

УДК 334.7.021

Эволюция роли ТНК в экономике развитых и развивающихся стран

Карсанова Элина Эрнестовна

Аспирант,

Московский государственный институт международных отношений (университет)

Министерства иностранных дел Российской Федерации,

119454, Российская Федерация, Москва, просп. Вернадского, 76;

e-mail: leoelina@msn.com

Аннотация

В связи с изменением ситуации в мировом бизнесе, когда глобальные компании начинают уступать позиции местным компаниям, возникает необходимость подвести итог их исторической миссии и отследить экономические механизмы их деятельности в период формирования (вторая половина XX века), продуктивного развития и роста (рубеж XX–XXI столетий) и новейшего этапа утраты лидирующих позиций. Тенденции развития транснациональных компаний (ТНК) на современном этапе проанализированы в системе экономических факторов, снижающих эффективность их функционирования в условия развития мировой экономики. Автор утверждает, что множество частных факторов, отрицательно сказывающихся на деятельности ТНК, являются следствием глубокой причины – иссякающих ресурсов экономии от масштаба и арбитража. Автор анализирует особенности нового этапа в деятельности транснациональных компаний, в прогнозах и перспективах, а также в системе вероятных негативных для национальных экономик последствиях.

Для цитирования в научных исследованиях

Карсанова Э.Э. Эволюция роли ТНК в экономике развитых и развивающихся стран // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. Том 7. № 4А. С. 239-248.

Ключевые слова

Международный бизнес, транснациональные компании, глобализация, инвесторы, страны базирования, принимающие страны.

Введение

В течение двух десятилетий транснациональные компании считались наиболее эффективными и прибыльными. Такие компании находятся под управлением международных менеджеров, принадлежат акционерам в различных частях света, предоставляют одинаковые

товары для потребителей во всем мире. Однако в последнее время ситуация меняется. Глобальные компании начинают уступать в своей деятельности местным компаниям. Прибыль ряда транснациональных компаний стала сокращаться. Так объем прибыли компании KFC достиг своего пика в 2012 году, но с тех пор доходы снизились на 20%. Доходы компании McDonald's с 2013 года упали на 29% [The retreat of the global economy, 2017, 14]. Глобальная деятельность и присутствие на рынках различных стран не для всех компаний в настоящее время является источником конкурентного преимущества. Так в 2016 году компания KFC распродала свои предприятия в Китае. В январе 2017 года компания McDonald's продала контрольный пакет акций своего предприятия в Китае государственной компании. Исследование, проведенное консалтинговой компанией Bain в Китае в 2014 году, осуществило обзор 26 категорий потребительских товаров, от кондитерских изделий до косметики, на общую сумму 542 млрд юаней (85 млрд долларов) [A harder road ahead, 2015]. Исследование выявило, что в стоимостном выражении местные марки увеличили свою долю на рынке по 18 категориям и контролируют 70% их совокупных рынков. Существуют конкретные причины для данных примеров, однако наблюдается и более широкая тенденция. Популярность транснациональной деятельности снижается.

Тенденции развития ТНК на современном этапе

Противники и сторонники транснациональных компаний одновременно считают их своего рода хищниками, стоящими на вершине пищевой цепочки в мировой экономике. Данные компании формируют экосистемы, в которых ведут свою деятельность другие участники мировой экономики. Они направляют потоки товаров, услуг и капитала, которые привели к процессу глобализации. Хотя на долю транснациональных корпораций приходится лишь 2% рабочих мест в мире, они владеют или управляют цепочками поставок, которые составляют 50% мировой торговли; они составляют 40% стоимости фондовых рынков западных стран; также владеют большей частью интеллектуальной собственности в мире [The retreat of the global economy, 2017, 14].

В настоящее время транснациональные компании все больше начинают походить на жертв, хищниками для которых выступают политики различных стран, пытающиеся заполучить как можно больше добычи, контролируемой транснациональными компаниями, сюда относятся 80 млн. рабочих мест в их платежных ведомостях и их доходы, составляющие около 1 трлн. долларов [там же]. По мере того, как транснациональные компании увеличивают свою прибыль за счет предоставления услуг в области технологий, они все чаще подвергаются нападкам.

С 1990-х годов компании активно стремились интернационализировать своих потребителей, производство, капитал и управление. Профессора провели различие между вертикальным выходом на мировые рынки – перемещением производства и источников сырья – и

горизонтальным – осуществлением торговли на новых рынках. Однако на практике многие компании выходили на мировые рынки, используя все возможные способы одновременно, активно приобретая конкурентов, привлекая потребителей и открывая заводы во всех местах, где бы ни возникла такая возможность. Первоначально данная тенденция распространилась в развитых странах, однако вскоре ей последовали и крупные компании из развивающихся стран. Ее масштабы достигли значительных размеров: 85% объемов мировых инвестиций транснациональных компаний было осуществлено после 1990-х гг. [там же].

В 2006 году главный управляющий компанией IBM Сэм Палмисано утверждал, что «глобально интегрированное предприятие», работающее как единая организация, а не как федерация национальных предприятий, будет преодолевать все границы в своем стремлении к «интеграции производства и получению максимальной ценности во всем мире». При этом антиглобалисты активно выступали против данных процессов, хотя демонстрации их активистов не имели каких-либо результатов.

Такой расклад в мировой экономике не мог длиться вечно, увеличивающаяся совокупность доказательств указывает на то, что данная тенденция сходит на нет. Объем трансграничных инвестиций глобальных компаний в 2016 году, вероятно, сократился на 10-15%. Доля трансграничных цепочек поставок в мировой торговле также снижается с 2007 года. Доля продаж, осуществленных западными фирмами за пределами своего домашнего региона, сократилась. Прибыли транснациональных компаний снижаются, и поток новых транснациональных инвестиций снижается по отношению к ВВП.

При анализе сложившейся ситуации необходимо выделить три стороны, традиционно выступавшие за развитие глобализации: инвесторы, страны базирования транснациональных компаний, в которых компании зарегистрированы, и принимающие страны, получавшие иностранные инвестиции. По разным причинам для каждой из сторон ТНК считались источником наиболее высоких финансовых или экономических показателей.

Инвесторы видели значительный потенциал от эффекта масштаба. По мере того, как Китай, Индия и страны СНГ открыли свои экономики, а европейские страны создали единый рынок, компаниям представилась возможность предоставлять свои товары большему количеству потребителей. И поскольку федеративная модель ТНК была заменена глобальной интеграцией, компании могли максимально эффективно использовать ресурсы со всего мира. Данное явление, повышающее эффективность деятельности компаний, Мартин Ривз из консалтинговой компании Boston Consulting Group описал как географический арбитраж. Таким образом, из развитых стран ТНК получали управление, капитал, бренды и технологии. В свою очередь, из развивающихся стран компании получали дешевую рабочую силу, сырье и менее жесткое регулирование в отношении загрязнения окружающей среды. Данные преимущества заставили инвесторов думать, что транснациональные компании будут расти быстрее и создавать высокую прибыль. До определенного этапа это было верно. Однако в настоящее время данное предположение больше не соответствует действительности. Согласно данным индек-

совой компании FTSE, доходы 700 крупнейших ТНК из развитых стран за последние пять лет сократились на 25%. Снижение курса многих валют по отношению к доллару является одной из причин, но на данный фактор приходится лишь треть падения. Доходы местных компаний выросли на 2% [The retreat of the global economy, 2017, 15].

Дополнительной мерой является доля прибыли от иностранной деятельности всех компаний, зарегистрированной в статистике платежных балансов компаний. Хотя данные относятся к фирмам всех размеров, крупные компании доминируют в данной группе. Для компаний с главным управлением в странах ОЭСР, основную часть которых составляют развитые страны, за пять лет доходы сократились на 17%. Американские компании пострадали меньше, падение их прибылей составило 12%. Частично данное явление можно объяснить их уклоном в сторону быстрорастущего сектора высоких технологий. Падение прибыли компаний из других развитых стран составило 20% [там же, 16].

Прибыль необходимо сравнить с вложенным капиталом. Рентабельность собственного капитала 700 крупнейших транснациональных корпораций снизилась до 11% по сравнению с пиковым показателем в 18%, зафиксированным десять лет назад. Согласно статистике платежных балансов компаний, отдача от зарубежных операций всех фирм также снизилась. Показатель рентабельности иностранных инвестиций США, Великобритании и Голландии – трех стран, которые исторически являются странами базирования крупнейших ТНК, а также странами происхождения большинства ТНК, снизился до 4-8%.

Ситуация для транснациональных компаний, базирующихся в развивающихся странах, на долю которых приходится одна седьмая часть общей деятельности глобальных компаний, не более обнадеживающая. Их показатель рентабельности собственного капитала по всему миру составляет 8% [там же, 15]. Крупнейшей завершенной трансграничной сделкой по поглощению, осуществленной Китаем, была покупка канадской нефтяной компании Nexen в 2012 году. Однако в 2016 году покупатель, государственная энергетическая компания CNOOC, списала часть данного предприятия.

Около половины ухудшения рентабельности собственного капитала транснациональных компаний за последние 5-10 лет объясняется падением цен на сырьевые ресурсы, а соответственно снижением прибылей нефтяных, добывающих и других компаний данного сферы. Еще 10% снижения показателя вызвано изменениями в банковской сфере. Фирмы, предоставляющие специализированные услуги для международной деятельности, также наблюдали спад в своей деятельности. Так доходы датской судоходной компании Maersk снизились более чем на 50% от своего пикового значения. Аналогичная ситуация наблюдается и у японского торгового дома Mitsui.

Однако негативные явления выходят за рамки основных отраслей. Рентабельность собственного капитала половины всех крупных транснациональных компаний снизилась за последние три года; 40% компаний не удалось превысить 10% значение данного показателя, которое является пороговым для определения целесообразности инвестиций. Даже такие

успешные компании, как Unilever, General Electric, PepsiCo и Procter & Gamble столкнулись со снижением доходов от иностранной деятельности на четверть от своего пикового значения. Положительные тенденции наблюдаются лишь в сфере технологий. Доходы от иностранной деятельности высокотехнологичных компаний составили 46% от общего объема иностранной прибыли 50 крупнейших ТНК, при этом еще десятилетие назад их доля составляла 17%.

Данные указывают на неспособность ТНК достигать наиболее высоких показателей производительности. Согласно исследованию, 500 крупнейших компаний мира, в восьми из десяти секторов транснациональные компании увеличивали свои совокупные продажи более медленными темпами, чем местные компании. В шести из десяти секторов рентабельность собственного капитала ТНК также ниже данного показателя для местных компаний. Доходы американских компаний от деятельности на внутреннем рынке на 30% выше, чем от иностранной деятельности.

Существуют определенные факторы, отрицательно сказывающиеся на деятельности ТНК: колебания курсов валют, спад в экономике Европы, применение суровых мер в отношении взяточничества в Китае, однако существует и более глубинная причина – преимущества экономии от масштаба и арбитража иссякли. ТНК имеют большие накладные расходы, сложные цепочки поставок тормозят движение товарно-материальных запасов, разросшиеся организациями сложно управлять. Некоторые преимущества арбитража также иссякли: стоимость рабочей силы в Китае выросла, налоговые отчисления многих компаний уже достигли минимальных значений, а свободный поток информации позволяет конкурентам значительно быстрее догнать лидеров рынка в области технологий и ноу-хау.

В результате компании, сфокусированные на внутреннем рынке, получают большую рыночную долю. Так, например, в Бразилии два местных банка, Itau и Bradesco, обошли мировых лидеров. Доля транснациональных компаний в мировой прибыли снизилась со значения 35% десятилетие назад и в настоящее время составляет 30% [The retreat of the global economy, 2017, 17].

Отношение стран базирования транснациональных компаний также изменилось. В 1990-2000-х годах данные страны были заинтересованы в расширении международной деятельности национальных компаний, их росте и накоплении знаний. Исследование, проведенное консалтинговым агентством McKinsey на основе данных за 2007 год, определило ряд выгод для экономик стран базирования транснациональных компаний. На долю ТНК, осуществляющих свою деятельность в США, приходилось 19% рабочих мест в частном секторе, 25% заработной платы частного сектора, 25% доходов, 48% экспорта и 74% НИОКР.

Однако после финансового кризиса 2008 года ситуация изменилась. Транснациональные компании стали рассматриваться в качестве движущей силы, создающей неравенство. Они создавали рабочие места за рубежом, но не на внутреннем рынке. В период с 2009 по 2013 гг. на долю ТНК, базирующихся в США, пришлось лишь 5% из 400 тыс. созданных

рабочих мест. Прибыль от значительных объемов интеллектуальной собственности, находящихся во владении ТНК, распределялась среди состоятельных акционеров компаний. Готовность оказывать поддержку транснациональным компаниям со стороны стран базирования значительно снизилась.

Третьей стороной, выступавшей за развитие глобализации, являются принимающие страны, получающие инвестиции от транснациональных компаний. Данные страны по-прежнему заинтересованы в активной деятельности ТНК. К примеру, к 2010 году 30% промышленного производства и 50% экспорта Китая было произведено дочерними или совместными с ТНК компаниями. Правительство Аргентины стремится привлечь иностранные компании. Мексика продала доли в своих месторождениях иностранным компаниям, включая ExxonMobil и Total. В Индии развернута компания «сделай в Индии» для привлечения международных цепочек поставок.

Однако ситуация меняется. Так в Китае законодательство ужесточилось, стимулируя «коренные инновации». Регулирующие органы требуют от транснациональных компаний, чтобы большее количество товаров производилось в стране, а интеллектуальная собственность часто передается местным партнерам. Стратегические отрасли, такие как Интернет, выходят за границы иностранных инвестиций. Существуют опасения, что остальные развивающиеся страны последуют примеру Китая, заставляя транснациональные компании вкладывать больше средств на местном уровне и создавать больше рабочих мест. В этом случае ситуация на рынках развивающихся стран станет схожей с ситуацией на рынках развитых стран.

Вместе с тем азиатский регион набирает обороты в мировой экономике. Азиатский капитализм развивается активными темпами. Доля континента в мировом ВВП выросла с одной пятой в 1984 году до 28% [A world to conquer, 2014]. Континент является мировой фабрикой, а также разнородным регионом, в котором конкуренты связаны между собой цепочками поставок. Однако руководству компаний данного региона не хватает знаний и понимания ситуации на глобальном рынке. В Азии плавится 76% мирового объема железа и выделяется 44% загрязнений, однако регион располагает лишь одной десятой наиболее ценных брендов и деятельности в области венчурного капитала. Азиатские ТНК, будучи крупными компаниями, владеют лишь 17% мировых прямых иностранных инвестиций. В Японии и Южной Корее находится ряд компаний, имеющих мировое значение таких, как Toyota и Samsung, однако лишь незначительное число азиатских ТНК оказывают значительное влияние на мировом рынке.

Прогнозы перспектив ТНК

По мнению экспертов, в будущем в глобальном бизнесе будут три основных вида субъектов. Наименьший по численности верхний эшелон транснациональных компаний. Данные компании будут еще глубже внедряться в экономики принимающих стран с целью снижения

обеспокоенности в данных странах в отношении национальных экономик. Компания General Electric локализует свое производство, цепочки поставок и менеджмент. Компания Emerson, конгломерат, включающий более 100 заводов за пределами США, размещает около 80% своего производства в регионах сбыта продукции. Многие иностранные компании будут инвестировать более активно в производство на территории США во избежание тарифов, в случае установления их новым руководством страны. Данной стратегии придерживались японские производители автомобилей в 1980-х годах. Однако необходимо отметить, что данное условие является осуществимым лишь для крупных компаний. Так, например, немецкий промышленный гигант Siemens предоставляет 50 тысяч рабочих мест в США и располагает 60 заводами на территории страны. Компании среднего размера столкнутся с затруднениями при сборе ресурсов для более глубинного инвестирования в экономики принимающих стран.

Во все более значительной степени политики настаивают на том, чтобы компании при покупке иностранных компаний обязались сохранять их национальную направленность, включая рабочие места, деятельность в области НИОКР, а также налоговые отчисления. Так на данных условиях в 2016 году японская компания SoftBank приобрела британского производителя чипов ARM. Таких же обязательств придерживалась китайская фармацевтическая компания Sinochem при покупке швейцарского конкурента, компании Syngenta. В настоящее время наблюдается повышенная активность в отношении поглощений иностранных компаний китайскими предприятиями, однако данная тенденция может либо сойти на нет, либо превысить норму, поскольку значительное количество сделок, обеспеченных субсидированными государственными банками кредитами, зачастую не оправданы с финансовой точки зрения.

Вторым видом субъектов международного бизнеса будут потенциально подверженные различным воздействиям высокотехнологичные транснациональные компании, а также компании, располагающие интеллектуальной собственностью. К данным компаниям относятся технологичные компании такие, как Google, Netflix, фармацевтические компании, а также компании, активно предоставляющие франчайзинг местным компаниям, что является низкозатратным способом достижения международного присутствия и получения в связи с этим преимуществ на рынке. Гостиничное хозяйство, включающее крупные гостиничные сети с сильными брендами такие, как Hilton и Intercontinental, является главным примером такого рода тактики. Компания McDonald's переходит к модели франчайзинга в Азии. Такого рода компании, не располагающие материальными активами, растут высокими темпами. Однако поскольку данные компании создают незначительное количество рабочих мест, зачастую представляют олигополистический вид конкуренции, а также не получают преимуществ от законов в области международной торговли, распространяемых только на физические товары, они подвержены негативным настроениям со стороны национальных экономик.

Третья категория участников международного бизнеса будет включать в себя зарождающиеся компании малого бизнеса, использующие электронную коммерцию для торговли на международном уровне. До 10% малого бизнеса США, составляющего 30 млн. компаний,

используют данный вид деятельности в той или иной степени. По данным компании PayPal, занимающейся электронными платежами, объем трансграничных транзакций, включающих деятельность вышеописанных компаний, составляет 80 млрд долларов в год [The retreat of the global economy, 2017, 17], при этом объемы растут высокими темпами. Главный управляющий китайской компанией Alibaba, осуществляющей деятельность в сфере электронной коммерции, прогнозирует, что в скором времени компании малого бизнеса из западных стран будут поставлять свою продукцию китайским потребителям. Таким образом, данная тенденция сменит существовавшую на протяжении двух десятилетий картину, когда крупные американские компании импортировали товары из Китая.

Заключение

Новый этап в деятельности транснациональных компаний, подразумевающий более осмотрительную политику со стороны национальных экономик, будет иметь свои негативные стороны. Страны, экономики которых развиваются за счет инвестиций глобальных компаний, могут столкнуться с ослаблением конкуренции и ростом цен. Инвесторы, держащие треть своего портфеля в акциях транснациональных компаний с целью снижения рисков, могут столкнуться с ситуацией нестабильности. Также негативному влиянию подвергнутся страны, экономики которых зависят от доходов от уже имеющихся международных инвестиций, а также вливаний капитала в результате новых инвестиций. Резкое снижение доходов британских транснациональных компаний отрицательно сказалось на платежном балансе Великобритании. Из 15 стран с дефицитом счета текущих операций, превышавшим в 2015 году 2,5% от ВВП, 11 рассчитывали покрыть, по крайней мере, треть данного значения за счет новых инвестиций транснациональных компаний.

Результатом будет более фрагментированный и местнический вид капитализма, который вполне возможно будет менее эффективным, и вместе с тем, возможно, более поддерживаем широкой общественностью. Период поощрения деятельности транснациональных компаний в бизнес истории завершается, однако международный бизнес продолжает существовать уже в новых условиях.

Библиография

1. Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное. М.: Консалтбанкир, 2002. 704 с.
2. Дементьева А.Г. Организация и регулирование предпринимательской деятельности в ЕС. М.: МГИМО (У) МИД РФ, 1997. 102 с.
3. Ефимова Н.В. Европейский союз: Регулирование межфирменных отношений. М.: МГИМО (У) МИД РФ, 2004. 252 с.

4. Кони́на Н.Ю. Конку́рентоспосо́бность транснациональных корпораций в условиях глобализации. М.: МГИМО (У) МИД РФ, 2009. 409 с.
5. Кони́на Н.Ю. Междунаро́дные компа́нии: слия́ния и поглоще́ния. М.: МГИМО (У) МИД РФ, 2003. 197 с.
6. A harder road ahead // Economist. 2015. 31 October.
7. A world to conquer // Economist. 2014. 30 May.
8. Money bags // Economist. 2016. 2 April.
9. Must try harder // Economist. 2013. 13 September.
10. Must try harder // Economist. 2014. 25 January.
11. Pushing the limits // Economist. 2015. 12 December.
12. The multinational company is in trouble // Economist. 2017. 28 January. P. 7.
13. The retreat of the global economy // Economist. 2017. 28 January. P. 14-17.
14. Too much of a good thing // Economist. 2016. 26 March.
15. Wind of change // Economist. 2008. 10 March.

Evolution of the role of TNCs in the economies of developed and developing countries

Elina E. Karsanova

Postgraduate,
Moscow State Institute of International Relations
of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation,
119454, 76 Vernadskogo av., Moscow, Russian Federation;
e-mail: leoelina@msn.com

Abstract

Due to the changing situation in the global business, when global companies start giving way to local companies, it becomes necessary to summarize their historical mission and track the economic mechanisms of their activities during the formation (the second half of the twentieth century), productive development and growth (the turn of the XX-XXI centuries) and the newest stage of the loss of the leading positions. Trends in the development of transnational companies (TNCs) at the present stage are analyzed in the system of economic factors that reduce the effectiveness of their functioning in the conditions of the world economy development. The author claims that many private factors that negatively affect the activities of TNCs are the result of a deep reason – the exhausting resources of economies of scale and arbitrage. The author analyzes the features of a new stage in the activity of transnational companies, in forecasts and prospects,

and also in the system of possible negative consequences for national economies. The result of the new stage of TNCs activity will be a more fragmented and localized kind of capitalism, which may very well be less effective, and at the same time, perhaps, more support to the general public. The period of encouraging the activities of multinational companies in business history is coming to an end, but international business continues to exist in the new conditions.

For citation

Karsanova E.E. (2017) Evolyutsiya roli TNK v ekonomike razvitykh i razvivayushchikhsya stran [Evolution of the role of TNCs in the economies of developed and developing countries]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: yesterday, today and tomorrow], 7 (4A), pp. 239-248.

Keywords

International business, transnational companies, globalization, investors, home countries, host countries.

References

1. A harder road ahead (2015). *Economist*, 31st October.
2. A world to conquer (2014). *Economist*, 30th May.
3. Dement'eva A.G. (1997) *Organizatsiya i regulirovanie predprinimatel'skoi deyatel'nosti v ES* [Organization and regulation of business activities in the EU]. Moscow: MGIMO (U) MID RF.
4. Efimova N.V. (2004) *Evropeiskii soyuz: Regulirovanie mezhfirmennykh otnoshenii* [The European Union: Regulation of inter-firm relations]. Moscow: MGIMO (U) MID RF.
5. Gerchikova I.N. (2002) *Regulirovanie predprinimatel'skoi deyatel'nosti: gosudarstvennoe i mezhfirmennoe* [Regulation of entrepreneurial activity: state and inter-firm]. Moscow: Konsaltbankir Publ.
6. Konina N.Yu. (2009) *Konkurentosposobnost' transnatsional'nykh korporatsii v usloviyakh globalizatsii* [Competitiveness of transnational corporations in the context of globalization]. M.: MGIMO (U) MID RF.
7. Konina N.Yu. (2003) *Mezhdunarodnye kompanii: sliyaniya i pogloshcheniya* [International companies: mergers and acquisitions]. M.: MGIMO (U) MID RF.
8. Money bags (2016). *Economist*, 2^d April.
9. Must try harder (2013). *Economist*, 13th September.
10. Must try harder (2014). *Economist*, 25th January.
11. Pushing the limits (2015). *Economist*, 12th December.
12. The multinational company is in trouble (2017). *Economist*, 28th January, pp. 7.
13. The retreat of the global economy (2017). *Economist*, 28th January, pp. 14-17.
14. Too much of a good thing (2016). *Economist*, 26th March.
15. Wind of change (2008). *Economist*, 10th March.