

УДК 339.924

## ФАКТОРЫ, ДЕТЕРМИНИРУЮЩИЕ ВЫБОР И РЕАЛИЗАЦИЮ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ТНК

Гафуров Р.Р.

*ГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет», Тюмень, Россия (625003, Тюмень, ул. Семакова, д.10), e-mail: gafuroff.ram@yandex.ru*

---

Проведено исследование региональной экспансии ТНК и факторов, которые ее детерминируют. Показано, что ТНК являются основными источниками инноваций. Построена идентификационная таблица, в которой отражены различные формы организации бизнеса, дана их оценка по географическому охвату и деятельности по распределению ресурсов. Выявлены тенденции в отношении ТНК, направленности их экспансии, ориентированности на глобальные тенденции перемещения капитала. Выявлены и раскрыты многообразные параметры, влияющие на выбор рынка и реализацию той или иной региональной стратегии ТНК. Обосновано, что ТНК играют положительную роль как эффективные инструменты развития (промышленного, инновационного и т.д.), но также могут выступать элементом экономического влияния и политического доминирования.

---

Ключевые слова: транснациональная корпорация, региональная стратегия, слияния и поглощения, инвестиционная привлекательность, инновации.

## FACTORS DETERMINING THE SELECTION AND IMPLEMENTATION OF THE TNC'S REGIONAL STRATEGY

Gafurov R.R.

*Tyumen State University, Tyumen, Russia (625003, Tyumen, ul. Semakova, 10), e-mail: gafuroff.ram@yandex.ru*

---

TNCs regional expansion and factors that it determines are discovered. It is shown that TNCs are the main sources of innovation. Built identification table, which reflects the different forms of business organization, given their assessment of geographical coverage and resource allocation. Tendencies in relation to TNCs, the focus of the expansion, focus on the global trends of the movement of capital. Revealed and opened multiple parameters influencing the market selection and implementation of a regional strategy of TNCs. It is substantiated that TNCs play a positive role as effective tools of development (industrial, innovation etc), but may also be an element of economic influence and political domination.

---

Keywords: transnational corporation, the regional strategy, mergers and acquisitions, investment attractiveness, innovations.

### Введение

Задача создания основ инновационной экономики и управления инновациями востребована в России еще с 2006 года, что ознаменовалось Обращением Президента РФ В.В. Путина к Федеральному собранию, в котором он подчеркнул необходимость создания инновационной среды. Позже была поставлена задача формирования и развития инновационной экономики, уход от сырьевой зависимости и технологического совершенствования. Инновации же, как важный элемент в плане модернизации современной России, была включена в «Стратегию 2020».

Инновации как экономическая категория изучаются сравнительно недавно – с начала XX века, однако только лишь ко второй половине прошлого столетия теоретические воззрения об инноватике как науке о нововведениях получили свою практическую реализацию в наиболее развитых экономических системах мира.

Спустя некоторое время уже никто не подвергает сомнению то, что на современном этапе развития именно инновационный характер развития национальной экономической системы способен обеспечить устойчивый экономический рост и мировое экономическое превосходство государства. По оценке экспертов Всемирного экономического форума, в индексе роста конкурентоспособности стран, ведущих активную инновационную политику, среди которых находятся такие страны, как США, Канада, Южная Корея, Япония, Сингапур, доля инновационной составляющей составляет около 50 %, тогда как у остальных – не более 30 %. Существует значительное количество примеров того, как технологии (инновации) и нововведения обеспечили быстрый рост отсталых в индустриальном отношении стран. Ввиду этого развитие инноваций определено в числе важнейших задач многих государств, регионов, а также транснациональных корпораций.

### **Индекс транснациональности как метрика для ТНК**

Можно выделить специально введенную метрику – индекс транснациональности (TNI), который был разработан на Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию и является средством рейтингования транснациональных корпораций, используемым экономистами и политиками. Он рассчитывается как среднее арифметическое значение следующих трех показателей: соотношение иностранных активов к совокупным активам; отношение зарубежных продаж в общем объеме продаж; отношение численности работников за рубежом к общему числу занятых. Используемые метрики оценки и их развитие свидетельствуют о том, что ученые и специалисты стремятся идентифицировать роль ТНК в мировой экономике, ее участие в регионах. Для самих ТНК также необходимо проводить диагностирование эффективности своей региональной стратегии с учетом того, что конкуренция между международными компаниями растет, но растет также и конкуренция «на местах», когда национальные организации усиливают свое влияние на региональном рынке.

### **Идентификация организационных форм бизнеса и тенденции развития ТНК**

На основе проведенного анализа научных работ и эмпирических свидетельств автор построил идентификационную таблицу, в которой нашли отражение различные формы организации бизнеса и их функционирование в региональной экономической системе и оценка в системе координат: «географический охват» и «деятельность по распределению ресурсов» (таблица 1).

Таблица 1. Организационные формы бизнеса и их характеристика

№ п/п	Организационная форма бизнеса	Географический охват	Деятельность по распределению ресурсов
1	Региональная организация	отсутствует	отсутствует

2	Региональная организация с осуществлением экспортно-импортных операций	низкий	незначительная
3	Региональная организация с присутствием во многих регионах страны	средний	значительная
4	Мультинациональная компания	средний	незначительная
5	Глобальная компания	средний	значительная
6	<b>Транснациональная корпорация</b>	<b>высокий</b>	<b>значительная, интенсивная</b>

Автор не стремится показать превосходство одной организационной формы бизнеса над другой. Вместо этого подобное выявление позволяет оценить корпоративную стратегию, основанную на динамике развития конкретной региональной экономической системы. Предлагается использовать выявленные преимущества или ограничения той или иной формы организации бизнеса с тем, чтобы выстраивать эффективную политику корпорации. Кроме того, можно также выделить организационные формы международного бизнеса, которые:

- закрепляют правовой статус в регионе базирования, т.е. с регистрацией юридических лиц (организации с участием иностранного капитала);
- закрепляют налоговый статус, но не характеризуются созданием юридических лиц, что осуществляется посредством открытия представительств и филиалов иностранных юридических лиц;
- основываются на договорных отношениях (также без учреждения юридического лица и без закрепления какого-либо налогового статуса).

Кроме того, следует особо отметить такое направление стратегии экспансии в регионах, как слияния и поглощения, которые представляют собой механизм расширения или диверсификации бизнеса, используемый даже самыми крупными ТНК. В рыночных условиях слияния и поглощения становятся обычным явлением. Увеличение количества сделок определило появление нового глобального рынка организаций в дополнение к растущим региональным и глобальному рынкам продукции и услуг и к образованию соответствующей интернациональной производственной системы.

Изучение отчетов международных форумов позволило проследить интересные тенденции в отношении ТНК, направленности их экспансии, ориентированности на глобальные тенденции перемещения капитала. Мировой объем сделок по слияниям и поглощениям (далее – M&A) во 2-ом квартале 2013 году вырос на 10,1 процентов по сравнению с 1-ом кварталом 2013 г. и составил 469,5 млрд долл. США. Больше всего сделок состоялось в энергетическом секторе и добывающей промышленности, что составило 181,6 млрд долл. США. Однако в сравнении с первым полугодием 2012 г. объемы сократились на 12,5 %.

Отдельные европейские страны в первом полугодии 2013 года обеспечили основную долю всех трансграничных сделок по слиянию и поглощению. Общий объем сделок в Европейском регионе установлен на уровне 163,3 млрд долл., что составляет более половины от всего объема трансграничных сделок M&A, и превышая более чем в два раза показатели Северной Америки (68,4 млрд долл.).

Европейские компании, которые становятся объектом слияния, начиная с 2010 г., занимают лидирующие позиции по объемам сделок M&A, вытесняя американские компании на второе место. Наиболее привлекательными секторами в области слияний и поглощений в 1-ом полугодии 2013 г. стали: энергетика и добывающая промышленность с рыночной долей объема сделок M&A – 22,8 % или 74,3 млрд долл.

ТНК, которые ориентированы на производство потребительской продукции, заняли вторую позицию по объему сделок M&A с долей в 14,4 % или 47,2 млрд долл.

В вопросе развития и укрепления позиций ТНК в регионах высокую роль следует отвести возможностям конкретной страны или ее отдельно взятой территории по привлечению прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ). Развивающиеся страны занимали в 2012 году лидирующие позиции по привлечению ПИИ. Впервые развивающиеся страны получили больше ПИИ, чем развитые страны: на них приходится 52 % мирового притока ПИИ. Тем не менее приток ПИИ в развивающиеся страны несколько уменьшился (на 4 %), до 703 млрд долл., уступая рекордному уровню 2011 года. Среди развивающихся регионов приток в Азию и Латинскую Америку и Карибский бассейн остался на исторически высоком уровне, однако темп роста немного ослаб. По сравнению с 2012 годом произошло увеличение притока ПИИ в Африку. Растут ПИИ и в странах со структурно слабой экономикой, к которым относятся наименее развитые страны, внутриконтинентальные страны и малые островные развивающиеся государства.

Ввоз ПИИ в развитые страны уменьшился на 32 % до 561 млрд долл., уровня, отмечавшегося почти десять лет назад. В условиях неопределенности экономических перспектив ТНК развитых стран по-прежнему занимают выжидательную позицию по отношению к новым инвестициям или «сбросу» иностранных активов, вместо того, чтобы брать курс на активную внешнюю экспансию. В 2012 году 22 из 38 развитых стран показали более низкие цифры вывоза ПИИ, что привело к падению ПИИ на 23 % до 909 млрд долларов.

В 2012 году международное производство ТНК по-прежнему росло высокими темпами благодаря тому, что приток ПИИ, хотя и в меньшем размере, позволял наращивать объем вложенных ПИИ. Объем вложенных ПИИ вырос в 2012 году на 9 %, достигнув 23 млрд долларов. Иностранные филиалы ТНК реализовали продукцию на сумму 26 трлн долларов (из которых 7,5 трлн долларов пошло на экспорт), рост на 7,4 % по сравнению с 2011 годом.

Вклад филиалов в создание стоимости составил в 2012 году 6,6 трлн долларов, увеличившись на 5,5 %, значительно выделяясь на фоне глобального прироста ВВП, равного 2,3 %. В 2012 году на иностранных филиалах ТНК были заняты 72 млн человек, на 5,7 % больше, чем в 2011 году (таблица 2).

Таблица 2. Отдельные показатели ПИИ за 1990–2013 гг. [2]

	Стоимостной объем в текущих ценах, млрд долл.				
	1990 г.	Средняя в докризисные 2005–2007 гг	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Приток ПИИ	207	1491	1409	1652	1351
Отток ПИИ	241	1534	1505	1678	1391
Все ввезенные ПИИ	2078	14706	20380	20873	22813
Все вывезенные ПИИ	2091	15895	21130	21442	23593
Доход на ввезенные ПИИ	75	1076	1377	1500	2507
Доход на вывезенные ПИИ	122	1148	1387	1548	1461
Международные поглощения и слияния	99	703	344	555	308

В 2012 году выделяются также следующие основные тенденции глобальных ПИИ: интернационализация государственных предприятий и суверенных инвестиционных фондов продолжается прежними темпами. Число государственных ТНК выросло с 650 в 2010 году до 845 в 2012 году. Их новые ПИИ составили 145 млрд долл., достигнув почти 11 % глобальных ПИИ. ПИИ суверенных инвестиционных фондов в 2012 году составили лишь 20 млрд долл., но удвоились по сравнению с предыдущим годом. Совокупный объем вложенных ПИИ суверенных фондов оценивается в 127 млрд долл., большую часть которых составляют вложения в секторах финансов, недвижимости, строительства и коммунального хозяйства.

Международное производство растет высокими темпами. В 2012 году международное производство ТНК по-прежнему росло высокими темпами благодаря тому, что приток ПИИ, хотя и в меньшем размере, позволял наращивать объем вложенных ПИИ. Объем вложенных ПИИ вырос в 2012 году на 9 %, достигнув 23 млрд долларов. Иностранные филиалы ТНК реализовали продукцию на сумму 26 трлн долларов (из которых 7,5 трлн долларов пошло на экспорт), рост на 7,4 % по сравнению с 2011 годом. Вклад филиалов в создание стоимости составил в 2012 году 6,6 трлн долларов, увеличившись на 5,5 %, значительно выделяясь на фоне глобального прироста ВВП, равного 2,3 %. В 2012 году на иностранных филиалах ТНК

были заняты 72 млн человек, на 5,7 % больше, чем в 2011 году. Реинвестированные прибыли могут служить важным источником финансирования долгосрочных инвестиций. Доход со всех вложенных ПИИ, составивших в 2011 году 21 трлн долларов, достиг в том же году 1,5 трлн долларов. Норма прибыли на ПИИ во всем мире – 7 %, причем как в развивающихся странах (8 %), так и в странах с переходной экономикой (13 %) она выше, чем в развитых странах (5 %). Примерно треть глобальной прибыли на ПИИ остается в принимающих странах, а две трети – вывозится (сумма вывоза составляет в среднем 3,4 % выплат по текущим операциям). Доля реинвестированной прибыли выше всего в развивающихся странах: составляя примерно 40 % прибыли на ПИИ, она представляет собой важный источник финансирования. Вместе с тем в докладе содержится предостережение, что не все эти инвестиции вкладываются в основной капитал и задача правительств принимающих стран – направить нераспределенную прибыль на производственные капиталовложения.

Выделим сектора, которые более всего привлекают ТНК, что видно из объемов сделок М&А в конкретном секторе экономики (таблица 3).

Таблица 3. Мировые отраслевые тенденции ТНК в области М&А  
(1-е полугодие 2013 – 1-е полугодие 2012 г.)

Сектор экономики	1-е полугодие 2013 г., млрд долл. США	Структура, %	Темпы роста (1 п. 2013 / 1 п. 2012), %	1-е полугодие 2012 г., млрд долл. США
Энергетика и добывающая промышленность	181,6	20,3 %	62,3 %	291,7
Телекоммуникации	165,6	18,5 %	140,1 %	118,2
Потребительский сектор	129,1	14,4 %	103,9 %	124,2
Промышленное производство и химическая промышленность	92,3	10,3 %	74,0 %	124,8
Фармацевтика, медицина и биотехнологии	80	8,9 %	110,5 %	72,4
Финансовые услуги	79,2	8,8 %	69,2 %	114,4
Бизнес услуги	42,1	4,7 %	83,2 %	50,6
Недвижимость	39,9	4,5 %	88,3 %	45,2
Другие отрасли	35,5	4,0 %	106,6 %	33,3
Транспорт	33,4	3,7 %	142,1 %	23,5
Досуг и развлечения	17,3	1,9 %	67,1 %	25,8

**Региональные стратегии ТНК**

Автором выявлены и раскрыты многообразные параметры, влияющие на выбор рынка и реализацию той или иной региональной стратегии ТНК. Чаще всего инвестиционная привлекательность служит основным ориентиром компаний при формировании региональной стратегии развития. Саму же региональную стратегию ТНК можно определить как единый взаимоувязанный процесс выбора вида и формы стратегии экспансии инаиболее привлекательных региональных рынков. Для современных ТНК в условиях кризиса рост бизнеса представляет больший интерес, чем рост доходности как таковой [3]. Задачу по оценке уровня привлекательности региональных рынков для расширения деятельности ТНК можно решить, с точки зрения автора, на основе разработки предложения об использовании двух метрических координат территории – инвестиционного потенциала и инвестиционного риска (таблица 4).

Таблица 4. Факторы инвестиционной привлекательности региональных рынков для транснациональных корпораций

№ п/п	Группа факторов	Факторы-детерминанты
1	Факторы, определяющие отраслевые особенности инвестиционного потенциала	Темпы роста регионального рынка и его емкость; потребление конкретного товара или услуги на душу населения; эффективность инфраструктуры, обеспечивающей развитие конкретного рынка и т.д.
2	Факторы, определяющие общие характеристики инвестиционного потенциала	Численность населения и его динамика; возрастная структура населения; уровень урбанизации и т.д.
3	Факторы, определяющие отраслевые особенности инвестиционного риска	Государственная политика и регулирование конкретного рынка; развитие и эффективность каналов сбыта продукта и т.д.
4	Факторы, определяющие общие характеристики инвестиционного риска	Политическая стабильность; коррупция; бюрократизация, эффективность правовой структуры и т.д.

Таким образом, региональная экспансия ТНК, неся в себе определенные негативные последствия для «местного» бизнеса, имеет серьезные преимущества, которые могут быть реализованы конкретной территорией.

### **Заключение**

Учитывая, что ТНК располагают более полной информацией о состоянии глобальных рынков и механизмах их функционирования, чем региональные или даже национальные правительства, учет этой информации необходим для разработки эффективных мер регулирования экономики региона. Деятельность ТНК, как было показано, оказывает существенное влияние на межнациональные отношения. ТНК играют положительную роль как эффективные инструменты развития (промышленного, инновационного и т.д.), но также они могут выступать элементом экономического влияния и политического доминирования.

## Список литературы

1. Кудров В.М. Международные экономические сопоставления и проблемы инновационного развития. – М.: Юстицинформ, 2011. – 616 с.
2. Официальный сайт KPMG [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kpmg.com/ua/ru>.
3. Kuznetsov A. Urgent Tasks for Research on Russian TNCs // Transnational Corporations. – 2010. – № 3 (Vol. 19). – P. 81–95.
4. Haskel JE., Pereira SC., Slaughter MJ. Does Inward FDI Boost Productivity? // The Review of Economics and Statistics. – 2007. – Vol. 89. – № 3.
5. Lehto E., Böckerman P. Analysing the employment effects of mergers and acquisitions // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2008. – Vol. 68. – № 1.

### Рецензенты:

Горн А.П., д.э.н., профессор, зав. кафедрой таможенного дела Финансово-экономического института, ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет», г. Тюмень.

Клевцов В.В., д.э.н., доцент, доцент кафедры экономической теории и инвестирования, ГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)», г. Москва.