

10.18. РОЛЬ КРУПНЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

Лучко М.Л., д.э.н., профессор

Экономический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

В статье раскрывается роль транснациональных корпораций (ТНК) как основных субъектов мировой экономики в начале XXI в. Анализируется структура оттока и притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) по группам стран: развитые, развивающиеся, страны с переходной экономикой. Выявляются причины изменения позиций разных стран в мировых инвестиционных процессах, а также инвестиционная привлекательность определенных отраслей для ПИИ. Анализируются причины динамичного развития ТНК из стран БРИКС (Бразилия – Индия – Китай – Российская Федерация – Южноафриканская Республика), в частности, Китая и России. Определяются мотивы ПИИ на микроуровне и изменения их влияния на процессы принятия инвестиционного решения топ-менеджерами ТНК в начале XXI в. Рассматриваются позиции ТНК российского базирования в рейтингах крупнейших ТНК мира.

По последним данным Конференции по торговле и развитию Организации Объединенных Наций (ЮНКТАД), в мире насчитывается примерно 104 тыс. транснациональных корпораций (ТНК) и около 900 тыс. их зарубежных филиалов [4, с. 20]. Таким образом, в среднем на каждую ТНК приходится девять филиалов. Однако у крупнейших ТНК филиалы могут располагаться в 100-150 и даже более странах мира.

Надо отметить, что ключевую роль в мировой экономике играют всего 200-300 компаний, которые и определяют направления социально-экономического развития не только большинства национальных государств (как инвесторов, так и реципиентов), но и целых регионов, а также мировой экономики в целом.

Под транснациональной корпорацией понимается экспертами ЮНКТАД компания, которая состоит из материнской компании и ее филиалов, том числе, зарубежных, причем зарубежные филиалы должны располагаться в двух или более странах, отличных от страны базирования материнской компании. Кроме того, в этих филиалах 10 или более процентов акций (паев) должна принадлежать материнской фирме. Довольно редко встречаются ТНК с двумя странами регистрации, например, англо-голландская Royal Dutch Shell. Деятельность ТНК за границей осуществляется через их зарубежные филиалы. Различают зарубежные филиалы нескольких основных видов: отделения, дочерние фирмы и ассоциированные компании, над которыми материнская компания осуществляет контроль в той или иной степени [2, с. 41].

Надо отметить, что процессы прямого иностранного инвестирования стали настоящими «драйверами» развития всей мировой экономической системы в 90-е годы XX в. После рекордного уровня мирового объема прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 2000 г. более 1 трлн. долл. началась тенденция к снижению масштабов ПИИ, которая продолжалась в течение 2001-2003 гг. Однако с 2004 г. наблюдается рост объема мировых ПИИ.

Последний мировой экономической кризис, который начался в 2008 г., внес «свою лепту» в процессы ино-

странного инвестирования: они уменьшились на 14%. Если в 2007 г. объем притока ПИИ в мире составлял 1, 975 трлн. долл., то в 2008 г. – только 1,791 трлн. долл. По оттоку ПИИ соответствующие цифры составили:

- 2007 г. – 2,198 трлн. долл.;
- 2008 г. – 1,969 трлн. долл.

Причем, надо отметить, что даже эти сниженные показатели превышают «пик» инвестиций 2000 г. Но в 2010 и 2011 гг. масштабы ПИИ в мировой экономике опять стали расти [5, с. 72].

Какие же страны являются в последние три года основными инвесторами ПИИ в мировой экономике? Обратимся к табл. 1. В таблице рассчитана доля разных групп стран в мировом оттоке ПИИ за определенные годы.

Таблица 1

СТРУКТУРА МИРОВОГО ОТТОКА ПИИ ПО РЕГИОНАМ¹

Показатель	Годы		
	2009	2010	2011
Мир, млрд. долл. в том числе:	1 175,1	1 451,4	1 694,4
Развитые страны, млрд. долл.	857,8	989,6	1 237,5
Развитые страны, %	73,0	68,2	73,0
Развивающиеся страны, млрд. долл.	268,5	400,1	383,8
Развивающиеся страны, %	22,8	27,6	22,6
Страны с переходной экономикой, млрд. долл.	48,8	61,6	73,1
Страны с переходной экономикой, %	4,2	4,2	4,3

Основываясь на данных табл. 1, можно сделать вывод о том, что в последние годы ключевыми инвесторами остаются развитые страны (на них приходится около 70% оттока ПИИ).

Если говорить о странах-реципиентах, то в течение последних трех лет почти половина притока ПИИ также приходилась на развитые страны (табл. 2). В таблице автором рассчитана доля разных групп стран в мировом притоке ПИИ за определенные годы (%).

Таблица 2

СТРУКТУРА МИРОВОГО ПРИТОКА ПИИ ПО РЕГИОНАМ²

Показатель	Годы		
	2009	2010	2011
Мир, млрд. долл., в том числе:	1 197,8	1 309,0	1 524,4
Развитые страны, млрд. долл.	606,2	618,6	747,9
Развитые страны, %	50,6	47,3	49,1
Развивающиеся страны, млрд. долл.	519,2	616,7	684,4
Развивающиеся страны, %	43,3	47,1	44,9
Страны с переходной экономикой, млрд. долл.	72,4	73,8	92,3
Страны с переходной экономикой, %	6,0	5,6	6,0

В последние годы существенно изменяются позиции различных регионов в притоке и оттоке мировых ПИИ. При этом наиболее меняется роль развивающихся стран и стран Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств, которые все больше выступают на мировом инвестиционном поле как государства-инвесторы. В первую очередь, это касается азиатских стран, в том числе, Китая, Гонконга (Китай), а также Российской Федерации.

Надо отметить, что РФ в настоящее время входит в десятку ведущих стран-реципиентов ПИИ [5, Annex,

¹ Источник [5].

² Там же.

табл. 1]. В 2010 г. она занимала среди них 8-е место в мире, а объем привлеченных ПИИ составил 41 млрд. долл. (по данным ЮНКТАД). В 2011 г. соответствующий показатель равнялся примерно 53 млрд. долл. (9-е место). Более удивительным является выдвигание РФ в число крупнейших инвесторов в мире [5, Annex, табл. 2]. В 2010 г. она также занимала 8-е место по легальному оттоку ПИИ, их стоимость равнялась 52 млрд. долл., в 2011 г. – 9-е место (67 млрд. долл.). Еще несколько лет назад такой сценарий развития событий трудно было представить, поскольку РФ очень медленно «набирала обороты» даже в качестве страны-реципиента. Примерно с середины первого десятилетия XXI в. наступил некий «перелом», и РФ даже стали называть в зарубежной прессе «звездой мирового инвестиционного рынка».

Ниже, в табл. 3, приводятся сравнительные данные по оттоку и притоку ПИИ в страны БРИКС (Бразилия – Индия – Китай – РФ – Южноафриканская Республика) за четыре последних года (и для сравнения в США), а также – в среднем за предкризисные 2005-2007 гг.

Таблица 3

ПРИТОК И ОТТОК ПИИ В СТРАНЫ БРИКС И США³

Млрд. долл. США

Показатель	Годы				
	В среднем за 2005-2007 гг.	2008	2009	2010	2011
РФ					
Приток ПИИ	32,5	75,0	36,5	43,3	52,9
Отток ПИИ	27,3	55,6	43,7	52,5	67,2
Китай					
Приток ПИИ	76,2	108,3	95,0	114,7	124,0
Отток ПИИ	18,6	52,1	56,5	68,8	65,1
Бразилия					
Приток ПИИ	22,8	45,1	25,9	48,5	66,7
Отток ПИИ	12,6	20,5	-10,1	11,6	-1,0
Индия					
Приток ПИИ	17,8	43,4	35,6	24,1	31,5
Отток ПИИ	12,3	19,3	15,9	134,1	14,7
ЮАР					
Приток ПИИ	0,4	9,0	5,4	12,3	5,8
Отток ПИИ	3,3	-3,1	1,1	-0,8	-0,6
США					
Приток ПИИ	185,9	306,4	143,6	197,9	226,9
Отток ПИИ	211,0	308,3	266,9	304,4	396,6

Из данных табл. 3 следует, что Китай прочно удерживает свое лидерство по притоку ПИИ среди стран БРИКС. Кроме того, Китай занимает в настоящее время 2-е место в мире (!) по притоку ПИИ после США. На втором месте – Бразилия (5-е место среди ведущих стран-реципиентов мира в 2011 г.), на третьем – РФ. По оттоку ПИИ в 2011 г. Россия обогнала даже Китай, но одной из причин этого явления стал не только рост зарубежных инвестиций российских ТНК, но и репатриация прибылей филиалов иностранных ТНК, действующих на территории РФ.

Основными мотивами прямого зарубежного инвестирования ТНК на микроуровне служат следующие группы [2, с. 26].

1. Факторы рынка:

- объем зарубежного рынка, то есть его состояние в данный момент времени;

- прирост объема рынка, то есть динамика его роста в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе;
- сохранение своей доли на данном зарубежном рынке;
- расширение своей доли на данном зарубежном рынке;
- маленький объем собственного внутреннего рынка;
- создание экспортной базы для экспорта своих товаров и услуг в третьи страны;
- «следование за клиентами»;
- «следование за конкурентами».

Коротко прокомментируем два последних мотива. Так называемое «следование за клиентами» означает принятие фирмой решения о зарубежном инвестировании вслед за перемещением производства за рубеж фирмой-клиентом. Таким образом, «цепочка» партнерских отношений тянется в новые страны, становящиеся объектами инвестирования не только для компании-инвестора, но и для ее поставщиков, субпоставщиков и других бизнес-партнеров.

Следование за конкурентами часто встречается в олигопольных отраслях, где существует ограниченное число крупных фирм-производителей данной продукции, например, в автомобильной, в нефтедобывающей промышленности и т.д. При принятии инвестиционного решения о зарубежном производстве в этом случае компания исходит не из предполагаемых прибылей, а из стремления избежать убытков, которые могут возникнуть в результате аналогичных действий конкурентов.

Надо отметить, что практически все факторы рынка не утратили своего значения и в начале XXI в. Напротив, в условиях все усиливающейся конкуренции, эти мотиваторы ПИИ становятся все более важными.

2. Факторы издержек производства:

- доступ к определенным видам природных, научно-технических, трудовых и прочих ресурсов;
- экономия на различных видах издержек производства;
- возможность более эффективного использования различных факторов производства.

Данная группа факторов некоторыми авторами часто сводится к экономии на различных видах издержек (например, на стоимости рабочей силы, аренде земли и т.п.). Однако не менее важное значение имеет и доступ к различным видам ресурсов определенного качества и в достаточном количестве, например, к конкретным видам сырья (в том числе, редкого), энергоносителей, к уникальным технологиям, к трудовым ресурсам требуемого образовательного и профессионально-квалификационного уровня и т.п. С одной стороны, каждое государство в рамках своей национальной политики имеет право ограничивать использование стратегически важных видов ресурсов (природных, научно-технических, земельных и т.п.). Таким образом, принимающая страна полностью контролирует доступ к имеющимся у нее ресурсам. С другой стороны, легальное использование любых видов ресурсов в открытой рыночной экономике является вполне допустимым. Но здесь встает проблема конкурентной борьбы за ресурсы, которую может «направлять в нужное русло» страна-реципиент.

В различных странах-объектах инвестирования существует также и разная степень эффективности использования тех или иных факторов производства. Например, при производстве каких-то видов продукции могут быть достигнуты более высокие показатели капиталотдачи, производительности труда, материало- и энергоотдачи, что, безусловно, сказывается на общей рентабельности производства. Таким образом,

³ Источник [5].

фирма-инвестор может развивать зарубежное инвестирование в расчете на получение конкурентных преимуществ этого типа.

Из данной группы факторов, которые могут служить мотивами ПИИ, в начале XXI в. растет роль доступа к ресурсам. При этом важнейшее значение приобретает доступ не к любым ресурсам, имеющимся в данной принимающей стране для открытия там зарубежных филиалов ТНК, а именно к высококвалифицированной рабочей силе, специфическим видам сырья, новым технологиям, а также другим видам нематериальных активов.

Все чаще мотивом для ПИИ выступает возможность более эффективного использования некоторых факторов производства. Как уже отмечалось выше, в различных странах-реципиентах существуют также и различные показатели эффективности использования тех или иных факторов производства. Критически важное значение в XXI в. приобретают так называемые «интенсивные факторы» роста (производительность труда, капиталотдача, материало- и энергоотдача, эффективность вложений в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, НИОКР). Это связано как с относительной исчерпаемостью использования экстенсивных факторов экономического роста, так и с формированием инновационной модели развития. Сейчас для ТНК одной из наиболее важных стратегических задач является задача увеличения показателей эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов. Те инвестиционные зарубежные проекты, которые позволяют решить эти проблемы, являются приоритетными для ТНК.

3. Торговые препятствия:

- тарифные барьеры во взаимной торговле страны-инвестора и страны-реципиента ПИИ;
- нетарифные барьеры;
- потребительские предпочтения (отечественным товарам или услугам перед иностранными).

При прочих равных условиях, чем выше тарифные и нетарифные препятствия во взаимной торговле, тем сильнее стимулы к развитию зарубежного производства. Поскольку расширение экспорта при применении торговых ограничений тормозится, то расширение объемов сбыта возможно при организации производства данной продукции «на месте». Однако, с другой стороны, наличие тарифных и нетарифных барьеров может затруднять развитие совместного предпринимательства с иностранными партнерами, если вводятся тарифы на ввоз полуфабрикатов и сырья для совместных предприятий (СП), которые, естественно, влияют на удорожание производимых ими товаров и услуг. Такие же торговые препятствия могут возникать на пути не только совместных предприятий, но и других форм иностранного предпринимательства, что также является определенного рода барьером «для входа» на рынки данной страны, проводящей протекционистскую политику. Как правило, этот фактор учитывается в законодательстве стран-реципиентов ПИИ таким образом, что на необходимые для производства с участием иностранных инвесторов товары тарифные и нетарифные барьеры не устанавливаются либо ограничиваются.

Потребительские предпочтения связаны с действием нескольких факторов.

- Во-первых, это желание потребителей покупать при прочих равных условиях отечественные, а не зарубежные

товары (например, из чувства патриотизма, для поддержки отечественных производителей или недоверия к продукции «иностранного происхождения»). Скажем, французские потребители в большинстве своем предпочитают французские вина и французские легковые автомобили всем другим винам и машинам.

- Во-вторых, иногда предприятия предпочитают платить более высокую цену отечественным партнерам за их товары и услуги, чтобы максимально снизить риски недопоставок или поставок «не в срок», которые, как правило, более высокие при работе с зарубежными фирмами. Это связано с проблемами транспортировки, изменениями социальной или политической обстановки и тому подобными факторами.
- В-третьих, сложившаяся система партнерских отношений в некоторых странах (например, в Юго-Восточной Азии: Японии, Южной Корее и др.) построена на принципах преимущественного развития деловых связей с отечественными поставщиками и субподрядчиками внутри своих финансово-промышленных групп (ФПГ) или с компаниями из других ФПГ в своей стране. В ряде американских и европейских исследований доказывается, что во многих случаях японские компании предпочитают покупать комплектующие у японских же фирм (даже при более выгодных условиях сделки с зарубежными партнерами). Таким образом, имея свои филиалы в Японии, в том числе, в форме совместных предприятий, компании – инвесторы из других стран имеют больше шансов при сбыте своей продукции.

В зарубежной литературе описаны случаи, когда выгодные сделки японских и западных компаний не осуществлялись из-за сложившегося алгоритма японского бизнеса:

- сначала стараются дать заказ на поставку или субподряд какой-либо компании из своей «родной» ФПГ;
- затем предлагают данную сделку фирме из другой японской ФПГ (желательно, состоящей с ней в деловом партнерстве);
- и только потом – зарубежному партнеру.

Таким образом, определяющим критерием часто становится не соотношение «цена-качество», а степень принадлежности к группе (в узком смысле – к своей кейрецу, в широком – к любой японской компании).

Говоря об изменении роли этих мотивов ПИИ в XXI в., надо отметить, что возрастает роль нетарифных барьеров и потребительских предпочтений как стимулов для создания зарубежных филиалов

4. Инвестиционный климат в странах-реципиентах.

Понятие инвестиционного климата в отношении иностранных инвестиций – это совокупность политических, экономических, социальных, правовых, культурно-психологических и других факторов, способствующих или препятствующих притоку иностранных инвестиций в данную страну.

Состояние инвестиционного климата характеризуется различными видами инвестиционных рисков, в частности, к ним относятся социально-политические, экономические и риски внешнеэкономической деятельности. Чем меньше эти риски, тем более благоприятным является для инвесторов инвестиционный климат в данной стране. Можно измерять инвестиционные риски не только на макроуровне, но и на отраслевом, а также региональном уровнях. Мотивация зарубежных инвесторов основывается на изучении инвестиционного климата и рисков на всех трех уровнях, ведь только такой комплексный подход обеспечит реальную оценку рискованности иностранного инвестирования.

Оценка инвестиционного климата остается одним из ключевых факторов, влияющих на принятие инвестиционного решения топ-менеджерами ТНК.

5. Другие факторы (мотивы инвестирования).

Эта группа факторов может включать в себя не принадлежащие ни к одной из вышеперечисленных групп мотивов инвестирования. Один из таких мотивов – желание компаний-производителей продлить международный жизненный цикл своих товаров и услуг.

Таблица 4

ДВАДЦАТЬ ВЕДУЩИХ НЕФИНАНСОВЫХ ТНК МИРА В 2011 Г.⁴

Место в рейтинге	Название ТНК	Страна базирования	Основная сфера деятельности
1	General Electric	США	Электротехника и электроника
2	Royal Dutch Shell	Нидерланды / Великобритания	Нефтяная промышленность
3	BP	Великобритания	Нефтяная промышленность
4	Toyota Motor	Япония	Автомобильная промышленность
5	Exxon Mobil	США	Нефтяная промышленность
6	Total	Франция	Нефтяная промышленность
7	GDF Suez	Франция	Электро-, газо- и водоснабжение
8	Vodafone	Великобритания	Телекоммуникации
9	Enel	Италия	Электро-, газо- и водоснабжение
10	Telefonica	Испания	Телекоммуникации
11	Chevron	США	Нефтяная промышленность
12	E.ON	Германия	Электро-, газо- и водоснабжение
13	Eni	Италия	Нефтяная промышленность
14	ArcelorMittal	Люксембург	Металлургия и металлообработка
15	Nestle	Швейцария	Пищевая промышленность
16	Volkswagen	Германия	Автомобильная промышленность
17	Siemens	Германия	Электротехника и электроника
18	Anheuser-Busch InBev	Бельгия	Пищевая промышленность
19	Honda Motor	Япония	Автомобильная промышленность
20	Deutsche Telekom	Германия	Телекоммуникации

Анализируя позиции крупных транснациональных корпораций в мировой экономике, надо отметить, что они представляют собой неоднородную массу, а подразделяются на три основных группы по уровню развития стран их базирования (развитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой) и на отдельную группу финансовых ТНК, имеющих свою специфику деятельности. Надо отметить, что в последние годы эксперты ЮНКТАД составляют три вида рейтингов ТНК:

- рейтинг 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира;
- рейтинг 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой;
- рейтинг 50 крупнейших финансовых ТНК мира.

⁴ Источник [6].

В этих рейтингах выделяются страны базирования транснациональных корпораций, основная сфера их деятельности, а также такие показатели, как стоимость зарубежных и общих активов; стоимость зарубежных и общих продаж; численность зарубежного и всего персонала корпораций. Однако основным критерием, который лежит в основе составления рейтингов ТНК, является стоимость именно зарубежных активов компаний, что является показателем международной направленности их деятельности.

Обратимся к табл. 4, в которой приведен список первых 20 крупнейших нефинансовых ТНК мира, по данным последнего Доклада ЮНКТАД о мировых инвестициях 2012 г.

В числе неизменных лидеров – американская корпорация General Electric, стоимость зарубежных которой составила в 2011 г. 503 млрд. долл. (общих активов – 717 млрд. долл.). В первую пятерку входят также два нефтяных гиганта: Royal Dutch Shell и BP (стоимость зарубежных активов – 296 и 264 млрд. долл. соответственно), а также японская автомобильная компания Toyota Motor (214 млрд. долл.) и американская Exxon Mobil (214 млрд. долл.) – [5, Annex, табл. 28].

Если проанализировать весь список 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира по данным последнего Доклада ЮНКТАД о мировых инвестициях 2012 г., то можно выявить следующие тенденции.

I. Основные страны базирования ведущих ТНК:

- по числу ТНК лидирует США (23);
- второе место занимает Франция (15);
- третье и четвертое место – соответственно Германия (13) и Великобритания (12);
- пятое – Япония (6).

На основе анализа трендов 1990-х гг. и начала XXI в. следует сделать выводы о том, что ведущую роль в мировой экономике продолжают играть ТНК из США. Об этом свидетельствует не только их число, но и в соответствии с расчетами автора, показатели, характеризующие их экономическую мощь (доля в общих зарубежных активах, общих зарубежных продажах и численности зарубежного персонала 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира). Однако эти показатели постепенно уменьшаются за счет усиления экономических позиций ТНК из развитых стран Европы, а также некоторых развивающихся государств.

II. Отраслевая структура ведущих ТНК:

- больше всего ТНК оперирует в относительно новой для них сфере деятельности – в электро-, газо- и водоснабжении – 12;
- в традиционно привлекательных нефтяной и автомобильной промышленности – по 11 ТНК;
- в фармацевтической промышленности – 10 компаний;
- в производстве продуктов питания, напитков и табачных изделий – 8 компаний;
- в сфере электротехники и электроники и телекоммуникаций – по 7 ТНК.

Другими отраслями являются химическая промышленность, торговля и некоторые другие. Надо отметить, что ТНК проникли практически во все отрасли мировой экономики, но перечисленные выше отрасли больше всего притягивают международный капитал.

Основными привлекательными сферами ПИИ ведущих транснациональных корпораций по-прежнему остаются два «кита» – автомобильная и нефтяная промышленность. Относительно новой тенденцией является рост значения телекоммуникационной отрас-

ли в качества объекта ПИИ. Это связано с двумя основными причинами: активным развитием самой сферы, а также ее либерализацией в 1990-е гг. с точки зрения облегчения входа на национальные рынки телекоммуникаций зарубежных инвесторов.

Совершенно новой тенденцией, которая проявилась в течение нескольких последних лет, является усиление позиций ТНК, развивающих свою деятельность в сфере электро-, газо- и водоснабжения. Относительно недавно такие компании могли оперировать только на рынках своих стран, поскольку вопросы снабжения населения и предприятий данными видами ресурсов являются стратегически важными, и по идее, должны оставаться у отечественных инвесторов, в том числе, государственных. Однако необходимость привлечения передовых зарубежных технологий и новых бизнес-моделей, с одной стороны, и высокая привлекательность этой сферы для вложений иностранного капитала, с другой стороны, привела к взаимной либерализации процессов инвестирования в этих сегментах мировой экономики.

Одним из основных показателей степени вовлеченности ТНК в международный бизнес является индекс транснациональности (ИТ). Он вычисляется как среднее арифметическое трех показателей: доли стоимости зарубежных активов конкретной ТНК в стоимости ее общих активов; доли зарубежных продаж в стоимости ее общих продаж и доля персонала, работающего на зарубежных филиалах ТНК, в общей численности всех сотрудников ТНК.

Среднее значение индекса транснациональности (ИТ) выросло за последние годы с 55% до 60% для 100 ведущих нефинансовых ТНК мира, что говорит об усилении международной направленности деятельности крупнейших ТНК. Таким образом, почти 2/3 стоимости активов, продаж и численности персонала в настоящее время приходится не на страны базирования этих 100 ТНК, а на страны, где они развивают свою зарубежную деятельность. Среднее значение ИТ для крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран составляет в настоящее время примерно 55 % и постоянно повышалось в начале XXI века. Аналогичный показатель – для ТНК из стран с переходной экономикой – примерно 33-35% и также имеет тенденцию к росту.

Особенно высокими показателями ИТ отличаются малые страны (как развитые, так и развивающиеся). В частности, по данным на 2012 г. показатель ИТ швейцарской корпорации Nestle составляет 96,9%; бельгийской Anheuser-Busch – 90,4; финской Nokia – 91,4; люксембургской ArcelorMittal – 90,5; гонконгской Hutchison Whampoa (занимающей 30 место в списке 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира) – 81,4% [5, Annex, табл. 28]. Это связано с рядом факторов, главными из которых являются относительно малая емкость внутреннего рынка этих стран, который не позволяет поглотить весь объем производимых ими товаров и услуг, а также издержки производства, которые, как правило, выше в малых странах, что стимулирует компании переносить производство на другие, более дешевые инвестиционные площадки.

Анализируя рейтинг 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, также можно выявить определенные новые тренды. Прежде всего это укрепляющиеся позиции ТНК из азиатских стран. Среди них особое место

занимают три государства: континентальный Китай, Гонконг (Китай) и Тайваньская провинция Китая. На них приходится 36 из 100 ТНК данного рейтинга [5, Annex, табл. 29]. Самым интересным явлением, на наш взгляд, является рост числа крупных транснациональных компаний континентального Китая, которых еще несколько лет назад практически не было в отличие от ТНК двух стран Гонконга и Тайваня. Среди них особенно выделяются компании:

- CITIC Group (диверсифицированный холдинг);
- China Ocean Shipping Group (транспортная и логистическая компания);
- China National Petroleum Corp. (нефтяная корпорация);
- Lenovo Group (специализация – электротехника и электроника).

В рейтинге присутствуют также еще несколько нефтяных китайских компаний и ряд других, оперирующих в металлургии, строительстве и производстве потребительских товаров.

Особенностью отраслевой структуры ведущих нефинансовых ТНК из этого рейтинга является большая доля диверсифицированных компаний, то есть тех, где нельзя выделить основную специализацию. Такие компании обычно занимаются не только производством разных товаров, но оперируют еще и в сфере транспорта, финансов и др. Такая «нестратегическая диверсификация» характерна для ТНК из развивающихся стран.

Превращение этих компаний за относительно короткий период времени из крупных национальных игроков, работающих на внутреннем рынке, в мощные международные компании, которые занимают устойчивые позиции среди 100 ТНК-лидеров из всех развивающихся стран и стран с переходной экономикой, явление совершенно новое. При этом такая компания, как CITIC Group занимает второе (!) место в этом рейтинге с объемом зарубежных активов 53 млрд. долл.. Надо заметить, что по стоимости общих активов в 2011 г. – 383 млрд. долл. – CITIC Group уступает только такому гиганту, как General Electric (717 млрд. долл.). Это значит, что данная китайская компания является крупнейшей в мире после американского холдинга [5, Annex, табл. 28 и 29].

Феномен быстрого перехода на новый международный уровень деятельности все большего числа компаний континентального Китая объясняется, по нашему мнению, несколькими причинами. Первая причина связана с объективными процессами превращения страны-реципиента в страну-инвестора вследствие накопления относительно избыточного капитала, который более выгодно инвестировать на территории других стран.

За годы привлечения ПИИ в экономику КНР (с 1979 г. – в отличие от СССР – с 1987 г.) китайские компании окрепли, и, пройдя этап экспортной экспансии, в результате которой практически весь мир оказался заполненным их товарами, они смогли аккумулировать средства для налаживания зарубежного производства за пределами Китая в различных отраслях.

Вторая причина состоит в том, что с самого начала государство в Китае помогало своим компаниям встать на ноги и тем, что было совладельцем практически всех крупных компаний (они были или полностью государственные, или смешанные по капиталу); и тем, что стимулировало прямыми и косвенными методами государственного регулирования экспансию своих фирм в другие страны.

Эти две основные причины способствовали превращению китайских производителей сначала в ведущих экспортеров по ряду товарных позиций (Китай в настоящее время занимает первое место в мире по стоимости товарного экспорта и второе – после США – по стоимости экспорта товаров и услуг). Затем начался новый этап освоения мирового экономического пространства – перенос производства в другие страны, что привело к появлению совершенно новой группы инвесторов – инвесторов из континентального Китая. Причем прямые иностранные инвестиции оттуда все в меньшей степени идут в Гонконг (который, как известно, считается отдельной экономической зоной внутри целостного государства Китай), и во все большей – в другие азиатские страны, государства Латинской Америки, страны СНГ (в том числе, больше всего в Россию и Казахстан) и даже в США. Европа пока остается своеобразным «очагом сопротивления» инвестициям из Китая, хотя ее рынки, так же, как и рынки многих других стран, заполнены товарами, произведенными на территории «Всемирной фабрики». Важно отметить также, что все больше экспортируется не продукция китайских 100% филиалов крупнейших ТНК мира, а товаров, произведенных на китайских предприятиях, или, в некоторых случаях – на совместных с зарубежными партнерами предприятиях (СП).

Важнейшей тенденцией в последние годы стало усиление позиций транснациональных компаний российского базирования. Главной формой осуществления прямых иностранных инвестиций российскими компаниями стали сделки по покупке ими зарубежных активов. Тогда и появился лозунг «Russians go global!». Безусловно, это было большим преувеличением западных СМИ, но действительно явилось началом международной инвестиционной экспансии российских крупных компаний. Причем сначала они покупали активы или реализовали свои инвестиционные проекты, в основном, в странах СНГ и Центральной и Восточной Европы, а потом стали продвигаться дальше на Запад, инвестируя в развитые страны Европейского союза и в США. Причем это были далеко не только проекты, связанные с выводом капитала в оффшорные государства, либо проекты, нацеленные, в конечном счете, на обратный приток средств из зарубежных стран в российскую экономику. Достаточно большая доля ПИИ была направлена на реальные бизнес-объекты с целью расширения своей международной деятельностью.

Отметим, что активность российских ТНК постоянно растет. Увеличивается число стран-реципиентов, диверсифицируется отраслевая структура ПИИ, становятся более разнообразными формы делового партнерства наших ТНК с компаниями из других стран.

Обратимся к табл. 5. Она составлена на основе данных из последнего Доклада ЮНКТАД о мировых инвестициях 2012 г., а именно: упомянутого рейтинга 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Как видно из табл. 5, 10 российских компаний вошли в этот рейтинг. Это вовсе не значит, что других ТНК российского базирования не существует, просто они не попали в «золотую сотню». Другое дело, что в рейтинг не входит мега-компания «Газпром», которая по экспертным оценкам является крупнейшей российской ТНК, имея активы во многих странах мира. Но топ-менеджеры «Газпрома» не дают официальных сведе-

ний о стоимости своих зарубежных активов и поэтому, он ни разу не вошел в официальные рейтинги ЮНКТАД (хотя существуют экспертные оценки по стоимости его зарубежных активов).

Анализируя доступные данные, можно сделать вывод о том, что преобладающее число российских ТНК – шесть из десяти – развивают свою деятельность в сфере черной и цветной металлургии и металлообработки, три – в секторе телекоммуникаций и одна – «ЛУКОЙЛ» – является, как известно, нефтяной компанией.

Таблица 5

КРУПНЕЙШИЕ НЕФИНАНСОВЫЕ РОССИЙСКИЕ ТНК ИЗ РЕЙТИНГА ЮНКТАД 2012 г.

№	Название ТНК	Сфера деятельности	Место в рейтинге ЮНКТАД
1	ЛУКОЙЛ	Нефтяная промышленность	9
2	ЕВРАЗ	Металлургия и металлообработка	39
3	СЕВЕРСТАЛЬ	Металлургия и металлообработка	42
4	Вымпелком	Телекоммуникации	50
5	АФК Система	Телекоммуникации	53
6	МЕЧЕЛ	Металлургия и металлообработка	56
7	РУСАЛ	Металлургия и металлообработка	70
8	Норильский никель	Металлургия и металлообработка	71
9	МТС	Телекоммуникации	83
10	ТМК	Металлургия и металлообработка	96

Дисперсия «наших» ТНК довольно значительна: от 9-го места компании «ЛУКОЙЛ» в списке 100 лидеров из развитых стран и стран с переходной экономикой до 96-го места, которое занимает компания ТМК. Группа российских ТНК неоднородна не только по показателю стоимости зарубежных активов, но и по числу и составу стран – объектов их инвестирования, по количеству зарубежных филиалов, по численности занятого на зарубежных предприятиях персонала и т.п. Их объединяет, пожалуй, одно – все они являются ответственными «голубыми фишками», занимая лидирующие позиции в российской экономике в своих отраслях специализации. На определенном этапе развития им стало тесно в национальных границах, и они шагнули в поисках:

- новых рынков;
- более дешевых и доступных ресурсов (природных, трудовых, инновационных и других);
- более благоприятного инвестиционного климата;
- с целью преодоления торговых барьеров и по ряду других причин, которые лежали в основе мотивации инвестирования за пределами своей страны.

Интересно сравнить индекс транснациональности у различных российских ТНК. Если в среднем он составляет примерно 30-35%, то у Северстали он достигает 47%. Самые маленькие показатели ИТ пока у телекоммуникационных компаний, что естественно, поскольку они развивают свою деятельность за пределами России, главным образом, в странах СНГ, где даже там им приходится конкурировать с местными компаниями.

Следует отметить, что в данном рейтинге ЮНКТАД нет пока транснациональных компаний из других стран СНГ, кроме РФ, в том числе из Украины. Причина не в том, что там не существует крупных компаний, а в том,

что эти компании не имеют пока значительных зарубежных активов.

Обратимся теперь к вопросу о том, кто управляет международными финансами. Рейтинг 50 крупнейших финансовых ТНК мира дает об этом вполне конкретное представление. Правда, составлен он не на основании критерия стоимости зарубежных активов, поскольку финансовые ТНК могут ее не показывать, а по индексу географического распространения, в котором учитывается и доля зарубежных филиалов в общем числе филиалов, и число стран расположения зарубежных филиалов. По нашему мнению, наиболее корректным было бы оценить степень транснационализации ведущих финансовых корпораций по стоимости зарубежных активов, однако, такой возможности у исследователей пока нет.

В пятерку лидеров данного рейтинга в 2011 г. вошли следующие финансовые ТНК мира [5, Annex, табл. 30]:

- Allianz (Германия);
- Citigroup (США);
- BNP Paribas (Франция);
- UBS (Швейцария);
- HSBC Holdings (Великобритания).

В целом в группе 50 главных находятся:

- девять ТНК из США;
- шесть – из Великобритании;
- четыре – из Германии;
- по три – из Швейцарии, Франции и Японии.

Позиции финансовых ТНК постоянно укрепляются, а активизация их роли в мировой экономике повышает риск нестабильности в валютно-финансовой сфере, в том числе, приводит к локальным, региональным и мировым финансовым кризисам, которые могут перерасти в мировые экономические кризисы. Поэтому явно заметен тренд к усилению значения финансовой сферы в XXI в., где основные места заняли международные финансовые компании, от которых во все большей степени зависит развитие целых отраслей мировой экономики. К тому же контролировать деятельность финансовых ТНК гораздо сложнее из-за специфики их отчетности, поэтому они неуязвимы для национальных государственных, региональных и международных органов регулирования финансовой политики.

Деятельность ТНК в мировой экономике является истине глобальной. Валовая стоимость произведенных за год товаров и услуг крупнейших ТНК сравнима со стоимостью валового внутреннего продукта (ВВП) отдельных государств (и не только развивающихся). В настоящее время именно эти 200 нефинансовых и 50 финансовых ТНК и определяют развитие всех отраслей мирового хозяйства. Одно из их главных конкурентных преимуществ – это способность стимулировать инновации. Поэтому 4/5 общего числа патентов и лицензий в мире приходится именно на ТНК. Это делает их инновационными лидерами по сравнению с самыми крупными национальными компаниями, чья деятельность не носит международного характера. Но как показывает экономический анализ, проведенный автором, ведущие компании мира (отобранные по различным экономическим показателям их деятельности) и ведущие ТНК мира (отобранные на основе критерия стоимости зарубежных активов, или числу зарубежных филиалов и принимающих стран) – это одни и те же фирмы.

Модели управления в ТНК могут сильно отличаться (в зависимости от страны базирования основной сферы специализации, особенностей деловой культуры,

личными качествами топ-менеджента), но главными трендами в XXI в. становятся следующие.

Критически важное значение приобретает эффективное использование двух видов ресурсов: трудовых и инновационных.

1. Проблемы рекрутинга, адаптации персонала, обучения и непрерывного повышения его квалификации, применяемые схемы мотивации (как с помощью материальных, так и нематериальных мотиваторов), стиль деловой культуры в компании, принципы ее этики бизнеса и корпоративной социальной ответственности (КСО) – это ключевые задачи, которые надо решать менеджменту ТНК в XXI в. Тем более, что это существенно осложняется большим количеством филиалов, расположенных в разных странах мира, и очень важно выработать общую стратегию во взаимодействии всех филиалов между собой и с материнской компанией, которую потом надо адаптировать к местным условиям.
2. Эффективное использование инновационных ресурсов также является, на наш взгляд, одним из главных конкурентных преимуществ любой компании, тем более ТНК. Здесь важными условиями успеха в конкурентной борьбе являются не только затраченные средства на НИОКР, а разработка самого механизма поиска инноваций и в окружающей среде, и внутри компании; проблемы финансирования перспективных (пилотных) проектов; постоянный мониторинг инновационных процессов и как конечный результат, эффективная стратегия компании, направленная на коммерциализацию инноваций, которыми имеются в распоряжении ТНК.
3. Огромное значение имеет использование современными ТНК новейших технологий, в первую очередь, информационно-телекоммуникационных (ИТТ), что позволяет им принимать нужные им решения в кратчайшие сроки.

Важным моментом в деятельности крупных ТНК является то, что они приобретают все большую экономическую власть в мировой экономике, а их деятельность можно сравнить с некой паутиной, подобной Интернету, которую они неумолимо плетут в рамках всей мировой экономики, создавая свои зарубежные филиалы и все сильнее воздействуя практически на все страны мира.

Объективные процессы глобализации приводят к тому, что направления развития мировой экономики в целом и отдельных национальных хозяйственных систем, а также международные экономические отношения определяют и будут определять в дальнейшем 2 сотни транснациональных гигантов. Более того – их число может даже уменьшаться вследствие сделок по слияниям и поглощениям, которые очень активно используются в конкурентной борьбе.

В конечном итоге, новая роль транснациональных компаний в XXI в. выражается в том, что именно они стали самими главными игроками мировой экономики, которые зачастую имеют больше экономической и даже политической власти, чем отдельные государства и, в какой-то степени, даже и международные организации.

И важнейшей политической и социально-экономической задачей мирового сообщества, на наш взгляд, является задача формирования системы мониторинга их деятельности с целью минимизации ее отрицательных эффектов и усиления положительного воздействия на процессы устойчивого развития.

Лучко Марина Львовна

Литература

1. Всемирный экономический форум [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.weforum.ru>
2. Лучко М.Л. Иностранные инвестиции в мировой экономике [Текст] – М.: МАКС Пресс, 2009.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
4. World Investment Report 2011: Non-equity modes of international production and development. UNCTAD, New York-Geneva, 2011.
5. World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies/ – UNCTAD, New York-Geneva, 2012.
6. UNCTAD [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.unctad.org>

Ключевые слова

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ); транснациональная корпорация (ТНК); основные страны базирования ведущих ТНК; отраслевая структура ведущих ТНК; мотивы прямого иностранного инвестирования; инвестиционный климат; страна-инвестор; страна-реципиент; индекс транснациональности; крупнейшие российские ТНК.

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы исследования. Экономические позиции крупных транснациональных корпораций (ТНК) в последнее десятилетие заметно усилились. В настоящее время 200-300 крупных ТНК финансового и нефинансового сектора определяют динамику и структуру мирового производства, международной торговли, процессов иностранного инвестирования. Возрастает их влияние на социально-экономическое развитие как стран-реципиентов, так и стран-инвесторов. Потенциально они стимулируют факторы повышения эффективности национальных экономик. В связи с этим, исследования, посвященные роли ТНК в мировой экономике в современных условиях актуальны и имеют как теоретическое, так и практическое значение.

К элементам научной новизны данной статьи можно отнести факторы, определившие быстрое развитие так называемых «новых ТНК», в первую очередь, из континентального Китая, России и других стран с переходной экономикой. Кроме того, автор выявил новые тренды в отраслевой структуре крупнейших нефинансовых ТНК, а именно, развитие ТНК в сфере, до недавнего времени закрытой или ограниченной для прямых иностранных инвестиций (ПИИ) – сфере электро-, газо- и водо снабжения.

Практическое значение работы Лучко М.Л. определяется тем, что ее основные положения и выводы могут быть применимы менеджерами ТНК российского базирования, которые относительно недавно стали «игроками» на мировом инвестиционном поле. Кроме того, сравнение России с Бразилией, Индией и Китаем по объемам оттока и притока ПИИ создает основу для дальнейшего сравнительного анализа позиций стран БРИК в качестве и реципиентов, и инвесторов.

В целом, статья Лучко М.Л. на тему «Роль крупных транснациональных корпораций в мировой экономике в начале XXI века» может быть рекомендована к опубликованию в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Кулаков М.В., д.э.н., профессор экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова