁶ При этом следует учитывать, что существенная часть ПИИ приходится на реинвестированные доходы, которые не предполагают трансграничное движение капитала. World Investment Report 2007. Op. cit. P. 247.

¹⁷ Шуйский В.П. Целесообразность дифференцированной активизации процесса транснационализации российских компаний // “Российский внешнеэкономический вестник”, №6, 2007. С. 10.

В Пензенской области действуют 5 предприятий с германским капиталом

По данным Пензастата, объем немецких инвестиций в экономику Пензенской области ежегодно растет: в 2005 году он составил 550,4 тыс. долларов, в 2006 году – уже свыше 14,3 млн долларов, в 2007 году – 17,5 млн долларов, из них свыше 12,4 млн прямых инвестиций.

Свыше 60% всего объема накопленных иностранных инвестиций приходится на инвестиции из ФРГ. Ожидается определенный рост германских инвестиций в экономику Пензенской области и в 2008 году.

Продолжается реализация двух крупных инвестиционных проектов немецких компаний: с ОАО «Маяк» (окончание технического перевооружения главного конвейера по производству бумажной массы) и двумя его дочерними фирмами с немецким капиталом – ООО «Маяк-Канц» и ООО «Пенза-Декор» (наращивание экспортно-ориентированного производства школьных тетрадей и альбомов, а также обоев). Успешно работают ООО «Трейд ГмбХ» - предприятие со 100% немецким капиталом (производство точной измерительной аппаратуры) и «Нудел-продукт» (макаронные изделия). Более 10 лет работает предприятие с немецким капиталом ЗАО «МТ-Центр», занимающееся поставками и обслуживанием в регионе высокоточного медицинского оборудования. В рамках реализации приоритетного национального проекта «Здоровье» для нового кардиоцентра в Пензе было приобретено немецкое высокотехнологичное медицинское оборудование на сумму свыше 45 млн долларов.

Прошедший 2007 год оказался весьма результативным в плане внешнеторгового сотрудничества региона с Германией. Внешнеторговый оборот с этой страной достиг почти 49,2 млн долларов при объеме экспорта 6,8 млн долларов. Уже по данным за первые 7 месяцев 2008 года товарооборот Пензенской области с Германией составил 33,4 млн долларов при величине экспорта свыше 4,5 млн долларов.

Соб. инф.