

Транснациональные корпорации развивающихся стран в мировой экономике

А. Л. Сапунцов

Кандидат экономических наук

(Аудиторская и консультационная компания KPMG)

Бурное развитие и укрепление позиций транснациональных корпораций (ТНК) является важнейшей составляющей процессов глобализации мировой экономики. Экономическая основа транснационализации хозяйственных систем состоит в стремлении извлечь дополнительные преимущества от углубления международного разделения труда и повысить рентабельность бизнеса за счет снижения средних производственных издержек. В поисках путей более эффективного использования факторов производства предприниматели осуществляют прямые иностранные инвестиции (ПИИ), перемещая за рубеж капитал и производственные технологии. В свою очередь природные и трудовые ресурсы стран-реципиентов ПИИ оказываются вовлеченными в более рентабельные процессы производства в филиалах иностранных компаний.

Возможность ТНК выпускать продукцию с меньшими производственными издержками является важнейшим мотивом при организации зарубежного предпринимательства. В современных условиях все большую актуальность получают аспекты хозяйственной деятельности ТНК, связанные с экономией на трансакционных издержках¹. Транснациональный бизнес имеет возможность не только получить доступ к факторам производства и осуществить рентабельные капиталовложения, но и преодолеть ограничительные меры экономической политики принимающих его государств.

Например, ТНК выбирает страну для аллокации зарубежного филиала. Он может быть размещен в государстве с относительно более высоким уровнем производственных издержек, если выпуск изделий на его территории обеспечит применение либерального внешнеторгового режима. Тогда, в целях освоения перспективного рынка, ТНК может пойти на повышение себестоимости продукции ради снижения трансакционных затрат.

Страны используют собственные ТНК в качестве инструмента экономической экспансии в сопредельных государствах и мире. Базирование ТНК приносит ряд преимуществ и выгод материнской стране, а именно:

1. ТНК выступают институтом лоббирования экономических и политических интересов за рубежом. В частности, появляется возможность преодолеть протекционистские барьеры во внешней торговле стран, принимающих филиалы ТНК, и улучшить условия для инвестирования.

2. Повышенная эффективность ТНК позволяет им успешнее конкурировать с другими предприятиями на мировом рынке, что повышает конкурентоспособность национальной экономики.

3. Часто ТНК являются инструментом сбора зарубежной коммерческой и научно-технической информации. Интеллектуальная собственность, произведенная ТНК в ее зарубежных филиалах, аккумулируется в стране базирования корпорации.

4. ТНК способны эффективнее сформулировать предложения предпринимателей по корректировке экономической политики страны базирования.

Тем не менее, транснационализация бизнеса также сопряжена с некоторыми недостатками. Перевод производства за рубеж приводит к потере рабочих мест в стране базирования ТНК. Организация хозяйственной деятельности в филиалах связана со снижением прозрачности финансовых операций, что может привести к сокращению размеров налоговых поступлений в материнской стране; не менее актуален ряд проблем, связанных с обеспечением экономической безопасности. Однако плюсов у «продуманной» транснационализации, безусловно, больше, чем минусов.

По методологии Конференции Организации объединенных наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), которая является авторитетным источником информации по ПИИ и ТНК, страны мира делятся на три классификационные группы: (1) развитые, (2) развивающиеся и (3) страны Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств. К развивающимся странам относят все государства Латинской Америки и Карибского бассейна, Африки, Азии и Океании, за исключением Израиля, Японии, Австралии и Новой Зеландии.

Итак, транснационализация корпораций является логическим продолжением выхода предпринимательства за пределы национальных границ. Именно страны, кото-

рые достигли впечатляющего прогресса в социально-экономическом строительстве, преимущественно являются местами базирования ТНК. Из этих государств выделяют «Триаду» – США, ЕС и Японию, – которая сетью своих транснациональных производственных систем и инвестиций «накрывает» всю мировую экономику и обладает колоссальной экономической властью.

В начале 90-х гг. в мире насчитывалось 36,6 тыс. ТНК и 174,9 тыс. их зарубежных филиалов, причем в развитых странах базировались 92% всех ТНК и было размещено 46% филиалов². Из 1,8 трлн долл. ПИИ, накопленных в мире, 80% также приходилось на указанные страны. Участие развивающихся стран в транснационализации предпринимательства преимущественно сводилось к приему филиалов ТНК из «центра» мировой экономики, а конкурентоспособность и ресурсная база национальных предприятий была в целом недостаточной для инвестирования за рубежом.

В настоящее время мировая система ТНК стала намного масштабнее: в 2004 г. число ТНК увеличилось до 70 тыс. и количество их зарубежных филиалов – до 690 тыс. В указанном году объемы продаж продукции зарубежных филиалов ТНК составили 19 трлн долл., а накопленные ПИИ – 9 трлн долл. По последним материалам ЮНКТАД, включая предварительные данные за 2005 г., участие основных регионов мира в международном обмене прямыми инвестициями выглядит следующим образом (см. таблицу 1).

Таблица 1

Географическая структура мировых потоков ПИИ, млрд долл.

<i>Группы стран</i>	<i>2002</i>		<i>2003</i>		<i>2004</i>		<i>2005</i>
	<i>Ввоз</i>	<i>Вывоз</i>	<i>Ввоз</i>	<i>Вывоз</i>	<i>Ввоз</i>	<i>Вывоз</i>	<i>Ввоз</i>
Развитые страны	547,8	599,9	442,2	577,3	380,0	637,4	573,2
Развивающиеся страны	155,5	47,8	166,3	29,0	233,2	83,2	273,6
в том числе: Азия и Океания	92,0	36,0	101,4	17,2	147,6	69,4	172,7
Латинская Америка	50,5	11,4	46,9	10,6	67,5	10,9	72,0
Африка	13,0	0,4	18,0	1,2	18,1	2,9	28,9
Юго-Западная Европа и страны СНГ	12,8	4,5	24,1	10,6	34,9	9,7	49,9
Мир в целом	716,1	652,2	632,6	616,9	648,1	730,3	896,7

Источники: World Investment Report. N.-Y., Geneva: UNCTAD, 2005. P. 303–307. UNCTAD Investment Brief. 2006. N. 1. P. 2.

В 90-е гг. стала проявляться тенденция к вывозу ПИИ из развивающихся стран, поток которых увеличивался и достиг максимального значения в объеме 99 млрд долл. в 2000 г. Спад в мировой экономике привел к более чем двукратному сокращению показателя, однако в последние годы объемы ПИИ, вывезенных из развивающихся стран, стали увеличиваться и в 2004 г. достигли 83 млрд долл.

Показательно, что если в начале 90-х гг. доля развивающихся стран в общемировом вывозе ПИИ составляла лишь 3%, то в 2000 г. она увеличилась до 10%, а в 2004 г. – до 11%³. Объемы ПИИ, ввезенные в развивающиеся страны, существенно превышают вывоз: в 2004 г. эти страны привлекли ПИИ на 243 млрд долл., и за 2005 г., по предварительным данным, показатель увеличился на 13%⁴.

Либерализация международных экономических отношений и хозяйственная модернизация стран третьего мира привели к повышению конкурентоспособности местных фирм и наиболее успешные из них стали проявлять интерес к транснационализации и учреждению зарубежных предприятий. Развивающиеся страны пошли по пути организации и поддержки собственных ТНК, призванных стать одним из инструментов сокращения отставания от «центра» мировой экономики.

По данным ЮНКТАД, за период с 1990 по 2003 гг. доля ТНК, базирующихся в развивающихся странах, увеличилась с 8% до 25%. На основе последнего «Доклада о мировых инвестициях», подготовленного этой организацией, система ТНК развивающихся стран представлена в мировой экономике следующим образом (см. таблицу 2).

Таблица 2

Вовлеченность развивающихся стран в мировую систему ТНК в 2003 г.

	Развивающиеся страны в целом		В том числе					
			Азия		Латинская Америка		Африка	
	Тыс.	Доля в мире	Тыс.	Доля в мире	Тыс.	Доля в мире	Тыс.	Доля в мире
Базирующиеся ТНК	18,0	25,8%	14,8	21,2%	2,9	4,2%	0,3	0,5%
Размещенные зарубежные филиалы	335,3	48,6%	293,9	42,6%	35,6	5,2%	5,9	0,8%

Источник: World Investment Report. N.-Y., Geneva: UNCTAD, 2005. P. 264–265.

Наибольшего прогресса в области транснационализации предприятий добились страны Азии, в которых базируются более 1/5 ТНК мира. Здесь следует особо отметить НИС первой и второй волны (в особенности, Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южную Корею и Малайзию), а также Китай и Индию. Исследуют крупнейшие ТНК, базирующиеся в развива-

ющихся странах, можно констатировать увеличение абсолютных показателей их хозяйственной деятельности за рубежом и одновременное уменьшение долей зарубежных активов и объемов продаж (таблица 3). Степень транснационализованности указанных корпораций все же ниже, чем у ТНК, происходящих из развитых стран.

Таблица 3

Основные экономические показатели крупнейших 50 ТНК развивающихся стран

<i>Показатели</i>	<i>Годы</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Активы (млн долл.)		541	515	464	711
Из них за рубежом		155	181	195	249
Доля зарубежных активов общем объеме активов (в %)		28,7	35,1	42,0	35,0
Объемы продаж (млн долл.)		393	355	308	513
Из них за рубежом		186	143	140	202
Доля зарубежных продаж в общем объеме продаж (в %)		47,3	40,3	45,4	39,9
Количество занятых (тыс. чел.)		1321,5	1159,5	1503,3	3096,6
Из них за рубежом		403,0	501,9	713,6	1077,2
Доля занятых за рубежом в общем объеме занятых (в %)		30,5	43,3	47,5	34,8

Источники: World Investment Report. N.-Y., Geneva: UNCTAD, 2003. P. 5; World Investment Report. N.-Y., Geneva: UNCTAD, 2005. P. 18

Из вышеуказанных корпораций 39 базируются в Азии, а именно в Гонконге – 10, Сингапуре – 9, Тайване – 8, Китае – 5, Южной Корее – 3, Малайзии – 3 и в Индии – одна. Развивающиеся страны Африки и Южной

Америки представлены ЮАР и Мексикой, каждая из которых располагает четырьмя ТНК, и Бразилией с тремя корпорациями. Крупнейшие 10 ТНК из развивающихся стран представлены в таблице 4.

Таблица 4

Крупнейшие ТНК развивающихся стран в 2003 г. (по объемам зарубежных активов)

<i>№</i>	<i>ТНК</i>	<i>Страна базирования</i>	<i>Активы (млрд долл.)</i>		<i>Объемы продаж (млрд долл.)</i>	
			<i>За рубежом</i>	<i>Всего</i>	<i>За рубежом</i>	<i>Всего</i>
1.	Hutchison Whampoa Limited (диверсифицированная деятельность)	Гонконг, КНР	59,1	80,3	10,8	18,7
2.	Singtel Ltd. (телекоммуникации)	Сингапур	17,9	21,7	4,7	68,9
3.	Petronas – Petroleum Nasional Bhd (нефтяная и газовая промышленность)	Малайзия	16,1	53,5	9,0	25,7
4.	Samsung Electronics Co., Ltd. (электротехническая и электронная промышленность)	Южная Корея	12,4	56,5	41,4	54,4
5.	Cemex S.A. (промышленность строительных материалов)	Мексика	11,1	16,0	5,2	7,2

6.	America Movil (телекоммуникации)	Мексика	8,7	13,3	3,1	7,7
7.	China Ocean Shipping (Group) Company (транспорт и логистика)	КНР	8,5	18,0	6,1	9,2
8.	Petroleo Brasileiro S.A. – Petrobras (нефтяная и газовая промышленность)	Бразилия	7,8	53,6	8,7	42,7
9.	LG Electronics Inc. (электротехническая и электронная промышленность)	Южная Корея	7,1	20,2	14,4	29,9
10.	Jardine Matheson Holdings Ltd. (диверсифицированная деятельность)	Гонконг, КНР	6,2	9,0	5,5	8,5

Источник: World Investment Report. N.-Y., Geneva: UNCTAD, 2005. P. 270–271.

Повышение инвестиционной привлекательности и активизация предпринимательства в развивающихся странах позволяет сделать вывод об увеличении «перекрестных» потоков ПИИ в пределах указанной группы государств (т.е. инвестиций, вывезенных из развивающихся стран в другие развивающиеся страны). Так, по мнению Дж. Данига, в развивающихся странах предприятия, накопившие достаточный ресурсный и технологический потенциал, вначале ориентируются на инвестирование в сопредельные государства или другие страны «Юга», а затем расширяют свою деятельность в мировом масштабе⁵. Исследования Л. Уэллса показали, что такие ТНК преимущественно стремятся размещать ПИИ в государствах с аналогичным или более низким уровнем экономического развития, чем в материнской стране⁶.

Корпорации, базирующиеся в развивающихся странах, имеют ряд преимуществ перед ТНК из развитых стран при транснационализации в других странах третьего мира. У ТНК развивающихся стран есть опыт взаимодействия с государственными органами и предпринимательскими структурами в экономических системах с монополизированной и олигархической институциональной средой. Аналогии между материнской страной и страной размещения филиала позволяют этим ТНК активнее нанимать местный управленческий персонал и, как следствие, сократить накладные расходы.

Исследование Всемирного банка, проведенное на основе данных Международного валютного фонда и Организации

экономического сотрудничества и развития, зарегистрировало масштабное увеличение «перекрестных» потоков ПИИ развивающихся стран в середине 90-х гг. В 1994 г. доля «перекрестных» ПИИ в иностранных инвестициях «прямого» назначения, привлеченных развивающимися странами, составляла лишь 6%. Но уже к 1997 г. указанный показатель увеличился до 38,7% и в 2000 г. несколько сократился – до 36,4%⁷.

Рост «перекрестных» ПИИ стран «Юга» свидетельствует о повышении активности ТНК развивающихся государств. К сожалению, статистические данные международных организаций в целом не содержат сведений о странах происхождения ПИИ, и получение показателя за более поздние годы требует проведения исследования, аналогичного вышеуказанной работе Всемирного банка. Исходя из общеэкономических факторов, можно утверждать, что объемы «перекрестных» ПИИ развивающихся стран только увеличивались в последние годы.

Существенные изменения происходят в мировой системе предприятий, занятых научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками (НИОКР). В прошлом развивающиеся страны исключительно рассматривались в качестве реципиентов инновационно-ориентированных филиалов западных ТНК, способных эффективно организовать НИОКР на периферии мировой экономики. В наиболее прогрессивных развивающихся странах филиалы ТНК участвовали в международном научно-техническом сотрудничестве с национальными предпринимателями и учреждениями, размещая заказы на выполнение научно-

практических работ. В настоящее время отмечается увеличение инновационной активности ТНК развивающихся стран и расширение масштабов их зарубежных НИОКР.

Особого внимания заслуживает предпринимательская деятельность южнокорейских корпораций, таких как LG и Samsung, которые сумели завоевать доверие потребителей. Базирующиеся в Южной Корее ТНК успешно конкурируют на мировом рынке бытовой техники, электроники, автомобилей и т.д., где их диверсифицированная продукция представлена широко известными брендами. Эти продуценты активно занимаются инновационной деятельностью и за последние годы добились существенного улучшения новизны и качества производимых товаров.

В частности, занимая в 2005 г. 5-е место в мире по объемам продаж электронной техники, корпорация LG планирует выйти на 3-е место к 2010 г. В 2004 г. американский журнал Business Week назвал LG компанией №1 среди мировых предприятий сферы информационных технологий. Доли продукции ТНК LG на мировом рынке составили в 2004 г.: оптические устройства хранения данных – 29%, плазменные телевизоры – 22%, бытовые кондиционеры – 20%, пылесосы – 13,7%, DVD проигрыватели – 12%, жидкокристаллические мониторы – 10% и мобильные телефоны – 6,5% (по мобильным телефонам стандартов WCDMA, CDMA и GSM – 22,8%, 19% и 3,8% соответственно)⁸.

Не менее значительных результатов добилась и компания Samsung, которая, занимает 2-е место на мировом рынке полупроводников – на ее долю приходится 7% поставок изделий⁹ (производство полупроводников является одним из приоритетных направлений хозяйственной деятельности этой ТНК). Показательно, что по данным источника iSuppli, за 2004 г. продажи ее полупроводниковой продукции возросли на 58%. На американском рынке доля мобильных телефонов, произведенных Samsung, составляет 17,6%. В 2003 г. это предприятие заняло 33-е место в мировом рейтинге ТНК с крупнейшими расходами на НИОКР, потратив на указанные цели 2,7 млрд долл.

В последние годы отмечается повышение активности Китая не только в ввозе, но и в вывозе ПИИ. К 2010 г. правительство этой страны планирует организовать 30–50 компаний, которые будут успешно конкурировать на мировом рынке с ведущими ТНК¹⁰. Находясь в зависимости от импортных поставок топлива и минерального сырья, КНР проявляет повышенный интерес к зарубежным добывающим отраслям. Так, три крупнейшие китайские нефтяные ТНК (PetroChina, Sinopec и CNOOC) оперируют более чем в 10 странах; металлургическая корпорация Baosteel ведет переговоры о крупных инвестициях в Бразилии; увеличивается зарубежная активность китайских ТНК алюминевой и угольной промышленности – Chalco и Yanzhou Coal.

В последнее время наблюдается рост интенсивности зарубежных операций и капиталовложения китайских продуцентов потребительских товаров. В расчете на расширение зарубежных продаж, китайский производитель персональных компьютеров Lenovo приобрел в декабре 2004 г. за 2 млрд долл. предприятие фирмы IBM. Крупные производители бытовой техники и электроники – Haier, TCL и Huawei, – базирующиеся в КНР, также возлагают большие надежды на увеличение своего присутствия в мировой экономике. В частности, корпорация TCL приобрела в 2004 г. телевизорный завод компании Thomson и стала мировым лидером по выпуску соответствующих изделий. В отличие от южнокорейских производителей, TCL еще не располагает достаточным инновационным потенциалом и не готова осуществлять поставки под торговой маркой мирового уровня, однако руководство компании планирует вывести ее на уровень ведущих продуцентов электронной техники. Не менее масштабными являются планы освоения мирового рынка и у китайских предприятий автомобилестроения – Wanxiang и SAIC.

Таким образом, ТНК развивающихся стран увеличивают свое присутствие в мировой экономике. Улучшение хозяйственной конъюнктуры стран третьего мира (в первую очередь азиатского континента) позволило национальным предпринимателям активнее участвовать в вывозе ПИИ и

применять транснациональные формы ведения бизнеса. Филиалы ТНК развивающихся стран имеют ряд существенных конкурентных преимуществ на рынках указанных государств, однако наиболее передовые корпорации также стремятся осуществлять капиталовложения в развитые страны. Учитывая существенные выгоды от базирования ТНК, правительства развивающихся стран проводят политику стимулирования собственных корпораций, предоставляя им разнообразные льготные условия предпринимательства на внутреннем рынке.

Однако сохраняется большой разрыв между указанными компаниями и ТНК, базирующимися в «центре» мирового хозяйства. Например, зарубежные активы самой масштабной корпорации мира General Electric сопоставимы с суммарными накопленными ПИИ крупнейших 50 нефинансовых ТНК развивающихся стран. Характерной чертой ТНК развитых стран является их меньшая степень транснационализации и сохранение масштабной национальной составляющей с крупными активами и персоналом. Тем не менее, в последние годы наиболее передовые ТНК, базирующиеся на «периферии» мировой экономики, стали увеличивать инновационную активность и, подобно западным корпорациям, расширять объемы зарубежных НИОКР.

Примечания:

¹ Трансакционные издержки – это затраты участников рынка на осуществление сделок. Выделяют пять основных форм

трансакционных издержек, которые последовательно присутствуют на стадиях заключения и исполнения контракта: поиска информации, ведения переговоров и заключения контрактов, измерения, спецификации и защиты прав собственности, оппортунистического поведения. (См. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М.: Норма, 2004, с. 421.)

² World Investment Report. N.-Y.: UNCTAD, 1993. P. 20–21.

³ World Investment Report. N.-Y., Geneva: UNCTAD, 2005. P. 303.

⁴ UNCTAD Investment Brief. 2006. N. 1. P. 2.

⁵ Dunning J., Narula R. The investment development path revised: some emerging issues. // Foreign Direct Investment: Catalysts for Economic Restructuring. London: Routledge, 1996. P. 1–41.

⁶ Wells L. Third World Multinationals. Cambridge: MIT, 1983.

⁷ Aykut D., Ratha D. South-South FDI flows: how big are they? // Transnational Corporations Journal. 2004. vol. 13. N. 1. P. 154.

⁸ LG Electronics Annual Report. Seoul: LGE, 2004. P. 10–13.

⁹ Расстановка сил на мировом рынке полупроводников в 2004 г. // БИКИ, 14 июля 2005.

¹⁰ Китай – курс на создание компаний мирового класса. // БИКИ, 22 февраля 2005.