

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ СТРАН БРИКС

© 2016

А.А. Кузубов, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Международный бизнес и финансы»
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток (Россия)

Ключевые слова: транснациональные корпорации; БРИКС; глобализация мировой экономики; конкурентоспособность корпораций; диверсификация компаний.

Аннотация: В статье рассмотрено направление развития корпоративных структур БРИКС, выдвигающее на первый план создание группировки конкурентоспособных предприятий, которые доминируют на национальных рынках, и обеспечение условий для их экспансии на международные рынки. Показано, что не существует единой концепции для этапов становления корпораций развивающихся стран и их характерных признаков. В связи с этим исследование направлений развития глобальной конкурентоспособности транснациональных корпораций (ТНК) приводит к необходимости учета комплексности и многоаспектности этой экономической категории. Аргументировано, что современным ТНК свойственны уникальные управленческие и организационные свойства, способность синергетически сочетать производственные ресурсы, потоки капитала, квалифицированный персонал, инновационные решения, направленные на максимизацию прибыли и достижение стабильного роста. В работе определено, что современные ТНК остаются главными источниками прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и обладают практически неограниченными возможностями отраслевой и территориальной экспансии с использованием эффекта экономии на масштабах для максимизации прибыли. Акцентировано внимание на том, что компании развивающихся стран основывают свою деятельность на концепции «сочетание – усиление – познание» и систематически используют международную экспансию как трамплин для дальнейшего эффективного экономического развития компаний в условиях конкуренции как на национальных, так и на международных рынках. В исследовании дается обобщение основных взглядов на проблему возникновения и функционирования ТНК стран БРИКС с учетом действия определяющих факторов глобализации мировой экономики. Рассмотрены основные теории и взгляды на проблему возникновения и становления ТНК развивающихся стран; проанализированы мотивы, уникальные вызовы и стимулы деятельности на глобальных рынках; обобщены основные черты ТНК стран БРИКС и представлены рекомендации по обеспечению конкурентоспособности.

Растущая экономическая взаимозависимость в мире характеризуется пятью измерениями: капитал, талант, ресурсы, потребители, инновации. Эта новая, более глубокая фаза глобализации открывает дополнительные возможности для транснациональных корпораций (ТНК) развивающихся стран, которые, в свою очередь, влияют на конкуренцию в данных пяти измерениях. Процессы транснационализации производства и капитала, выражением которых стали ТНК, являются основой и движущей силой глобализации мировой экономики. Поэтому исследование особенностей становления ТНК развивающихся стран является весьма актуальным.

Современные знания о возникновении и развитии ТНК развивающихся стран сформировались во многом благодаря исследованиям таких ученых, как R. Gouvea [1], M. Guillen [2], A. Klimek [3], С.А. Гусарова [4], R. Ramamurti [5], В.В. Панова [6], А.М. Rugman [7], W. Frank и R.J.M. van Tulder [8]. Исследования преимущественно направлены на определение и обоснование сущности интернационализации данных ТНК, мотивов их экспансии на глобальные рынки. В то же время фрагментарными являются научные достижения, относящиеся к этапам становления корпораций стран БРИКС, выделению их гетерогенных черт, что обуславливает необходимость углубленного исследования данной проблемы.

Целью исследования является обобщение основных взглядов на проблему возникновения и функционирования ТНК стран БРИКС с учетом действия определяющих факторов глобализации мировой экономики.

Современные концепции, объясняющие причины возникновения ТНК развивающихся стран, основаны на

общеизвестных теориях транснационализации. Рассмотрим эволюцию данных теорий: 1) 1950–1970 гг. – концепция сочетания преимуществ компаний-инвесторов и стран-реципиентов Даннинга; теория использования рыночной власти Хаймера – Киндлебергера; теория жизненного цикла товара Вернона; 2) начало 1970-х – середина 1980-х гг. – теория «летающих гусей» Кодзимы, Озава; упсальская теория интернационализации компании Юхансона; концепция защитного инвестирования Грэхема; 3) конец 1970-х гг. – теория интернализации Бакли, Рагмана; эклектичная OLI-парадигма Даннинга (OLI – Ownership, Location, Internalization); 4) середина 1990-х гг. – теория дисбалансов Муна; OLIH-концепция Калотая (OLIH – Ownership, Location, Internalization, Home country); 5) конец 2000-х гг. – Northeastern University Emerging Market MNEs Project (идея Р. Рамамурти о разных стадиях развития ТНК), Columbia University Emerging Market Global Players Project (идея А. Кузнецова о «мобилизационных» факторах прямых иностранных инвестиций (ПИИ)).

Основываясь на указанных теориях, Р. ван Тулдер исследует особенности ТНК стран БРИКС сквозь призму четырех элементов: 1) взаимодействие с правительственными структурами страны-базирования; 2) уровень развития рыночных сил на национальных рынках; 3) оценка влияния экономии масштаба; 4) обновление общей стратегии компании [9, с. 24]. Однако указанный подход не выделяет четких границ для дифференциации корпораций.

Й. Луо и Р. Тунг предлагают достаточно интересный подход к категоризации корпораций развивающихся стран. В зависимости от типа собственности

(частная/государственная) и международной диверсификации (узкая/широкая) компании делятся на: нишевых игроков, претендентов на мировое лидерство, транснациональных агентов, специализированные компании [10].

Нишевые игроки – международные компании с частной собственностью, занимающие узкоспециализированные ниши на международных рынках [11]. Данные компании позиционируются как небольшие по размеру, но с перспективой роста. Примером является китайская телекоммуникационная компания ZTE и турецкий Arçelik.

Претенденты на мировое лидерство – это международные компании частного типа собственности, с развитой товарной и географической диверсификацией. Представителями являются китайская компания Haier, которая занимает четвертую позицию среди лидеров мировой отрасли бытовой техники, российская компания «ЛУКОЙЛ» и бразильская компания Embraer.

Транснациональные агенты – компании государственного типа собственности, для которых единственным вариантом интернационализации и экспансии является слияние и привлечения международных инвестиций. Транснациональные агенты – компании акционерного типа, однако вектор их действий определен государственной политикой. Большинство данных компаний – лидеры стратегических государственных отраслей. Международная экспансия позволит им расширить сферу действия на мировых рынках и стимулировать экономическое развитие в рамках стран базирования. Преимущественно транснациональные агенты сосредоточены в энергетической отрасли: China's Trust & Investment Corp (СITIC), российская компания «Газпром», бразильская Petrobras и индийская India's Oil & Natural Gas Corp.

Специализированные компании – государственные узкоспециализированные компании, сфера действия которых сконцентрирована на выбранных рынках государственного значения. Для данных компаний международная экспансия является способом получения прибыли и выполнения государственных стратегических программ. Под данный тип подпадают такие компании, как Sinopet (лидер китайской нефтяной отрасли), China Minmetals (металлургическая отрасль), «Роснефть» и Bharat Heavy Electricals (тяжелая промышленность, Индия) [12].

Дж. Мэтьюс в своей концепции «сочетание – усиление – познание» (Linkage – Leverage – Learning Model) отмечает, что корпорации развивающихся стран используют различные модели выхода на глобальные рынки [13]. Согласно данной теории, успех этих компаний определяется тремя факторами. Во-первых, форсированная интернационализация позволяет осуществить «гештальт-поворот». Данный поворот относится к преимуществам, которые получают компании от присутствия на глобальных рынках. В результате эффекта глобализации компании развивающихся стран не воплощают абсолютно растущую стратегию интернационализации, а только закрепляют комплексные перспективы присутствия на рынках, учитывая при этом несколько медленные темпы роста развитых стран. Во-вторых, данные корпорации усовершенствовали большинство инновационных бизнес-моделей, что позволи-

ло им оперативно реагировать на вызовы конкурентов. В-третьих, компании стремительно подхватили мировые волны инновационности, что проявляется даже на стратегическом уровне. Стратегические инновации укрепляют ресурсную основу компаний и открывают новые возможности эффективного использования активов. Данные факторы указывают на то, что нужно выйти за рамки существующей системы суждения, при которой интернационализация выступает как барьер для слабых компаний, а не как вектор роста [14, с. 83–90].

Согласно вышеуказанной теории, компании развивающихся стран основывают свою деятельность на концепции «сочетание – усиление – познание». Сочетание компаниями привлеченных ресурсов с собственными является первым потенциальным преимуществом. Так, глобальная направленность бизнеса становится основным источником конкурентных преимуществ. Способность к сочетанию открывает перед компаниями развивающихся стран доступ к ресурсам, который так необходим при интернационализации. При традиционном ресурсном подходе предметом исследования для компаний выступают «барьеры распространения» ресурсов, в то время как исследуемая нами группа компаний концентрирует внимание на их преодолении [15].

Подытоживая вышеперечисленные подходы Й. Луо, Р. Тунга и Дж. Мэтьюса, нужно отметить, что компании развивающихся стран систематически и рекурсивно используют международную экспансию как трамплин для привлечения дефицитных ресурсов, необходимых для более эффективного конкурирования с глобальными компаниями как на национальных, так и на международных рынках и уменьшения давления от правительственных и рыночных ограничений. Вопреки суждению, согласно которому процесс интернационализации обеспечивает ТНК конкурентными преимуществами, корпорации стран БРИКС сначала создают уникальные конкурентные преимущества, для того чтобы начать международную экспансию.

ТНК развивающихся стран не являются гомогенной группой ни по каким параметрам. Страны их происхождения, области, в которых они функционируют, конкурентные преимущества, которыми обладают, рынки, которые захватывают, и пути интернационализации варьируются весьма существенно для данных ТНК. В процессе своего становления ТНК стран БРИКС прошли различные исторические этапы развития. Еще в 60–70-х гг. прошлого века возникли ТНК в Бразилии (Norberto Odebrecht, Pao de Acucar и Petrobras) [16], в Индии в настоящее время активно развиваются такие корпорации, как Birla, Tata, Kirloskar, Thapar, Mafatlal, JK Singhanian, Mahindra [17].

В России, как и в других странах БРИКС, активно идет процесс корпоративизации, то есть развитие и распространение корпоративных форм организации производства. Данный процесс начался с середины 1990-х гг., в период приватизации государственных предприятий [18]. Среди интегрированных бизнес-групп А.В. Кузнецов выделяет «Базовый элемент», «Ренова», «Альфа», «Интеррос», «Северсталь», АФК «Система», «Газпром» [19, с. 12]. Появление крупных российских компаний, занимающих ведущее положение не только на национальном, но и на международных рынках, – один из результатов развития российской экономики за последние

15 лет. Развитие корпоративного сектора Китая начался вместе с экономической реформой, проводимой в стране с 1978 г. Однако, по мнению Б. Диксона, современный этап развития китайских компаний, во время которого они стали осуществлять выход на зарубежные рынки, начался с момента усиления роли класса предпринимателей в обществе [11]. Haier, Huawei, Sinores, CNOOC – примеры действительно глобальных китайских компаний. Многие другие ТНК Китая (банки, автопроизводители, ресурсно-ориентированные компании и компании сферы высоких технологий) реализуют свое глобальное присутствие путем инвестирования и через процессы слияния и поглощения.

Проведя детальный анализ этапов становления корпораций, нужно выделить их основные черты:

- большую роль в развитии бизнеса ведущих корпораций стран БРИКС играет государственная поддержка и финансирование. Наибольшей степенью государственной поддержки пользуются китайские компании;

- подавляющее большинство корпораций являются ресурсно-ориентированными;

- для корпораций БРИКС первоочередными внешними рынками были рынки стран ближнего зарубежья. Так, бразильские компании осуществляли интенсивную экспансию на начальных этапах своего развития в рамках Юго-Американского общего рынка – МЕРКОСУР (MerCoSur – Mercado Comun del Sur), российские – в рамках СНГ, индийские – Ассоциации регионального сотрудничества Южной Азии – СААРК (SAARC – South Asian Association for Regional Cooperation), китайские – Ассоциации стран Юго-Восточной Азии – АСЕАН (ASEAN – Association of South East Asian Nations). Большинство корпораций БРИКС и сегодня носят характер региональных [20].

Итак, наибольшим вызовом для ТНК стран БРИКС является создание устойчивых конкурентных преимуществ на глобальных рынках. Ключом к успеху для данных корпораций является способность рассматривать глобальную конкуренцию как основу для создания возможностей выхода за установленные рамки.

Анализируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что ТНК развивающихся стран оказывают радикальное влияние на изменение конкурентной структуры и основ глобальных отраслей. Мультиполярность мировой экономической системы характеризуется наличием нескольких центров экономической силы и активности, где исследуемые нами корпорации занимают видное место.

Итак, основными инструментами повышения конкурентоспособности ТНК стран БРИКС могут быть: компетентное осуществление в рамках конкурентной стратегии слияния и поглощения для репрофилирования материальных активов в соответствии с ситуацией на рынке; создание стратегических альянсов, прежде всего научно-технических и комплексных, для формирования будущих компетенций; аутсорсинг в глобальном масштабе для минимизации затрат и концентрации на ключевых компетенциях.

В связи с этим дальнейшие исследования целесообразно направить на определение стратегий корпораций развивающихся стран, императивов экономического развития ТНК.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Gouvea R. Transnationalization of Brazil's software industry // *Transnational corporations*. 2007. Vol. 16. № 1. P. 147–164.
2. Guillen M., Carcia-Canal E. *Emerging markets rule: growth strategies of the new global giants. USA*: McGraw-Hill Education, 2012. 240 p.
3. Klimek A. Emerging multinational corporations: theoretical approach // *Wroclaw university of economics*. 2011. № 7. P. 15–30.
4. Гусарова С.А. Влияние внешнеторгового развития стран БРИКС на становление их национальных инновационных систем // *Экономика и предпринимательство*. 2014. № 9. С. 92–99.
5. Ravi R., Singh J. What have we learned about EMNEs // *Emerging multinationals from emerging markets*. Chap. 3. Cambridge UK: Cambridge University Press, 2008. 39 p.
6. Панова В.В. БРИКС: проблемы взаимодействия и потенциал сотрудничества // *Научно-аналитический журнал Обозреватель – Observer*. 2013. № 1. С. 39–53.
7. Rugman A.M. Theoretical aspects of multinational enterprises from emerging economies, with particular reference to China // *Transnational corporations*. 2012. № 5. P. 1–29.
8. Wijen F., Van Tulder R. Integrating environmental and international strategies in a world of regulatory turbulence // *California management review*. 2011. № 53. P. 23–46.
9. Современная модель эффективного бизнеса. Книга 14 / под ред. С.С. Чернова. Новосибирск: ЦРНС, 2015. 192 с.
10. Luo Y., Tung R.L. International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective // *Journal of international business studies*. 2007. Vol. 38. № 4. P. 481–498.
11. Диксон Б. Красные капиталисты в Китае: партия, частные предприниматели и перспективы политических перемен. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 288 с.
12. Kuznetsov A.V. Prospects of various types of Russian transnational corporations // *Electronic publications of Pan-European Institute*. 2007. № 10. P. 1–12.
13. Mathews J. Dragon multinationals: new players in 21st century globalization // *Asia Pacific journal of management*. 2006. Vol. 23. P. 5–27.
14. Мальцева О.А. Индийские инвестиции за рубежом // *Вестник МГИМО-университета*. 2009. Т. 3. № 3. С. 83–90.
15. Кузубов А.А. Методические подходы и критерии оценки конкурентоспособностью предприятий // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 12-4. С. 801–805.
16. Поронов А.Н., Сухина В.В., Карсунцева О.В. Влияние мирового финансового кризиса на экономику стран БРИК // *РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. 2009. № 2. С. 53–59.
17. Кузубов А.А. Анализ системы управления конкурентоспособностью предприятий // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 12-5. С. 1028–1031.
18. Fan Y. The Rise of the emerging-market multinationals and its impact on marketing // *Marketing intelligence & planning*. 2008. Vol. 26. P. 356–358.

19. Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики. Инвестиционный аспект. М.: Ком Книга, 2007. 288 с.
 20. Беликова К.М., Ифраимов В.Ю. Государственные предприятия в странах БРИКС: опыт Бразилии, России, Китая и Южной Африки (некоторые аспекты) // Нравственные императивы в праве. 2013. № 1. С. 23–29.
- REFERENCES**
1. Gouvea R. Transnationalization of Brazil's software industry. *Transnational corporations*, 2007, vol. 16, no. 1, pp. 147–164.
 2. Guillen M., Carcia-Canal E. *Emerging markets rule: growth strategies of the new global giants*. USA, McGraw-Hill Education Publ., 2012. 240 p.
 3. Klimek A. Emerging multinational corporations: theoretical approach. *Wroclaw university of economics*, 2011, no. 7, pp. 15–30.
 4. Gusarova S.A. Influence of the development of foreign trade of brics countries on the formation of their national innovative systems. *Ekonomika predprinimatelstva*, 2014, no. 9, pp. 92–99.
 5. Ravi R., Singh J. What have we learned about EMNEs. *Emerging multinationals from emerging markets*. Cambridge UK, Cambridge University Press Publ., 2008. Chap. 3, 39 p.
 6. Panova V.V. BRICS: problems of interaction and potential for cooperation. *Nauchno-analiticheskiy zhurnal Obozrevatel' – Observer*, 2013, no. 1, pp. 39–53.
 7. Rugman A.M. Theoretical aspects of multinational enterprises from emerging economies, with particular reference to China. *Transnational corporations*, 2012, no. 5, pp. 1–29.
 8. Wijen F., Van Tulder R. Integrating environmental and international strategies in a world of regulatory turbulence. *California management review*, 2011, no. 53, pp. 23–46.
 9. Chernov S.S., ed. *Sovremennaya model effektivnogo biznesa* [Modern model of effective business]. Novosibirsk, TsRNS Publ., 2015. Kniga 14, 192 p.
 10. Luo Y., Tung R.L. International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective. *Journal of international business studies*, 2007, vol. 38, no. 4, pp. 481–498.
 11. Dikson B. *Krasnye kapitalisty v Kitae: partiya, chastnye predprinimateli i perspektivy politicheskikh peremen* [Red capitalists in china: the party, private entrepreneurs, and prospects for political change]. Moscow, Olimp-Biznes Publ., 2005. 288 p.
 12. Kuznetsov A.V. Prospects of various types of Russian transnational corporations. *Electronic publications of Pan-European Institute*, 2007, no. 10, pp. 1–12.
 13. Mathews J. Dragon multinationals: new players in 21st century globalization. *Asia Pacific journal of management*, 2006, vol. 23, pp. 5–27.
 14. Maltseva O.A. Indian investments abroad. *Vestnik MGIMO-universiteta*, 2009, vol. 3, no. 3, pp. 83–90.
 15. Kuzubov A.A. Approaches and criteria for evaluation of the competitiveness of enterprises. *Fundamentalnye issledovaniya*, 2015, no. 12-4, pp. 801–805.
 16. Porunov A.N., Sukhinina V.V., Karsuntseva O.V. Influence of world financial crisis on the economy of BRIC countries. *RISK: resursy, informatsiya, snabzhenie, konkurenciya*, 2009, no. 2, pp. 53–59.
 17. Kuzubov A.A. Analysis of control systems competitiveness of enterprises. *Fundamentalnye issledovaniya*, 2015, no. 12-5, pp. 1028–1031.
 18. Fan Y. The Rise of the emerging-market multinationals and its impact on marketing. *Marketing intelligence & planning*, 2008, vol. 26, pp. 356–358.
 19. Kuznetsov A.V. *Internatsionalizatsiya rossiyskoy ekonomiki. Investitsionnyy aspekt* [Internationalization of Russian economy. Investment aspect]. Moscow, Kom Kniga Publ., 2007. 288 p.
 20. Belikova K.M., Ifraimov V.Yu. State-owned enterprises in the BRICS countries: the experience of Brazil, Russia, China and South Africa. *Nravstvennye imperativy v prave*, 2013, no. 1, pp. 23–29.

SPECIAL ASPECTS OF FORMATION OF BRICS COUNTRIES TRANSNATIONAL CORPORATIONS

© 2016

A.A. Kuzubov, PhD (Economics), assistant professor of Chair “International Business and Finance”
Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok (Russia)

Keywords: transnational corporations; BRICS; world economy globalization; corporations’ competitiveness; competitive advantages; companies’ diversification.

Abstract: The paper considers the direction of development of BRICS corporate structures highlighting the creation of the group of competitive enterprises, which dominate on the national markets, and the provision of the conditions for their expansion to the international markets. It is shown that there is no single concept of the stages of formation of the developing countries corporations and their characteristics. In this regard, the study of the directions of development of global competitiveness of transnational corporations (TNC) causes the necessity to take into account the integrity and the multidimensionality of this economic category. The author proved that the modern TNCs are characterized by the unique managerial and organizational properties, the ability to combine synergistically manufacturing recourses, capital flows, qualified personnel, and the innovative decisions aimed at the profit maximization and the steady growth achievement. In the paper, it is determined that the modern TNCs are the major sources of direct foreign investments (DFI) and have practically unlimited opportunities for industrial and territorial expansion with the use of the economies of scale effect for the profit maximization. The author pays special attention to the fact that the companies of developing countries base their activity on the “Linkage – Leverage – Learning” concept and use systematically international expansion as the launch pad for the further efficient economic development of the companies in the conditions of competitiveness both in the national and international markets. In the paper, the author gives the summary of the key overviews on the problem of BRICS countries TNCs formation and functioning taking into account the actions of the determining factors of the world economy globalization. The author considered the key theories and views on the issue of the developing countries TNCs formation and development; analyzed the grounds, the unique challenges and incentives for the activity in global markets; summarized the main characteristics of the BRICS countries TNCs and provided the recommendations on the competitiveness support.