



Регионализация и глобализация

Инесса АВАНЕСОВА

**ГЛОБАЛЬНЫЕ  
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ  
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

**Резюме**

Рассмотрены глобальные инвестиционные стратегии транснациональных корпораций. Исследована роль транснациональных корпораций как основ в процессе интернационализации, охватившей все сферы человеческой деятельности. Выявлено влияние экономического кризиса на динамику прямых иностранных инвестиций.

**Ключевые слова**

Транснационализация, прямые иностранные инвестиции, регионализация, капитал, финансовый рынок, глобализация.

**Классификация по JEL:** G1, F21.

---

© Инесса Аванесова, 2009.

Аванесова Инесса, аспирант кафедры «Международная экономика», Донецкий национальный университет, Украина

В условиях роста глобализации рынков предприятия сталкиваются с необходимостью глубоких изменений в своей структуре и выбором корпоративной стратегии для успешного конкурентирования на этих рынках. В эпоху глобализации мировой экономики, которая характеризуется международной направленностью предприятий и ростом рынков, стратегии транснациональных компаний, по сути, являются стратегиями интернационализации. Стратегии интернационализации предприятий могут отличаться друг от друга: во-первых, они могут служить разным целям, таким как расширение на новые или уже существующие рынки, использование преимуществ от размещения производства и снижения затрат. Во-вторых, интернационализация может быть использована в различных формах: как через учреждение или приобретение дочерних или паевых предприятий, так и через рыночные соглашения с третьими предприятиями, а также с помощью стратегических альянсов. И, в-третьих, интернационализация влияет на разные функции предприятий в различной степени.

Стратегии интернационализации, таким образом, могут проводиться в широком спектре: от внутрикорпоративного до межкорпоративного уровней. Предприятия не только продают за границей выработанную внутри страны продукцию и услуги, используют сырье и полуфабрикаты, полученные из других стран, но и инвестируют в заграничные производственные и сбытовые мощности и учреждают либо получают за границей научно-исследовательские центры. За границу могут быть перенесены даже централизованные услуги предприятий, такие как программирование, ведение учета или разработка дизайна. Финансирование внутренних и зарубежных проектов может происходить из иностранных источников.

Международная экспансия предприятий, как правило, требует решений относительно места размещения разных корпоративных функций. Решение на пользу одного места размещения может (но не обязательно) стать решением против другого. Решение о международном размещении корпоративных функций зависит от стратегических оценок, целей и выбора инвесторов, а также от условий в потенциальных местах размещения. В свою очередь, это влияет на утечку капитала, рабочей силы и знаний.

Международные предприятия могут, таким образом, прямо или косвенно влиять на функционирование рынков и на состояние доходов и занятости в соответствующих странах. Информация о стратегии интернационализации, то есть о детерминантах, целях, масштабах и методах интернационализации, может помочь улучшить эффективность национальной политики относительно деятельности ТНК. В связи с этим анализ стратегий интернационализации является необходимым.

*Целью написания статьи является исследование роли транснациональных корпораций как основ в процессе интернационализации, охватившей все сферы человеческой деятельности.*

*Широкий спектр теоретических и методологических вопросов стратегий ТНК в инвестиционной деятельности исследован в работах таких ученых и специалистов, как П. Бакли, М. Портер, И. Ансофф, Р. Вернон, М. Л. Лучко, Т. С. Белоус, А. Мовсесян, В. П. Колесов, У. Баффет, Дж. Сорос, М. Фридмен, М. С. Ильин, Е. Кочетов, В. Н. Савчук, Ю. В. Макогон, А. С. Филипенко, Е. В. Савельев, О. И. Волкова, Т. В. Орехова, Ю. В. Шишков и др.*

Сейчас еще не существует единого определения транснациональной корпорации (ТНК) как носителя процесса интернационализации и ускорителя процесса глобализации. Неизменные определения причисляют к ТНК те компании, на зарубежную деятельность которых приходится около 25–30% ее общего объема и которые имеют филиалы в двух или более странах мира [1].

Количество потенциальных измерений самой интернационализации довольно велико. В одной из своих работ немецкие исследователи Б. Рюруп и М. Зетцер определяют 47 показателей, из которых только 30 могут быть применены для измерения уровня интернационализации на уровне предприятий [2]. В экономической литературе до сих пор продолжают споры о том, какой из трех основных индексов интернационализации лучше применять: индекс транснационализации ЮНКТАД, индекс Д. Саливана [3] или индекс Г. Иетто-Джилеса [4].

При исчислении своего индекса ЮНКТАД допускает, что три переменные (доли заграничных активов в совокупных активах, доля заграничной продажи в общей стоимости продажи и доля занятых за границей к общему количеству занятых компаний) имеют равные значения.

При исчислении своего индекса интернационализации Нетто Грация умножает индекс ЮНКТАД на так называемый индекс рассредоточенности (Network-Spread-Index), чтобы учесть региональную рассредоточенность деятельности ТНК. Поскольку индекс рассредоточенности практически невозможно вычислить точно, такой метод не целесообразен.

Дениэл Салливан составил третий индекс интернационализации, используя пример 74 предприятий со списка 100 наиболее интернационализированных американских ТНК. При этом он учитывает не только такие составляющие, как доля в неамериканских дочерних предприятиях, заграничная доля активов в общих активах и заграничная продажа в общем объеме продажи компаний, но и две культурные составляющие: заграничный опыт топ-менеджеров и культура управления на предприятиях. При этом он считает, что уровень интернационализации предприятий растет с увеличением их деятельности в слишком удаленных друг от друга странах. Так, например, предприятие, имеющее производственные мощности в США и

Турции, он считает более интернационализированным, нежели предприятие, имеющее филиалы в США и Канаде. Эти показатели не освещены в современной литературе слишком точно. Поэтому такой индекс интернационализации мы также не будем использовать в работе.

Использование первого индекса (ЮНКТАД) является наиболее целесообразным, поскольку он наиболее точно из трех перечисленных выше индексов может отразить показатели международного производства.

На ТНК приходится более 90% прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире, а доля в мировом производстве составляет около 60% [5]. Суммарная продажа 200 крупнейших ТНК возросла с 1983 до 2000 г. от 25,0% до 27,5% мирового ВВП. Причем общий товароборот 200 крупнейших транснациональных корпораций больше, нежели суммарный ВВП всех стран мира, за исключением ведущих 10 государств. За период 1983–2000 гг. прибыльность 200 крупнейших ТНК возросла на 362,4%. Говоря о доходах ТНК, необходимо отметить, что доход многих из них превышает размер некоторых государств, а штат сотрудников по численности больше, чем население некоторых стран. Так, ежегодный доход Sony равен ВВП Новой Зеландии, а доход General Motors превышает ВВП Южной Африки или Польши [6].

В условиях глобального финансового кризиса, который с каждым днем набирает свои обороты, ведущие эксперты все больше обеспокоены перспективами развития мировой экономики, особенно, в секторе международных инвестиций. Опираясь на официальные источники ЮНКТАД и выводы компетентных специалистов в этой отрасли, рассмотрим текущую ситуацию потоков ПИИ и проанализируем возможные варианты ее изменения. В течение 2003–2007 гг. потоки ПИИ уверенно придерживались положительной тенденции, этому в значительной степени способствовал стабильный мировой экономический рост, проведенные реформы либерализации в отрасли инвестирования и широкомасштабная стратегия интернационализации, внедряемая возрастающим количеством транснациональных корпораций. Это привело к исторически рекордному уровню потоков ПИИ, которые в 2007 г. достигли 1,8 млрд дол.

Однако уже в следующем году проявилась обратная тенденция. Сформированная финансовая нестабильность в США летом 2007 г. оказалась первым предвестником глобального кризиса и привела к существенному ухудшению ситуации на рынке инвестиций. Уже в начале 2008 г. плохой инвестиционный климат отрицательно сказался на многих инвестиционных программах, коснувшись, в том числе, и ПИИ. Данные, полученные летом 2008 г., обнаружили спад в первом семестре 2008 г. как транснациональных поглощений и слияний (M&As), так и потоков ПИИ по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Мировой финансово-экономический кризис привел к сокращению прямых иностранных инвестиций в 2008 г., и эта тенденция сохраняется в этом году. Прямые иностранные инвестиции сократились в 2008 г. в мире

на 21% по сравнению с предыдущим годом, составив 1,4 трлн дол., и будут сокращаться в 2009 г., отмечается в распространенном докладе Комиссии ООН по торговле и развитию (UNCTAD). В отличие от кризиса 1997 г., который ударил преимущественно по азиатским развивающимся странам, нынешний кризис возник и в наиболее острой форме сказался на развитых странах, отмечено в докладе. Согласно предыдущим данным экспертов UNCTAD, в 2008 г. иностранные инвестиции в такие страны, как Великобритания, Германия, Италия и Финляндия, сократились на 33%, по сравнению с 2007 г., тогда как в развивающихся странах ПИИ возросли на 3,6%. Приток ПИИ в Россию возрос по итогам 2008 г. на 17,6% и составлял 61,7 млрд дол., отмечает комиссия. Для сравнения – Китай получил ПИИ в размере 92,4 млрд дол. (+10,6%), Индия – 36,7 млрд дол. (+60%). Тем временем ЮНКТАД предупреждает, что наихудшие эффекты мирового кризиса дойдут до развивающихся стран в 2009 г.

По данным Госкомстата, в 2008 г. в экономику Украины иностранные инвесторы вложили 10,9 млрд дол. прямых инвестиций, что на 25,3% больше поступлений в 2007 г. При этом из стран ЕС поступило 8,8 млрд дол. (80,3% общего объема), из стран СНГ – 0,9 млрд дол. (8,6%).

Однако в IV квартале прошлого года тенденции в динамику ПИИ кардинально изменились. Чистый отток ПИИ из Украины в октябре-декабре 2008 г. составлял 1,9 млрд дол., тогда как в третьем квартале прирост составлял 1,2 млрд дол., втором – 3,5 млрд и первом – 3,4 млрд дол. [7].

Стремительное ухудшение ситуации по ПИИ позволяет сделать вывод, что, по крайней мере, в этом году не следует ожидать того, что их приток сможет стать в определенной степени значимым фактором в преодолении экономического кризиса и его последствий.

Анализ этих данных дает нам возможность сделать такой вывод: ТНК является основным двигателем современного этапа интернационализации и непосредственно принимает участие в процессах глобализации мировой экономики. Численность ТНК в мире постоянно растет. В соответствии со статистикой, в 2007 г. в мире насчитывалось свыше 65000 ТНК, имеющих около 850000 филиалов за границей. Их влияние на экономику может быть оценено разными способами. В 2001 г. в зарубежных филиалах ТНК было задействовано около 54 млн работников по сравнению с 24 млн в 1990 г.; объем их продажи, составляющий почти 19 трлн дол., в 2001 г. более чем в два раза превышал объем мирового экспорта, тогда как в 1990 г. эти два показателя были приблизительно одинаковыми; за этот же период суммарный объем вывезенных прямых ПИИ вырос с 1,7 трлн дол. до 6,6 трлн дол. США [5]. Около 1000 ТНК – это корпорации миллиардеры с общей суммой продажи свыше 1 млрд дол. США. Среди них выделяется так называемый «Клуб 500», куда входят крупнейшие ТНК всего мира, которые контролируют около 90% всех ПИИ, осуществляемых ТНК за границей. Объем произведенной ими продукции превышает 1 трлн дол. США ежегодно.

Таблица 1.

**Прямые иностранные инвестиции в Украину**

	Объемы прямых инвестиций на 01.01.2009 (млн дол. США) <sup>2)</sup>	В % к итогу
<b>Всего</b>	<b>35723,4</b>	<b>100,0</b>
в том числе		
Кипр	7682,9	21,5
Германия	6393,8	17,9
Нидерланды	3180,8	8,9
Австрия	2445,6	6,8
Великобритания	2273,5	6,4
Российская Федерация	1851,6	5,2
Соединенные Штаты Америки	1471,5	4,1
Виргинские Острова, Британские	1316,1	3,7
Швеция	1263,0	3,5
Франция	1226,1	3,4
Италия	914,3	2,6
Швейцария	715,6	2,0
Польша	694,7	1,9
Венгрия	595,5	1,7
Другие страны	3698,4	10,4

Примечание: <sup>1)</sup> Данные приведены нарастающим итогом с начала инвестирования. Перечень стран определен с учетом наибольших объемов инвестиций, вложенных в экономику Украины.

<sup>2)</sup> Объемы прямых инвестиций в Украину и по отдельным странам-инвесторам приведены с учетом данных Национального банка Украины и Фонда государственного имущества Украины (относительно разницы между рыночной и номинальной стоимостью акций, имущества и т. д., не учтенной в статистической отчетности отдельных предприятий).

Увеличение роли ТНК на современном этапе подтверждается расширением количества экономик на этапе транснационализации не только при помощи приема иностранных ТНК, но и при помощи создания собственных национальных ТНК. Конечно, как и в начале их формирования, господствующие позиции сохраняются за ТНК США. Однако к середине 1990-х гг. все активнее действуют ТНК развивающихся стран (арабские, австралийские, бразильские, китайские, южнокорейские, аргентинские, российские, украинские и другие). Из общего количества главных корпораций ТНК

всего мира в 2001 г. в развивающихся странах базировалось свыше 13500 корпораций, по сравнению с 3800 в конце 80-х гг. XX века.

В развитых странах базировалось свыше 50 тыс. корпораций и действовало свыше 100 тыс. филиалов иностранных компаний. Большая часть из них (35 тыс. корпораций и 62 тыс. иностранных филиалов приходилась на страны ЕС).

Сегодня ТНК действуют практически во всех сферах международного бизнеса. Однако наиболее активны они в наукоемких отраслях промышленного производства, которые обеспечивают их технологическое лидерство, в инфраструктурных отраслях, новых информационных технологиях, НИОКР, в банковском деле и движении капитала.

Руководствуясь общим правилом организации своей деятельности в любой отрасли – *делать там, где это можно сделать с максимальной эффективностью*, – они все больше диверсифицируют сферы, виды, средства, методы деятельности, географическую дислокацию и все больше превращаются в глобальные бизнес-структуры. Как следствие, происходит формирование и усложнение межфирменных и внутрикорпоративных связей. Это дает им возможность создавать для себя ниши с гарантированным доступом на рынки товаров и услуг, выход на которые возможен лишь при условии приближенности к клиенту, а также те рынки, которые дорого обслуживались бы на расстоянии. Таким образом, они получают новые конкурентные преимущества – возможность оперативно реагировать на возникновение новых потребителей и рыночных условий или их изменение. Одновременно им открывается доступ к таким ресурсам и инструментам их использования, которые закрыты для тех, кто не входит в систему, например, внутри- и межкорпорационные лицензионные соглашения.

Эти соглашения обычно имеют важный элемент постоянного контроля, поскольку они предусматривают использование технологии главной фирмы. Доходы от продажи патентов, лицензий и технического опыта составляют 7,5% от продажи, связанной с лицензированием [8].

В среднем на долю внутрикорпорационной торговли приходится больше одной трети мирового товарооборота, а в определенных товарных группах эта величина достигает 90%. Естественно, это не может не сказываться на состоянии и тенденциях развития мировых рынков и на положении на этих рынках других субъектов международного бизнеса.

Аналогичная ситуация складывается и в международном производстве товаров и услуг, все большая часть которого концентрируется в ТНК. При этом интенсифицируются обмены материальными и нематериальными активами. К сожалению, данных по обмену нематериальными активами, особенно услугами, предоставляемыми внутри корпоративных систем, нет. Данные по международным платежам, связанным с передачей технологии, имеются столько, насколько они оцениваются посредством выплаты доходов от патентов и лицензий. Согласно данным США и Великобритании,

около 80% таких обменов производится на внутрифирменной основе, то есть в рамках систем корпораций, в Германии – почти 90% (особенно если филиалы ТНК развитых стран дислоцируются в развивающихся странах).

Одна из особенностей ТНК заключается в том, что они играют все большую роль в интернационализации денежно-кредитных рынков, темпы которой значительно выше, нежели темпы интернационализации аналогичных процессов в производстве. Это связано с тем, что финансовой основой их развития на современном этапе выступают транснациональные банки (ТНБ). Этому эффективно служат их отделения, сеть которых, расположенная по всему миру и (больше 5000 отделений 140 ТНБ) [9], адекватна современной интернационализации промышленного производства и других сфер международного бизнеса.

Учитывая это обстоятельство, будучи частными организациями, по форме собственности, наибольшие ТНК (General Motors, Ford Motor, DaimlerChrysler, General Electric, Toyota Motor, Royal Dutch/Shell и другие) распоряжаются средствами, превышающими размер национального дохода большинства суверенных национальных государств [10], а международный характер операции часто ставит их практически вне эффективного контроля любых национальных органов власти.

Тот факт, что банковская составляющая в структуре ТНК дополняется (или в ряде случаев заменяется) небанковскими финансовыми учреждениями, прежде всего страховыми и инвестиционными фондами, активы которых в мире уже превысили 10 трлн дол. США [11], только усиливает их возможности в международном бизнесе.

Интересно отметить, что изменение в уровнях трансграничных поглощений и слияний не всегда отображается в притоке ПИИ, поскольку иностранный паевой компонент притока ПИИ составляет лишь часть трансграничных слияний и поглощений (по крайней мере, 10% в общем акционерном капитале). Фирмы могут сразу же воспользоваться приобретенными из других фирм активами «владения», такими как технический опыт, торговые марки и существующие сбытовые сети и распределительные системы с целью улучшения обслуживания потребителей, увеличения прибыли, расширения рыночной доли и повышения конкурентоспособности корпораций, более эффективно используя международные производственные системы.

Инвестиционная деятельность ТНК, как по формам, так и по содержанию, не ограничивается направлением материальных активов в форме капитала, наоборот – она охватывает, как паутина, все страны в глобализирующейся мировой экономике и руководит процессом производства во всех отраслях и всеми связанными активами. При этом страны-реципиенты получают возможность осуществлять перестройку своей экономики и повышать ее эффективность.



В 1990-х гг. почти 90% их мирового объема исходящих ПИИ пребывало в руках материнских компаний ТНК промышленно развитых государств, однако реально контролируемая ими сфера значительно шире, поскольку необходимо принять во внимание контракты по управлению и другие формы участия. В конце 1990-х гг. контроль имеет целью привлечь аффилированную компанию или венчурное предприятие в систему стратегического планирования материнской структуры, подчинение ее финансовой и инвестиционной программам. Конечно, в последнее время многие ТНК передают немалую долю управленческой ответственности своим аффилированным компаниям, рассредоточенным в разных странах.

Разные формы инвестиционной деятельности используются ТНК для доступа на международные рынки на всех стадиях производственного процесса, и особенно на начальной стадии. В этот процесс ТНК приносят пакет материальных и нематериальных активов, значение которых усиливается благодаря наличию преимущественного доступа к широкому кругу ресурсов, имеющихся в рамках систем ТНК в целом, а также благодаря сочетанию их ресурсов с ресурсами, существующими в странах-реципиентах или странах базирования главных компаний, из которых они организуют деятельность. Эта роль проявляется в разных формах участия, но всегда обеспечивает сохранение контроля над ключевыми активами и основными элементами производственного процесса либо процесса распределения, либо одновременно обоих. Разные формы участия полностью или частично взаимозаменяются (то есть субконтракты могут заменить ПИИ) и взаимодополняются (то есть ПИИ и торговля), используются в соответствии с индивидуальными потребностями и ориентированы на максимальную эффективность и прибыльность в международной деятельности.

Возрастающая роль ТНК находит выражение в расширении функций, которые они выполняют в мировой экономике. В общем виде их можно классифицировать как *функции стимулирования*. Они стимулируют НТП, усиливают тенденции к глобализации мировой экономики и стимулируют развитие мирового производства.

Осуществив анализ общих тенденций прямого иностранного инвестирования в мировой экономике за последние несколько десятилетий, можно сделать следующие *выводы*:

По своей динамике мировые ПИИ значительно опережали мировой ВВП и экспорт по темпам прироста. Однако внутри этого общего прироста скрыты различия в региональной (по странам) и отраслевой структурах прироста. В региональной (по странам) структуре наблюдался относительный рост доли развивающихся стран, как в роли получателей, так и в роли источников ПИИ при одновременном снижении доли развитых стран. Начиная с 1990-х годов, в процессе прямого иностранного инвестирования занимают свое место страны Центральной и Восточной Европы и СНГ, хотя их доля до сих пор остается на достаточно низком уровне.

В секторальной структуре мировых ПИИ происходит увеличение доли сектора услуг и уменьшение доли первичного и промышленного секторов, повторяя изменения в глобальной структуре экономики. ТНК, на которые приходится основной объем мировых ПИИ, определяют основные тенденции процесса глобализации. При этом большая часть ПИИ за последние годы происходила в форме трансграничных слияний и поглощений компаний.

### Литература

1. Колесов В. П. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – С. 171
2. Rurup, B. und Martin, S. Globalisierung- Operationalisierungs- und MeBversuche. FiWi-Arbeitspapier, Nr. 3, Marz: Technische Hochschule, Darmstadt. 1996.
3. Sullivan, D., Measuring the Degree of Internationalization of a Firm // Journal of International Business Studies, №25, 1994. – pp. 325–342.
4. Ietto-Gillies G., Different Conceptual Frameworks for the Assessment of the Degree of Internationalization: An Empirical Analysis of the Various Indices for the Top 100 Transnational Corporations, Transnational Corporations – №7, 1998. – pp. 17–39.
5. World Investment Report. – 2002. – p. 4. UNCTAD.
6. World Investment Report. – 2001. – p.223, 256. UNCTAD.
7. Держкомстат України // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
8. Buckley P., Casson J. The economic theory of the multinational enterprise: Sel. Papers – L.; Basingstock; Macmilan, 1985. – XII, p. 134.
9. Окрут З. М., Окрут Р. В., Шевченко Н. И. Современные стратегии ТНК в мировом хозяйстве: вопросы теории и практики транснационализации стран переходной экономики. – М., 1999. – С. 13.
10. World Investment Report. – 2002. – p. 90. UNCTAD.
11. Мовсесян А., Либман А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Проблемы теории и практики управления – №1, 2001. – С. 55.