

Транснационализация мировой экономики

М.П. Гебеков

В настоящей статье рассматривается мировой опыт теоретического осмысления транснационализации фирм и история интернационализации некоторых стран. В эпоху глобального развития и стирания экономических границ вопрос повышения конкурентоспособности национальных компаний и успешное их функционирование на мировых рынках является ключевым и определяет место и роль страны в мировых хозяйственных отношениях.

В целях комплексного анализа международной внешнеэкономической деятельности ТНК и движения прямого капитала следует рассмотреть мировой опыт транснационализации отдельных стран в историческом плане, сопоставляя взаимную динамику ПИИ, мировую финансовую инфраструктуру, на которой базируется трансграничное производство, а также теоретические аспекты интернационализации фирм. Беспрецедентные по времени и интенсивности успехи экономического развития связаны с некоторыми фактами, происходящими в мировой экономике. Ключевыми для развития ТНК являются:

- Становление международной валютной системы и переход к необеспеченным валютам;
- Глобализация финансового рынка и секьюритизация активов;
- Развитие коммуникаций и Интернет;
- Гармонизация законодательства и либерализация рынков;
- Развитие национальных и наднациональных институтов

Именно эти процессы обеспечили бурное развитие по всему миру ТНК и прямого инвестирования, дали плодотворную почву для нарастания в мировой экономике зарубежной деятельности фирм. Послевоенное экономическое развитие открывало новые возможности для стабилизации финансовой системы. Инфляция и волатильность курсов валют оказывают сильное влияние на международную производственную деятельность. Постепенное изменение и выравнивание уровня инфляции по всему миру привнесло элемент стабильности в ведение мировой

торговли и трансграничного бизнеса. Эти процессы имеют двойственную природу, то есть вначале снижение инфляции приводит к росту международной производственной деятельности, затем эта деятельность приводит к снижению издержек и, соответственно, к снижению цен.

Развитие мировой денежной системы обеспечило столь бурное увеличение ТНК посредством следующих преобразований:

1. Становление международных расчетных валют;
2. Появление возможностей расширения международных банковских операций;
3. Появление международных финансовых рынков;
4. Создание условий и возможностей для прямого инвестирования, осознанных ТНК;
5. Развитие технологий и Интернета;
6. Либерализация законодательства.

Эти факты определили бурное развитие ПИИ, стали важными инструментами и средой или инфраструктурой функционирования транснациональных корпораций. В послевоенный период, когда на международных рынках безраздельно властвовали компании из США, спрос на доллар превзошел предложение до такой степени, что США начали планомерно увеличивать с помощью монетарной политики экспорт валюты, в том числе через захват американскими ТНК перспективных рынков. Этот период, с 1946 по 1952 гг., назовут эрой «долларового дефицита». Также долларовый дефицит помог американским банкам практически монополизировать финансирование международной торговли и международное движение капитала. Усилия правительства США по расширению производственных и сбытовых воз-

■ Стратегия 2020 для России

возможностей путем проникновения частных компаний на зарубежные рынки не только в качестве экспортера, но и производителя, реализовывались через кредитование иностранных правительств, в том числе и ведущими банками США.

К сожалению, незаслуженно мало внимания уделяют исследователи роли и влиянию транснациональных банков (ТНБ) в интернационализации экономики отдельных стран. Здесь имеется ввиду то, что самым лучшим плацдармом для проникновения на зарубежные рынки является международное кредитование банками страны-донора прямых инвестиций под залог активов реципиента. Ведь в случае невозврата долга или финансовых затруднений должник может лишиться актива, который может перейти в собственность иностранного владельца. В данном случае налицо стратегическая связь ТНК и ТНБ США.

Свободная репатриация капиталов предоставила огромные возможности нарождающимся ТНК по укреплению их позиций на мировом рынке. Стабилизацию валют в Западной Европе предопределило создание Общего рынка, объединившего шесть стран (Западную Германию, Францию, Италию, Бельгию, Люксембург и Нидерланды), в рамках которого все тарифы внешнеторгового оборота в течение 10 лет были устранены и установлен общий внешний тариф. Это поставило проблемы перед американскими корпорациями, использовавшими возможности выгодного экспорта в Европу. Ведь Общий рынок руководствовался приоритетами региональной торговой интеграции, что поставило американские фирмы в неблагоприятные условия.

У компаний США не осталось другого выбора, кроме как инвестировать в производственные мощности стран группировки, обеспечивая равный доступ на интегрирующийся Общий рынок. В период бурного роста и европейского «экономического чуда» с 1954 по 1964 гг. американские производители ускорили прямые инвестиции в Общий рынок, с помощью финансирования части этих капиталовложений американскими банками. Этот феномен показывает роль ТНБ (транснациональных банков) в экспансии национального капитала. Транснациональные банки и корпорации США взаимно дополняют друг друга, так как банки обеспечивают институциональную основу проникновения контролирующего производственного капитала на рынки зарубежных стран.

У производителей США сложились компании и банки, так называемые «пионеры», на рынках разных стран, начинавшие процесс транснационализации и захват рынков других стран, за которыми тянулись остальные компании из смежных и иных отраслей, нацеленные на расширение географии своего присутствия и возможностей сбывать свою продукцию по всему миру. Имеющаяся статистика экспорта ПИИ показывает, что с 1970 по 1980 гг. их экспорт из США в разные годы не опускался ниже 37%¹ мирового годового экспорта. В 1970 году, к примеру, он составил 54%² мирового потока экспорта ПИИ, а накопленный экспорт

ПИИ составил к 1980 г. 39%³ мирового экспорта накопленных инвестиций, достигнув в 1986 г. максимальной величины в 45%⁴. То есть в это время почти половина всех мировых иностранных активов была сосредоточена в руках ТНК США. К 2009 г. доля США составила почти 23%⁵.

Увеличение вывоза капитала из США не могло не сказаться на состоянии платежного баланса. Эти изменения были связаны не только с первоначальным вывозом капитала в форме ПИИ, но и структурными сдвигами в экспорте и импорте. Так, американские корпорации, размещая свои хозяйственные мощности в Европе, закупали оборудование в США, что увеличило экспорт средств производства. Решением проблем дефицита стало введение уравнивающего налога в виде 15% акциза на покупку резидентами США иностранных акций и облигаций, а также принятие в 1965 г. дополнительных мер по контролю за капиталами:

- ограничение американскими банками кредитования оффшорных заемщиков;
- ограничение прямых заграничных инвестиций.

Эта экономическая политика властей стимулировала развитие оффшорных финансовых рынков. Кроме того, американские банки создавали свои оффшорные филиалы для кредитования, что помогло транснациональным компаниям создавать специализированные филиалы для получения оффшорного кредитования и направления этих займов в иностранные филиалы. Такие меры в настоящее время, возможно, помогли бы российской экономике в проблеме оффшоризации, вывода и бегства капиталов из экономики РФ.

Конечно же, становление мировой денежной системы повлияло на транснационализацию не только компаний США. Темпы роста количественных и качественных характеристик деятельности ТНК заметно различаются по отдельным странам, как объемом, так и временем включения в процесс интернационализации. Например, в 70-е годы прошлого века значительными движениями двустороннего потока прямых инвестиций характеризовались такие страны как США, Австралия, Канада, Германия, Италия, Франция, Канада, Новая Зеландия, Бразилия. В 80-е годы в них выросла роль Турции, Мексики, Китая (Гонконг, Макао, Тайвань), Сингапура, Саудовской Аравии, Нидерландов, Португалии, Малайзии, Люксембурга, Ирландии, Индонезии, Аргентины, Японии, других развитых стран Западной Европы. В следующее десятилетие к этим странам присоединились Венесуэла, Вьетнам, Таиланд, Южная Африка, Филиппины, Россия и страны Юго-Восточной Европы⁶.

За период с 1970 по 2009 г. наибольшую долю в экспорте ПИИ имели такие страны как США, Великобритания, Франция, Германия, Испания, Нидерланды, Япония, Канада, Италия, Гонконг, Тайвань, Швеция, Швейцария и Австралия⁷. Наиболее значимыми в импорте ПИИ за тот же период являются США, Великобритания, Испания, Сингапур, Нидерланды, Люксембург, Ита-

лия, Германия, Франция, Китай, Гонконг, Канада, Бразилия, Австралия⁸. Из всего этого следует, что двустороннее движение ПИИ характерно в основном для развитых стран и, если чуть позднее развивающиеся страны активно включились в процесс интернационализации преимущественно как реципиенты, то позднее только считанные из них смогли добиться заметных успехов в качестве доноров капитала.

Вместе с тем, соотношение экспорта и импорта капитала в разных странах различно, вектор направления ПИИ говорит о качестве и особенностях включения в транснационализацию отдельных государств. Развитые страны преобладают в этом процессе, в нем лидируют США, экспорт накопленных инвестиций которых составил в 2009 г. 4,303 трлн. долл., а импорт накопленных инвестиций в том же году достиг 3,121 трлн. долл.. Из этого следует, что деятельность ТНК ведет к образованию у США второй экономики, за пределами ее границ, ВВП этой экономики достиг 4 трлн. долл., что больше ВВП многих развитых стран. Это говорит о том, что США являются локомотивами процесса международного размещения производства, и ее экономика пребывает в наиболее развитой стадии, так как она характеризуется значительным двусторонним потоком прямых инвестиций. Многие компании жаждут попасть на этот рынок, а многие страны с нетерпением ждут американские ТНК на своих внутренних рынках.

Другой пример представляет собой Япония, ТНК которой производят по всему миру высокотехнологичную продукцию в области автомобилестроения и электроники. Вместе с тем потоки прямых инвестиций этой страны характеризуются односторонностью, то есть значительным превышением экспорта над импортом (экспорт накопленных ПИИ в 2009 г. – 741 млрд., импорт – 200 млрд.) и неширокой географией распределения. Эту особенность некоторые исследователи объясняют спецификой предпринимательства в Японии и определенной закрытостью многих отраслей от зарубежных инвесторов. Также это можно объяснить значительными внутренними финансовыми ресурсами и сильной конкуренцией на внутреннем рынке, хорошими позициями национальных компаний. Только компании, предлагающие уникальный продукт, могут рассчитывать на успех в Японии.

Примером страны, ориентированной на импорт, является Китай без учета Гонконга, Тайваня и Макао. Его экономика пребывает в состоянии инвестиционного бума. Транснациональные корпорации со всего мира ринулись в Китай, в его специальные экономические зоны, преследуя цели минимизации издержек и захвата потенциально одного из самых емких рынков. Поразительно, с какой быстротой происходят изменения в политике привлечения инвестиций. Ведь еще в 1980 г. накопленные инвестиции в Китае составляли чуть больше 1 млрд. долл. США, в 1990 г. уже 20,7 млрд. долл., в 2000 г. – 193,3 млрд. долл., в 2009

г. – 473,1 млрд. долл., а накопленные инвестиции из Китая в 1982 г. составили 44 млн. долл., в 1990 г. – 830 млн. долл., в 2000 г. – 27,7 млрд. долл. и в последние четыре года – с 73 млрд. долл. в 2006 г. до 230 млрд. долл. в 2009 г.⁹, что было связано с зарубежной экономической экспансией китайских компаний и правительства. В последние годы Китай интенсивно наращивал покупки компаний по всему миру, имеющих запасы сырья и столкнувшихся с трудностями ввиду финансово-экономического кризиса.

Другие страны Азии еще менее значительны в транснационализации своих экономик. Экспорт инвестиций Индия, к примеру, составил в 2009 г. 77 млрд. долл., импорт – 164 млрд. долл. США. У Южной Кореи, имеющей почти 50% экспортную квоту, импорт накопленных ПИИ в 2009 г. составил 111 млрд. долл., а экспорт – 116 млрд. долл. Для сравнения: экспорт товаров Кореи составил 422 млрд. долл. в 2009 г.¹⁰

Конечно же, Россия не осталась в стороне от глобальных процессов транснационализации. В период с 1995 по 2005 г. она ежегодно в среднем импортировала 5,5 млрд. долл., а экспортировала 4,9 млрд. долл. ПИИ. В последующие годы она, значительно нарастив двусторонний поток инвестиций, довела:

- импорт в 2006 г. – до суммы в 30 млрд.: в 2007 г. – 55 млрд., в 2008 г. – 75 млрд., в 2009 г. – 39 млрд.;
- экспорт в 2006 г. – до 23 млрд., в 2007 г. – 46 млрд., в 2008 г. – 56 млрд., в 2009 г. – 46 млрд. долл. США.¹¹

Однако это движение характеризуется высокой нестабильностью, быстрым поздним включением РФ в процесс транснационализации, ориентацией экспорта и импорта на оффшорные центры, что показывают цифры накопленных ПИИ в РФ в 2000 г. в размере 32 млрд. долл., в 2007 г. (наибольший результат) – 491 млрд., в 2008 г. (резкий вывод капитала вследствие мирового кризиса) – 214 млрд., в 2009 г. – 252 млрд.; из РФ в 2000 г. – 20 млрд., в 2007 г. – 370 млрд. (наибольший результат), в 2008 г. – 203 млрд. (резкое обесценивание активов и вывод капитала), в 2009 г. – 249 млрд. долл. США.¹²

Если говорить о малых островных странах, которые стали центрами оффшорного финансирования (БВО, Кайманы и др.), то они часто являются транзитными между страной-экспортером ПИИ и конечным пунктом их назначения, а также юрисдикциями, близкими к оффшорам, из которых транснациональным компаниям и фондам прямых инвестиций удобно проводить финансирование зарубежного размещения производства. В частности такие страны, как Великобритания, Нидерланды, Гонконг, Швейцария и др. привлекают и экспортируют значительные объемы прямого капитала и являются штаб-квартирами большого количества ТНК.

Например, Великобритания привлекла в 2009 г. 46 млрд. долл. ПИИ, а в накопленном виде – 1,125 трлн. долл. США, экспортировала

■ Стратегия 2020 для России

– 18,5 млрд. долл., что составило в накопленном виде 1,652 трлн. долл. Нидерланды импортировали, соответственно, 26,9 и 597 млрд. долл., экспортировали – 17,8 и 851 млрд. долл. Гонконг импортировал 48,5 и 912 млрд. долл., экспортировал – 52, 3 и 834 млрд. долл. Британские Виргинские острова накопили в 2009 г. зарубежных инвестиций 98 млрд. долл., Каймановы острова – 66 млрд. долл., а привлекли соответственно 156 млрд. долл.¹³

Деятельность и инвестиции ТНК характеризуются большей отдачей и эффективностью капитала, чем традиционные капиталовложения, большим процентом достижения успеха, высокой организацией ведения проектов и бизнеса, инновационной составляющей (что выражается либо в продукте, услуге, либо маркетинге, сбытовой политике, бизнесе идеи и т.д.), конкурентными преимуществами, получаемыми либо позволяющими инвестировать. Рассматривая детально конкурентные преимущества, напрашивается главное наблюдение – именно они могут позволить компании стремиться расширять географию экономического влияния, сбыта своей продукции либо услуг, при этом идя на риск во всем, что касается получения прибыли, ведь разным странам соответствуют разная норма и качество прибыли, риски получения дохода и т.д.

Рост значения ТНК в международной экономике наглядно показывают тенденции последних десятилетий и статистические данные. В настоящее время существует около 82000 ТНК по всему миру, которые осуществляют свою деятельность через 810000 своих зарубежных филиалов и структур. Для примера: экспорт зарубежных структур ТНК составил в 2008 году треть от мирового экспорта, на них работало около 77 млн. человек, что вдвое больше рынка труда Германии.¹⁴

Очевидно, что важнейшим и фундаментальным фактором глобализации и развития мировой экономики стал опережающий рост ТНК и ПИИ. Так, за период с 1991 по 2008 гг. объем импорта накопленных прямых иностранных инвестиций в мире вырос с 2, 347 трлн. долл. США по текущим ценам и курсу до суммы, равной 15, 491 трлн. долл. США и составил в 2009 году сумму, равную 17, 743 трлн. долл. США¹⁵ (увеличение ПИИ более чем в 7,5 раз). Мировой ВВП вырос за этот же период с суммы 23, 225 трлн. долл. США до суммы, равной 60, 444 трлн. долл. США¹⁶ (увеличение менее чем в 3 раза); мировой экспорт увеличился с суммы в 3, 306 трлн. долл. США до 16,026 трлн. долл. США¹⁷ (увеличение чуть менее, чем в 5 раз). Ведущая роль ТНК и прямых иностранных инвестиций как цементирующего фактора ускорения глобализации подтверждается статистическими данными.

Теория ТНК и ПИИ пытается объяснить существование и рост международных корпораций, стремится найти, идентифицировать и оценить определяющие факторы и детерминанты выноса производства за национальные

границы владельцами этих корпораций. Существует две области исследований, схожие друг с другом, – это теория ТНК, ориентированная на микроэкономический уровень, и теория, концентрирующаяся на обосновании причин транснационализации фирм, которая исследует факторы, влияющие на способность, готовность и мотивацию фирм участвовать в зарубежном инвестировании и производстве за пределами национальных границ.

Большая часть литературы по детерминантам транснационализации фирм и деятельности ТНК до недавнего времени касались феномена производства, принадлежащего иностранному владельцу, то есть производства, финансируемого ПИИ. Понимание того, что ТНК, как агент приложения ПИИ по всему миру – важнейший объект международных исследований, в экономическом сообществе пришло лишь к концу 70-х годов XX в., хотя их роль в мировой экономике с 50-х годов неуклонно возрастала. Это связано с тем, что традиционно в теории мировой экономики преобладала внешнеторговая проблематика, в которой ведущая роль отводилась странам и регионам мира. Однако развивавшаяся параллельно в западном мире дисциплина «международный бизнес», в которой ключевая роль отводилась компаниям – контролирующим инвесторам, долгое время носила прикладной характер и не была интегрирована в экономическую науку.¹⁸

Сближение исследований в сфере мировой экономики и международного бизнеса и ориентация в экономической науке на прикладные исследования в 80-90-е годы XX века и первое десятилетие XXI столетия, привели к признанию большинством ученых: транснациональные компании являются основными объектами изучения в рамках экономических исследований.¹⁹ В области изысканий международного бизнеса компании не рассматриваются как безликие «винтики» в системе мирохозяйственных связей, что характерно для абстрактных исследований экономического мейнстрима, на передний план выходит предприниматель, управленец, человек, стоящий во главе ТНК и принимающий решение о размещении производства на том или ином рынке. Поэтому следует прибегать к междисциплинарному синтезу, и сочетать экономические знания с выводами социокультурных и иных общественных наук. Ведь многие тенденции в современной глобализированной экономике можно объяснить и понять с помощью неэкономических факторов.

Развитие глобализации и связанных с нею процессов либерализации внешнеэкономических связей и мировой торговли привели к фактическому стиранию национальных границ. Ускорение движения международного капитала и миграции рабочей силы позволяет ТНК и международным инвесторам создавать новые производства на новых рынках, выстраивать путем слияний и поглощений международные

внутриотраслевые цепочки, альянсы, картели, - фактические олигополии, разделившие лакомые кусочки мирового рынка.

По сути, это позволяет национальным ТНК создавать за границами государства вторые экономики, в которую инвестируется часть прибыли, и из которой возвращаются доходы, товары, экономический опыт, научные разработки и др. Все это повышает уровень конкурентоспособности, экспортный потенциал, устойчивость от конъюнктуры мирового рынка, качественное состояние национальной экономики. Однако излишняя открытость развивающихся рынков, например, в таких странах, как Мексика, Аргентина, страны Юго-Восточной Европы и др., для зарубежных ТНК и ТНБ (транснациональные банки) приводит к вытеснению местных производителей, например: в банковском деле, страховании, машиностроении, химической промышленности, а также в других экспортно-ориентированных отраслях, а также в случае ухудшения конъюнктуры для международного бизнеса влечет за собой массивный вывод капитала, который ухудшает стабильность экономики реципиента, что мы и наблюдали во время долговых кризисов в Латинской Америке, Европе и Азии в 90-х годах.

Существует две близких разновидности ТНК: международная торговая компания и многонациональная производственная фирма. Как и международные торговые организации, многонациональные производственные фирмы осуществляют и принимают международные сделки, но в отличие от них, имеют и управляют иностранными производственными активами. Из этого следует, что объяснение феномена ТНК касается местоположения производственных и иных активов и организация деятельности этих активов. Для этого требуется объединить два берега экономической теории своеобразным мостом. Первым берегом является теория международного распределения ресурсов, основанная на пространственном распределении факторов производства и снабжения, которая сосредоточена на местоположении производства. Второй является экономическая организация производства, которая изучает способы организации производства и механизмами управления деятельности, касающейся этого производства. Также потребуются теория фирмы, то есть теория стратегического управления, так как фирмы могут реагировать и действовать на любой данный набор переменных местоположения и организации производства по разному.

Для традиционных классических и неоклассических теорий международной торговли, которые были доминирующими парадигмами в мировой экономике до 50-60 гг. прошлого века, существовала только первая проблема, то есть, местоположение производства. Вопросы, касающиеся управления деловой активности, были в значительной степени проигнорированы. Это было, потому что рынок, как полагали, был пре-красным механизмом обмена. Ресурсы были мо-

бильны только в пределах национальных границ и колоний, фирмы участвовали только в производственной деятельности, а предприниматели были заинтересованы только в максимизации прибыли. Управленческая и организаторская стратегия, как предполагалось, была ограничена нахождением оптимального уровня выпуска продукции и минимизации себестоимости.

Дефекты и несовершенство товарных рынков и рынков факторов производства позволили возникнуть альтернативным способам организации производства и сделок. Например, вместо одной фирмы, продающей свою продукцию другой фирме, которая впоследствии добавляет ему ценность, та же фирма может координировать действия (операции) обеих фирм, и тем самым заменить рынок в качестве механизма распределения ресурсов и промежуточных продуктов. Если в этом процессе хотя бы одно действие производства и сбыта охватывает государственные границы, появится иностранная продукция. Факторы, влияющие на методы (способы) организации международных операций, таким образом, заложены в основе теории транснационализации.

Появление ТНК и увеличение признаков дисбаланса рынков не только открывают возможности для иностранного производства, но и могут потребовать пересмотра теории международной торговли. Ведь некоторые типы международных сделок, например, внутри фирменной торговли, могут быть объяснены только при помощи теории организации фирмы.

Опираясь на вышесказанное, очевидно, что любая попытка теоретизировать феномен ТНК, ПИИ и деятельность ТНК, их мотивация зарубежного инвестирования зависит от вопроса, на который пытаешься дать ответ. Главные из них – это:

- почему фирмы организуют иностранное производство;
- почему фирмы размещают некоторые звенья своего производства в одной стране, а не в другой;
- почему деятельность иностранных фирм относительно местных фирм отличается между странами и отраслями;
- какие мотивы движут фирмами в финансировании их зарубежной активности прямыми иностранными инвестициями в валюте страны своего базирования, а не другой валюте.

Даже поверхностное ознакомление с литературой по международному производству предполагает нахождение ответов на эти вопросы. Разные ученые отличаются в выборе переменных и угла обзора, через который будут объясняться явления. Некоторые авторы рассматривают ПИИ в макроэкономической перспективе, например, японский исследователь К. Кодзима (1973, 1978-1982), который берет за базис неоклассическую модель международной торговли, расширяя ее, адаптируя и объясняя с помощью нее степень вовлеченности страны в мировые цепочки иностранного производства. Не удивительно, что они

■ Стратегия 2020 для России

концентрируют свое внимание на расположении производственных активов и вопросах специфики торговли и производства компаний различных национальностей. Позже эти стратегические торговые экономисты признали потребность включить фактор несовершенства рынков в объяснение лобой международной сделки.

Другие исследователи более фокусируются на поведении отдельного предприятия, развивая теорию фирмы (которая стремится ответить на совершенно другие вопросы, чем теория международной торговли и производства), пытаются объяснить природу существования и роста ПИИ и ТНК. Это экономическая школа, которую развивали П. Бакли и М. Кассон (1976, 1985, 1987), Дж. Хенарт (1982, 1986), А. Ругман (1986), Д. Тис (1981, 1985), рассматривает ТНК как структуры, интернализующие международные рынки товаров и услуг, опираясь на методологию и подход основателя теории фирмы, новой институциональной теории и теории транзакционных издержек Рональда Коуза (1937, 1960), и теоретиков организации и управления фирмы, таких как А. Алчиан, Х. Демшетц (1972), Герберт Саймон (1947, 1955) и О. Уильямсон (1975, 1985, 1986).

Третья группа экономистов пыталась ответить на вопрос, почему фирмы из одной страны способны более эффективно проникать на иностранные рынки, чем местные компании, и почему компании стремятся управлять и организовывать производство за пределами своих национальных границ. Стивен Хаймер (1960, 1968, 1976) был отцом-основателем этого направления, объясняя феномен организации зарубежного производства путем прямого иностранного инвестирования, которое не смогло бы быть успешным без обладания монополистическими преимуществами над их местными конкурентами. В его аргументах видна не как таковая теория фирмы, а теория индустриальной организации и структуры рынка и отраслей, которая несколькими годами ранее была показана на примере промышленности США Дж. Байн (1956), а еще ранее - теорией монополистической конкуренции Э. Чемберлена и Й. Шумпетера.

Наиболее активно участвующие в интернационализации и прямом зарубежном инвестировании страны Северной Америки, Европы, Восточной Азии, создали своеобразный треугольник взаимного движения ПИИ, однако страны региона значительно отличаются качественными составляющими контролирующего капиталовложения. Найти качественные характеристики прямого инвестирования намного сложнее, так как они зависят от множества параметров, включающих экономические, географические, социокультурные, исторические и многие другие.

На специфику внешнеэкономических связей и модели интернационализации оказывают влияние текущая отраслевая структура экономики государства, политические кризисы, пережитые страной, научно-исследовательский потенциал, соседство с развитыми странами, размеры стра-

ны и емкость внутреннего рынка, особенности ведения бизнеса и правоотношений.

Теория ТНК и связанный с их деятельностью раздел экономической науки имеет сравнительно недавнее происхождение. Такое положение дел можно объяснить тем, что теория международного производства была во власти исследователей мировой экономики, которых мало интересовали фирмы и транснациональные компании как главные акторы и институциональные единицы, движущие процессами интернационализации. Они больше опирались на международную торговлю и международное движение капитала. В то же самое время экономистов интересовали экономика промышленности и промышленная политика, теория фирмы, не только с точки зрения смещения международной торговли и операций к внутренним сделкам фирмы, а к вещам, объясняющим особенности самого существования ТНК.

Хотя происхождение теории ТНК и международного производства может быть прослежено в работах Томаса Муна (директор одной из самых ранних ТНК – Ост-Индской Компании (East India Company)), Адама Смита, Давида Рикардо, Эдварда Уэйкфилда, Карла Маркса, Джона Ст. Милля, Йозефа Шумпетера, Альфреда Маршала, Джона Коммонса и Р. Хилфердинга, только в 1960 г. была сформулировано теоретическое направление прямых иностранных инвестиций. С 1930 годов развивались в основном эмпирические исследования страновых факторов, влияющих на место приложения прямых иностранных инвестиций (например, Соутард (1931), Маршал и Тэйлор (1936), Барлоу (1953), Данинг (1958)). Кроме того, в классической статье, написанной в 1929 г., Джон Уильямс полностью обосновал, что неоклассическая теория международной торговли была не способна объяснить рост числа размещений иностранного производства. В это время группа микро-экономистов разрабатывала идею о совместном владении международными производственными цепочками, как форме международных картелей.

Об этом в 30-х годах писал Альфред Пламер. На примере производственного филиала «Дженерал Моторс», Эдит Пенроуз объяснила происхождение австралийского предприятия и прибыльность от эффекта интеграции мультипроизводственной компании. Она также предварила Хаймера в его утверждении, что увеличение прямых иностранных инвестиций следует рассматривать в свете теории роста фирмы, а не теории иностранных инвестиций и международного движения капитала (1956). Пенроуз продолжила далее объяснять преимущества прямого иностранного инвестирования с точки зрения ресурсов и опыта материнской компании, включая не только управленческий и технологический опыт, но и неопределимое преимущество в эффективности внутренних операций предприятия (1956). Не один из экономистов того периода, занимающихся интернационализацией фирмы, не развил объяснение этого явления, хотя начало в этом положил Коуз

в своей оригинальной статье, написанной в 1937 г., значимость которой была осознана учеными только в 60-х.

Вся эта плеяда ученых пыталась сформулировать теорию деятельности ТНК и аспектов этой деятельности. Однако, например, работы Хаймера были переведены на английский язык только в 90-ых годах прошлого века, и, соответственно, очень мало внимания было уделено объяснению природы ТНК. Только когда стало ясно, что феномен прямых иностранных инвестиций нельзя отделить от характера, стратегии и мотивации компаний, осуществляющих их, интересы исследователя обратились к различной природе транснациональных корпораций и к отличиям в поведении межнациональных и мультипроизводственных фирм от фирм, действующих только на национальном рынке.

В середине 70-х теории поведения ТНК развивались параллельно с теориями объяснения деятельности ТНК как институциональной единицы. К середине 80-х гг. появились некоторые факты, включающие рост новых форм международной экономической и производственной деятельности, особенно стратегических союзов, альянсов и концернов, появление ТНК из развивающихся стран, быстрый рост ТНК в сфере услуг, тенденции в увеличении инвестиций ТНК из Северной Америки в Европу для расширения уже существующих инвестиций. Эти события требуют уточнения более ранних теорий и парадигм ТНК и ее деятельности, которые, прежде всего, были разработаны, чтобы объяснить ПИИ европейских ТНК и ТНК США и Японии. Неоценимый вклад в развитие практических стратегий конкуренции внес Майкл Портер²⁰ в своих монографиях и Комиссия по торговле и развитию ООН (ЮНКТАД).

Основной вклад в понимание деятельности ТНК, естественно, сделан экономистами, хотя к 80-ым гг., ученые других дисциплин все больше и больше включаются в исследование деятельности ТНК. В научном сообществе утвердилась уместность междисциплинарного подхода в теории ТНК и иностранного производства, так как ТНК действуют в различной политической, юридической и культурной среде.

Многие предположения, выдвинутые в ранние годы, были действительны в то время, однако последующее развитие ПИИ и ТНК показывает их несостоятельность, так как мир международного бизнеса в первом десятилетии XXI века стал другим по сравнению с началом 1990-ых либо 70-х и тем более 50-х гг XX столетия. Ясно, что некоторые из более ранних обоснований транснационализации и деятельности ТНК были разработаны, чтобы объяснить «где», «почему», «как» или «когда» вкладывать ПИИ и создавать зарубежное производство. Действительно ли то, что приобретение предприятия и приложение ПИИ для создания нового предприятия требуют различных объяснений? Также релевантны объяснения процессов начального этапа прямого иностранного инвестирования, как и рост влияния

деятельности ТНК? Существующие различия в подходе между учеными, стремящимися проанализировать динамику ПИИ как часть интернационализации фирмы, больше затрагивают объяснение моделей структуры производства, принадлежащего иностранному владельцу. Более того, исследователи разных дисциплин могут опираться на разные точки зрения в обосновании международного производства. Например, политологи и представители юридических наук будут отвечать на совершенно разные вопросы, чем институциональные теоретики, специалисты в международной экономике, экономические географы или историки экономики.

Каждая из этих сфер является частью «мозаики» понимания роста ТНК и иностранного производства. Многие вещи сейчас являются спорными, однако нет того, что раз и навсегда объяснит природу ТНК и связанные явления. Такими вещами являются поведение фирм и стран, место приложения их ПИИ, которые требуют непрерывного исследования, чтобы вовремя реструктуризировать наши взгляды на суть вещей. Например, в период с 1960-х по середину 1970-х все внимание исследователей было адресовано первым выходам фирм на внешние рынки и формированиям ТНК, и почему иностранное производство имело место в одной стране, а не в другой. В последующие 10-15 лет до начала 1990-х главные исследования сосредоточились на попытках объяснения роста международного бизнеса, а также фирм, как институциональных единиц. В 1990-х большое внимание уделяется конкурентным преимуществам стран и корпораций как фактору, влияющему на локализацию и владение иностранным производством. В первом десятилетии XXI века больше внимания уделялось ТНК развивающихся стран, развитию брендов и компаниям, создающим рынки и инновации.

В 60-70-е гг. выделялись две группы исследователей ТНК. Первые были заняты, прежде всего, условиями, при которых фирмы предпочли участвовать в иностранном, а не внутреннем инвестировании, и эффектами благосостояния от таких инвестиций в родных или принимающих странах. В первую очередь надо отметить работы Дж. Макдугала (1960), М. Кемпа, (1962), П. Симпсона (1962), М. Франкеля (1965), И. Пирса, Д. Ровуан (1966). Однако ни один из них не исследовал причины транснационализации. Вторая группа действительно обращалась к этой проблеме, что будет показано ниже.

В то же время, ученые практики – в основном, в области управления и маркетинга, - для успешной наладки международных операций разрабатывали механизмы управления и мотивации фирмы, а также соотношения факторов производства и продвижения продукции. Они были первыми, кто помог развить и образовать международный бизнес как самостоятельную дисциплину.

Хаймер интересовался ростом деятельности ТНК с точки зрения экономиста промышленного

■ Стратегия 2020 для России

предприятия²¹. Раймонд Вернон, предпочитал использовать аналитические инструменты международной торговли и национальной экономики, чтобы понять, почему и когда фирмы начали производить вне их национальных границ²². Роберт Алибер разрабатывал валютно-финансовые аспекты функционирования ТНК. Вернон, в своей статье 1966 года, прежде всего, интересовался объяснением прямых иностранных инвестиций фирм США в европейских отраслях, в то время как Ричард Кейвс ясно разделяет международную вертикальную интеграцию и горизонтальную диверсификацию ТНК. Кроме того они интересовались объяснением только некоторых видов деятельности ТНК. Экономическая литература различает четыре главных побуждающих факторов прямых иностранных инвестиций:

- приобретение природных ресурсов, цена которых ниже или качество выше, чем в стране базирования;
- обслуживание перспективных иностранных рынков, в особенности рынков стран, в которых делаются инвестиции;
- диверсификация и реструктурирование существующих международных производственных операций с целью улучшения общей эффективности и изменения номенклатуры произведенной продукции;
- приобретение активов, которые могли бы дополнять существующие активы, или конкурирующие с ними, чтобы снизить риск, повысить экономию от масштаба или вообще усилить конкурентоспособность фирмы на национальных и мировых рынках.

Так как каждая из этих операций ТНК по-разному мотивирована, не удивительно, что они требуют различного набора объяснений. Например, параметры, влияющие на бельгийские ТНК, которые инвестировали в медные рудники в Конго, вряд ли совпадут с теми, которые влияют на инвестиции японской компании по производству автомобильных шин в Соединенном Королевстве; параметры, определяющие образец рационализованного производства в Европейском Союзе огромными и географически диверсифицированными автомобильными концернами США, будут отличаться от инвестиций корейской компании по управлению строительством в Кувейте; также побуждающие мотивы тайваньской компании в стремлении приобрести технологии и выйти на новые рынки, приобретая фирму по производству электроники в США, отличаются от французского инвестирования в гостиничную сеть в Алжире.

Можно также утверждать, что невозможно построить единственную оперативную тестируемую модель, которая может объяснить все формы производства, принадлежащего иностранному владельцу, однако, возможно создать обобщенную модель, объясняющую все формы торговли или поведение всех видов фирм. В экономической литературе признано, что ме-

жотраслевая торговля требует другого объяснения, чем внутрипромышленная торговля, и что теория фирмы критически зависит от мотивации предприятий. Представляется возможным сформулировать общие парадигмы ТНК и деятельности ТНК, которые излагают концептуальную основу и стремятся идентифицировать группы переменных, относящихся к объяснению транснационализации. Две из этих парадигм, а именно теория интернализации и эклектичная теория Дж. Даннинга²³ являются в настоящее время основными.

Некоторые современные тенденции, например, быстрый рост ТНК сферы услуг, появление ТНК развивающихся стран, либерализация законодательства о трансграничном движении капитала Центральной и Восточной Европы и Китайской Народной Республики могут потребовать только незначительной модификации или частичных изменений общих моделей и парадигм. Однако, есть и другие тренды в мировой экономике, которые требуют более фундаментального обоснования:

- *совместные союзы (альянсы, концерны)*. Размывание границ фирмы, вызванное ростом устойчивых межфирменных связей и совместных соглашений, открывает новые вызовы исследователям. Ранее различие между рынками и институциональными субъектами и операциями организаций были довольно ясными. В настоящее время увеличивается число операций, которые ведут фирмы к взаимному сотрудничеству или присоединению. Согласно Ричардсону, к сотрудничеству, наиболее вероятно, обратятся две фирмы или группа фирм, когда каждая фирма участвует в дополняющих, а не сходных операциях. Координация экономической активности сотрудничества передается специально созданным структурам, поскольку это снижает операционные затраты.
- Роль рынка, иерархий и структур, которые координируют сотрудничество, только в конце 80-ых получило должное внимание экономистов и бизнес-аналитиков и разрабатывается по сей день, так как процессы динамичны, и картина меняется со временем. Технические достижения подталкивают и помогают ТНК осуществлять операции через международное сотрудничество и создавать международные альянсы, но, чтобы это происходило, требуется объединить их особые преимущества с различным, дополняющим набором нематериальных активов, которые максимизируют добавленную стоимость выпускаемой продукции;
- *анализ международных сетей фирм*. Принимая во внимание, что большая часть совместных союзов сосредоточилась между парами фирм, то есть, на двусторонних деловых отношениях, ясно, что современные ТНК более плюралистически подходят к своим заграничным операциям. Кроме этого, деловые отношения ТНК ведут с другими

фирмами, например, своими поставщиками и клиентами, которые в итоге становятся весьма значимыми и взаимозависимыми. Следовательно, уместно рассматривать поведение групп или цепочек либо сетей операций, которые добавляют стоимость продукции, где ТНК участвуют, но не выполняют все операции непосредственно. Кроме того форма и структура этих сетей могут хорошо затрагивать модальность отношений между фирмами внутри сети.

Сетевой подход использовался, чтобы объяснить процесс транснационализации производства, К. Имаи (1985), Дж. Йохансоном Л. Матсоном (1987, 1988) и был противопоставлен модели интернализации. Хотя большая часть исследований, проводимых по сетям, сосредоточилась на двусторонних отношениях (процессах связывания в сети), а не на многосторонних отношениях (на сети непосредственно).

Одна из интересных особенностей, по крайней мере, некоторых ТНК начала 90-ых и 2000-ых гг. заключается в том, что на выбор партнеров по сети влияют отношения между теми партнерами и фирмами, у которых могут быть особые отношения с первой фирмой, такие, как жесткая конкуренция либо сотрудничество. Идея группировки фирм, каждая из которых до некоторой степени уверена в другой группировке и в общем экономическом процветании, подразумевает, что состав одной связи весьма зависим от роли, играющей элементами других конкурирующих связей фирм. Согласно этим представлениям, каждая фирма выполняет двойную функцию: сотрудника в группе либо группах, в которых он является членом, и конкурента в поставке конечных продуктов. Анализ сетей, казалось, мог бы предложить на много больше, чем он продемонстрировал. Но он должен быть объединен с работами по анализу структуры промышленного предприятия и, особенно, олигополистической теории, теории спорных рынков и несовершенства рынка;

— *роль стратегического управления.* Тенденции, описанные выше, предлагают рождение новых видов международных экономических отношений между и в пределах фирмы. Они выражаются изменениями во владении, местоположении, конфигурации, интернализации фирмы, кроме того, техническим прогрессом и организационными изменениями прошлых десятилетий, более того, стратегическими ответами фирм на эти изменения. Третий вызов теории иностранного производства происходит из того факта, что поведенческие шаблоны фирм относительно обоих видов операций с добавленной стоимостью значительно расширились. С одной стороны, каждый замечает, что большая часть промышленного производства находится во власти крупных фирм, диверсифицированных в их продукте и географической структуре, но в пределах их главных товарных

рынков, конкурируя с национальными или международными олигополистами. С другой стороны, из-за растущей взаимозависимости среди экономических функций и институциональных единиц, быстрого технического прогресса, более быстрого процесса устаревания технологий и растущей важности экономики на разнообразии и диверсификации продукции, можно отметить, что в большинстве случаев рынки не могут гарантировать, что ресурсы и способности распределены рационально для всех участников. Все это толкает фирмы в целях выживания и дальнейшего развития видоизменять структуру собственности активами, пересматривать размещение и локализацию производства, менять степень и качество интернализации, конкурируя стратегическим управлением с другими компаниями.

Расширяющийся стратегический инструментарий управления фирмы требует пересмотра теории деятельности ТНК. В основном, однако, задача исследователя состоит в том, чтобы переключить внимание от объяснения только отдельных международных транзакций систем изменения добавленной стоимости выстраиваемых организациями. Большинство исследований в области сравнительной эффективности рынков и институциональных единиц сосредотачивались на особых товарах и услугах или на особых решениях, связанных с производством и сбытом. Вследствие роста взаимной зависимости, среди факторов производства промежуточных и готовых продуктов и услуг, увеличение способов, которыми производство товаров и услуг организовано среди фирм, понимание процесса организации и ведения иностранного производства должно быть более разнообразным и системным, чем было это в прошлом. Ни одна модель ТНК, вероятно, не будет соответствовать истине, потому что невозможно смоделировать несовершенные рынки. Безотносительно организационной формы, которая примет фирма для себя как стратегию ведения любой трансграничной деятельности, ТНК, вероятно, будет использовать смесь организационно-правовых и иных методов управления, изменяющихся в зависимости от рынков через соглашения с институциональными единицами;

— *динамика международного производства.* Наконец, ученые должны уделить больше внимания динамике международного производства и особенно взаимодействию между предпринимательством, инновациями и управлением человеческими ресурсами – основными двигателями бизнеса и прогресса, определить эффективную комбинацию владения активами, географического расположения и переменных интернализации, найденных ранее, стратегии управления международных действий фирмы. За последние пятьдесят лет серьезные изменения произошли в степени транснационализации и

■ Стратегия 2020 для России

деятельности ТНК. Ясно, что эти изменения не произошли бы без стремительных изменений в технологическом развитии, в организации управления и ведения бизнеса, в структуре населения, в социальных и культурных ценностях, а также в роли правительств. И слаженные действия государства, частных структур, науки и бизнеса определяет место национальных ТНК в международном разделении труда, их способность наращивать рынки сбыта и сферы экономического влияния.

Gebekov M.P. Transnationalization of the World Economy.

Summary: *The present article discusses the world theoretical experience of companies transnationalization and shows the history of internationalization of some countries. In the age of global development and disappearing of economical borders the raising competitive performance of national companies and their effective work in the world market are first key issues.*

Ключевые слова

транснациональные компании, прямые иностранные инвестиции, интернационализация, теория фирмы.

Keywords

transnational companies, the foreign direct investments, internationalization, theory of firm.

Примечания

1. UNCTAD Statistics Overview, <http://www.unctad.org/>
2. UNCTAD Statistics Overview, <http://www.unctad.org/>
3. UNCTAD Statistics Overview, Inward and outward foreign direct investment stock
4. Источник тот же
5. Источник тот же
6. Выводы сделаны на основе статистики движения ПИИ за период с 1971 по 2009 гг., публикуемых ЮНКТАД. <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>
7. Выводы сделаны на основе статистики ПИИ UNCTAD Statistics Overview, Direct investment in reporting economy (FDI Inward), Percentage of total world
8. Выводы сделаны на основе статистики ПИИ UNCTAD Statistics Overview, Direct investment in reporting economy (FDI Inward), Percentage of total world
9. Major FDI indicators (WIR 2010), UNCTAD GlobStat Database, Geneva 2010
10. Источник тот же.
11. UNCTAD, World Investment Report 2010; www.unctad.org/wir or www.unctad.org/fdistatistics.
12. Источник тот же.
13. Major FDI indicators (WIR 2010), UNCTAD GlobStat Database, Geneva 2010
14. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development and Development/UNCTAD. New-York and Geneva, 2009.
15. Major FDI indicators (WIR 2010), UNCTAD GlobStat Database, Geneva 2010
16. UNCTAD HANDBOOK OF STATISTICS 2009, Development indicators
17. UNCTAD HANDBOOK OF STATISTICS 2009, International merchandise trade
18. Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики// инвестиционный аспект, М.: Издательство «КомКнига», 2007, 288 стр.
19. Buckley P.J. The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of the Transnational Corporation // Journal of International Business Studies. 1988. June. P. 181-193; Dunning J.H. Multinational Enterprises and the Global Economy. – Wokingham, 1993; Casson A.M. The Firm and the Market. – Cambridge (Mass.), 1987; Rugman A.M. Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets. – N.Y., 1981.
20. М. Портер. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Перевод с англ. — М.: Альпина БизнесБукс, 2005. — 454 с.; Конкуренция. Перевод с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 608 с.
21. Hymer, S., The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment, Ph.D thesis, MIT, 1960 (published by Cambridge, Mass., MIT Press under same title, 1976)
22. Vernon, R., "International investment and international trade in the product cycle", Quarterly Journal of Economics, 80 (1966), pp. 190-207.
23. Dunning, J.H., American Investment in British Manufacturing Industry (London, Allen and Unwin Hyman, 1988), "The determinants of international production", Oxford Economic Papers, 25 (1973), pp. 289-336. , Explaining International Production (London, Unwin Hyman, 1988), «Transnational corporations and the growth of services: some conceptual and theoretical issues», UNCTC Current Studies, Series A, No. 9 (New York, UNCTC, 1989), "Global strategy and the theory of international production" (Newark, Rutgers University, 1990), mimeo., Multinational Enterprises and the Global Economy (Reading, Mass., Addison Wesley, 1992); Cantwell, J., T.A.B. Corley and John H. Dunning, "Some theoretical antecedents to the eclectic paradigm of international production", in P. Hertner and G. Jones, eds., Multinationals, Theory and History (Aldershot, Gower, 1986), pp. 19-41.