

О.Б. Пичков

Новые явления в зарубежной деятельности американских ТНК

Статья посвящена анализу новых явлений в зарубежной деятельности американских ТНК. Рассмотрены новые направления в стратегии и тактике международной деятельности корпораций США, а также новые организационные формы и методы в практике американских компаний за рубежом.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции США, стратегия и тактика американских ТНК, организационные формы деятельности ТНК, слияния и поглощения

The article is devoted to analysis of new trends in foreign activity of American transnational corporation. New directions in practice and strategy of international activities of U.S. corporations and also new organizational forms and methods in practice of American companies abroad are considered.

Keywords: U.S. foreign direct investment strategy and tactics of American TNCs, organizational forms of activities TNCs, mergers and acquisitions

Несмотря на укрепляющиеся позиции в заграничном инвестировании и увеличение масштабов и экономической мощи «второй» экономики, т.е. сети международного производства, созданного на базе прямых американских инвестиций за рубежом, меняющаяся обстановка в национальной и мировой экономике вносила и вносит изменения в международную инвестиционную деятельность США. Этому, в частности, способствовали такие важные факторы, как создание единого рынка Европейского союза (ЕС), активное включение в процесс зарубежного инвестирования новых индустриальных стран, которые стали занимать ведущее место в хозяйственных взаимоотношениях США с развивающимися странами, образование новых сфер приложения капитала в лице постсоциалистических государств. На международную инвестиционную деятельность американского капитала влияние оказали также дальнейшее развитие технического прогресса, либерализация экономических процессов в мире и усиливающаяся конкуренция. Эти и другие факторы внесли существенные коррективы в механизм зарубежной деятельности американского капитала, привели к смене ряда прежних направлений в его стратегии и тактике.

В 90-е годы XX века – прошедшем десятилетии XXI века все больше американских ТНК, отказываясь от преимущества использования межстрановых рыночных отношений, ориентированных в первую очередь на запросы рынка, стали концентрировать свои усилия на создании глобальной производственной системы, расположенной на территории многих десятков иностранных государств. Расчленение процесса создания и сбыта товаров на отдельные функции и рассредоточение этих функций по всему миру привело к созданию глобальной системы

международного производства на базе агрегирования международных стратегий целого ряда ТНК.

Прогресс в информационной технологии позволил многим ТНК осуществить и эффективно координировать отдельные звенья производства, размещенные в различных странах мира. Получаемый в конечном итоге продукт – это комплексный «пакет» исходных материалов, произведенный во многих местах, собранных в странах базирования либо поступающих на продажу в этих странах, либо в другом месте земного шара. В условиях глобализации производства теряет смысл обозначение «Сделано в той или иной стране». Скорее всего требуется вместо страны поставить наименование фирмы.

Конечно, нельзя совсем сбрасывать со счетов по-прежнему сохраняющуюся политику приспособляемости ТНК к различным рыночным условиям в тех или других странах. Тем не менее ряд обстоятельств последних десятилетий свидетельствует об определенном снижении роли этого фактора.

Речь идет прежде всего об устранении межстрановых различий в уровнях доходов населения (об этом свидетельствует, в частности, реальное выравнивание размеров средней заработной платы в США и ряде стран Европейского союза, что привело к повышению потребительского спроса в последних), об унификации спроса на средства производства, технологию в развитых, в новых индустриальных странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, а также в странах группы БРИКС. Кстати заметим, сами ТНК весьма активно участвуют в формировании спроса как американских, так и иностранных потребителей (например, через широкую сеть рекламы по всему миру определенных товаров).

Под влиянием упомянутых факторов национальные рынки многих стран становятся сходными, а производство ТНК все более ориентируется на усредненного международного потребителя, на единый мировой рынок. В то же время данная тенденция не исключает сохранение различий в качестве и ассортименте продукции, так как сохраняются различия в спросе у разных социальных групп населения, у крупных и мелких компаний – потребителей товаров американского производства¹.

В исследовании, проведенном в 2010 г. экспертами Министерства торговли США, указывалось, что в 2008 г. на 51 иностранное государство приходилась большая часть всего зарубежного производства в размере 1254 млрд долл. (измеряемого по добавляемой стоимости) зарубежных филиалов США. Основными странами, где было размещено производство американских филиалов, были страны Европы (52,7%), Азии и Тихоокеанского региона (18,9%), Латинской Америки (13,7%), Африки (4,7%) и Ближнего и Среднего Востока (1,8%)².

Наряду с широким охватом все большего числа иностранных государств в политике ТНК прослеживалась тенденция концентрации инвестиций в определенной группе стран, представляющих наибольший интерес для американского капитала. По данным ЮНКТАД, в 2001 г. корпорации США имели наиболее прочные контакты с группой из 21 страны, так называемыми ассоциированными партнерами, в экономике которых на долю США приходилось не менее 30% суммарного объема ввезенных прямых иностранных инвестиций. Подобные партнерские отношения имеет также ЕС и Япония.

Эта тенденция свидетельствует о возникновении блоков в сфере прямых иностранных инвестиций, в каждый из которых входит одна страна «большой тройки» (США, ЕС или Япония) и несколько ее ассоциированных партнеров. Эти блоки чем-то напоминают торговые блоки, тоже состоящие из одного члена «большой тройки» и ряда других стран, поддерживающих с ними тесные торговые связи.

Блоковая модель прямых иностранных инвестиций, опирающаяся на международные инвестиционные соглашения, которые заключили США с ассоциированными партнерами, влечет за собой ряд последствий. Во-первых, происходит расширение экономического пространства для США и их партнеров как на национальном, так и региональном уровнях. Во-вторых, между США и их ассоциированными партнерами создается блок, так как их позиция в области инвестиционной деятельности подкрепляется двусторонними договорами и пунктами об инвестициях в двусторонних и региональных торговых соглашениях, что благодаря расширяющемуся инвестиционному процессу способствует более глубокой интеграции участвующих сторон. Наконец, участники такого блока, возникающего в частности, в результате двусторонних и региональных инвестиционных соглашений, имеют возможности получать более значительные преимущества, чем те страны, которые в них не участвуют³.

Острая конкуренция в новых областях науки и техники, которые превратились в особо прибыльную сферу предпринимательской деятельности, вносит изменения в технологическую политику американских ТНК, которая во все

большей степени приобретает международный характер. Все чаще интернационализация охватывает, по существу, все этапы создания и освоения новой технологии, начиная от разработки научно-технической идеи и кончая производством и сбытом новых товаров на мировых рынках.

О быстром расширении НИОКР на зарубежных филиалах американских ТНК свидетельствуют следующие данные. Если в 1975 г. расходы на эти цели составляли 1,5 млрд долл., в 1981 г. – 3,2 млрд долл., то в 2008 г. они достигли 37 млрд долл., т.е. выросли за этот период более чем в 24 раза. В начале текущего столетия каждый девятый доллар, выделяемый ТНК США на НИОКР, расходовался в научных центрах их зарубежных филиалов.

Наибольшие средства выделяются американскими корпорациями на проведение НИОКР своим филиалам, расположенным в развитых странах. Среди них ведущие позиции занимают филиалы американских ТНК, расположенных в Германии, Великобритании, Канаде, Франции, Японии. Причем в 2007–2008 гг. бессменного лидера в этом вопросе – Великобританию заменила Германия.

Небезынтересно также отметить, что в последние годы все большую роль в планах американских ТНК стали играть страны с быстроразвивающейся экономикой (страны группы БРИКС), в частности, КНР, Бразилия, Индия. Так, корпорация «General Electric» за последние три года затратила более 50 млн долл. на создание медицинского научно-исследовательского центра в Бангалоре (Индия), который стал самым крупным медицинским центром этой корпорации. Научно-исследовательский центр «Microsoft» в Пекине является крупнейшим центром этой компании за пределами США. Корпорации, использующие наукоемкие технологии (например IT-компании), существенно увеличили число своих сотрудников в странах с быстроразвивающейся экономикой⁴.

Опираясь на огромные собственные достижения науки и техники, на зарубежную сеть производственных филиалов, американские ТНК держат в своих руках основные каналы международной передачи технологии. Зарубежным филиалам штаб-квартиры ТНК отдают безусловный приоритет в использовании технологических новшеств за пределами США. В результате в настоящее время более двух третей экспорта патентов и лицензий США приходится на их передачу материнскими компаниями своим зарубежным филиалам и примерно одна треть – на коммерческий экспорт технологии независимым компаниям.

Новое направление в инвестиционной политике американских корпораций заключается в том, что в конце 90-х годов в отличие от 70–80 годов корпорации США инвестировали капиталы за границей главным образом с целью обслуживания зарубежных рынков, а не для производства товаров с их последующим экспортом в США.

Во второй половине 90-х годов более 63% общего объема продаж товаров и 40% общего объема продаж услуг, осуществляемых филиалами американских ТНК, приходилось на местные рынки иностранных государств. И эти объемы росли на 20–30% быстрее, чем прямой экспорт компании США.

Необходимо однако отметить постепенно меняющийся уровень интенсивности по обслуживанию иностранных

¹ Доклад о мировых инвестициях 2007. Транснациональные корпорации, добывающая промышленность и развитие. ООН. Нью-Йорк и Женева, 2007. С. 35.

² Barefoot K. and Mataloni R. U.S. Multinational Companies. Survey of Current Business. August 2010. P. 216.

³ World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. U.N., New York and Geneva. P. 262.

⁴ БИКИ. 19 июня 2010. № 68.

рынков американским капиталом. Так, в Западной Европе, где сконцентрирована подавляющая часть американских прямых инвестиций, объем этих продаж за последние 20–25 лет увеличился весьма незначительно. По данным Министерства торговли США, продукция американских филиалов в этом регионе в основном шла на обслуживание европейских рынков. Так, доля продаж американских филиалов в общих продажах филиалов США в Великобритании составляла 70,9%, в Германии 72,5%, т.е. мало изменившись за последние 25 лет.

В то же время в странах Азии, где происходило быстрое повышение жизненного уровня населения и увеличивалась его покупательная способность, филиалы США довольно активно переходили на обслуживание местных рынков: в 1982 г. доля их внутренних продаж была равной 41%, а в 2008 г. – уже 68%. Отчасти по этой же причине (особенно в расчете на перспективу) именно Китай занимает ныне одно из ведущих мест среди развивающихся стран по привлечению иностранных, в том числе американских, инвестиций при этом подавляющая часть поставок американскими филиалами (85–90%) предназначалась для обслуживания внутреннего рынка КНР.

Важным направлением деятельности ТНК, ярко проявившемся в конце XX столетия, стало их активное участие в интеграционных объединениях, созданных с участием США, в частности, в Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА) и в организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС).

Вступление в силу Соглашения о создании НАФТА (1 января 1994 г.) было использовано американскими корпорациями для того, чтобы в новых благоприятных хозяйственных условиях, складывающихся в регионе, укрепить там свои экономические позиции и потеснить европейских и азиатских конкурентов. Используя в своих интересах устранение препятствий на пути движения капитала и в региональной торговле (особенно в Мексике), американские корпорации резко увеличили экспорт прямых инвестиций в эту интеграционную группировку. В результате уже в 2000 г. их размеры достигли такого уровня, что это выдвинуло Канаду на первое место по вложениям прямых инвестиций США в обрабатывающую промышленность развитых стран, а Мексику – на первое место среди развивающихся стран. Лидирующие позиции Канады и Мексики по этим показателям сохраняются до настоящего времени.

Новым направлением деятельности ТНК США, проявившимся в начале 2000-х годов, стало их активное участие в региональных интеграционных объединениях латиноамериканских стран, а также в интеграции США со странами Центральной Америки. Наглядным примером в этом отношении стало подписание США с шестью странами Центрально-Американской интеграционной системы (Коста-Рика, Гватемала, Гондурас, Сальвадор, Никарагуа и Доминиканская Республика) соглашения о создании зоны свободной торговли (КАФТА), которое было ратифицировано Конгрессом США в июле 2005 г.¹

Расширение глобального производства изменило также подход корпораций к странам, имеющим льготное налогообложение, в том числе низкие ставки налогов на прибыль и свободу ее перевода, т.е. к офшорным центрам. Немаловажным фактором, способствующим повышению интереса американских ТНК к офшорным зонам, послужило увеличение в течение второй половины про-

шедшего десятилетия объема налогов, выплачиваемых корпорациями США за рубежом: с 39% общего объема налогов американских корпораций в 2005 г. до 45% в 2007 г. В 2008 г., по данным аналитиков «Standart and Poog's», американские компании заплатили больше налогов за рубежом, чем внутри страны. Поэтому в последние годы корпорации США резко активизировали свою деятельность, создав в офшорных центрах десятки филиалов и значительно увеличив масштабы своего инвестирования. Так, в 2009 г., только в трех из них (в Панаме, на Бермудских и Карибских островах) было сконцентрировано 395 млрд долл., или 39% американских прямых инвестиций в развивающихся странах. В частности, на Бермудских островах в указанном выше году было вложено 96,1 млрд долл. прямых инвестиций США, или в 22 раза больше чем в финансовую систему Швейцарии.

Перестройка международного бизнеса американских корпораций привела не только к смене ряда прежних направлений в их стратегии и тактике, к изменениям в механизме их международной деятельности, но к появлению новых организационных форм, методов и инструментов зарубежной деятельности американских ТНК.

Новая тенденция в инвестиционной политике американских ТНК заключается в том, что в начале XXI столетия наряду с промышленными ТНК крупными экспортерами капитала становятся холдинговые компании, которые сами, как правило, не занимаются производственной деятельностью, а путем системы участия осуществляют международные инвестиционные сделки от своего имени. По данным Министерства торговли США, в 2009 г. объем капитала, вложенного холдинговыми компаниями в каждое из 12 иностранных государств, крупных объектов приложения капитала США – превышал 25 млрд долл. Всего в 2009 г. объем накопленных прямых иностранных инвестиций этих компаний составил 1280 млрд долл., или 36,5% от общего объема вывезенного за границу корпорациями США капитала, в том числе в страны Европы – 64,2%, в страны Латинской Америки – 22,4% страны Азии – 8% и Африки – 6%.

Важную роль в трансграничной деятельности американского капитала в прошедшем десятилетии XXI в. стал играть экспорт капитала коллективными инвесторами – разнообразными инвестиционными фондами. В 2008 г. например, суммарная стоимость слияний и поглощений, осуществляемая этими фондами, составила 291 млрд долл., которые равномерно были распределены между секторами услуг и перерабатывающими отраслями².

Арсенал форм и методов, применяемых американскими корпорациями за границей, весьма разнообразен. Традиционной формой их деятельности является создание зарубежных филиалов, как правило, под контролем головных компаний. За последние 20 лет число зарубежных филиалов увеличилось в 2,4 раза и в начале 2002 г. достигло 23 тыс., а в начале 2008 г. превысило 26 тыс.

Следует подчеркнуть, что развитие глобального производства американскими ТНК сопровождается довольно заметными изменениями в методах создания зарубежных филиалов. Если в 80-е годы американские корпорации отдавали явное предпочтение созданию новых зарубежных филиалов (greenfield investments), то во второй половине 90-х годов XX – начале XXI века обозначилась тенденция на повышение роли международных слияний и поглощений (СиП) иностранных компаний. Другими

¹ Экономика США / под ред. В.Б. Супяна. М., Экономистъ, 2008. С. 76.

² World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. U.N. New York and Geneva, 2009. P. XX.

словами, активизировался процесс сверхконцентрации американских корпораций, которые по своей величине уже и так достаточно мощны.

Настоящий бум слияний и поглощений происходил в 2000 г., когда стоимостной объем трансграничных слияний и поглощений американскими ТНК (учитываются только приобретения, превышающие 10%-ный пакет акций) возрос до 168 млрд долл. В 2001–2002 гг. объем трансграничных слияний и поглощений корпораций США резко сократился, что было связано с экономической рецессией, охватившей многие развитые страны. По мере восстановления экономики развитых стран и, в частности Европы, этот процесс стал набирать силу, и в 2004 г. объем СиП увеличился до 110 млрд долл. а в 2006 г. – до 125 млрд долл.¹ В 2006 г. из вновь созданных американскими ТНК 786 зарубежных филиалов 351 филиал возник в результате слияний и поглощений, главным образом западноевропейских компаний.

Уменьшение объема трансграничных слияний и поглощений под влиянием мирового финансового кризиса способствовало сокращению числа создаваемых зарубежных филиалов, в том числе и по линии СиП. Так, в 2007 г. США создали за рубежом 434 новых филиала, в том числе 204 на базе СиП, а в 2008 г. эти показатели составили 300 и 125 соответственно.

По географическому распределению на пять стран (Великобритания, Франция, Нидерланды, Германия и Канада) пришлось 40% вновь созданных филиалов, более 40% производства и одна треть всех занятых. Несмотря на продолжающийся кризис, значительная часть вновь образованных зарубежных филиалов американских ТНК (порядка 40–50%) создается на базе слияний и поглощений иностранных компаний. Причем около двух третей этих филиалов организуется в странах Европы и других развитых государствах. Повышается роль стран Латинской Америки и Азии в этом процессе. Как считают эксперты ЮНКТАД, после окончания мирового финансового и экономического кризиса эта тенденция в инвестиционной политике американских корпораций не только сохранится, но и получит дальнейшее развитие.

Возрастает роль такого инструмента зарубежной инвестиционной деятельности корпораций, как стратегические альянсы и партнерства, в которые вступают американские фирмы для получения доступа к нововведениям, появившимся за пределами США. В рамках этих союзов ТНК стремятся решать самые различные задачи, в первую

очередь, связанные с экономией на дорогостоящих разработках новых видов наукоемкой продукции, на капиталовложениях в новые технологии, с сокращением расходов на содержание управленческого аппарата.

Так, примером может служить альянс, образованный в июле 2010 г. между американской компанией «Cummins MerCruiser Diesel» (CMD), крупным поставщиком двигательных установок для морских судов и немецкой фирмой «Volkswagen»². Стратегическое партнерство выгодно для двух стран, так как немецкая сторона привносит в союз свои технологические ноу-хау по производству двигателей и вносит стандарт качества продукции «Volkswagen», а американская компания «CMD» обладает экспертными знаниями по морской технике и широко известна благодаря успешной организации поставок и обслуживания судовых двигателей.

Наряду с созданием зарубежных филиалов американские корпорации, как и фирмы других стран, широко применяют неакционерные формы международного сотрудничества. Это лицензионные соглашения, которые дают возможность ТНК США участвовать в делах зарубежных компаний и получать прибыли за пользование патентами и лицензиями; соглашения об управлении, по которым ТНК организуют управление и техническое обслуживание зарубежных компаний в обмен за плату и долю в капитале; международная субконтракция, когда ТНК заключают субконтракты с иностранными компаниями на выполнение различного рода работ или поставку отдельных товаров; соглашения типа франчайзинг; торговля товарами по Интернету в режиме «on line», применение различных видов аутсорсинга и др. При этом различные формы зарубежной деятельности американских ТНК заменяют или дополняют друг друга в зависимости от стратегии конкретной ТНК.

Таким образом, изменения, происходящие в национальной и мировой экономике, вносят коррективы в тактику и стратегию американских ТНК при одновременной активизации их зарубежной деятельности. Расширение масштабов инвестиционного процесса, отраслевая и географическая диверсификация зарубежных инвестиций, гибкое приспособление механизма международной инвестиционной деятельности к меняющимся реалиям, использование новых организационных методов и форм превращает американские компании в глобальные хозяйствующие субъекты, рассматривающие мировое хозяйство как сферу приложения своего капитала.

¹ World Economic Report 2006. FDI from Developing and Transition Economic Implications for Development. New York and Geneva, 2006. P. 189.

² БИКИ. 31 августа 2010. № 98. С. 9.