

Секция «Глобалистика и геополитика»

Способы организации международного производства транснациональными корпорациями в России

Сидорова Екатерина Александровна

Кандидат наук

Ярославский государственный университет имени П.Г.Демидова, Экономический факультет, Ярославль, Россия

E-mail: ekaterina-sidorova1@yandex.ru

Современные тенденции развития глобальной экономики таковы, что с помощью трансграничных инвестиций реализуется масштабное перемещение многих производств и даже отраслей из одних стран и регионов в другие, что видоизменяет мирохозяйственную специализацию целых государств и приводит к существенным сдвигам в структуре и направлениях не только внешней торговли, но также других форм внешнеэкономической сферы. При этом основную часть прямых иностранных инвестиций (ПИИ) осуществляют транснациональные корпорации (ТНК), вошедшие в число ключевых субъектов международной экономики, и, соответственно, глобального инвестиционного процесса. В мировой практике ТНК рассматривается как форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей ПИИ в различные страны мира, основными способами осуществления которых являются слияния и поглощения корпораций (M As - mergers and acquisitions), строительство новых предприятий (Greenfield investment) и расширение действующих предприятий (Brownfield investment) [2].

Согласно исследованиям ЮНКТАД, по размерам имеющихся иностранных активов в 2010 г. в перечень 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран и государств с переходной экономикой были включены 10 частных российских компаний (максимальное представительство среди стран БРИКС): «Лукойл», «Евраз», «Северсталь», «Вымпелком», «Система», «Мечел», «Русал», «Норильский Никель», «Мобильные Телесистемы», «ТМК». Вместе с тем ТНИ (индекс транснационализации) отечественных корпораций (31,3%) формируется в основном за счет высокой доли зарубежных продаж (т.е. экспорта товаров головной компании и ее иностранных подразделений), а не стоимости заграничных активов. Кроме того, в 2012 г. в рейтинге Fortune global 500 были представлены 7 российских корпораций: «Газпром», «Лукойл», «Роснефть», «ТНК-ВР», «Сбербанк», «Система», «Сургутнефтегаз». В целом деятельность зарубежных активов российских компаний пока характеризуется невысокой эффективностью, а также слабой обратной связью с национальной экономикой. При этом в России до сих пор не существует продуманной государственной политики в отношении инвестиционной деятельности отечественного бизнеса за рубежом. Однако, согласно исследованиям ЮНКТАД, Россия находится на 8 месте среди наиболее перспективных принимающих стран для ТНК в 2012-2014 годах (но, в 2011 г. Россия занимала 5 место в данном рейтинге) [3].

По состоянию на конец 2012г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 362,4 млрд. долл. США, что на 4,4% больше по сравнению с предыдущим годом. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе - 60,1% (в 2011г. - 57,1%), доля прямых инвестиций составила 37,5% (40,1%), портфельных - 2,4% (2,8%). В 2012г.

в экономику России поступило 154,6 млрд. долл. иностранных инвестиций, что на 18,9% меньше, чем в 2011 году. При этом, доля ПИИ составила 12,1% или 18,67 млрд. долл. (в 2011 г. – 18,4 млрд. долл.) [1, 4].

В настоящее время международное производство более не ограничивается исключительно ПИИ, с одной стороны, и торговлей – с другой. Значимость способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале (СНУК), возрастает: в 2010 г. объем продаж в рамках этих механизмов превысил 2 трлн. долл., главным образом в развивающихся странах. СНУК включают в себя подрядное промышленное производство, аутсорсинг услуг, подрядное сельскохозяйственное производство, франчайзинг, лицензирование, управленческие контракты и другие типы договорных взаимоотношений, посредством которых ТНК координирует деятельность в рамках своих глобальных производственно-сбытовых цепочек (ГПСЦ) и оказывает влияние на управление компаниями принимающих стран, не участвуя в капитале этих компаний. Одно из главных преимуществ СНУК заключается в том, что они представляют собой гибкие механизмы взаимодействия с местными компаниями. Это позволяет принимающим странам реализовывать значительный потенциал в деле долгосрочного укрепления промышленных мощностей через целый ряд ключевых каналов воздействия на процессы развития, таких, как обеспечение занятости, создание добавленной стоимости, генерирование экспорта и приобретение технологий. С другой стороны, создавая местный филиал через осуществление ПИИ, ТНК заявляет о своей долгосрочной приверженности делу развития принимающей страны. Привлечение ПИИ является также более оптимальным вариантом для стран, имеющих ограниченный производственный потенциал.

Необходимо отметить, что в России в 2011 г. действовали 305 иностранных франчайзинговых систем из 595 существующих в мире (для сравнения, в 1996 г. их было всего 33). При этом на долю международных франчайзеров в России приходится от 30 до 40% от общего количества данных операций. Кроме того, роялти и лицензионные платежи-выплаты в 2009 г. составили 4,1 млрд. долл. (в 2005 г. – 1,6 млрд. долл.), или 2,07% от мирового объема данных платежей (в 2005 г. – 1,12%). В национальной экономике лицензионные выплаты значительно более масштабны, чем лицензионные поступления, что говорит о том, что страна преимущественно закупает новые технологии, а не продает свои высокотехнологичные продукты. Относительно транснационального подрядного промышленного производства и аутсорсинга услуг, Россия не входит в десятку лидеров, основными акторами здесь являются Китай, США, Япония, Германия [3, 4].

Если оценивать различные способы организации международного производства, можно отметить, что если на трансграничную деятельность по линии отдельных СНУК приходится 2 трлн. долл., то на экспорт зарубежных филиалов ТНК в 2010 г. приходилось около 6 трлн. долл. Вместе с тем в развивающихся странах СНУК имеют особо важное значение. Во многих отраслях на развивающиеся страны приходится почти весь контингент занятых и почти весь экспорт по линии СНУК, тогда как их доля в глобальных объемах ПИИ составляет 30%, а в мировой торговле – менее 40%. В конечном счете, выбор ТНК между ПИИ, СНУК или торговлей в любом звене ГПСЦ зависит от ее стратегии, относительных издержек и выгод, сопряженных с этим риском и практической применимости существующих вариантов. В одних звеньях ГПСЦ СНУК могут

заменить ПИИ, а в других они могут дополнять друг друга.

Литература

1. Инвестиции в России. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012.
2. Пахомов А.А. Экспорт прямых инвестиций из России: очерки теории и практики. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2012.
3. World Investment Report 2011: non-equity modes of international production and development. – United Nations Conference on Trade and Development. – UN, New York and Geneva, 2011.
4. Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru>

Слова благодарности

Статья подготовлена в рамках государственного задания Министерства образования и науки РФ Ярославскому государственному университету им. П.Г. Демидова в 2013 г., НИР №6.7884.2013