

УДК 339.92(100)

РОЛЬ ТНК РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Черноусова М.А., к.э.н., доцент кафедры «Международная экономика», Донецкий национальный университет, Донецк
 Чубарь Д.В., экономист ООО «Руно-транссервис», Донецк

Актуальность проблемы. Мировая экономика находится на пути к кардинальному перераспределению сил. Главную роль должны сыграть развивающиеся страны, экономический рост которых в настоящее время всё в большей степени дифференцируется. Одни из них наращивают свой потенциал и повышают инвестиционную привлекательность, другие замедляют темпы позитивных изменений. Весомая часть находится в условиях вооруженных конфликтов и иных социальных потрясений, в том числе на основе этнических противоречий, что отталкивает иностранных инвесторов. Однако лидеры данной категории стран, такие как страны БРИКС, Мексика, Аргентина, Турция и другие, открывают свои ТНК, и таким образом, всё активнее начинают составлять конкуренцию ведущим компаниям из числа развитых стран.

Анализ последних научных исследований и публикаций. Теоретико-методологические основы исследования процессов транснационализации в современных условиях развития мирового хозяйства, а также особенности функционирования развивающихся рынков, заложены в работах зарубежных и отечественных учёных, среди которых: П. Бакли, Р. Вернон, Дж. Даннинг, Ч. Киндлебергер, Т. Коно, П. Кругман, Ю. Макогон, В. Могилевский, О. Мовсесян, Т. Орехова, Г. Перлмуттер, А. Рутман, Л. Руденко, Д. Стопфорд, А. Страут, А. Филипенко, А. Чандлер, С. Якубовский и другие.

Целью работы является анализ функционирования рынка развивающихся стран, исследование роли ведущих ТНК региона в экономике данных стран и перспективы их деятельности на мировых рынках.

Изложение основного материала исследования.

Важность развивающихся рынков в мировой экономике подлежит более пристальному вниманию в посткризисный период, когда мир выходит из рецессии. Эти страны относительно развитых в меньшей степени пострадали от кризиса 2008 – 2009 гг. Кроме того, они также восстанавливаются более быстрыми темпами, с темпами роста в течение следующих лет, по прогнозам, вдвое больше, чем у развитых экономик. Поскольку спрос на зарубежные инвестиции на развивающихся рынках увеличивается, возможности для бизнеса только возрастают (рис. 1).

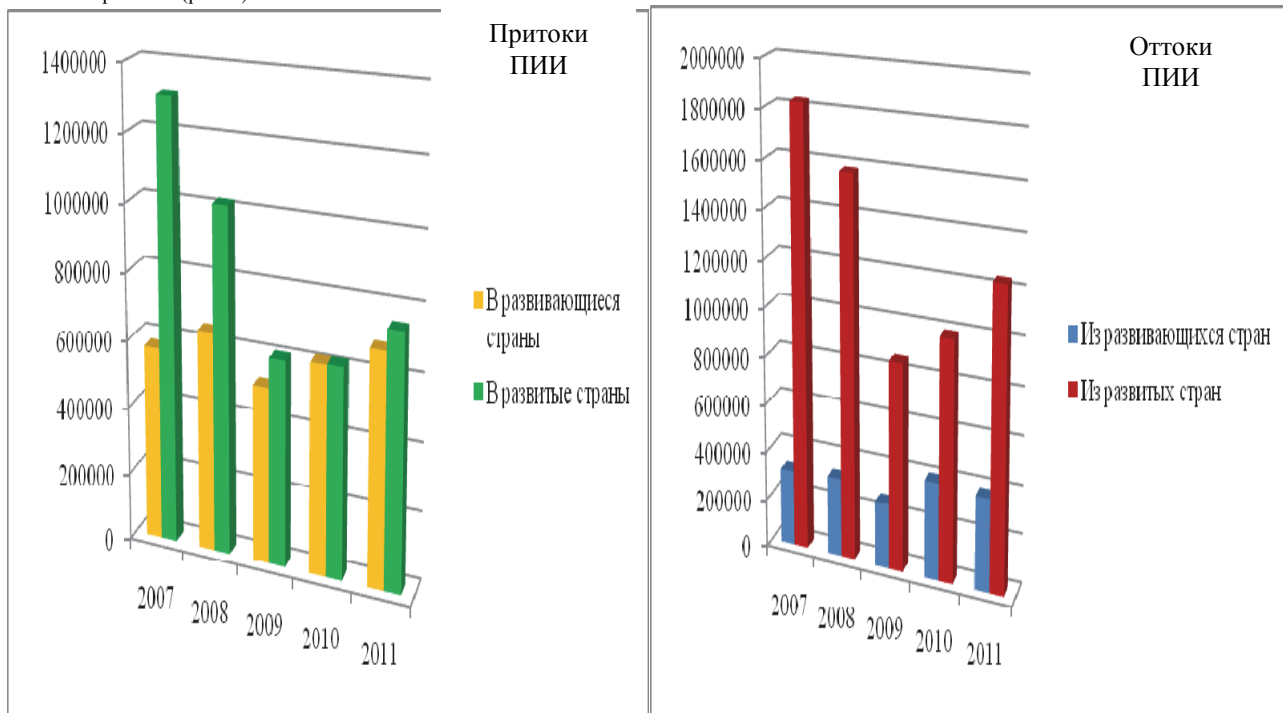


Рис. 1. Поток ПИИ в развитых и развивающихся странах (млн. долл. США), 2007 – 2011 гг. [3]

Если ещё в 2007 году приток иностранных инвестиций в развитые страны в 2,3 раза превышал приток инвестиций в развивающиеся, то уже в 2010-2011 годах разрыв существенно сократился. В 2010 году соотношение практически сравнялось (приток инвестиций в развитые страны превышал аналогичный показатель в развивающиеся страны в 1,003 раза), в 2011 году соотношение немного увеличилось в сторону развитых стран и составляет 1,09 раза. Это говорит об усиливающейся роли развивающихся рынков в мировом контексте и о их растущей инвестиционной привлекательности.

Согласно прогнозам международных организаций и ведущих аналитических агентств мира развивающиеся страны имеют тенденцию к повышению своих макроэкономических показателей и улучшению уровня жизни. Тем не менее, какое-либо прогнозирование в развивающихся странах ослажено по сравнению с развитыми как объективными факторами, в том числе и меньшей надёжностью исходных показателей, так и большей зависимостью их развития от проводимой социально-экономической политики.

Однако мнения многих экономистов и проведённый анализ экономических показателей ведущих развивающихся стран показывают колоссальные темпы роста на протяжении последних 10 лет в странах БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Эти страны являются крупнейшими по численности населения; три из них (Бразилия, Индия, Китай) относятся к группе развивающихся и одна (Россия) - к странам с переходной экономикой. Данная группа обладает наиболее высоким потенциалом экономического роста в ближайшем будущем (табл. 1).

Таблиця 1

Прогноз развития развивающихся стран, 2009 – 2050 гг. [4]

| Страна | ВВП на душу населения (основанный на ППП, 2009, дол. США) | Рост ВВП в % 2000 – 2011 гг. | | Прирост ВВП в %, необходимый, чтобы достичь показатель развитых стран к 2050 г. | Время, необходимое, чтобы достичь ВВП развитых стран, годы |
|-----------|---|------------------------------|-----------------|---|--|
| | | Максимальный уровень | Средний уровень | | |
| Россия | 15039 | 10,0 | 5,4 | 4,6 | 17 |
| Бразилия | 10455 | 4,3 | 1,1 | 5,3 | 119 |
| Китай | 6549 | 10,1 | 8,3 | 5,7 | 23 |
| Индия | 2930 | 7,7 | 4,9 | 7,4 | 20 |
| Польша | 17536 | 4,3 | 7,0 | 4,0 | 22 |
| Мексика | 14534 | 5,2 | 2,4 | 4,7 | 55 |
| Аргентина | 14125 | 8,1 | 1,7 | 4,0 | 17 |
| Турция | 13138 | 8,3 | 2,7 | 5,3 | 28 |
| ЮАР | 10136 | 3,9 | 1,7 | 4,6 | 135 |
| Индонезия | 3980 | 4,3 | 1,3 | 7,2 | 181 |

Долгое время деятельность ТНК развитых стран на рынках развивающихся носила колониальный характер, в результате чего получала негативные отзывы марксистов и сторонников «теории зависимости». Однако, самыми значимыми результатами такой деятельности стали расширение возможностей для увеличения доходов, а также потребление товаров и услуг высокого качества для людей в более бедных регионах мира.

Таким образом, среди положительных и отрицательных сторон размещения подразделений мировых ТНК на территории развивающихся стран можно выделить следующие (табл. 2):

Таблиця 2

Преимущества и недостатки размещения ТНК в развивающихся странах [5]

| Преимущества | Недостатки |
|---|---|
| Расширение притока капитала и экспорта | Использование агрессивной конкуренции (ценовой и неценовой) относительно национальных компаний и их товаров |
| Модернизация методов управления и маркетинга | Установление монопольных цен на товары |
| Более быстрое внедрение новых технологий | Нарушение нормативно-правовых норм принимающей страны (например, укрытие доходов от налогообложения путём перелива их из одной страны в другую) |
| Улучшение поставок на внутренний рынок | Эксплуатация природных и трудовых ресурсов |
| Рост доходов наёмных работников и местных субпоставщиков | «Утечка мозгов» в страну базирования материнской компании |
| Распространение международных стандартов в различных направлениях | Сокращение доходов государственного бюджета из-за использования ТНК внутренних (трансфертных) цен |

Начиная с XXI века компании развивающихся стран активизировали свою деятельность, с каждым годом всё больше наращивая свои мощности, и составляют на данный момент уже внушительную конкуренцию лидирующим ТНК развитых стран. Отраслевая специализация ТНК развивающихся стран несколько отличается от отраслевой специализации развитых стран, что в принципе не противоречит общим тенденциям в международном разделении труда. В то время как ТНК развитых стран направляют свои усилия на производство высокодоходной науко- и техноёмкой продукции, а изготовление менее, но все же достаточно технологичной продукции переводят в те регионы, которые в своем технико-экономическом развитии следуют непосредственно за ними и обладают довольно высоким уровнем квалификации рабочей силы, развитой финансовой, транспортной и прочей инфраструктурой. В первую очередь к их числу относят новые индустриальные страны Азии и Латинской Америки, транснациональные корпорации которых активно внедряются в электронную промышленность, автомобилестроение, а также постепенно в телекоммуникации (рис. 2).

Таким образом, ведущие компании из развивающихся стран заметно опережают по росту бизнеса крупнейшие международные корпорации. Самое большое число быстрорастущих компаний приходится на Китай, Индию, Бразилию, Мексику и Россию.

Помимо вышеупомянутых стран также были проанализированы особенности функционирования компаний Аргентины, Чили, Египта, Венгрии, Индонезии, Малайзии, Саудовской Аравии, Южно-Африканской Республики, Таиланда, Турции, ОАЭ (всего 16 стран). В ходе исследования были изучены следующие показатели: увеличение выручки и прибыли, а также потенциал роста компаний из данных 16 развивающихся стран. Исходя из рейтинга ста наиболее активно растущих компаний (100 Global Challengers), среднегодовые темпы роста выручки и операционной прибыли этих компаний составили 20,5% за период с 2000 по 2011 год. Для сравнения, выручка транснациональных компаний из развитых стран, как и выручка нефинансовых компаний, входящих в S&P 500, увеличилась за этот период в среднем только на 7,7% в год. Прибыль международных корпораций и фирм из S&P 500 имела несколько сниженный прирост, увеличившись в среднем на 11 и 12% в год соответственно. Таким образом, компании из списка Global Challengers в течение периода с 2000 по 2011 гг. развивались быстрее, чем их конкуренты из развитых стран, и показали более высокие экономические показатели.

Если группе компаний развивающихся стран удастся сохранить темп роста доходов на уровне 18% (по показателю 2009 года), то к 2020 году их выручка в общей сложности достигнет 8 трлн долл. Для сравнения, примерно столько же сейчас составляет выручка всех компаний, входящих в S&P 500. [1]

Список Global Challengers является динамичным, поскольку представляет мобильные и быстро развивающиеся рынки. В 2011 году в список вошли ещё 23 компании, которые достигли параметров ТНК, полноправно функционирующих в мировом сообществе. Участники рейтингов прошлых лет, которые не появляются в списке 2011 года, продолжают быть сильными соперниками в своих отраслях. Однако, они не могут вести свою деятельность в мире так агрессивно, как в настоящее время перечисленные компании. Некоторые компании были исключены из текущего списка Global Challengers в виду серьёзных последствий экономического спада, в результате чего наблюдается ухудшением по всем показателям резко ухудшились, и в настоящее время сосредоточены на стабилизации финансовой и производственной стороны их бизнеса.

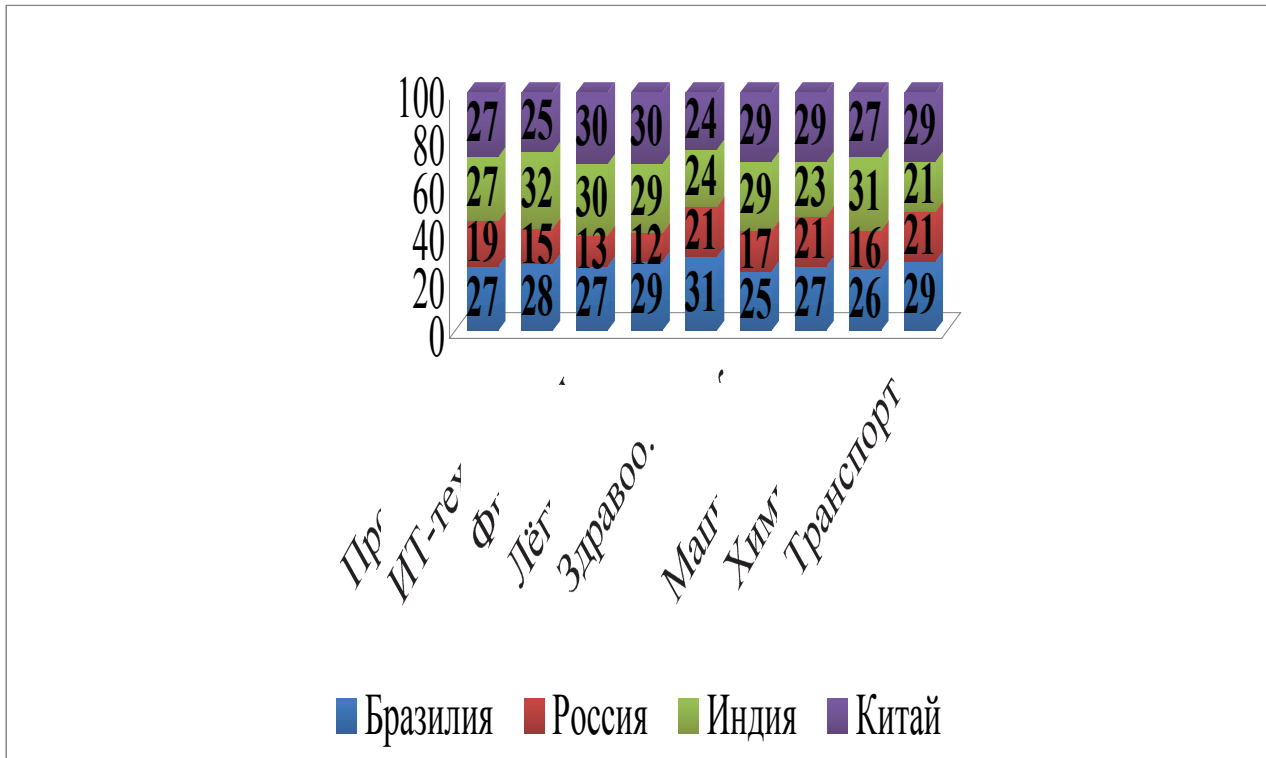


Рис. 2. Прогноз развития ведущих развивающихся рынков в различных сферах деятельности на 2012 – 2017 гг. в процентном соотношении [2]

В дополнение к уже имеющимся участникам, в список была также добавлена новая группа компаний, которые приближаются к статусу традиционных транснациональных корпораций. Среди 23 компаний, которые заняли позиции рейтинга Global Challengers в 2011 году: «Anshan Iron» and «Steel Group» (Китай), «Bharti Airtel» (Индия), «Bidvest Group» (ЮАР), «Bumi Resources» (Индонезия), «China State Construction Engineering Corporation» (Китай), «Chint Group» (Китай), «El Sewedy Electric» (Египет), «Geely International» (Китай), «Indorama Ventures» (Таиланд), «LAN Airlines» (Чили), «LDK Solar» (Китай), «Lupin Pharmaceuticals» (Индия), «Mabe» (Мексика), «Magnesita Refratarios» (Бразилия), «Norilsk Nickel» (Россия), «РТТ» (Таиланд), «Saudi Basic Industries Corporation» (Sabic) (Саудовская Аравия), «Sappi» (ЮАР), «Sasol» (ЮАР), «Shanghai Electric Group» (Китай), «Sinohydro» (Китай), «Yanzhou Coal Mining Company» (Китай), «Zoomlion» (China).

На фоне активного подъема экономики Китая именно эта страна стала лидером по числу компаний, вошедших в рейтинг (33 фирмы). Среди них «Aluminium Corporation of China», «Huawei Technologies», «Lenovo», «Sinochem» и «Chery». Китайские компании доминируют благодаря поддержке правительства, а также за счет низких производственных издержек. Вслед за Китаем в рейтинге следуют Индия, Бразилия и Мексика (рис. 3).

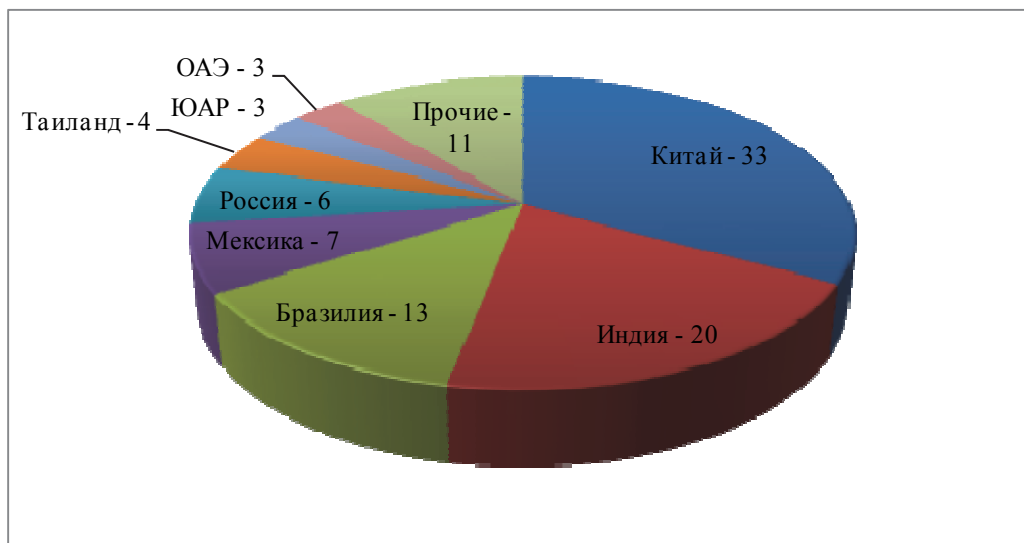


Рис. 3. Распределение компаний согласно рейтингу BCG «100 Global Challengers» по стране принадлежности, 2011 г. [1]

Россия представлена в рейтинге шестью компаниями. Это «Евраз», «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Норникель», «Северсталь» и «UC Rusal». При этом российский «Норникель» попал в число 23 компаний, впервые появившихся в списке Global Challengers. Кроме того к этим шести компаниям, которые представляют Россию в рейтинге BCG Global Challengers приближаются еще две — «Росатом» и «ВымпелКом». Если российская экономика продолжит диверсификацию, станет менее зависимой от природных ресурсов и ее компании увеличат присутствие за пределами страны, то в список Global Challengers войдет больше российских компаний.

Более трети компаний из списка Global Challengers относится к сектору промышленного производства, еще 24 — к сырьевому сектору, 20 компаний представляют сферу услуг, а остальные производят потребительские товары (рис. 4).

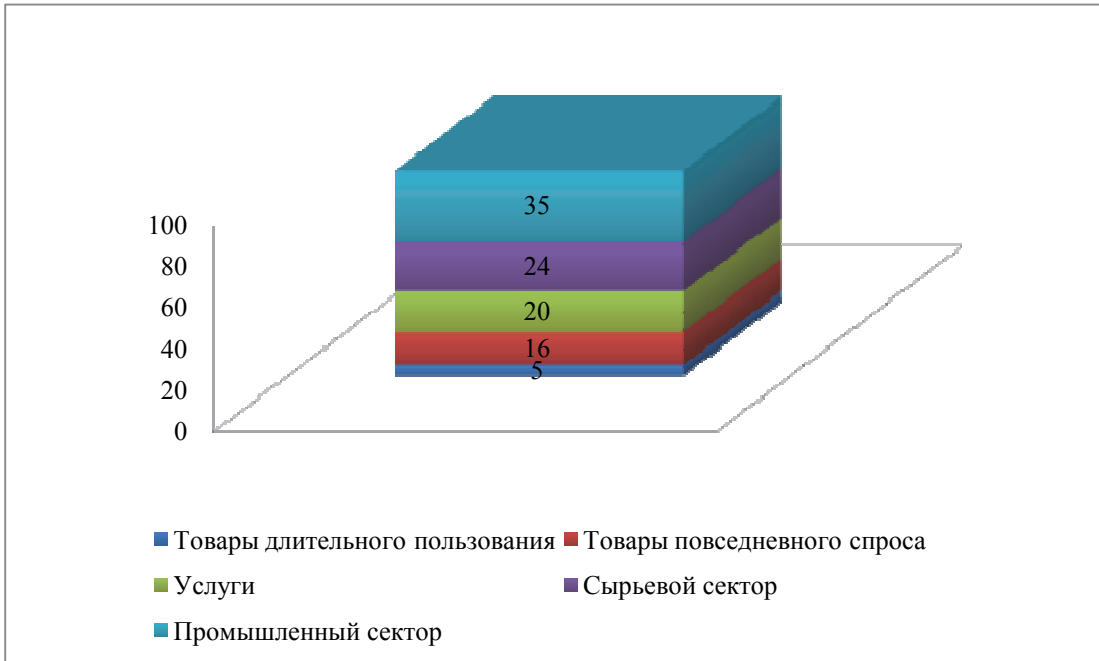


Рис. 4. Распределения компаний согласно рейтингу «100 Global Challengers», составленного BCG, по сфере деятельности, 2011 г. [1]

При этом ведущие транснациональные корпорации развивающихся стран ведут довольно агрессивную политику наращивания своего глобального присутствия за счет слияний и поглощений (рис. 5).

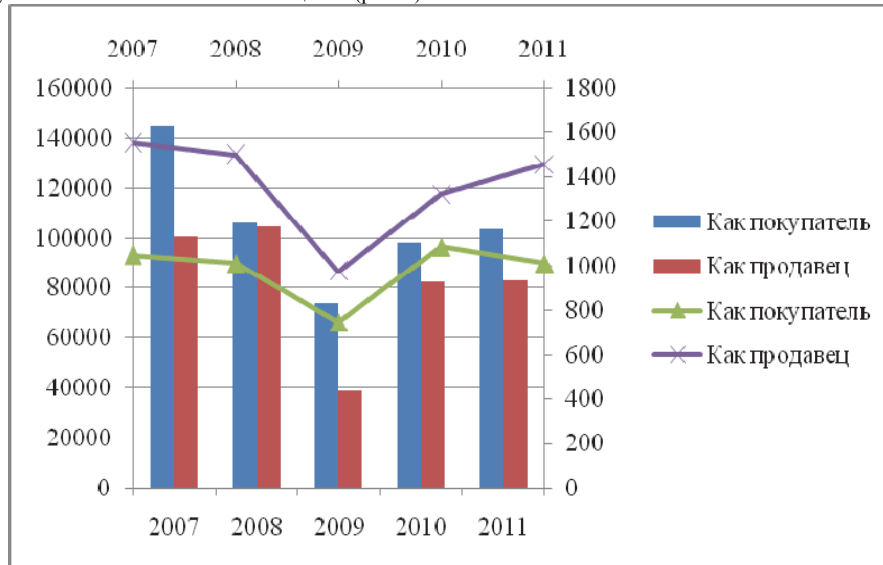


Рис. 5. Трансграничные сделки по слиянию и поглощению (количество и стоимость в млн. дол. США), заключенные ТНК из развивающихся рынков, 2007 – 2011 гг. [3]

Таким образом, в целом в течение 2007 – 2011 гг. стоимость сделок по слиянию и поглощению значительно снизилась. Это объясняется кризисными явлениями, сильно затронувшими развитые страны. Тем не менее, в 2011 г. по сравнению с посткризисным периодом 2009 – 2010 гг. наметилась тенденция к росту стоимости сделок СиП. Это обуславливает возрастающую степень доверия инвесторов и других субъектов мировой экономики к развивающимся рынкам, а в особенности ТНК данных стран. Что также характерно для этого временного периода, компании развивающихся стран выступают активными контрагентами в качестве как покупателя, так и продавца, при том данные компании интенсивнее выступают в роли покупателя иностранных активов. Более 60% сделок СиП заключены с компаниями на развитых рынках. Интерес именно к этим организациям возрос в результате экономической рецессии, которую переживают развитые страны после мирового экономического кризиса 2008 года и кризисных явлений в Европе в 2011 году.

Кроме того, чтобы увеличить свое влияние на международном уровне, крупные компании из развивающихся стран стремятся к стратегическому партнерству с зарубежными компаниями и превращению своих национальных брендов в глобальные.

Таким образом, деятельность компаний быстро растущих экономик можно представить в форме SWOT-анализа, который в должном образе отображает особенности функционирования данных компаний в различные периоды времени: как в прошлом, так и настоящим и будущим, а также определит преимущества следующих компаний по сравнению с ведущими ТНК мира (табл. 3).

Таблиця 3

| SWOT-анализ особенностей компаний развивающихся стран | |
|---|--|
| СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ | СЛАБЫЕ СТОРОНЫ |
| <ul style="list-style-type: none"> • развитые инновационные бизнес-модели; • устойчивая и стабильная финансовая основа; • локальное размещение производственных мощностей; • высокий уровень инвестиционной активности, основанной на вложениях в новые технологии и разработку новых продуктов; • производство недорогих и простых в использовании товаров; • модуляризация как успешная товарная стратегия. | <ul style="list-style-type: none"> • конкурентные преимущества ведущих ТНК развитых стран; • агрессивная политика слияний и поглощений; • концентрация на первичном секторе экономики; • инвестиционные, кредитные и валютные риски. |
| ВОЗМОЖНОСТИ | УГРОЗЫ |
| <ul style="list-style-type: none"> • появление китайских подрядчиков; • ориентация на природные ресурсы; • рост диверсифицированных глобальных конгломератов; • построение глобальных потребительских брендов; • стратегическое партнёрство с зарубежными компаниями. | <p>Противодействие ТНК развитых стран, которое проявляется в борьбе быстро растущих экономик за:</p> <ul style="list-style-type: none"> • увеличивающиеся потребительские сегменты; • индустриальное лидерство; • новые рынки. |

Выводы. Конкуренция между крупнейшими ТНК развитых стран и компаниями из списка Global Challengers из развивающихся стран всё более усиливается в этом десятилетии, с каждой стороны принося свои достоинства, укрепляющие международную экономическую среду и недостаток, усугубляющие международное экономическое равновесие. По мере развития экономических процессов, границы между этими двумя различными группами компаний стирается, то есть наблюдается все более расширяющаяся интернационализация производства. Для того чтобы преуспеть в развивающихся стран, ведущим транснациональным корпорациям необходимо принять во внимание практику компаний- Global Challengers, и наоборот.

Все более характерное переплетение идей и стратегий. До конца нового десятилетия, лидерами будут определены те транснациональные корпорации, которые не столько ведут активную экономическую деятельность на внутреннем рынке, сколько приспосабливаются к быстро меняющимся тенденциям и явлениям в мировом сообществе, в котором они конкурируют.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены условия функционирования рынков развивающихся стран, проанализированы деятельность и роль национальных ТНК быстрорастущих экономик. Определены отличительные особенности корпораций региона, приоритеты развития конкурентных преимуществ и условия вовлечения их в мировую экономику.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті умови функціонування ринків країн, що розвиваються, проаналізовані діяльність та роль національних ТНК швидкозростаючих економік. Визначено відмінності корпорацій регіону, пріоритети розвитку конкурентних переваг та умови залучення їх у світову економіку.

SUMMARY

The article describes the conditions for the functioning of markets in developing countries, analyzes the activities and the role of national TNCs in fast growing economies. It is also defined the peculiarities of the region's corporations, the priorities of competitive advantages and conditions of their involvement in the global economy.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Companies on the Move Rising Stars from Rapidly Developing Economies Are Reshaping Global Industries. 2011 BCG Global Challengers Report.
2. Global Intelligence Alliance, Business Perspectives on Emerging Markets 2012 – 2017 Survey
3. <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>
4. <http://en.rian.ru/infographics/20110414/163528029.html> - World's most rapidly developing countries
5. <http://www.rusmet.ru> - Глобальный вызов транснациональных корпораций, Владимир Самофалов

УДК 331.107

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОФСПІЛОК ЯК ФАКТОР СТАНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДЕМОКРАТІЇ

Шемяков О. Д., к. держ. упр., голова Донецької обласної організації профспілки «Радіоелектронмаш» України

Постановка проблеми. Сучасний етап інноваційного розвитку економіки України характеризується поширенням процесів гуманізації, у зв'язку з чим стає зрозумілим, що найбільш важливим та цінним ресурсом становлення і подальшого розвитку виробничої демократії є фактор ефективної взаємодії між суб'єктами соціально-трудова відносин (СТВ). В сучасних умовах розвитку українського суспільства якість зазначеної взаємодії між такими соціальними групами як роботодавці і наймані працівники набуває вагомое значення.

Взаємодію зазначених суб'єктів слід розглядати як об'єктивну необхідність. Тобто, це реальність, що існує хоча б тому, що зазначені соціальні групи людей приречені на співіснування. Зауважимо, що інтереси найманих працівників у зазначеному процесі взаємодії, представляють профспілки, від обізнаності представників яких залежить досягнення на тільки соціально-економічної стабільності на виробничому рівні, а й подальший розвиток виробничої демократії.

Формування обізнаності представників найманих працівників, які представляють собою кадровий потенціал профспілок, відбувається під впливом різноманітних факторів, головним із яких є якість навчання. Усвідомлення значення цього фактору є неможливим без оптимізації діючої системи підготовки профспілкових працівників і профспілкового активу, що суттєво впливає на демократизацію взаємодії суб'єктів соціально-трудова відносин.

Проте, як показує аналіз дієвості профспілок частина профспілкових кадрів виявилася не готова до роботи в умовах ринкової системи господарювання [1-3] і потребує ретельного вивчення чинників, що спричиняють виникнення зазначеної проблеми.

Мета статті. Використовуючи узагальнення світової і національної практики взаємодії представницьких органів суб'єктів соціально-трудова відносин, на прикладі Донецької області, визначити концептуальні основи розвитку кадрового потенціалу профспілок як фактору становлення виробничої демократії.