

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая теория, региональная экономика, государственное и муниципальное управление»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, заместитель директора

_____/ П.К.Фельдман /

« ____ » _____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н., профессор

_____/ В.С. Антонюк /

« ____ » _____ 2019 г.

Активность российских ТНК на зарубежных рынках

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ – 38.04.01.2019.091 ВКР

Руководитель, доцент каф. ЭТГМУ

_____/ Т.М. Каретникова /

« ____ » _____ 2019 г.

Автор

студент группы ЗЭУ – 341

_____/ А.К.Герасименко /

« ____ » _____ 2019 г.

Нормоконтролер, ассистент каф. ЭТГМУ

_____/Д.В. Кремер /

« ____ » _____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Герасименко А.К. Активность российских ТНК на зарубежных рынках – Челябинск: ЮУрГУ, ЗЭУ – 341, 102 с., 85 ил., 38 табл., библиогр. список – 34 наим.

Объектом дипломной работы являются российские транснациональные корпорации.

Цель дипломной работы – проанализировать активность деятельности и конкурентоспособность российских ТНК, разработать меру по повышению их конкурентоспособности.

В дипломном проекте выявлены функции ТНК в мировой экономике, проанализированы выгоды и издержки экспансии ТНК, проведен анализ уровня и динамики транснационализации компаний на мировом рынке, проведена оценка конкурентных преимуществ российских ТНК, определены основные направления и разработана мера повышения их конкурентоспособности на мировом рынке.

Результаты дипломного проекта имеют практическую значимость и могут применяться для принятия решений в вопросах повышения конкурентоспособности российских транснациональных корпораций на мировом рынке.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРИНИМАЮЩЕЙ СТРАНЫ	
1.1 Транснациональные корпорации и их функции в мировой экономике.....	9
1.2 Экономические выгоды и издержки экспансии транснациональных корпораций	15
2 СОСТОЯНИЕ И ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ТНК	
2.1 Анализ уровня и динамики транснационализации компаний на мировом рынке	21
2.2 Анализ конкурентных преимуществ российских ТНК	62
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ ТНК НА МИРОВОМ РЫНКЕ	
3.1 Основные направления повышения конкурентоспособности российских ТНК на мировом рынке.....	79
3.2 Предлагаемая мера по повышению конкурентоспособности российских ТНК на мировом рынке.....	84
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	96
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	100

ВВЕДЕНИЕ

Транснациональные корпорации становятся равноправными участниками международных экономических отношений, наряду с государствами базирования и принимающими странами. Поэтому они оказывают все большее влияние на мировую и национальные экономики. ТНК являются сложным и постоянно развивающимся явлением, которое требует подробного изучения.

Всем вышесказанным обусловлена актуальность данной работы.

Объектом исследования являются транснациональные корпорации, предметом – показатели активности их деятельности на зарубежных рынках. Цель исследования – проанализировать конкурентоспособность российских ТНК на зарубежных рынках и разработать меру по ее повышению.

Цель и объект исследования обусловили необходимость постановки и реализации следующих основных задач работы:

- определить функции и роль транснациональных корпораций в экономическом развитии стран;
- оценить уровень и динамику транснационализации компаний на мировом рынке;
- проанализировать конкурентные преимущества российских ТНК;
- определить основные направления повышения конкурентоспособности российских ТНК;
- разработать конкретную меру по повышению конкурентоспособности российских ТНК.

В работе использовались материалы статистики конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Международного газового союза, официальные данные финансовой отчетности ПАО «Газпром», а также законодательные и нормативные акты органов государственной власти в области регулирования деятельности транснациональных корпораций.

1 РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРИНИМАЮЩЕЙ СТРАНЫ

1.1 Транснациональные корпорации и их функции в мировой экономике

Существуют множество подходов к определению ТНК. Например, И.П. Фаминский дает следующее определение ТНК: «ТНК – крупнейшие компании, национальные по капиталу, но превратившиеся на базе вывоза капитала в международные по сфере своей деятельности. Как правило, за пределами основной страны осуществляется не менее $\frac{1}{4}$ производственной деятельности ТНК» [5].

А.С. Булатов определяет ТНК как «...хозяйственное объединение, состоящее из головной (родительской, материнской) компании и зарубежных филиалов». Несомненно, что характерными признаками ТНК являются размер производства, международная деятельность и наличие зарубежных филиалов [4].

И.А. Литвак и С. Мауле утверждают, что компания приобретает статус транснациональной, когда она уже не делает различий между внутренним и международным бизнесом; внутренний бизнес подчинен глобальному плану действий и интегрирован в него; управленческий состав головного офиса становится многонациональным во взглядах и ответственности [10].

Существуют определения, которые сочетают качественные и количественные критерии, то есть используется смешанный подход к определению сущности транснациональных корпораций. Так, Ф. Франчioni считает необходимыми при определении транснациональной компании следующие критерии: размер ТНК, высокий научно-технический уровень производства, экономическое единство при существовании в ее структуре компаний различной национальности; интернационализация управления. Д. Карро и П. Жюйар выделяют следующие критерии: существование нескольких предприятий в разных странах, наличие

определенной связи между этими предприятиями, способность одного предприятия оказывать существенное влияние на другое [15].

Критерии отнесения компании к ТНК можно разделить на три группы: количественные, качественные и смешанные (рисунок 1) [7].



Рисунок 1 – Классификация критериев отнесения компаний к ТНК

Особый интерес представляют критерии, используемые Организацией объединенных наций, и их изменение в последнее время. Долгое время общепринятым подходом было отнесение к международным корпорациям только крупных компаний, чей годовой оборот превышал 100 млн долл, а филиалы были расположены не менее чем в шести странах. В последние годы появилось более мягкое определение ТНК, которое стало использоваться в Докладах о мировых инвестициях ЮНКТАД. Согласно новому подходу транснациональной считается компания, имеющая подразделения в двух и более странах; способная проводить согласованную политику через один или несколько центров принятия решений; в которой материнская компания контролирует активы других экономических единиц в государствах базирования, отличных от страны базирования

материнской компании, как правило, путем участия в капитале. Нижняя граница такого участия составляет не менее 10%, что считается достаточным для установления контроля над активами (рисунок 2) [7].



Рисунок 2 – Критерии отнесения компаний к ТНК, применяемые ООН

В качестве примера выделения признаков ТНК, основанных на количественном критерии, можно привести подход Г. П. Солюса, который в качестве основных черт современных ТНК предлагает выделить следующие:

- исключительно высокая степень монополизации;
- значительное развитие во всех капиталистических странах;
- высокая степень концентрации деятельности в отраслях, определяющих научно-технический прогресс;
- космополитизм интересов транснациональных корпораций [15].

На основании всего вышесказанного можно выделить следующие признаки транснациональных корпораций (рисунок 3).



Рисунок 3 – Признаки ТНК

В экономической литературе, исследующей проблемы развития международных корпораций, все они разделены на три группы (таблица 1) [8].

Таблица 1 – Характеристика видов ТНК

Характеристические признаки	Интернациональные корпорации	Многонациональные корпорации	Глобальные корпорации
Тип взаимоотношений материнской компании и зарубежных филиалов	Этноцентрический	Полицентрический или региоцентрический	Геоцентрический
Ориентация	Абсолютный прирост материнской компании, зарубежные филиалы создаются, как правило, только для обеспечения снабжения или сбыта.	Объединение компаний ряда стран на производственной или научно-технической основе. Большая степень независимости при проведении операций в каждой из стран. Филиалы крупны и осуществляют разнообразные виды деятельности, в том числе и производственную.	Интеграция воедино деятельности, осуществляемой в разных странах. Например, в разных странах могут производиться составные части одного изделия. Материнская компания рассматривает себя не как центр, а как одну из составных частей корпорации.
Отношение к зарубежному рынку	Зарубежные рынки рассматриваются только как продолжение рынка базирования материнской компании.	Зарубежные рынки часто рассматриваются как более важный сектор деятельности ТНК по сравнению с внутренним рынком.	Ареной деятельности является весь мир.

Окончание таблицы 1

Характеристические признаки	Интернациональные корпорации	Многонациональные корпорации	Глобальные корпорации
Уровень централизации принятия управленческих решений	Высокая централизация принятия управленческих решений на уровне материнской компании.	Децентрализация отдельных функций управления. Делегирование полномочий дочерним фирмам. Управленческие решения принимаются на основе тесной координации между материнской компанией и филиалами.	Высокая децентрализация принятия решений при тесной координации между материнской компанией и филиалами
Контроль за деятельностью зарубежных филиалов	Сильный контроль со стороны материнской компании.	Филиалы, как правило, автономны.	Филиалы, как правило, автономны
Кадровая политика	Предпочтение отдается соотечественникам в зарубежных филиалах. Работники страны базирования ТНК назначаются на все возможные посты за рубежом.	В зарубежных филиалах преобладают местные менеджеры. Местные кадры принимающей страны назначаются на ключевые посты.	Лучшие работники из всех стран назначаются на любые посты.
Организационная структура	Сложная оргструктура материнской компании простая у зарубежных филиалов.	Оргструктура с высоким уровнем независимости филиалов.	Весьма сложная оргструктура с автономными филиалами.
Информационные потоки	Большой объем приказов и распоряжений в адрес филиалов.	Небольшой поток информации материнской компании и из нее, небольшой поток между филиалами.	Значительные потоки информации материнской компании и из нее и между всеми филиалами.

К первой относят транснациональные корпорации (ТНК), которые представляют собой крупнейшие компании преимущественно с однопациональным акционерным капиталом и характером контроля над деятельностью всей корпорации. ТНК осуществляют свою деятельность в других странах, организовывая там филиалы и дочерние компании, которые обладают самостоятельными службами производства и сбыта, научно-исследовательскими

центрами. Примерами таких международных корпораций являются американские фирмы «Дженерал моторс», «Форд», ИБМ (IBM) и «Экссон», швейцарский пищевой концерн «Нестле».

Во вторую группу исследователи включают многонациональные корпорации (МНК). Это тресты, концерны и другие производственные объединения, которые являются международными фирмами не только по ареалу их деятельности, но и по контролю над ними. МНК объединяют национальные компании двух или более стран на производственной и научно-технической основе, которые принадлежат собственникам из этих стран. Примером служит англо-голландский химико-технологический концерн «Юнилевер».

В третью группу международных корпораций входят международные корпоративные союзы, чаще всего выступающие в организационной форме консорциумов. Эти образования создаются на производственной, научно-технической и коммерческой основе и представляют собой специальные объединения промышленных, банковских и других концернов, создаваемых для решения крупных экономических задач. Классический пример – западноевропейский консорциум «Эрбас индастри» [17].

Современные транснациональные корпорации выполняют в мировой экономике важные функции, которые со временем дополняются.

- ТНК стимулируют НТП, поскольку в их рамках проводится большая часть научно-исследовательских работ, появляются новые технологические разработки.

- ТНК стимулируют тенденцию глобализации мировой экономики, способствуя углублению МРТ и вовлекая принимающие страны в международные экономические отношения.

- ТНК стимулируют развитие мирового производства. Являясь крупнейшими мировыми инвесторами, они постоянно наращивают производственные мощности, создают новые виды продукции и рабочие места в принимающих странах, стимулируя в них развитие производства, а значит, и мировой экономики в целом.

- ТНК стимулирует конкурентную борьбу на мировом рынке.

1.2 Экономические выгоды и издержки экспансии транснациональных корпораций

Основные побудительные мотивы ТНК при глобализации своего бизнеса представлены на рисунке 4 [2].

Создавая филиалы или дочерние предприятия на территории других стран транснациональные корпорации укрепляют позиции своего государства в них.

Параллельно с закреплением экономического влияния транснациональные корпорации позволяют развивать коммуникации, расширять влияние международных организаций, в том числе ООН, совершенствовать международное право и все формы международного взаимодействия.

Влияние ТНК на экономику стран неоднозначно и зависит от различных факторов, одним из которых является разделение на страны базирования и принимающие страны. Страна базирования – это страна, в которой находится штаб-квартира ТНК. Принимающие страны – страны, в которых размещена собственность ТНК. Рассмотрим деятельность ТНК и их влияние на эти виды стран.

В принимающей стране, обладая колоссальными производственными и финансовыми ресурсами, ТНК могут занять ключевые позиции в экономике, ставя под угрозу экономическую безопасность принимающих стран и даже оказывая на них политическое давление.

Конкуренция развивающихся стран за иностранные инвестиции ведет к снижению требований к размещению бизнеса ТНК с точки зрения экологических стандартов.



Рисунок 4 – Основные побудительные мотивы ТНК при глобализации бизнеса

Также своей международной деятельностью ТНК оказывают неоднозначное воздействие и на страны базирования. Создавая производство за рубежом, ТНК переносят туда часть рабочих мест, которые теряются для трудящихся в стране

базирования. Кроме того, с точки зрения государства, ТНК, создавая зарубежные филиалы, уводят от налогообложения часть прибыли, которая в результате в виде налогов не попадает в бюджет и не может быть использована для финансирования социальных и иных программ в стране базирования. В материнской стране не менее актуален ряд проблем, связанных с обеспечением экономической безопасности.

Монопольное положение ТНК на рынке негативно отражается на потребителе, который вынужден приобретать товары низкого качества или по более высокой цене, потому что отсутствует альтернатива. Это противоречит функциям государства.

Наряду с традиционным импортом современного оборудования, а также значительно менее распространенным приобретением лицензии перед ТНК благодаря зарубежной инвестиционной экспансии, открываются дополнительные возможности модернизации экономики страны, связанные с глобализацией мирового хозяйства.

- Развитие принципиально новых производств. Сочетание отечественных и зарубежных мощностей по проведению НИОКР может способствовать укреплению позиции ТНК среди мировых лидеров инновационного процесса.

- Ускоренная модернизация существующих производств. Установление контроля над иностранными фирмами позволяет не только получить доступ к конкретным технологиям, но и перенять опыт функционирования целого производственного комплекса.

- Перенос новых для страны производств, уже развитых в ведущих странах. С помощью прямых инвестиций за рубежом облегчается диверсификация бизнеса в сторону развития отраслей, выпускающих продукцию с большей добавленной стоимостью [20].

Формы экспансии российских ТНК разнообразны. Среди них следует выделить:

- осуществление прямых зарубежных инвестиций (финансирование зарубежных филиалов происходит преимущественно путем разовых прямых капиталовложений, после чего структурные подразделения развиваются за счет использования собственной прибыли);

- трансграничные слияния и поглощения;

- создание консорциумов;

- приобретение лицензий (покупаются лицензии на право поиска, разведки и добычи полезных ископаемых на территориях принимающих стран).

Положительные моменты внешней экспансии российских ТНК:

- выход за пределы России;

- преодоление импортных барьеров (например, когда российский холдинг экспортирует продукцию в дочерние компании за рубежом для дальнейшей технологической переработки, ограничения в виде квот на ввозимые товары на местных рынках не применяются);

- появляются дополнительные возможности по диверсификации рисков, в том числе политических (когда часть бизнеса переводится за пределы РФ, компания юридически и фактически становится транснациональной и уже является субъектом международного права, что позволяет ее владельцам эффективнее защищать свои интересы);

- транснациональные корпорации позволяют осуществлять доступ и приобретать определенный контроль над природными ресурсами принимающих их стран (доступ к природным ресурсам различных стран мира позволяет стране обеспечить гарантированное снабжение своих предприятий сырьем);

- при освоении зарубежных источников сырья на основе прямых инвестиций учитываются различия в экологических нормах и стандартах между странами (при освоении ресурсов развивающихся стран некоторые российские ТНК используют более экологически опасные, но зато и более дешевые технологии, что опять же удешевляет стоимость этих ресурсов и положительно сказывается на возможностях их дальнейшего экономического развития);

- капиталовложения в иностранную экономику – активное средство стимулирования спроса на отечественную продукцию (это достигается за счет того, что, с одной стороны, за рубежом создаются новые рынки, а с другой стороны, часть экспорта ТНК постоянно идет в адрес их зарубежных филиалов, для России открывается доступ к новым емким рынкам, прежде для нее недоступным).

Также существует ряд мер, направленных на максимизацию положительного эффекта от деятельности интернационализированного сектора экономики страны. В классификации ООН, пакет таких мер получил название Меры страны базирования. Меры страны базирования (МСБ) – это комплекс решений, принимаемый странами, в которых базируются экспортеры ПИИ, по стимулированию и направлению потоков зарубежных инвестиций. Применение комплекса МСБ позволяет стране решить ряд важных проблем (рисунок 5).

Пакет МСБ способствует более интенсивной интеграции страны в систему мирового хозяйства и повышению ее конкурентоспособности на международной арене.

Выводы по разделу 1

Компромиссный вариант определения понятия ТНК разработала Комиссия по транснациональным корпорациям ООН.

Критерии отнесения компании к ТНК делятся на три группы: количественные, качественные и смешанные. На их основании ТНК делятся на три вида: интернациональные корпорации; многонациональные корпорации; глобальные корпорации.

В мировой экономике ТНК выполняют важные функции, набор которых постоянно расширяется: стимулирование НТП, МРТ, развитие мирового производства, конкурентной борьбы на мировом рынке и вовлечение стран в международные экономические отношения.

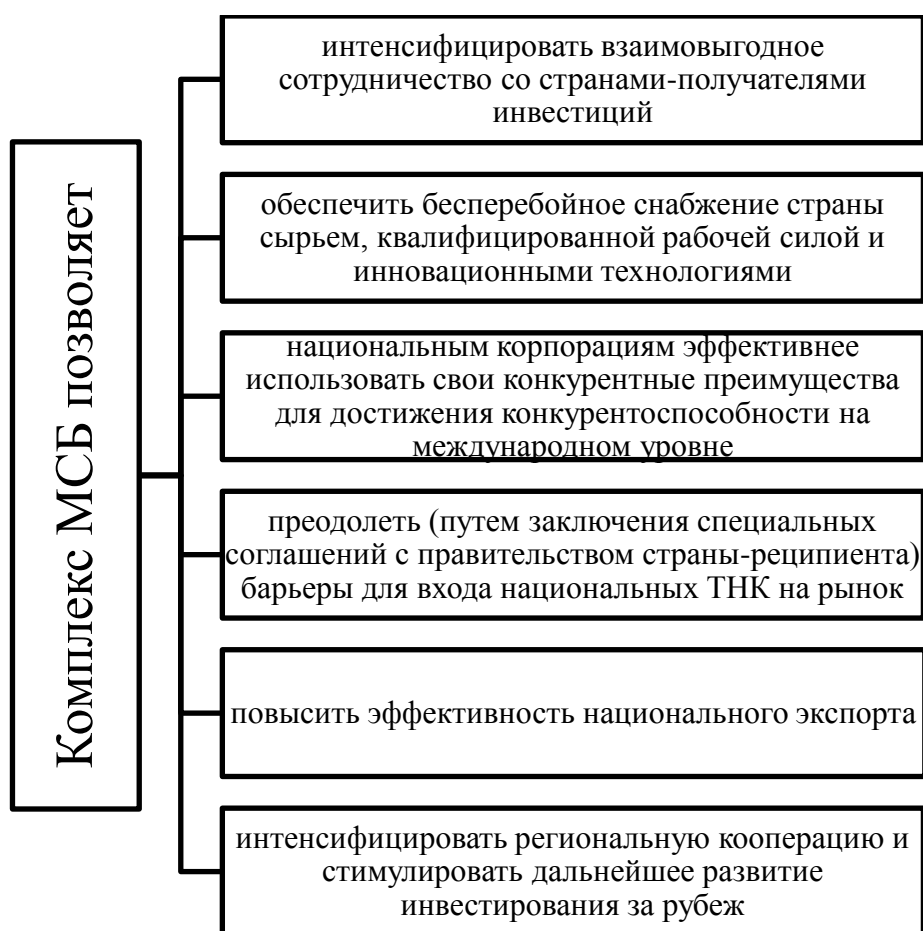


Рисунок 5 – Результаты применение комплекса Мер страны базирования

Странами применяется пакет МСБ, который способствует более интенсивной интеграции страны в систему международного хозяйства и повышению ее конкурентоспособности в мировой экономике.

Влияние ТНК различно для принимающих стран и стран базирования.

ТНК укрепляют позиции своего государства на территории других стран, создавая филиалы или дочерние предприятия на их территории.

Были выявлены следующие положительные моменты экспансии ТНК: выход за пределы страны; повышение эффективности; преодоление импортных барьеров; диверсификации рисков; доступ к природным ресурсам принимающих их стран; создание новых рабочих мест, уменьшение безработицы.

2 СОСТОЯНИЕ И ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ТНК

2.1 Анализ уровня и динамики транснационализации компаний на мировом рынке

При исследовании деятельности транснациональных компаний, Организация Объединенных Наций наиболее серьезное внимание уделяет изучению крупнейших корпораций: ЮНКТАД ежегодно публикует список 100 крупнейших нефинансовых ТНК в мире, 50 крупнейших ТНК из развивающихся стран.

По методологии ЮНКТАД, для описания экономической деятельности ТНК в целом и ее зарубежной составляющей в отдельности используются следующие основные показатели:

- FA – зарубежные активы ТНК;
- TA – активы ТНК;
- FS – объем зарубежной продажи ТНК;
- TS – объем продажи ТНК;
- FE – численность зарубежных сотрудников в ТНК;
- TE – численность сотрудников в ТНК;
- FAF – количество зарубежных филиалов ТНК;
- TAF – общее число филиалов ТНК в мире.

На их основе рассчитываются индексы, которые характеризуют зарубежную экспансию ТНК.

- Индекс транснационализации корпорации (TNI – transnationality index) разработан ЮНКТАД для оценки масштабов и степени зарубежной активности ТНК:

$$TNI = \frac{\frac{FA}{TA} + \frac{FS}{TS} + \frac{FE}{TE}}{3} * 100\%. \quad (1)$$

Чем выше индекс, тем большее значение для компании имеет активность ее зарубежных филиалов. Как правило, чем выше индекс, тем более диверсифицирована деятельность ТНК за рубежом.

- Индекс интернационализации (II – internationality index) рассчитывается путем деления числа зарубежных филиалов на число всех филиалов:

$$II = \frac{FAF}{TAF} * 100\%. \quad (2)$$

- Индекс широты филиальной сети (NSI – network spread index) используется для расчета степени сетевого управления:

$$NSI = \frac{N^1}{N-1} * 100\%, \quad (3)$$

где N – количество стран мира, принимавших любые ПИИ,

N¹ – количество стран, где имеются филиалы ТНК.

Индекс широты филиальной сети – это число принимающих стран, в которых ТНК находится, во всех потенциальных принимающих странах.

Усовершенствованная формула NSI:

$$TSI = II * NEC, \quad (4)$$

где NEC – числовой эквивалент принимающих стран.

NEC является обратной величиной уровня концентрации иностранных филиалов в n странах, измеренного эквивалентом индекса Херфиндаля (H):

$$NEC = \frac{1}{H}, \quad (5)$$

где H – индекс Херфиндаля.

Индекс Херфиндаля определяется по формуле:

$$H = \sum_n^1 q_i^2, \quad (6)$$

где q_i – количество иностранных филиалов в стране i, деленное на общее количество иностранных филиалов.

Степень участия зарубежного капитала в формировании основного капитала предприятий отрасли характеризует показатель соотношения ПИИ и инвестиций в основной капитал (как по отрасли, так и по экономике в целом). Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$FDI^{FCI} = \frac{FDI_{Inward}}{FCI}, \quad (7)$$

где FDI^{FCI} – доля ПИИ в инвестициях в основной капитал,

FDI_{Inward} – стоимостной объем ввезенных ПИИ,

FCI – инвестиции в основной капитал.

Рассмотрим данные об объеме ПИИ в принимающих странах (таблица 2).

Таблица 2 – Объемы принятых ПИИ ТНК по регионам, 2015-2017 гг.

	Объем принятых ПИИ, млрд долл			Темп роста, %		
	2015г.	2016г.	2017г.	2015г.	2016г.	2017г.
Мировые	1901	1868	1430	100,00	98,26	75,22
Развитые страны	1135	1133	712	100,00	99,82	62,73
ЕС	526	524	304	100,00	99,62	57,79
Другие развитые страны Европы	39	41	30	100,00	105,13	76,92
Северная Америка	452	494	300	100,00	109,29	66,37
Другие развитые страны	71	74	79	100,00	104,23	111,27
Развивающиеся страны	668	670	671	100,00	100,30	100,45
Африка	55	53	42	100,00	96,36	76,36
Латинская Америка и Карибский бассейн	135	140	151	100,00	103,70	111,85
Азия	474	475	476	100,00	100,21	100,42
Страны с переходной экономикой	59	64	47	100,00	108,47	79,66

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 6, рисунок 7).

Таким образом, приток ПИИ в развитые страны в рассматриваемом периоде сократился на треть и составил 712 млрд долл США. Падение можно частично объяснить снижением относительно высоких притоков в предыдущем году. Приток в развитые страны в 2015–2016 гг. превысил 1 трлн долл США главным образом из-за роста трансграничных слияний и поглощений и реконфигурирования корпораций (т.е. изменений в правовой структуре или структуре собственности ТНК, включая налоговые изменения). Потоки ПИИ увеличились в других развитых странах (примерно 11%).

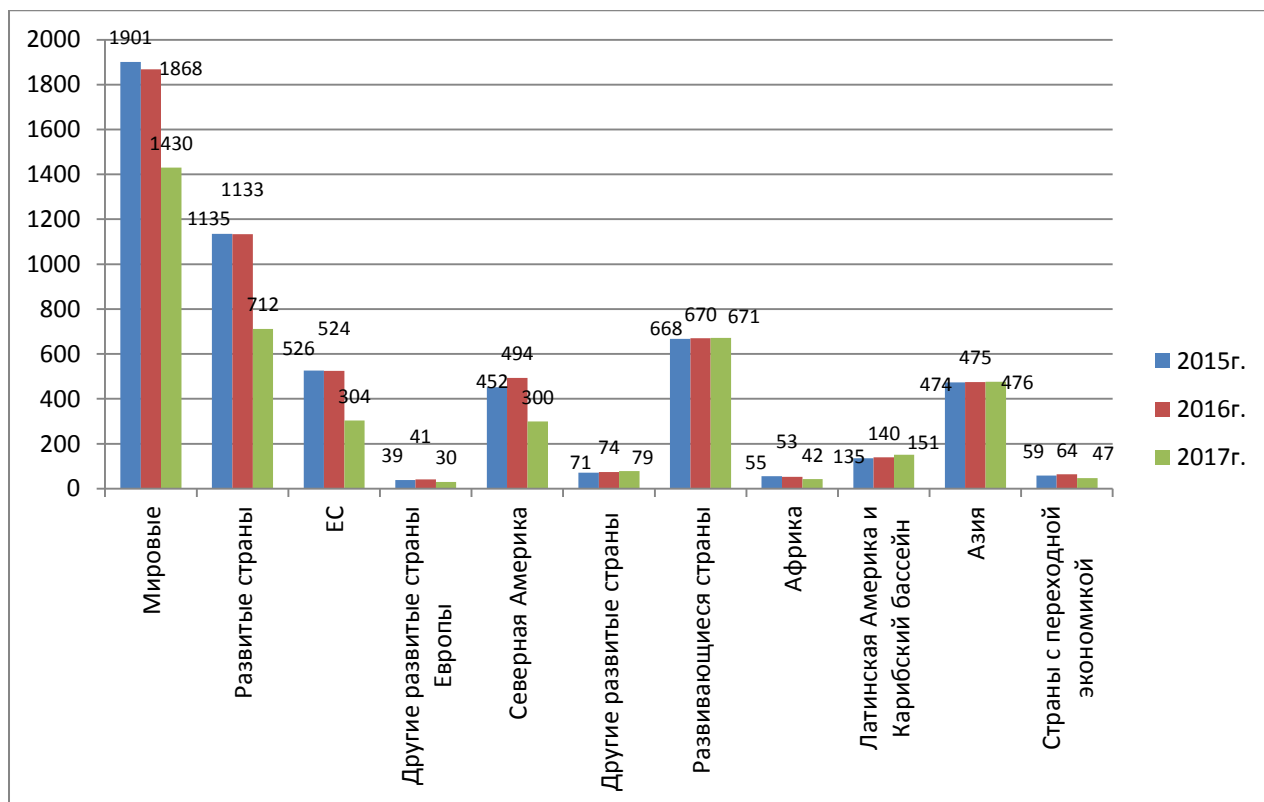


Рисунок 6 – Объемы принятых ПИИ ТНК по регионам, млрд долл

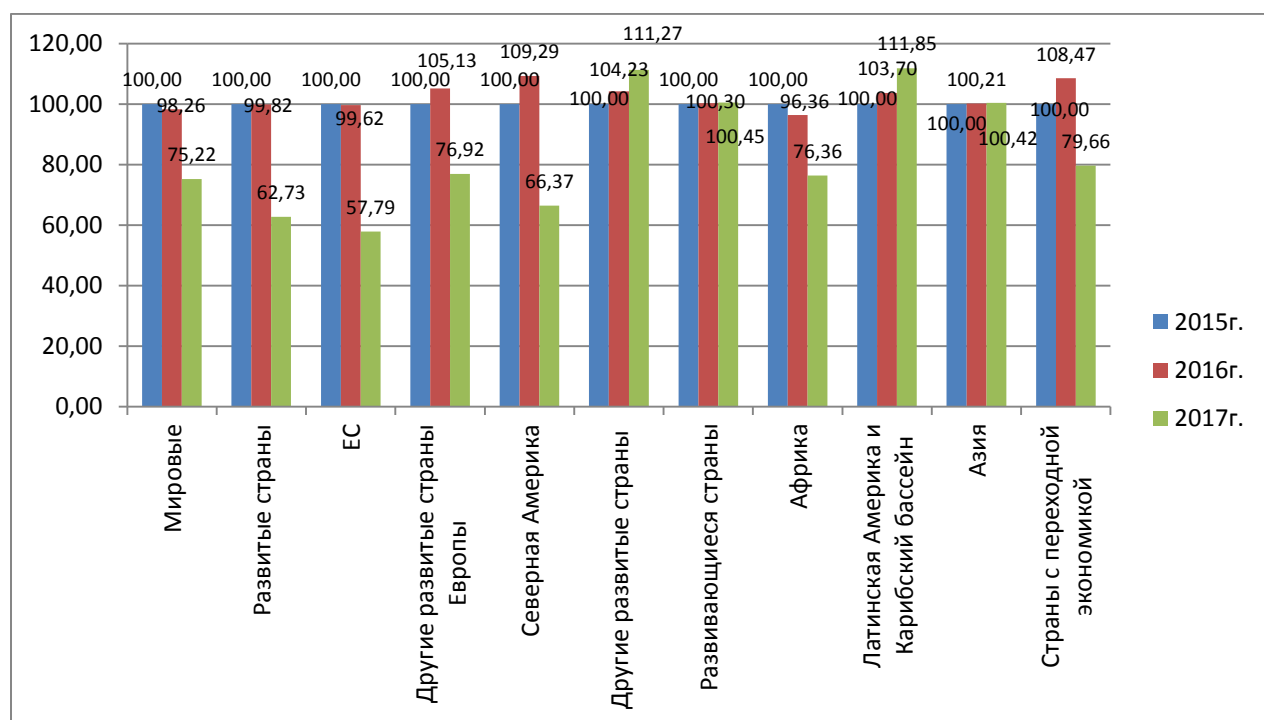


Рисунок 7 – Темпы роста объемов принятых ПИИ ТНК по регионам, %

В 2017 году приток ПИИ ТНК в развивающиеся страны оставался близким к уровню 2016 года – 671 млрд долл. Потоки ПИИ в развивающуюся Азию были стабильными и составили 476 млрд долл. Незначительно увеличился приток ПИИ в Латинской Америке и Карибском бассейне (примерно 11%, до 151 млрд долл США), что компенсировало сокращение в Африке (примерное снижение на 24% до 42 млрд долл США). Падение потоков ПИИ в Африку было вызвано в основном слабыми ценами на нефть и затянувшимся эффектом от обвала сырьевых товаров.

Потоки ПИИ в страны с переходной экономикой в Юго-Восточной Европе и Содружестве Независимых Государств (СНГ) сократились на 20% в 2017 году до 47 млрд долл США. Большая часть снижения была вызвана слабыми потоками ПИИ в четыре основные страны СНГ: РФ, Казахстан, Азербайджан и Украину.

Рассмотрим 20 ведущих принимающих стран (таблица 3).

Таблица 3 – ПИИ ТНК в топ-20 принимающих стран, 2015-2017 гг.

	Объем принятых ПИИ, млрд долл			Темп роста, %		
	2015г.	2016г.	2017г.	2015г.	2016г.	2017г.
США	464	457	275	100,00	98,49	60,18
Китай	133	134	136	100,00	100,75	101,49
Гонконг, Китай	119	117	104	100,00	98,32	88,89
Бразилия	56	58	63	100,00	103,57	108,62
Сингапур	81	77	62	100,00	95,06	80,52
Нидерланды	94	86	58	100,00	91,49	67,44
Франция	29	35	50	100,00	120,69	142,86
Австралия	50	48	46	100,00	96,00	95,83
Швейцария	54	48	41	100,00	88,89	85,42
Индия	37	44	40	100,00	118,92	90,91
Германия	12	17	35	100,00	141,67	205,88
Мексика	29	30	30	100,00	103,45	100,00
Ирландия	10	15	29	100,00	150,00	193,33
РФ	42	37	25	100,00	88,10	67,57
Канада	46	37	24	100,00	80,43	64,86
Индонезия	4	4	23	100,00	100,00	575,00
Испания	20	20	19	100,00	100,00	95,00
Израиль	12	12	19	100,00	100,00	158,33
Италия	25	22	17	100,00	88,00	77,27
Республика Корея	19	17	12	100,00	89,47	70,59

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 8, рисунок 9).

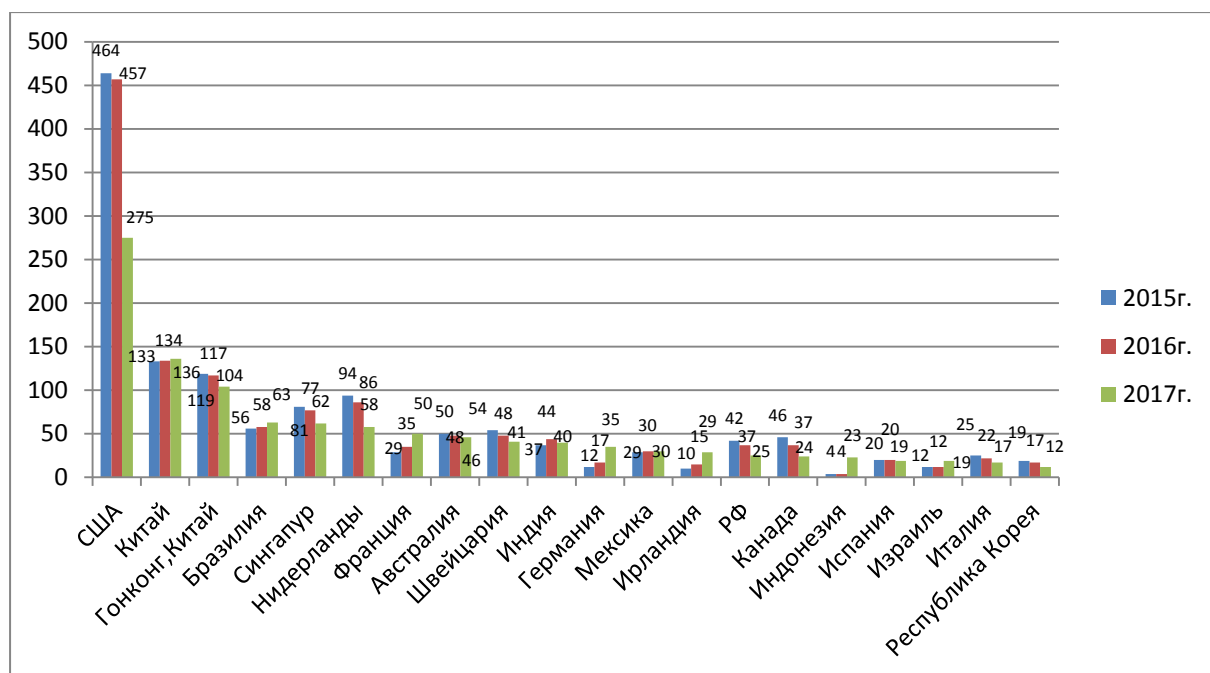


Рисунок 8 – ПИИ ТНК в топ-20 принимающих стран, млрд долл

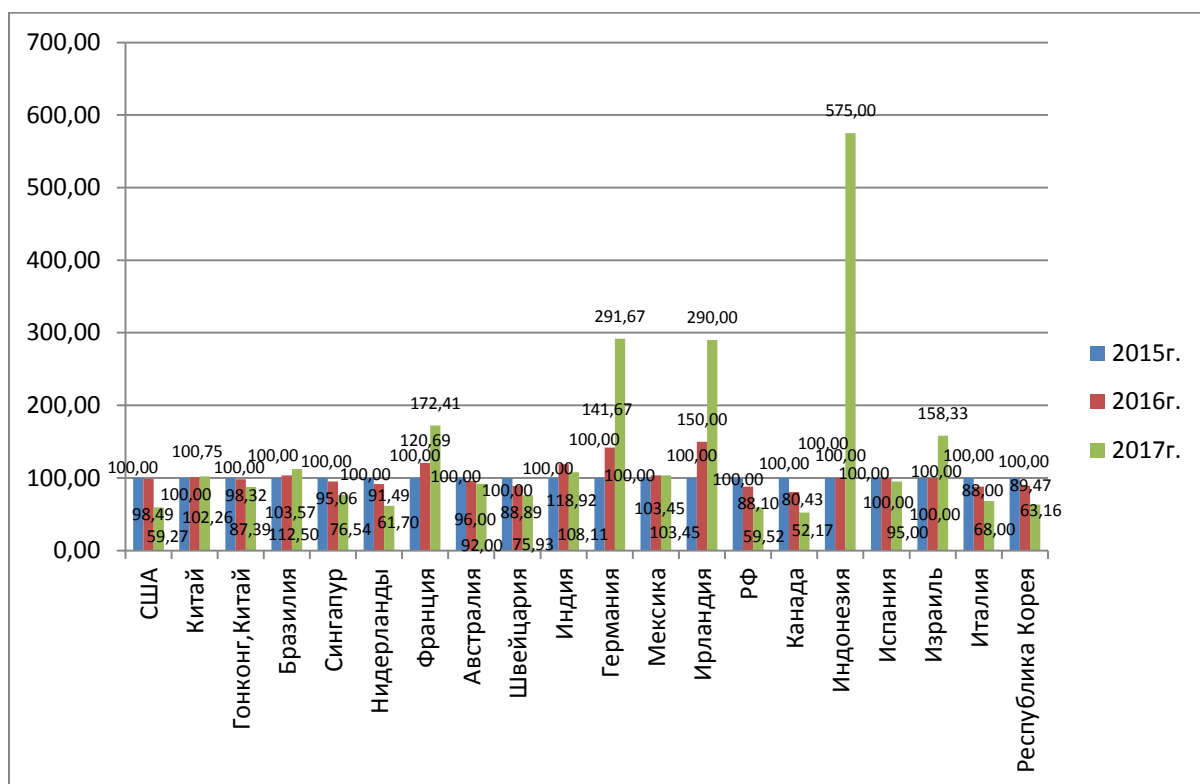


Рисунок 9 – Темпы роста прямых иностранных инвестиций ТНК в топ-20 принимающих стран, %

Значительное снижение стоимости слияний и поглощений привело к сокращению притока ПИИ ТНК на 40% в Соединенных Штатах (с 464 млрд долларов в 2015 году и 457 млрд долларов в 2016 году до 275 млрд долларов в 2017 году). Соединенные Штаты остались крупнейшим получателем ПИИ, приток составил 275 млрд долл США, а затем Китай с рекордным притоком 136 млрд долл.

Рассмотрим данные об объеме ПИИ в странах, их осуществляющих (таблица 4).

Таблица 4 – Объемы реализованных ПИИ ТНК по типам стран, 2015-2017 гг.

	Объем внешних ПИИ, млрд долл			Темп роста, %		
	2015г.	2016г.	2017г.	2015г.	2016г.	2017г.
Развитые страны	1030	1031	1000	100,00	100,10	97,09
Развивающиеся страны	403	405	381	100,00	100,50	94,54
Страны с переходной экономикой	23	25	40	100,00	108,70	173,91

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 10, рисунок 11).

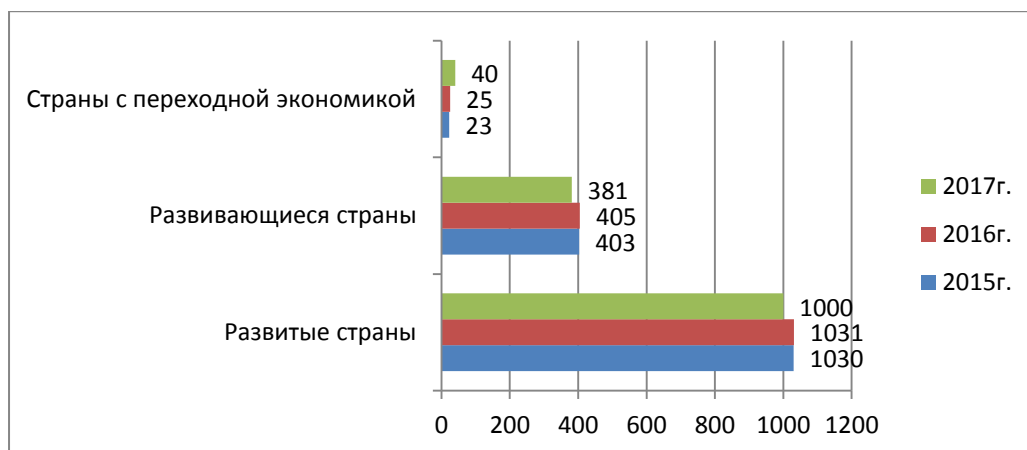


Рисунок 10 – Объемы реализованных ПИИ ТНК по типам стран, млрд долл

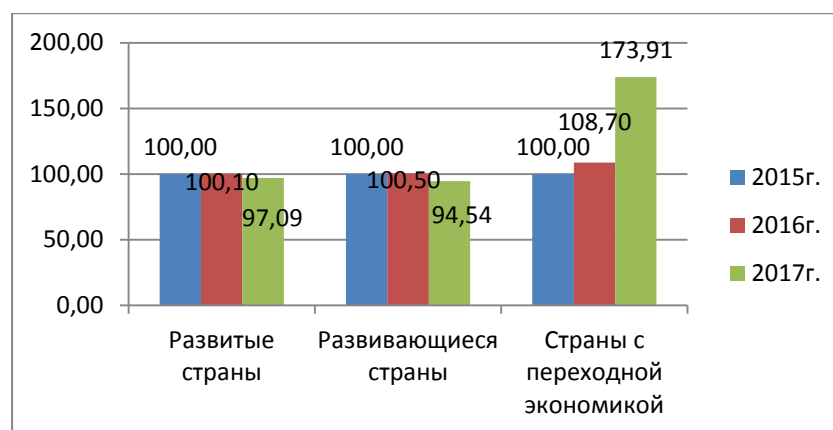


Рисунок 11 – Темпы роста реализованных ПИИ ТНК по типам стран, %

ТНК из развитых стран незначительно сократили свою инвестиционную активность за рубежом. Поток внешних инвестиций из развитых стран сократился на 3% до 1 трлн долл в 2017 году. Потоки из развивающихся стран сократились на 6 процентов до 381 млрд долл США. В 2017 году ПИИ ТНК из стран с переходной экономикой увеличились на 59%, до 40 млрд долл США. Основная часть инвестиций из стран с переходной экономикой приходится на РФ.

Рассмотрим топ-20 стран с ТНК, осуществляющими ПИИ (таблица 5).

Таблица 5 – Объемы реализованных ПИИ ТНК (топ-20 стран), 2015-2017 гг.

	Объем ПИИ, млрд долл			Темп роста, %		
	2015г.	2016г.	2017г.	2015г.	2016г.	2017г.
США	279	281	342	100,00	100,72	122,58
Япония	143	145	160	100,00	101,40	111,89
Китай	191	196	125	100,00	102,62	65,45
Гонконг, Китай	59	60	83	100,00	101,69	140,68
Германия	49	51	82	100,00	104,08	167,35
Канада	71	74	77	100,00	104,23	108,45
Франция	61	63	58	100,00	103,28	95,08
Люксембург	46	44	41	100,00	95,65	89,13
Испания	37	38	41	100,00	102,70	110,81
РФ	25	27	36	100,00	108,00	144,00
Республика Корея	29	30	32	100,00	103,45	110,34
Сингапур	27	28	25	100,00	103,70	92,59
Швеция	5	6	24	100,00	120,00	480,00
Нидерланды	171	172	23	100,00	100,58	13,45
Бельгия	24	22	21	100,00	91,67	87,50

Окончание таблицы 5

	Объем ПИИ, млрд долл			Темп роста, %		
	2015г.	2016г.	2017г.	2015г.	2016г.	2017г.
Таиланд	11	12	19	100,00	109,09	172,73
Ирландия	31	29	19	100,00	93,55	61,29
Объединенные Арабские Эмираты	11	13	14	100,00	118,18	127,27
Тайвань, провинция Китая	19	18	11	100,00	94,74	57,89

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 12, рисунок 13).

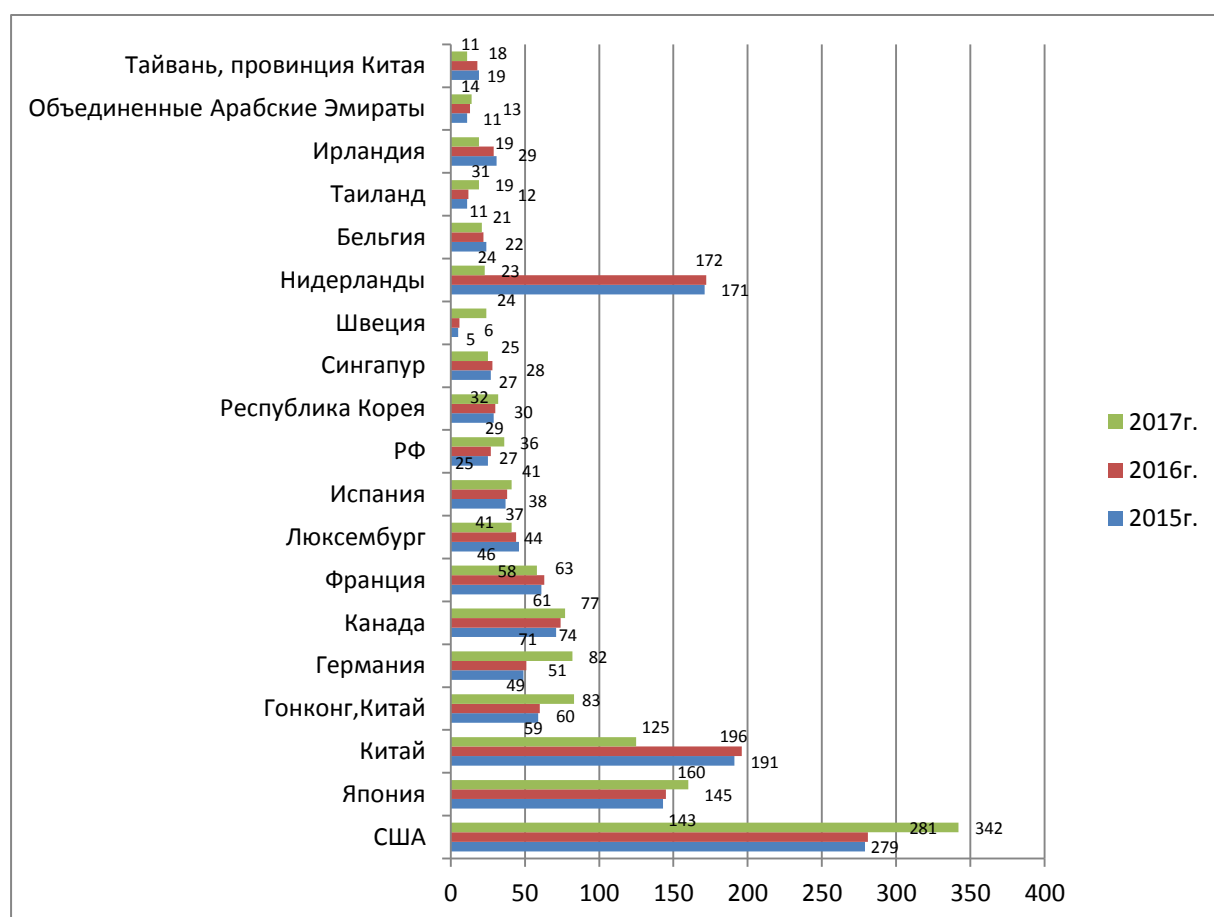


Рисунок 12 – Объемы реализованных ПИИ ТНК (топ-20 стран), млрд долл

ПИИ ТНК из Нидерландов – крупнейшей страны-источника в Европе в 2016 году – резко сократились на 148 млрд долл США до всего лишь 23 млрд долл США из-за отсутствия крупных сделок, которые характеризовали внешние

инвестиции Нидерландов в 2016 году. ПИИ ТНК из Германии вырос на 67% процентов до 82 млрд долл США, благодаря увеличению реинвестирования прибыли и внутрифирменных кредиты. ПИИ ТНК из Китая сократились на 35% до 125 млрд долл. Сокращение инвестиций со стороны китайских ТНК стало результатом политики, ограничивающей вывоз ПИИ в ответ на значительный отток капитала в 2015-2016 годах. Сокращение в Китае и китайской провинции Тайвань (на 43% до 11 млрд долл США) компенсировало рост в Гонконге (рост на 41% до 83 млрд долл США).

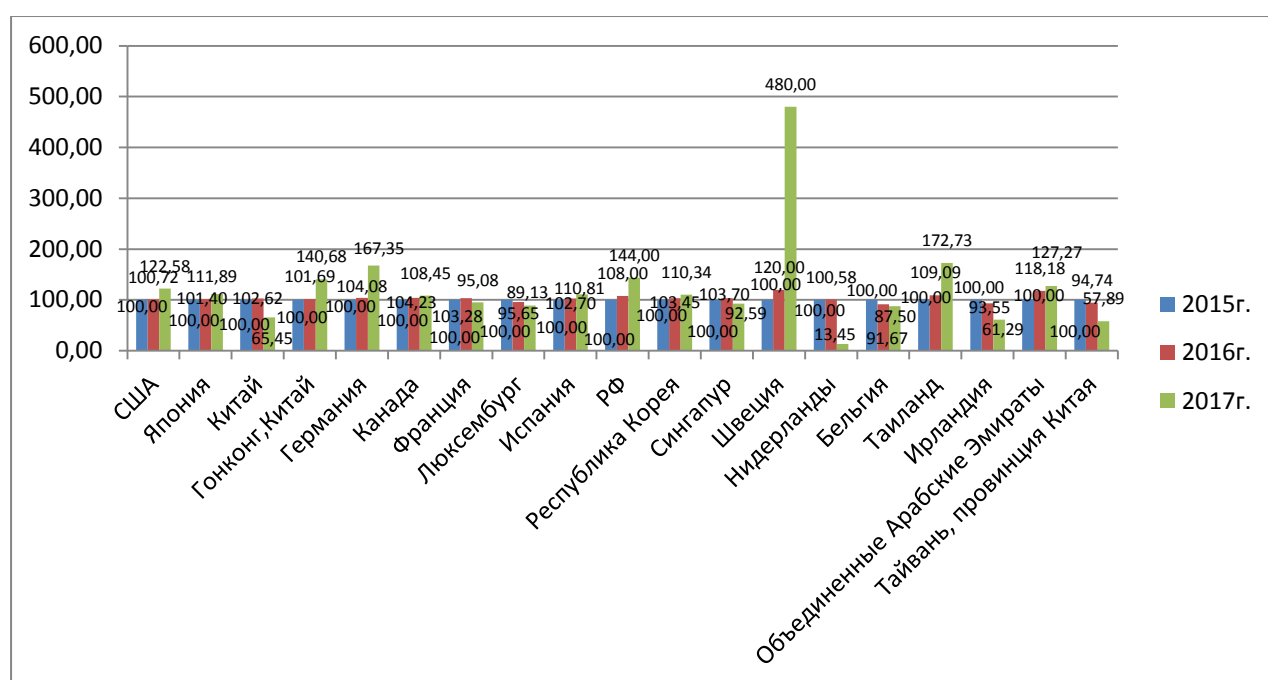


Рисунок 13 – Темпы роста объемов реализованных ПИИ ТНК (топ-20 стран), %

Рассмотрим показатели интернационализации 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира. Первый показатель – объемы зарубежных активов и их доля в совокупных активах (таблица 6).

Таблица 6 – Активы 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира

	Активы, млрд долл			Темп роста, %		
	2015г.	2016г.	2017г.	2015г.	2016г.	2017г.
Зарубежные	8015	8337	9004	100,00	104,02	112,34

Окончание таблицы 6

	Активы, млрд долл			Темп роста, %		
	2015г.	2016г.	2017г.	2015г.	2016г.	2017г.
Отечественные	4875	4894	5491	100,00	100,39	112,64
Совокупные	12891	13231	14495	100,00	102,64	112,44
Доля зарубежных активов в совокупных, %	62,18	63,01	62,12	100,00	101,34	99,91

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 14, рисунок 15).

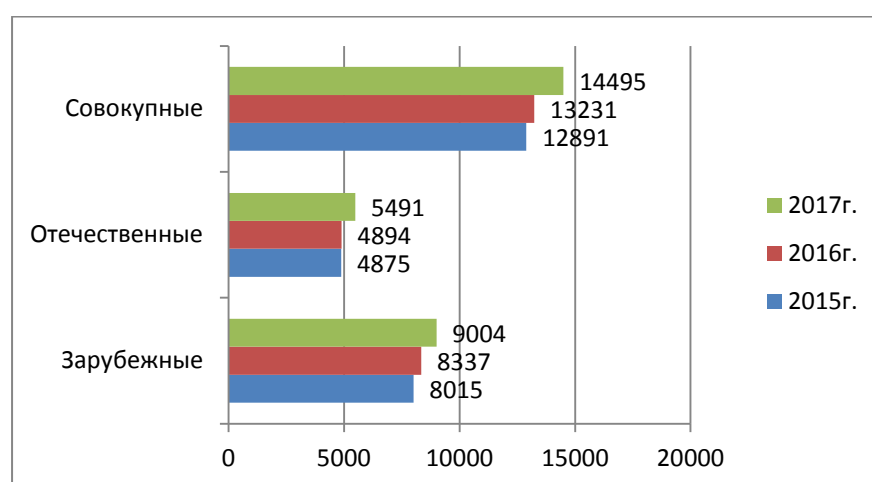


Рисунок 14 – Активы 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира, млрд долл

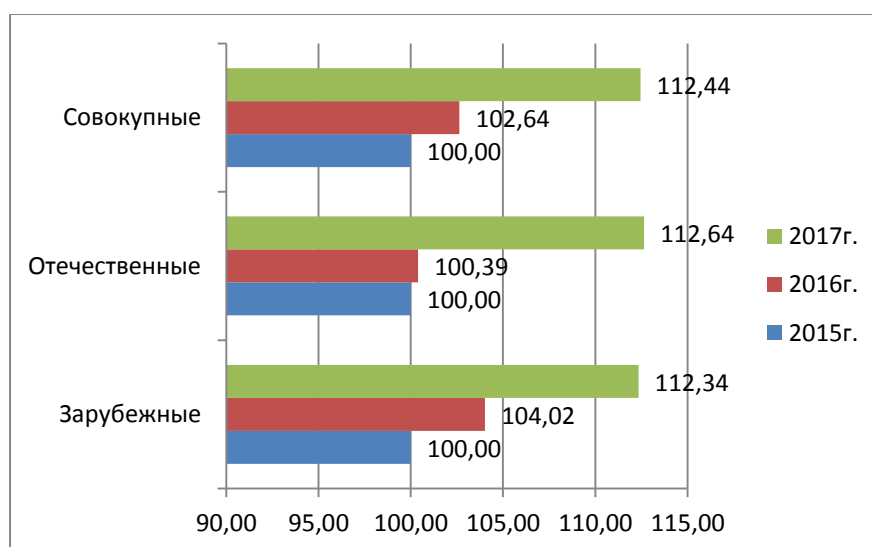


Рисунок 15 – Темпы роста активов 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира,

Таким образом, активы были увеличены в результате ряда крупнейших сделок практически во всех отраслях, представленных в Топ-100. Иностранные активы выросли на 12% под влиянием ряда национальных сделок, включая слияние Dow-DuPont, модных домов LVHM (Франция) и Christian Dior, и приобретением французским предприятием по производству электроэнергии EDF SA ядерного бизнеса Areva. Доля зарубежных активов в совокупных практически не изменилась, они преобладают над отечественными.

Следующий показатель – объемы зарубежных продаж и их доля в совокупных (таблица 7).

Таблица 7 – Продажи 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира

	Продажи, млрд долл			Темп роста, %		
	2015г.	2016г.	2017г.	2015г.	2016г.	2017г.
Зарубежные	4802	4765	5170	100,00	99,23	107,66
Отечественные	2851	2737	2793	100,00	96,00	97,97
Совокупные	7653	7502	7964	100,00	98,03	104,06
Доля зарубежных продаж в совокупных, %	62,75	63,52	64,92	100,00	101,239	103,46

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 16, рисунок 17).

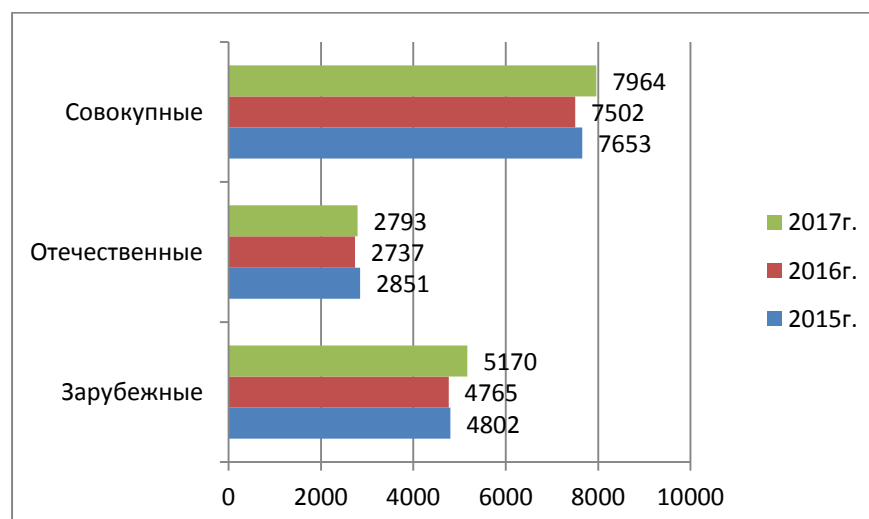


Рисунок 16 – Продажи 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира, млрд долл

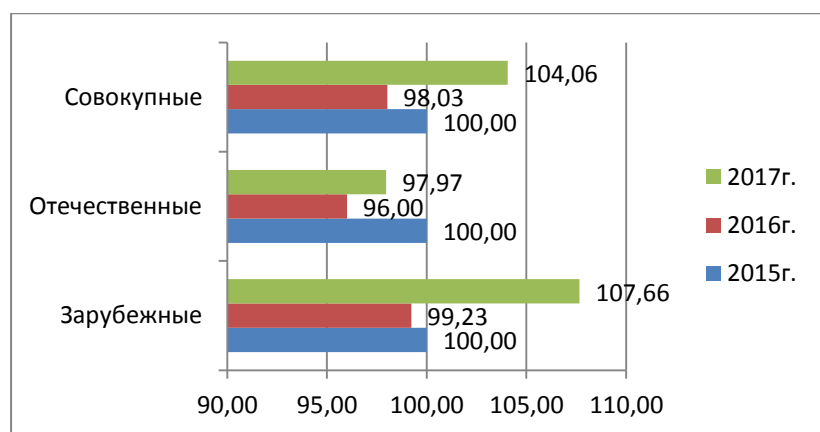


Рисунок 17 – Темпы роста продаж 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира, %

Продажи, как и активы, были увеличены, причем за счет роста зарубежных продаж, в результате ряда крупнейших сделок практически во всех отраслях. Доля зарубежных продаж в совокупных выросла, они значительно преобладают над отечественными.

Еще один показатель – численность занятых за рубежом (таблица 8).

Таблица 8 – Численность занятых 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира

	Штат, тысяч человек			Темп роста, %		
	2015г.	2016г.	2017г.	2015г.	2016г.	2017г.
Зарубежный	9130	9535	9757	100,00	104,44	106,87
Отечественный	7141	6920	6889	100,00	96,91	96,47
Совокупный	16271	16455	16646	100,00	101,13	102,30
Доля количества работников за рубежом в совокупной численности рабочих, %	56,11	57,95	58,61	100,00	103,27	104,46

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 18, рисунок 19).

Совокупный штат сотрудников в рассматриваемом периоде вырос за счет роста зарубежного. Как уже говорилось, в отличие от активов, доля иностранных работников и иностранных продаж в общем объеме увеличилась.

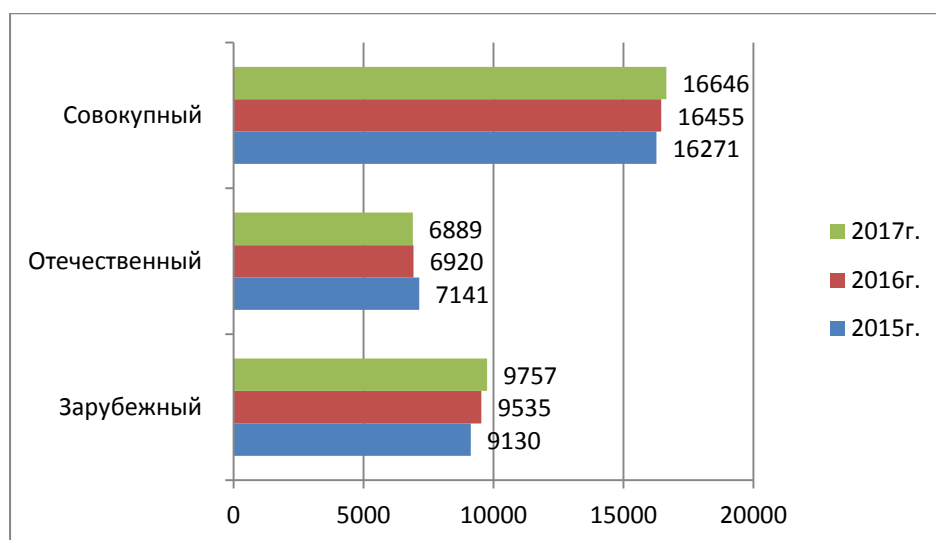


Рисунок 18 – Штат 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира, тысяч человек

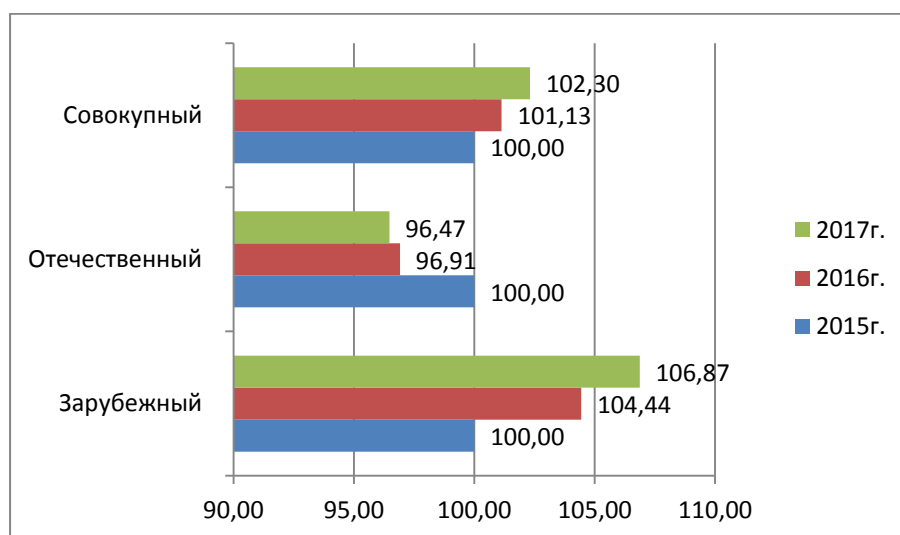


Рисунок 19 – Темпы роста штата 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира, %

Таким образом, в 2017 году ведущие ТНК расширили свою международную деятельность, увеличив активы и продажи, хотя показатели интернационализации оставались относительно стабильными.

Аналогично рассмотрим показатели интернационализации 100 крупнейших нефинансовых ТНК стран с развивающейся и переходной экономикой (таблица 9).

Таблица 9 – Активы 100 крупнейших нефинансовых ТНК стран с развивающейся и переходной экономикой

	Активы, млрд долл			Темп роста, %		
	2015г.	2016г.	2017г.	2015г.	2016г.	2017г.
Зарубежные	1716	1886	1889	100,00	109,91	110,08
Отечественные	4289	4511	4513	100,00	105,18	105,22
Совокупные	6004	6397	6402	100,00	106,55	106,63
Доля зарубежных активов в совокупных, %	28,58	29,48	29,51	100,00	103,15	103,24

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 20, рисунок 21).

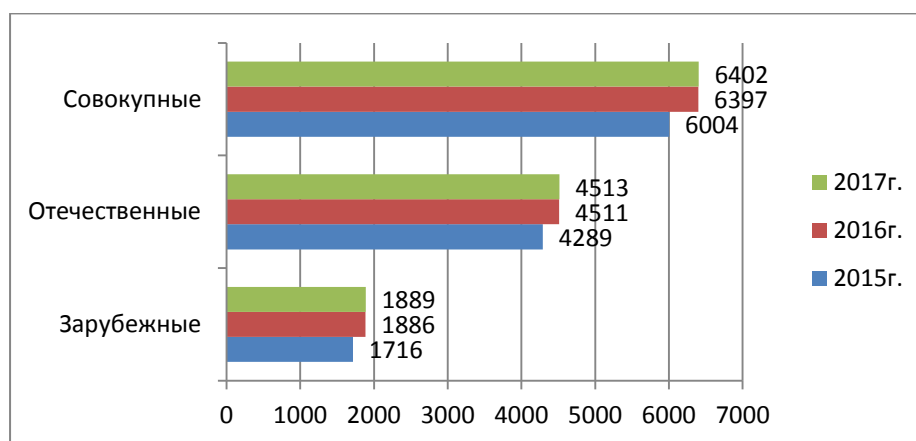


Рисунок 20 – Активы 100 крупнейших нефинансовых ТНК стран с развивающейся и переходной экономикой, млрд долл

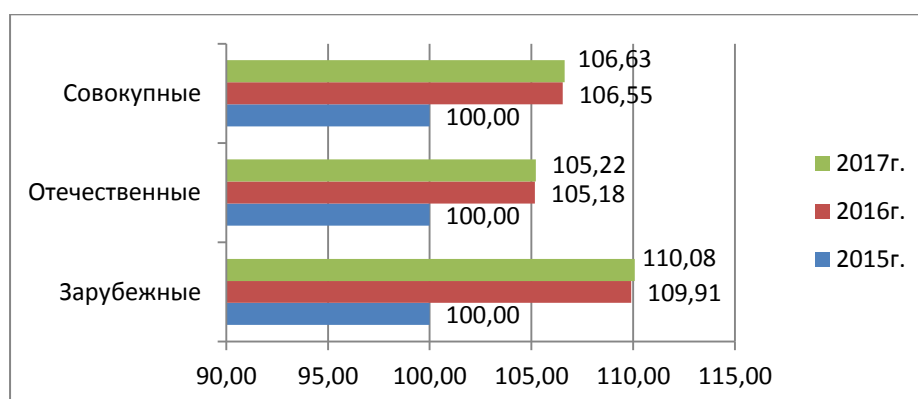


Рисунок 21 – Темпы роста активов 100 крупнейших нефинансовых ТНК стран с развивающейся и переходной экономикой, %

Таким образом, в развивающихся странах зарубежные активы гораздо меньше отечественных, их доля незначительно выросла, как и их абсолютное значение. Однако, их рост значительнее роста отечественных.

Далее рассмотрим продажи (таблица 10).

Таблица 10 – Продажи 100 крупнейших нефинансовых ТНК стран с развивающейся и переходной экономикой

	Продажи, млрд долл			Темп роста, %		
	2015г.	2016г.	2017г.	2015г.	2016г.	2017г.
Зарубежные	1734	1559	1557	100,00	89,91	89,79
Отечественные	1903	1965	1970	100,00	103,26	103,52
Совокупные	3638	3524	3527	100,00	96,87	96,95
Доля зарубежных продаж в совокупных, %	47,66	44,24	44,15	100,00	92,82	92,62

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 22, рисунок 23).

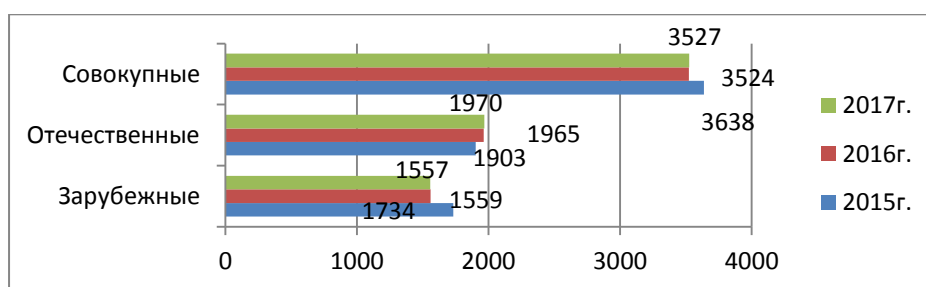


Рисунок 22 – Продажи 100 крупнейших нефинансовых ТНК стран с развивающейся и переходной экономикой, млрд долл

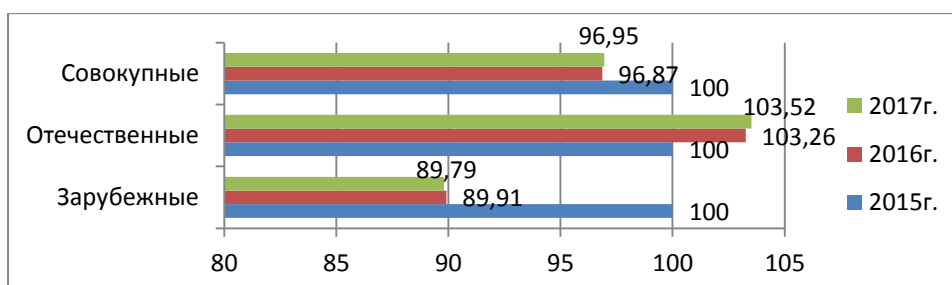


Рисунок 23 – Темпы роста продаж 100 крупнейших нефинансовых ТНК стран с развивающейся и переходной экономикой, %

Таким образом, совокупные продажи сократились, что обусловлено сокращением зарубежных продаж, доля которых в совокупных также сократилась.

Рассмотрим численность рабочих (таблица 11).

Таблица 11 – Численность занятых 100 крупнейших нефинансовых ТНК стран с развивающейся и переходной экономикой

	Штат, тысяч человек			Темп роста, %		
	2015г.	2016г.	2017г.	2015г.	2016г.	2017г.
Зарубежный	4003	4603	4670	100,00	114,99	116,66
Отечественный	7900	7434	7425	100,00	94,10	93,99
Совокупный	11903	12038	12095	100,00	101,13	101,61
Доля количества работников за рубежом в совокупной численности рабочих (%)	33,63	38,24	38,61	100,00	113,70	114,81

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 24, 25).

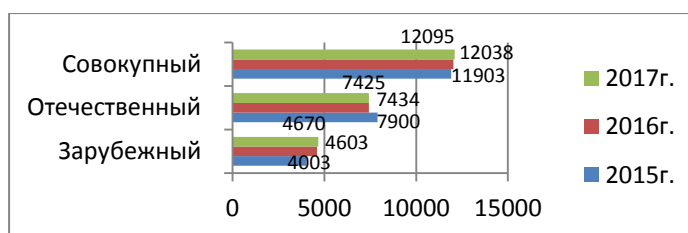


Рисунок 24 – Штат 100 крупнейших нефинансовых ТНК стран с развивающейся и переходной экономикой, тысяч человек

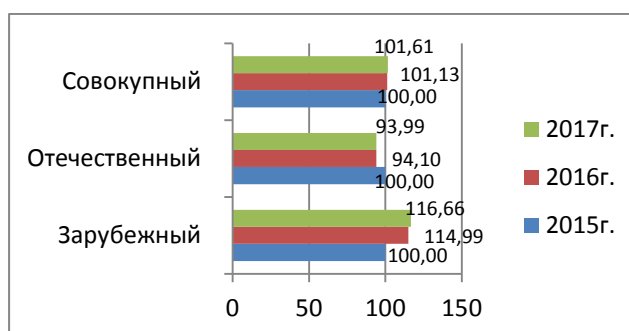


Рисунок 25 – Темпы роста штата 100 крупнейших нефинансовых ТНК стран с развивающейся и переходной экономикой, %

Таким образом, совокупный штат практически не изменился, так как рост зарубежного скомпенсировал рост отечественного, то есть доля зарубежных работников выросла.

Рассмотрим отраслевую структуру крупнейших мировых ТНК (таблица 12).

Таблица 12 – Состав 100 крупнейших мировых ТНК по отраслям, количество фирм

Отрасль	2015г.	2016г.	2017г.
Добыча нефти и нефтепереработка	19	16	13
Машиностроение	13	13	13
Фармацевтическая	10	11	12
Коммунальные услуги	10	9	9
Оптовая и розничная торговля	10	7	6
Пищевая и табачная промышленность	9	8	8
Технологическая	7	13	15
Телекоммуникационная	6	7	7
Другие отрасли производства	12	12	13
Другие услуги	4	4	4
Всего	100	100	100

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 26, 27, 28).

Таким образом, за последние годы состав 100 крупнейших ТНК существенно изменился, и в рейтинге сократилось количество компаний добывающей отрасли и торговых корпораций. Большинство добывающих компаний вышли из рейтинга в 2017 году после продажи активов. BG Group (Великобритания) была куплена Royal Dutch Shell (Великобритания-Нидерланды) в 2015 году. ТНК, занимающиеся розничной торговлей (Carrefour (Франция), Tesco (Великобритания)), которые долго боролись за то, чтобы занять нишу на развивающихся рынках, решили покинуть страны, где они не смогли стать лидерами рынка.

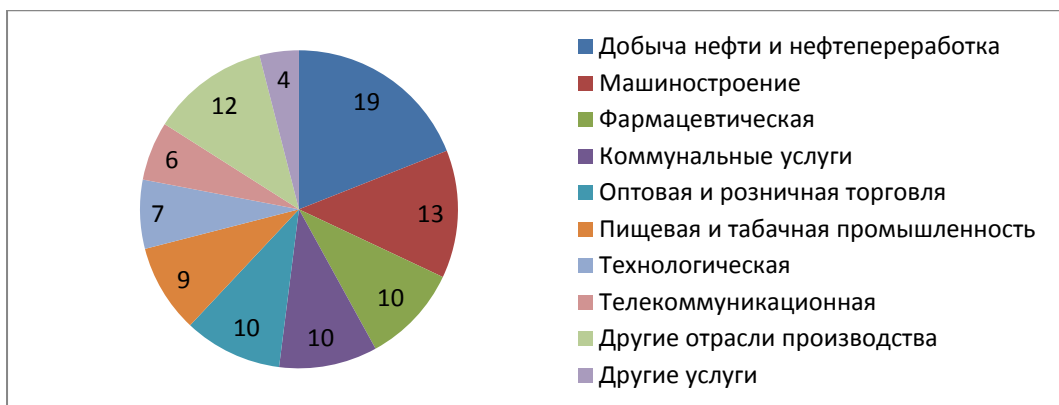


Рисунок 26 – Состав 100 крупнейших мировых ТНК по отраслям в 2015 г., количество фирм



Рисунок 27 – Состав 100 крупнейших мировых ТНК по отраслям в 2016 г., количество фирм



Рисунок 28 – Состав 100 крупнейших мировых ТНК по отраслям в 2017 г., количество фирм

Рассмотрим страновую структуру крупнейших мировых ТНК (таблица 13).

Таблица 13 – Состав 100 крупнейших мировых ТНК по странам, количество фирм

Страна	2015г.	2016г.	2017г.
США	24	23	20
Великобритания	17	16	14
Франция	13	13	12
Германия	9	10	11
Япония	9	10	11
Нидерланды	6	6	5
Ирландия	-	-	4
Другие развитые страны	22	22	23
Развивающиеся страны	7	7	8
Китай	3	3	4

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 29, 30, 31).

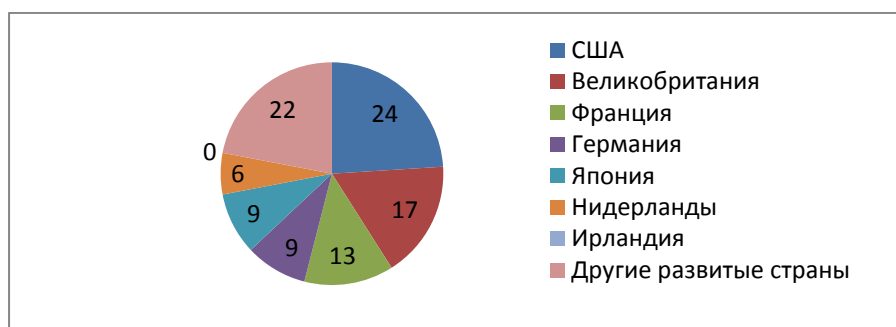


Рисунок 29 – Состав 100 крупнейших мировых ТНК по странам в 2015 г., количество фирм

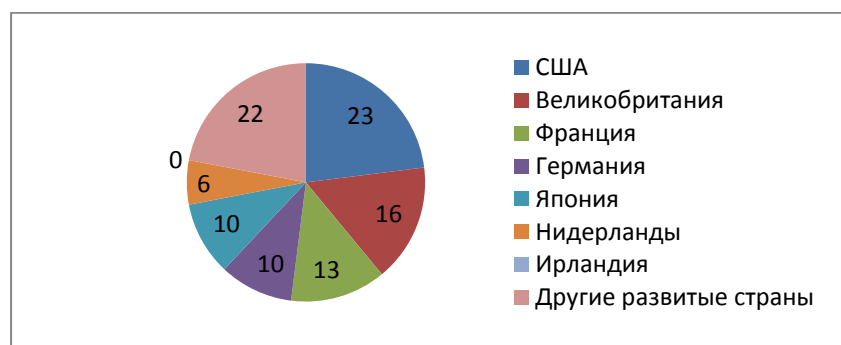


Рисунок 30 – Состав 100 крупнейших мировых ТНК по странам в 2016 г., количество фирм

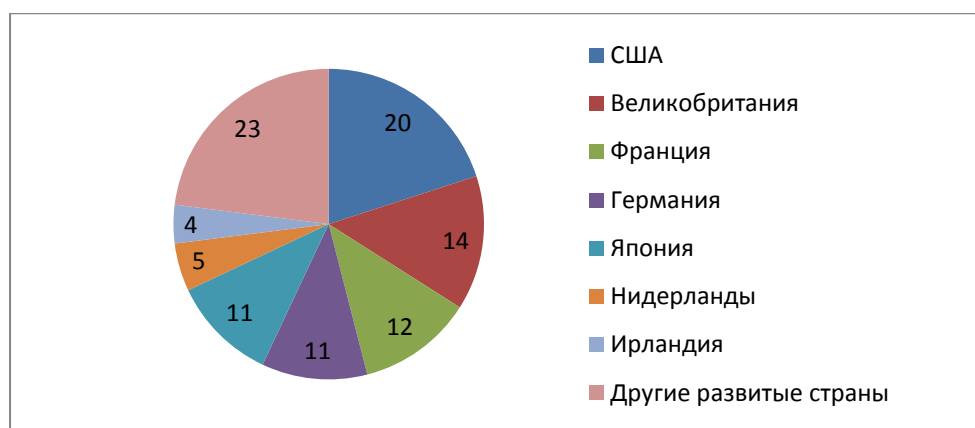


Рисунок 31 – Состав 100 крупнейших мировых ТНК по странам в 2017 г., количество фирм

Таким образом, география ТНК несколько изменилась: Ирландия стала штаб-квартирой четырех корпораций, а число ТНК из Японии и Германии в рейтинге увеличилось.

Аналогично рассмотрим отраслевую структуру ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой (таблица 14).

Таблица 14 – Состав 100 крупнейших ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой по отраслям, количество фирм

Отрасль	2015г.	2016г.	2017г.
Добыча нефти и нефтепереработка	16	15	15
Технологическая	13	14	15
Телекоммуникационная	11	10	10
Пищевая и табачная промышленность	9	10	10
Оптовая и розничная торговля	9	7	6
Строительство	8	8	8
Металлургия	7	8	8
Коммунальные услуги	5	6	6
Другие отрасли производства	12	12	12
Другие услуги	10	10	10
Всего	100	100	100

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 32, 33, 34).



Рисунок 32 – Состав 100 крупнейших ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой по отраслям в 2015 г., количество фирм



Рисунок 33 – Состав 100 крупнейших ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой по отраслям в 2016 г., количество фирм



Рисунок 34 – Состав 100 крупнейших ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой по отраслям в 2017 г., количество фирм

Таким образом, отраслевой состав ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой практически не изменился. Лидирует нефтедобыча

Рассмотрим страновую структуру ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой (таблица 15).

Таблица 15 – Состав 100 крупнейших ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой по странам, количество фирм

Страна	2015г.	2016г.	2017г.
Африка	9	8	7
Южная Африка	8	7	6
Азия	75	76	77
Гонконг, Китай	20	17	13
Китай	12	18	24
Сингапур	9	9	9
Тайвань, провинция Китая	9	8	6
Индия	8	7	6
Малайзия	6	5	5
Латинская Америка и Карибский бассейн	10	12	14
Бразилия	4	5	5
Мексика	4	6	7
РФ	6	4	2

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 35, 36, 37).

Таким образом, в 2017 году ведущие ТНК из развивающихся стран активизировались на зарубежных рынках, а азиатские компании стали лидерами по количеству трансграничных сделок. За последние годы географически 100 крупнейших ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой сместились в сторону Китая. В 2017 году в списке было 24 китайских компании, по сравнению с 12 в 2015 году.

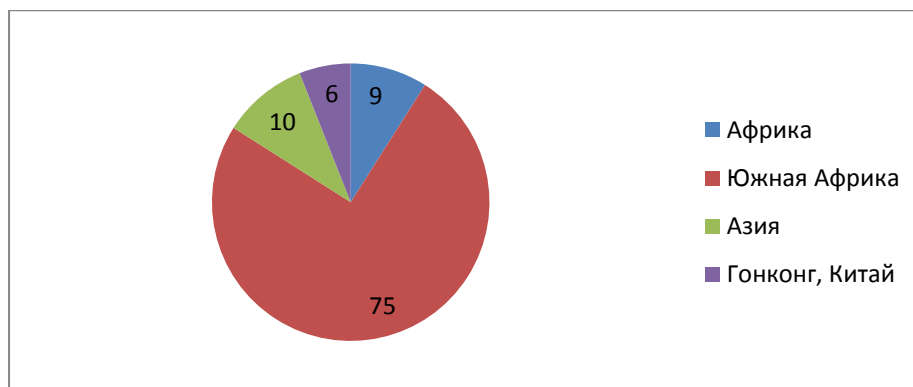


Рисунок 35 – Состав 100 крупнейших ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой по странам в 2015 г., количество фирм

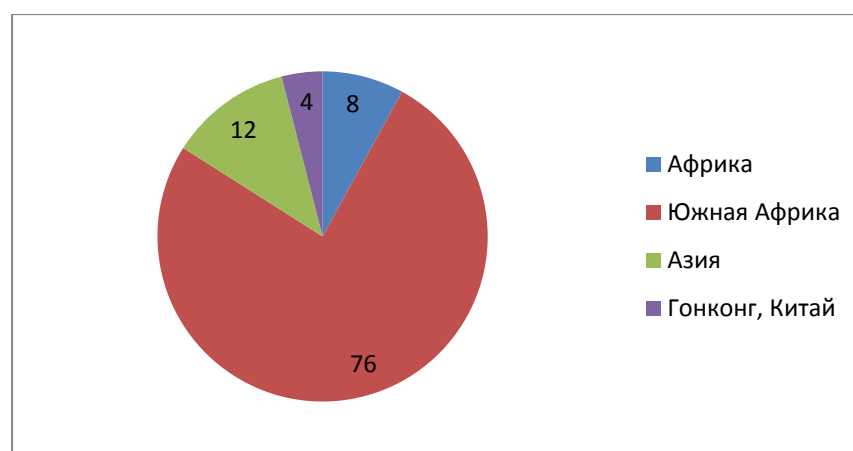


Рисунок 36 – Состав 100 крупнейших ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой по странам в 2016 г., количество фирм

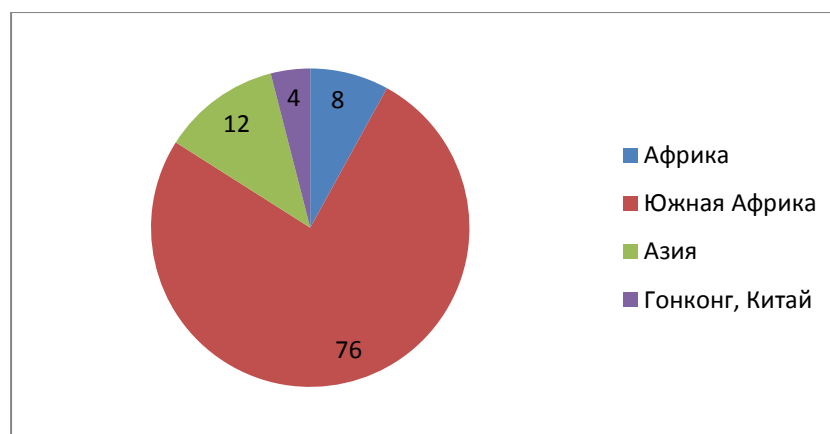


Рисунок 37 – Состав 100 крупнейших ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой по странам в 2017 г., количество фирм

Данные по отраслевым группировкам компаний представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Распределение 100 крупнейших нефинансовых ТНК по отраслям хозяйства в 2014 г.

Отрасль	Кол-во ТНК	Общая доля ТНК отрасли в зарубежных показателях 100 ТНК, %			ТНИ, %
		Активы	Продажа	Занятость	
Автомобилестроение	11	18,3	18,1	12,6	45
Нефтяная и газовая промышленность	10	16,2	24,9	5,7	63
Коммунальные услуги	10	9,8	4,7	7,0	50
Телекоммуникации	9	13,2	5,8	5,7	46
Электротехническая и электронная промышленность	9	12,5	13,3	15,9	50
Металлургия и горная промышленность	9	4,6	4,1	8,6	65
Торговля	9	5,2	9,6	15,4	39
Фармацевтическая промышленность	8	5,6	4,4	5,1	57
Пищевая, текстильная и целлюлозно-бумажная промышленность	8	3,9	5,0	7,4	58
Диверсифицированная деятельность	5	4,7	3,5	5,7	66
Химическая промышленность	3	1,6	1,9	1,4	52
Средства массовой информации	3	2,0	1,3	1,7	82
Прочее	6	2,4	3,4	7,8	50
Всего	100	100	100	100	

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 38, 39, 40, 41).

Таким образом, наибольшую долю в зарубежных активах и зарубежных продажах 100 крупнейших ТНК занимают ТНК отрасли автомобилестроения и нефтяной и газовой промышленности. ТНК в сфере автомобилестроения лидируют, так как они активно вкладывают средства в разработку новых продуктов, часто стремясь к сотрудничеству с технологически развитыми компаниями.

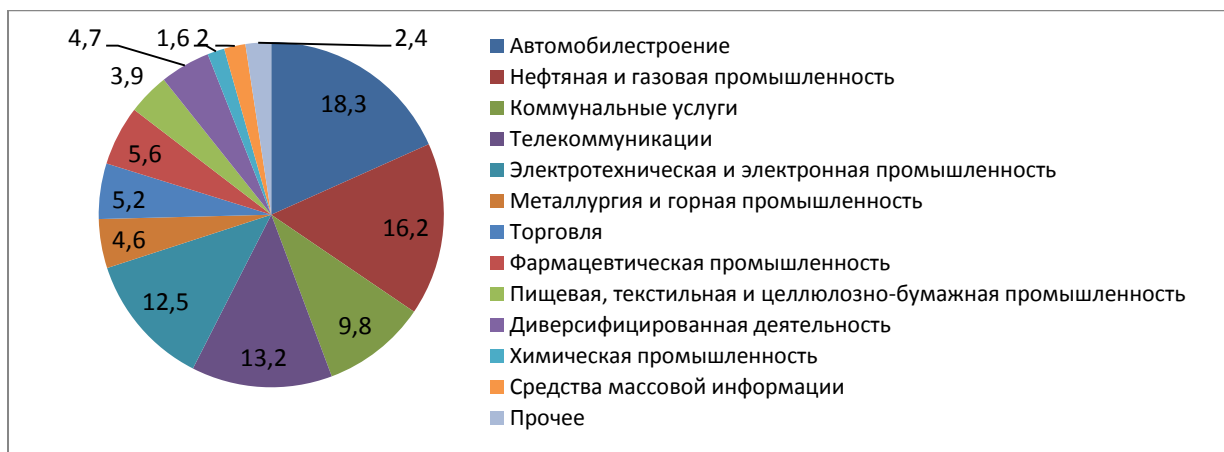


Рисунок 38 – Общая доля ТНК отрасли в зарубежных активах 100 крупнейших ТНК в 2014 г., %

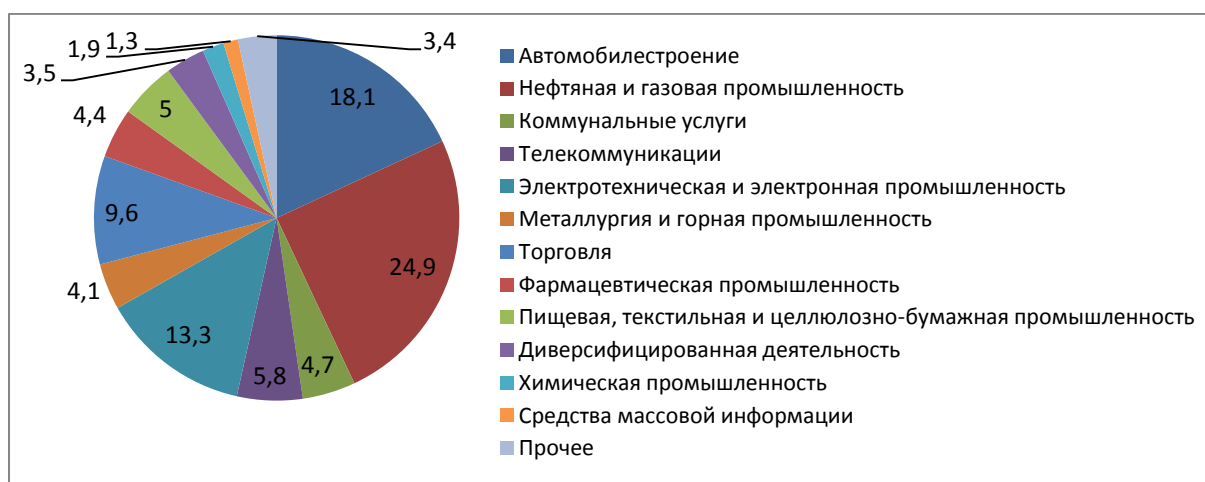


Рисунок 39 – Общая доля ТНК отрасли в зарубежных продажах 100 крупнейших ТНК в 2014 г., %



Рисунок 40 – Общая доля ТНК отрасли в зарубежной численности рабочих 100 крупнейших ТНК в 2014 г., %

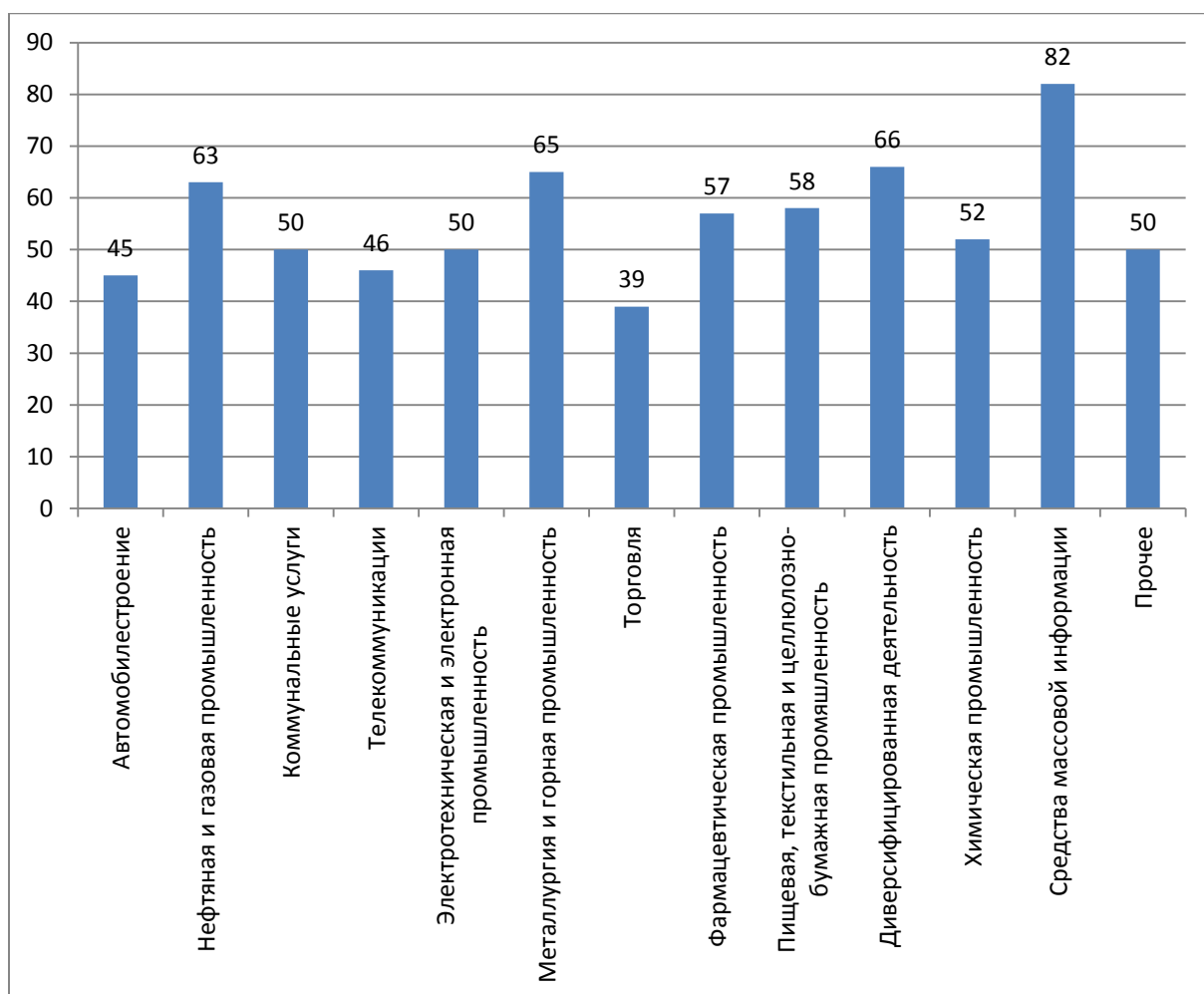


Рисунок 41 – Индекс транснационализации 100 крупнейших нефинансовых ТНК по отраслям хозяйства в 2014 г., %

Наибольшую долю в зарубежной численности рабочих занимают электротехническая и электронная промышленность, а также торговля. Наибольший уровень транснациональности имеют СМИ, нефтяная промышленность и металлургия. Наименьший уровень транснационализации у автомобильной промышленности, телекоммуникационной отрасли. Самый низкий уровень – у торговых ТНК.

Рассмотрим позицию российских ТНК. В таблице 17 представлена их отраслевая структура.

Представим данные на диаграмме (рисунок 42, 43, 44).

Таблица 17 – Состав крупнейших ТНК РФ по отраслям, количество фирм

Отрасль	2015г.	Доля, %	2016г.	Доля, %	2017 г.	Доля, %
Нефтегазовые операции	6	31,58	7	30,43	7	25,93
Металлургия	5	26,32	7	30,43	7	25,93
Электроэнергетика	3	15,79	3	13,04	4	14,81
Банковское дело	2	10,53	2	8,70	3	11,11
Телекоммуникация	0	0,00	1	4,35	3	11,11
Розничная торговля	2	10,53	2	8,70	2	7,41
Информационные технологии	1	5,26	1	4,35	1	3,70
Всего	19	100,00	23	100,00	27	100,00

Источник: по данным ИМЭМО

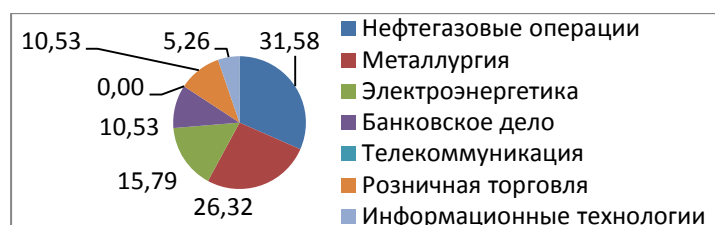


Рисунок 42 – Состав крупнейших ТНК РФ по отраслям в 2015 г., количество фирм

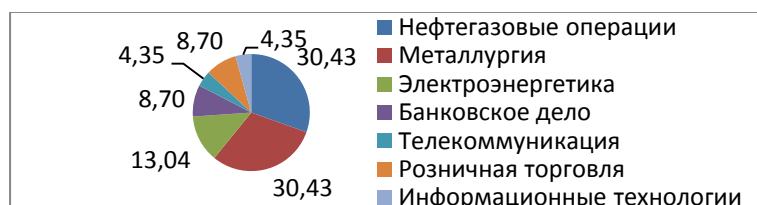


Рисунок 43 – Состав крупнейших ТНК РФ по отраслям в 2016 г., количество фирм



Рисунок 44 – Состав крупнейших ТНК РФ по отраслям в 2017 г., количество фирм

Таким образом, среди российских ТНК преобладают нефтегазовая и металлургическая отрасли, количество фирм в данных отраслях постоянно.

Рассмотрим основные показатели транснационализации крупнейших ТНК РФ, начиная с активов (таблица 18).

Таблица 18 – Активы крупнейших ТНК РФ, млрд долл

Год	Компания	Отрасль	Активы, млрд долл. США			Доля зарубежных активов в общих, %	Темп роста, %		
			Зарубежные	Отечественные	Общие		Зарубежные	Отечественные	Общие
2015	«ВымпелКом»	Телекоммуникация	29,8	24,2	54,0	55,19	100,00	100,00	100,00
	«Лукойл»	Нефть и газ	29,2	62,0	91,2	32,02	100,00	100,00	100,00
	«Газпром»	Нефть и газ	15,8	378,9	394,7	4,00	100,00	100,00	100,00
	«Евраз»	Металлургия	8,3	8,7	17,0	48,82	100,00	100,00	100,00
	«Северсталь»	Металлургия	7,6	10,3	17,9	42,46	100,00	100,00	100,00
	«Мечел»	Металлургия	6,4	12,9	19,3	33,16	100,00	100,00	100,00
	«Система»	Телекоммуникация	5,2	38,7	43,9	11,85	100,00	100,00	100,00
	«Русал»	Металлургия	4,6	20,8	25,4	18,11	100,00	100,00	100,00
2016	«Лукойл»	Нефть и газ	31,2	67,8	99,0	31,52	106,85	109,35	108,55
	«Газпром»	Нефть и газ	23,4	373,1	396,5	5,90	148,10	98,47	100,46
	«Северсталь»	Металлургия	6,0	9,7	15,7	38,22	78,95	94,17	87,71
	«Мечел»	Металлургия	5,2	12,5	17,7	29,38	81,25	96,90	91,71
2017	«Лукойл»	Нефть и газ	32,9	78,9	111,8	29,43	112,70	127,30	122,60
	«Газпром»	Нефть и газ	15,1	241,1	256,2	5,89	95,60	63,60	64,90

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 45, 46, 47, 48, 49).

Практически у всех российских компаний снизились зарубежные активы за исследуемый период. Исключением является «Лукойл». В то же время у

большинства из приведенных компаний наблюдался спад объема зарубежных продаж.

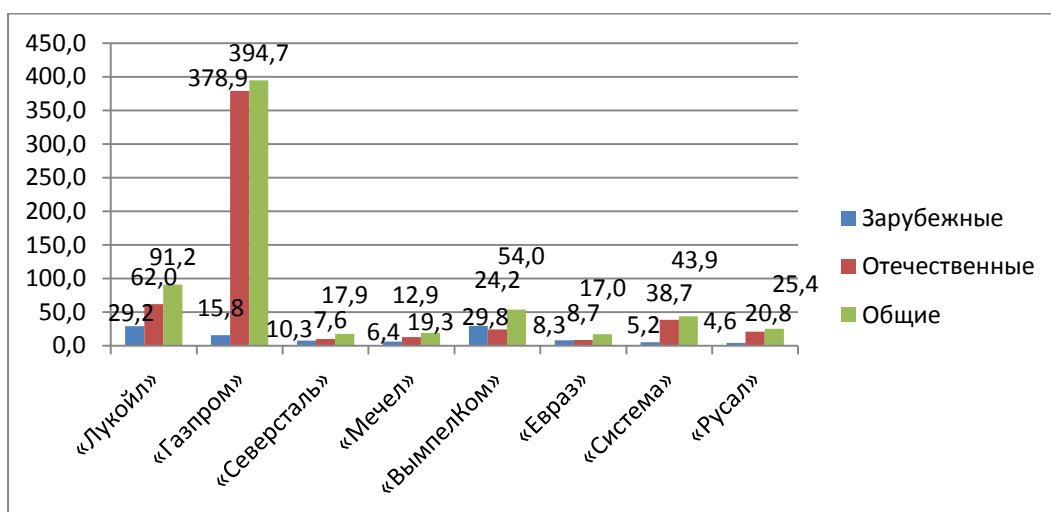


Рисунок 45 – Активы крупнейших ТНК РФ в 2015 г., млрд долл

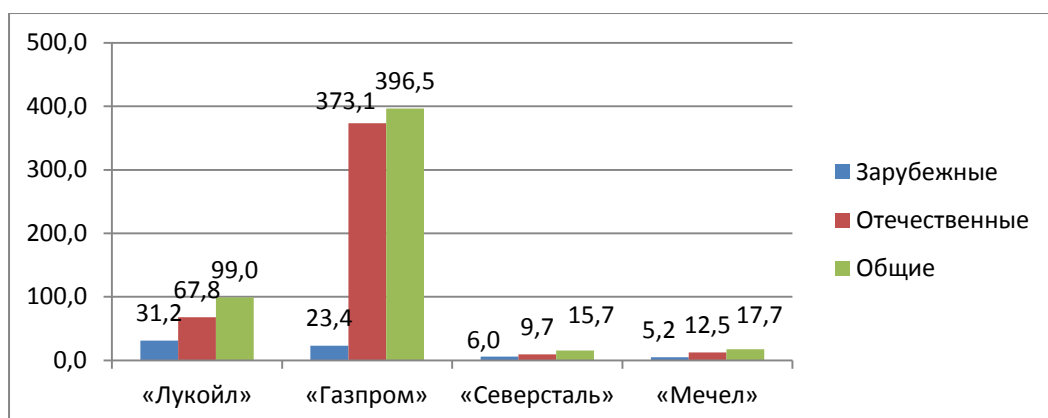


Рисунок 46 – Активы крупнейших ТНК РФ в 2016 г., млрд долл

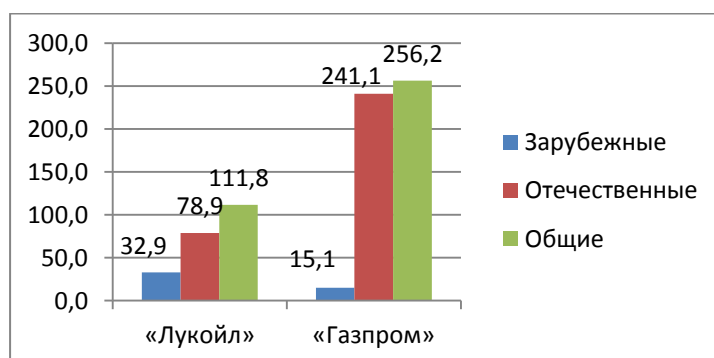


Рисунок 47 – Активы крупнейших ТНК РФ в 2017 г., млрд долл

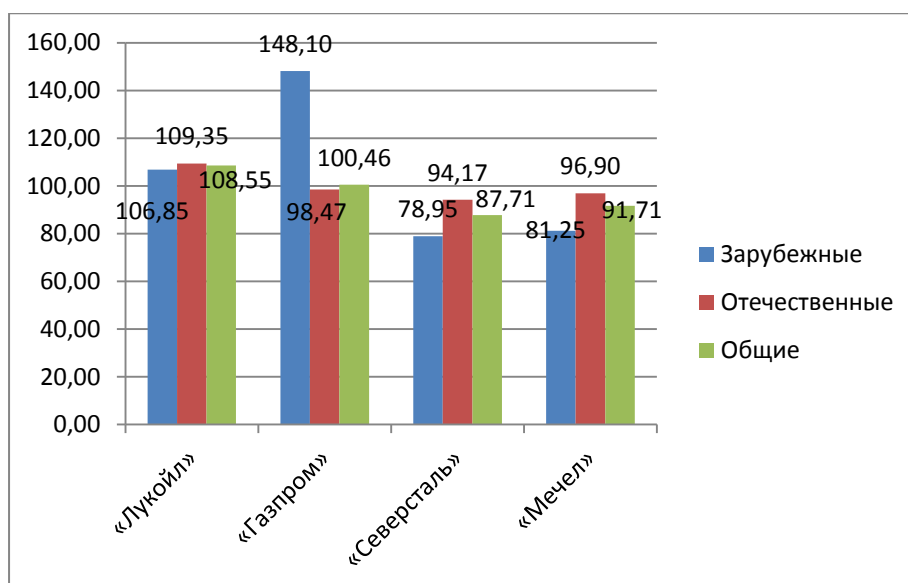


Рисунок 48 – Темпы роста активов крупнейших ТНК РФ в 2016г., %

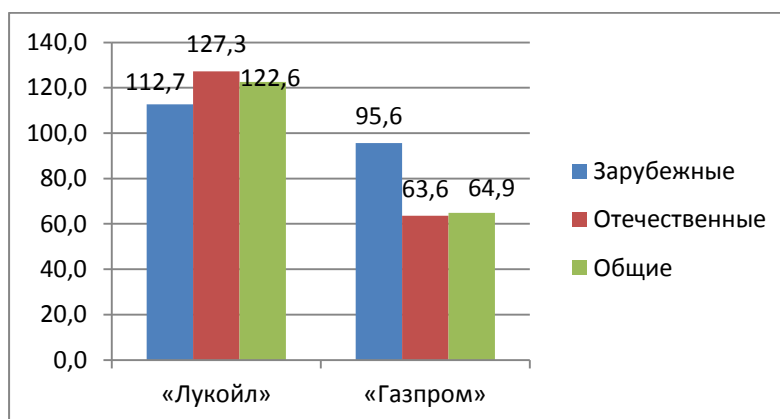


Рисунок 49 – Темпы роста активов крупнейших ТНК РФ в 2017 г., %

Причины данной тенденции:

- низкая эффективность зарубежных активов, приобретенных российскими компаниями в результате сделок по слиянию и поглощению;
- отсутствие в большинстве российских компаний управленческого опыта и практики адаптации к требованиям деловой культуры и традиций стран, в которых активы были приобретены, что в значительной мере снижало эффект от зарубежной экспансии компаний.

Доля зарубежных активов в общих в рассматриваемом периоде у всех компаний сократилась.

Далее рассмотрим объемы продаж (таблица 19).

Таблица 19 – Продажи крупнейших ТНК РФ, млрд долл

Год	Компания	Отрасль	Продажи, млрд долл США			Доля зарубежных продаж в общих, %	Темп роста, %		
			Зарубежные	Отечественные	Общие		Зарубежные	Отечественные	Общие
2015	«ВымпелКом»	Телекоммуникация	11,3	9	20,3	55,67	100,00	100,00	100,00
	«Лукойл»	Нефть и газ	109	24,7	133,7	81,53	100,00	100,00	100,00
	«Газпром»	Нефть и газ	91,4	69,8	161,2	56,70	100,00	100,00	100,00
	«Евраз»	Металлургия	10	6,4	16,4	60,98	100,00	100,00	100,00
	«Северсталь»	Металлургия	1,6	14,2	15,8	10,13	100,00	100,00	100,00
	«Мечел»	Металлургия	6,8	6,2	13	52,31	100,00	100,00	100,00
	«Система»	Телекоммуникация	2,5	30,5	33	7,58	100,00	100,00	100,00
	«Русал»	Металлургия	9,7	2,6	12,3	78,86	100,00	100,00	100,00
2016	«Лукойл»	Нефть и газ	113,8	25,4	139,2	81,75	104,40	102,83	104,11
	«Газпром»	Нефть и газ	92	61,9	153,9	59,78	100,66	88,68	95,47
	«Северсталь»	Металлургия	2,3	11,8	14,1	16,31	143,75	83,10	89,24
	«Мечел»	Металлургия	5,7	5,6	11,3	50,44	83,82	90,32	86,92
2017	«Лукойл»	Нефть и газ	119,9	24,3	144,2	83,15	110,00	98,38	107,85
	«Газпром»	Нефть и газ	94,6	49,9	144,5	65,47	103,50	112,67	89,64

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 50, 51, 52, 53, 54).

Таким образом, зарубежные продажи практически всех российских компаний выросли, как и их доля в общих продажах. Они преобладают над отечественными продажами.

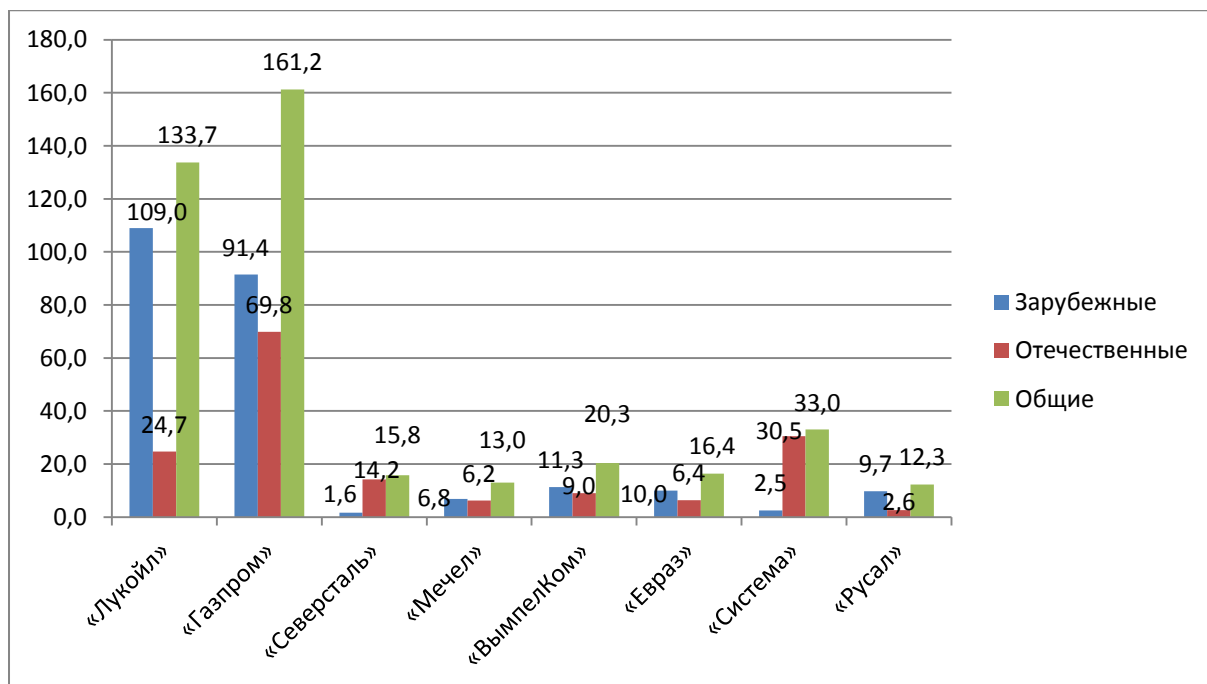


Рисунок 50 – Продажи крупнейших ТНК РФ в 2015 г., млрд долл

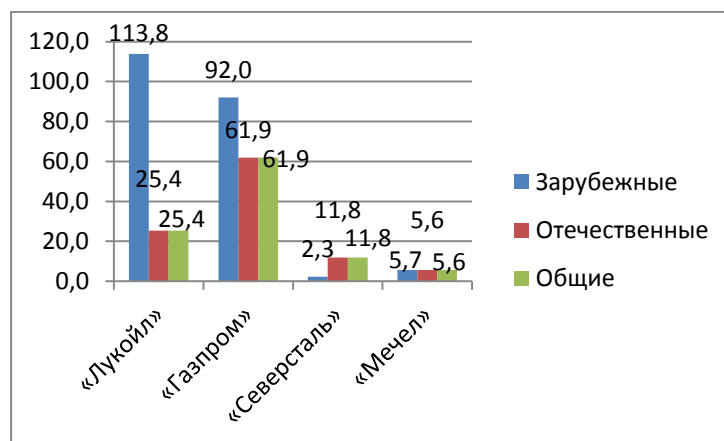


Рисунок 51 – Продажи крупнейших ТНК РФ в 2016 г., млрд долл

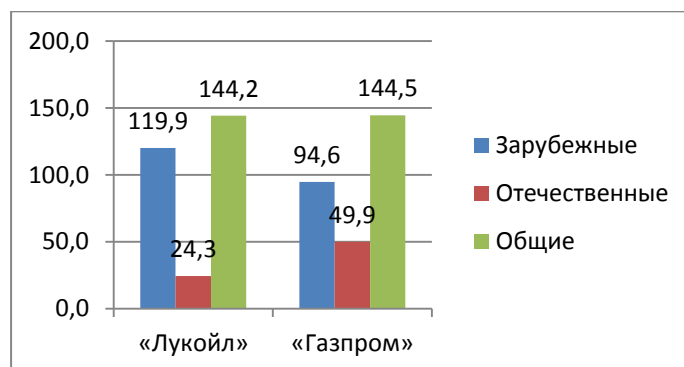


Рисунок 52 – Продажи крупнейших ТНК РФ в 2017 г., млрд долл

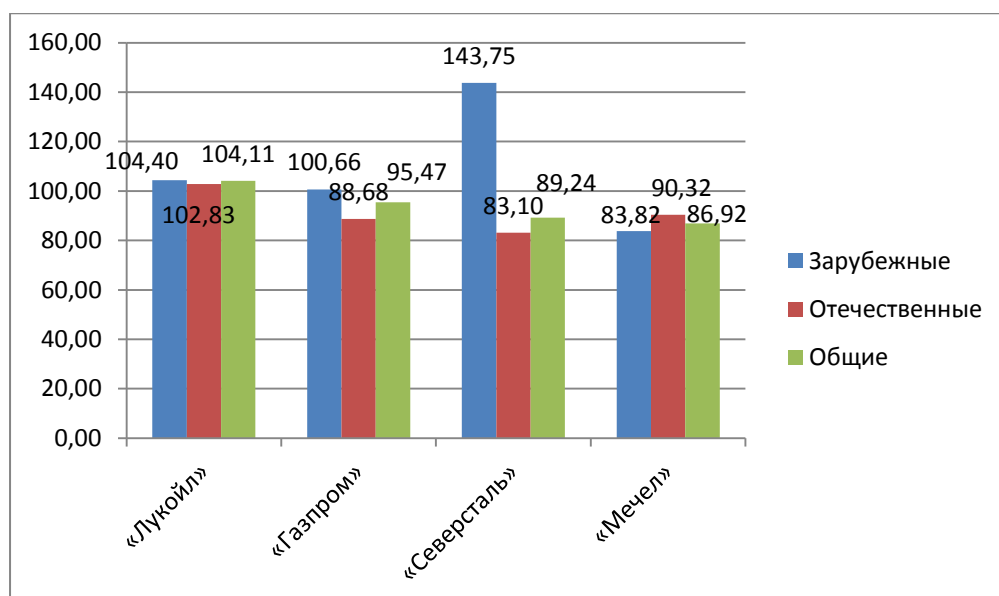


Рисунок 53 – Темпы роста продаж крупнейших ТНК РФ в 2016 г., %

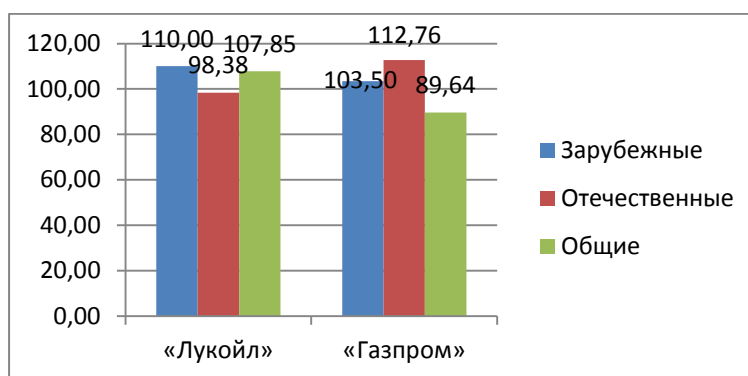


Рисунок 54 – Темпы роста продаж крупнейших ТНК РФ в 2017 г., %

Рассмотрим показатели численности занятых (таблица 20).

Таблица 20 – Численность занятых крупнейших ТНК РФ, тысяч человек

Год	Компания	Отрасль	Штат, тысяч человек			Доля зарубежного штата в общем, %	Темп роста, %		
			Зарубежный	Отечественный	Общий		Зарубежный	Отечественный	Общий
2015	«ВымпелКом»	Телекоммуникация	34,5	31,5	66,0	52,27	100,00	100,00	100,00
	«Лукойл»	Нефть и газ	18,1	102,2	120,3	15,05	100,00	100,00	100,00

Окончание таблицы 20

Год	Компания	Отрасль	Штат, тысяч человек			Доля зарубежного штата в общем, %	Темп роста, %		
			Зарубежный	Отечественный	Общий		Зарубежный	Отечественный	Общий
2015	«Газпром»	Нефть и газ	25,9	378,5	404,4	6,40	100,00	100,00	100,00
	«Евраз»	Металлургия	24,6	87,4	112,0	21,96	100,00	100,00	100,00
	«Северсталь»	Металлургия	11,6	58,0	69,6	16,67	100,00	100,00	100,00
	«Мечел»	Металлургия	12,0	85,0	97,0	12,37	100,00	100,00	100,00
	«Система»	Телекоммуникация	19,7	123,3	143,0	13,78	100,00	100,00	100,00
	«Русал»	Металлургия	7,1	64,9	72,0	9,86	100,00	100,00	100,00
2016	«Лукойл»	Нефть и газ	18,1	102,2	120,3	15,05	100,00	100,00	100,00
	«Газпром»	Нефть и газ	27,4	403,8	431,2	6,35	105,79	106,68	106,63
	«Северсталь»	Металлургия	11,6	55,7	67,3	17,24	100,00	96,03	96,70
	«Мечел»	Металлургия	8,7	81,8	90,5	9,61	72,50	96,24	93,30
2017	«Лукойл»	Нефть и газ	22,6	127,4	150,0	15,07	124,86	124,66	124,69
	«Газпром»	Нефть и газ	28,6	421,4	450,0	6,36	110,42	111,33	111,28

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 55, 56, 57, 58, 59).

В рассматриваемом периоде зарубежный штат большинства российских ТНК вырос, его доля в общей численности занятых постоянна и достаточно низка, так как производство базируется в материнской стране (РФ).

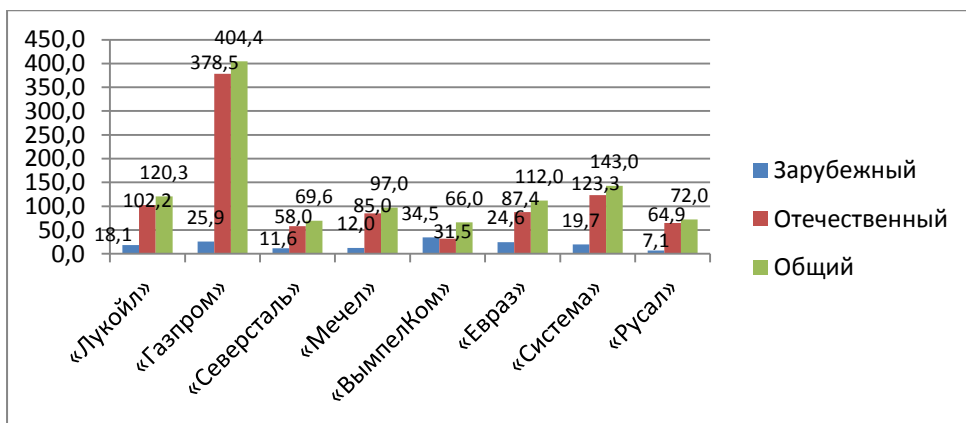


Рисунок 55 – Штат крупнейших ТНК РФ в 2015 г., тысяч человек

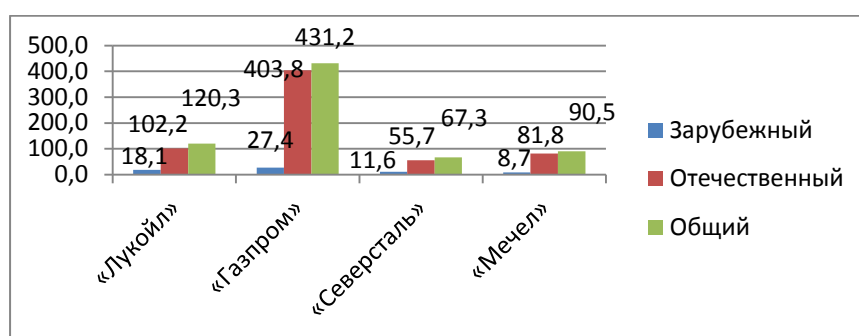


Рисунок 56 – Штат крупнейших ТНК РФ в 2016г., тысяч человек

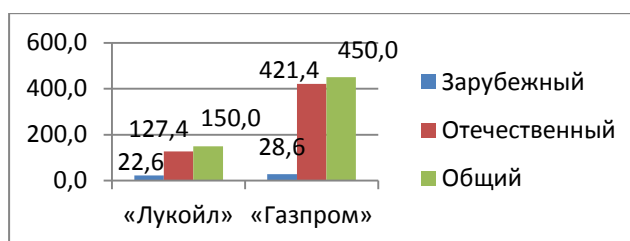


Рисунок 57 – Штат крупнейших ТНК РФ в 2017 г., тысяч человек

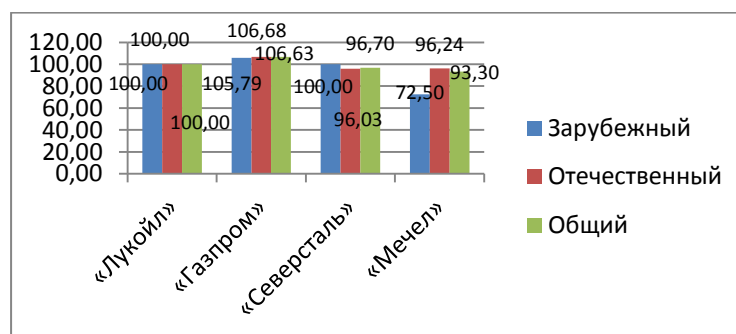


Рисунок 58 – Темпы роста штата крупнейших ТНК РФ в 2016 г., %

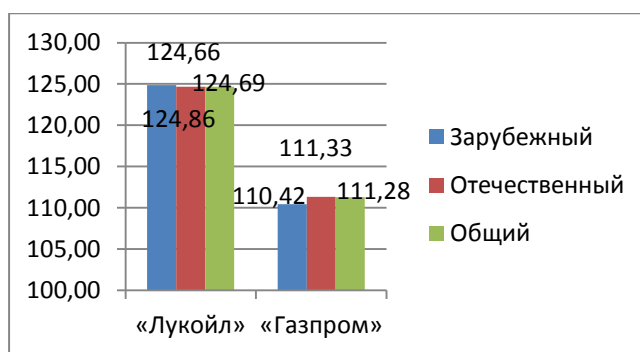


Рисунок 59 – Темпы роста штата крупнейших ТНК РФ в 2017 г., %

На основании вышеприведенных данных рассчитаем уровни индекса транснационализации по формуле 1 (таблица 21).

Таблица 21 – Индекс транснационализации крупнейших ТНК РФ, %

Год	Компания	Отрасль	Индекс транснациональности, %	Темп роста, %
2015	«ВымпелКом»	Телекоммуникация	54,40	100,00
	«Лукойл»	Нефть и газ	42,86	100,00
	«Газпром»	Нефть и газ	22,37	100,00
	«Евраз»	Металлургия	43,92	100,00
	«Северсталь»	Металлургия	23,08	100,00
	«Мечел»	Металлургия	32,61	100,00
	«Система»	Телекоммуникация	11,07	100,00
	«Русал»	Металлургия	35,61	100,00
2016	«Лукойл»	Нефть и газ	42,77	99,79
	«Газпром»	Нефть и газ	24,01	107,33
	«Северсталь»	Металлургия	23,92	103,64
	«Мечел»	Металлургия	29,81	91,41
2017	«Лукойл»	Нефть и газ	42,55	99,28
	«Газпром»	Нефть и газ	25,91	115,82

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 60, 61).

На протяжении рассматриваемого периода список российских компаний, входящих в ТОП-100 мирового рейтинга, сократился. Самое устойчивое положение на международном рынке ТНК занимает ПАО «Газпром» и «Лукойл».

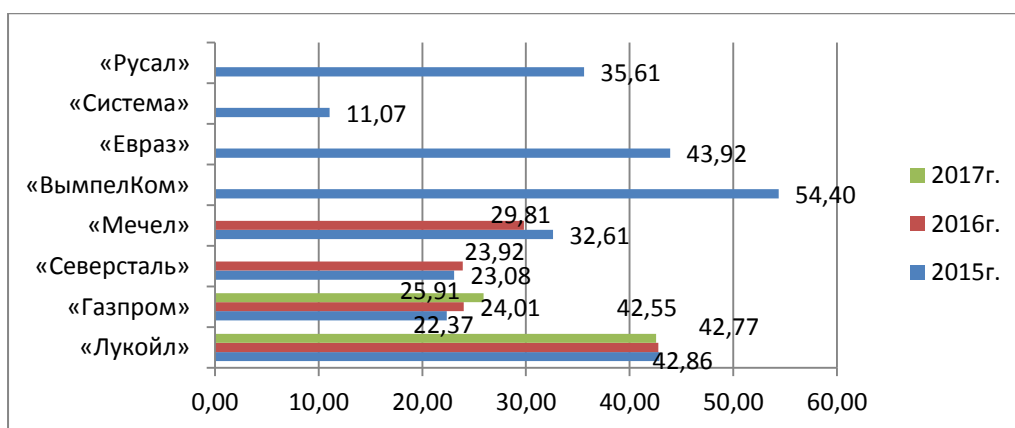


Рисунок 60 – Индекс транснационализации крупнейших ТНК РФ, %

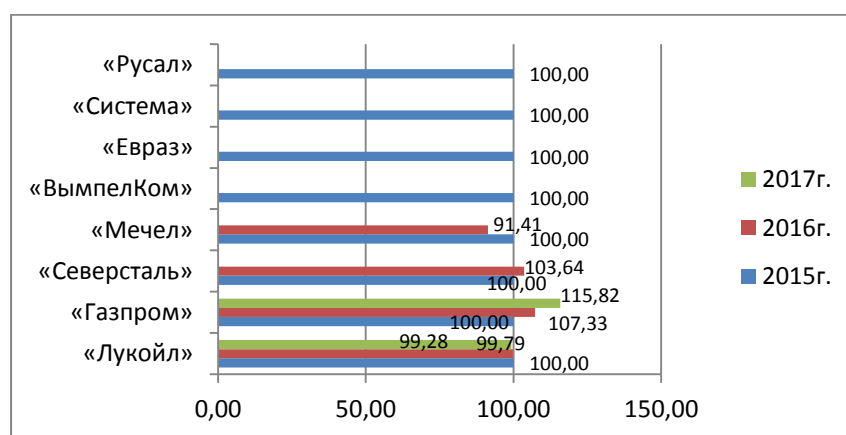


Рисунок 61 – Темпы роста индекса транснационализации крупнейших ТНК РФ, %

Приведем для сравнения данные по ведущим ТНК мира (таблица 22).

Таблица 22 – Индекс транснационализации крупнейших ТНК мира, 2017 г.

Компания	Зарубежные активы, % от всех активов компании	Зарубежные продажи, % от общего объема продаж	Зарубежный персонал, % от всего персонала компании	Индекс транснациональности, %
General Electric	34,8	29,3	46,1	36,7
ExxonMobil Corporation	68,8	71,8	63,4	68,0
Royal Dutch/Shell Group	60,3	50,8	57,8	56,3
General Motors	24,9	26,3	40,8	30,7
Ford Motor Company	25,0	30,8	52,5	36,1

Окончание таблицы 22

Компания	Зарубежные активы, % от всех активов компании	Зарубежные продажи, % от общего объема продаж	Зарубежный персонал, % от всего персонала компании	Индекс транснациональности, %
Toyota Motor Corporation	36,3	50,1	6,3	30,9
DaimlerChrysler AG	31,7	81,1	48,3	53,7
Total Fina SA	63,2	79,8	67,9	70,3
IBM	51,1	57,5	52,6	53,7
BP	74,7	69,1	77,3	73,7
Nestle S.A.	90,0	98,3	97,2	95,2
Volkswagen Group	51,1	67,7	48,3	55,7
Nippon Mitsubishi Oil Corporation (Nippon Oil Co.Ltd)	88,7	83,8	74,5	82,4
Siemens AG	40,0	73,7	56,7	56,8

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные таблиц 22 и 23 на диаграмме (рисунок 62).

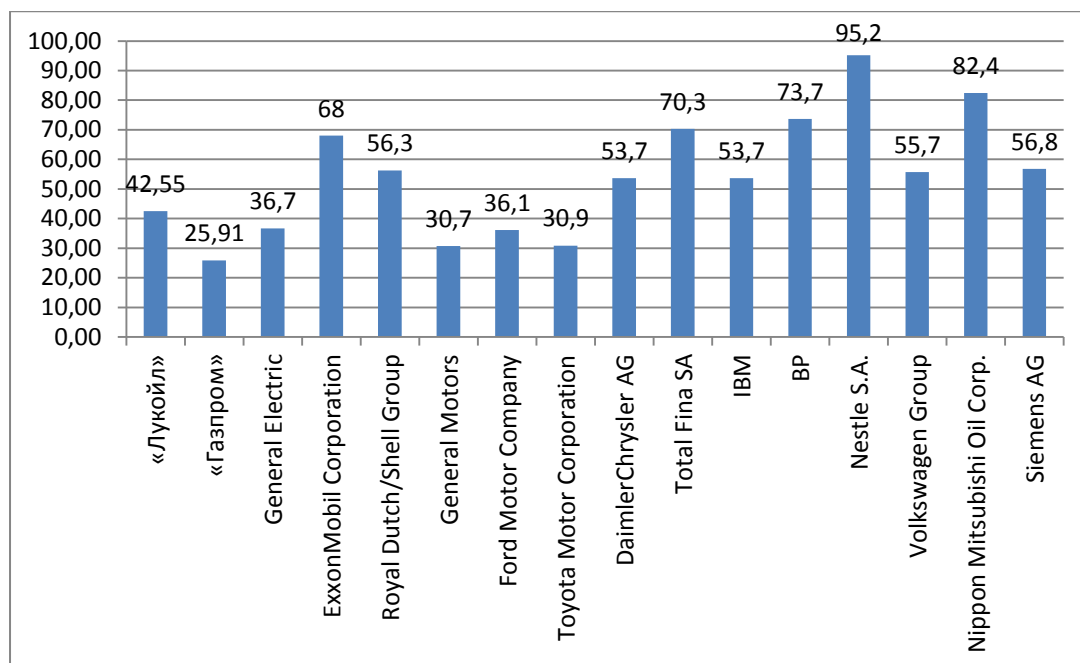


Рисунок 62 – Индексы транснационализации крупнейших ТНК мира и РФ в 2017 г., %

Таким образом, российские ТНК имеют уровень транснационализации ниже, чем конкуренты.

Рассмотрим страновую структуру инвестиций российских ТНК за границу (таблица 23).

Таблица 23 – Накопленный объем ПИИ российских ТНК за границу, млрд долл

	Накопленные ПИИ российских ТНК
США	15,1
ЕС	13,1
Украина	9,8
Казахстан	8,8
Белоруссия	8,2
Всего	55,0

Источник: по данным ЮНКТАД

Представим данные на диаграмме (рисунок 63).

Ведущими реципиентами капитала российских ТНК выступают США (накопленный объём превышает 15 млрд долл) и ряд стран ЕС, а также соседние Украина (даже после событий 2014 г. почти 10 млрд долл), Казахстан (около 9 млрд долл) и Белоруссия (свыше 8 млрд долл). Среди стран СНГ Украина – лидер по ПЗИ из России, что обусловлено значительными размерами рынка.

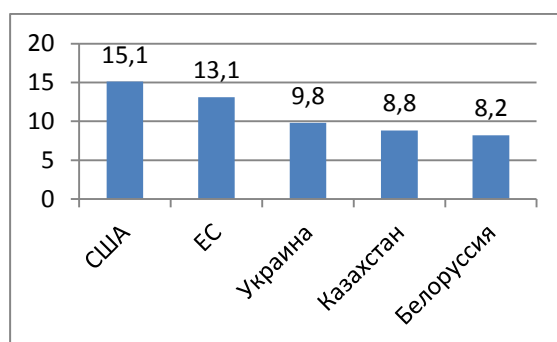


Рисунок 63 – Накопленный объем ПИИ российских ТНК за границу, млрд долл

Анализ конкурентных преимуществ российских ТНК будет проведено на примере ПАО «Газпром».

Рассчитаем относительные показатели транснационализации (таблица 24).

Таблица 24 – Расчет индекса транснационализации ПАО «Газпром»

Год	Зарубежные активы, млрд дол	Общие активы, млрд дол	Объем зарубежной продажи, млрд дол	Общий объем продаж, млрд дол	Численность зарубежных сотрудников, тыс человек	Общая численность сотрудников, тыс человек	Индекс транснациональности	Темп роста, %
2015	15,8	394,7	91,4	161,2	25,9	404,4	22,4	100,00
2016	23,4	396,5	92,0	153,9	27,4	431,2	24,0	107,14
2017	15,1	256,2	94,6	144,5	28,6	450,0	25,9	115,63

Источник: информация из годовых и финансовых отчетов компаний

Представим данные на диаграмме (рисунок 64).

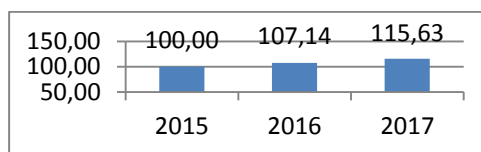


Рисунок 64 - Темпы прироста индекса транснационализации «Газпром» и её дочерних предприятий, %

Рассчитаем индекс интернационализации «Газпром» (таблица 25).

Таблица 25 – Расчет индекса интернационализации «Газпром»

Год	Количество зарубежных филиалов, шт	Общее число филиалов, шт	Индекс интернационализации, %
2017	14	25	56

Источник: информация из годовых и финансовых отчетов компаний

Индекс широты филиальной сети по формуле 3:

$$NSI = 14 / (195 - 1) * 100\% = 7,2\%.$$

Индекс транснационализации компании ниже среднего, так как доля иностранных активов и сотрудников, работающих за рубежом, очень низка в совокупных показателях, а достижение критической отметки в 25% происходит за счет экспорта подавляющей части произведенной продукции национальным производителем.

2.2 Анализ конкурентных преимуществ российских ТНК

На примере ПАО «Газпром» будет проведен анализ конкурентных преимуществ российских ТНК.

Экспансия «Газпром» на зарубежные рынки происходит во многом благодаря колоссальным запасам сырья (таблица 26).

Таблица 26 – Доказанные и вероятные запасы нефтегазовых компаний

	2015		2016		2017	
	Доказанные и вероятные запасы, млрд б.н.э.	Темпы роста, %	Доказанные и вероятные запасы, млрд б.н.э.	Темпы роста, %	Доказанные и вероятные запасы, млрд б.н.э.	Темпы роста, %
Газпром	155,1	100,00	154,8	99,81	153,3	98,84
Exxon Mobile	50,1	100,00	51,0	101,80	49,1	98,00
Роснефть	47,3	100,00	46,6	98,52	46,0	97,25
Shell	42,1	100,00	41,7	99,05	39,6	94,06
Chevron	30,5	100,00	30,0	98,36	29,2	95,74
PetroChina	30,1	100,00	29,3	97,34	28,7	95,35
BP	27,3	100,00	27,9	102,20	26,0	95,24
Petrobras	25,2	100,00	26,0	103,17	24,6	97,62
Лукойл	22,3	100,00	22,3	100,00	21,4	95,96
Total	24,2	100,00	24,3	100,41	21,2	87,60

Источник: по данным «Газпром», исследовательской группы Wood Mackenzie

Представим данные на диаграмме (рисунок 65, 66).

Таким образом, «Газпром» имеет наибольшие запасы среди крупнейших нефтегазовых мировых компаний, что дает ему возможность экспансии на зарубежные рынки.

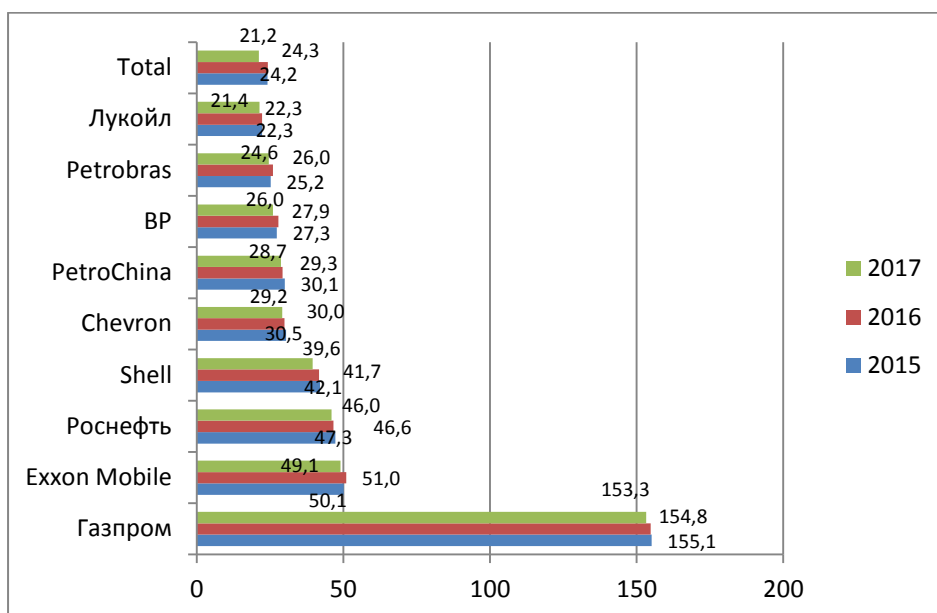


Рисунок 65 – Доказанные и вероятные запасы нефтегазовых компаний, млрд б.э.н.

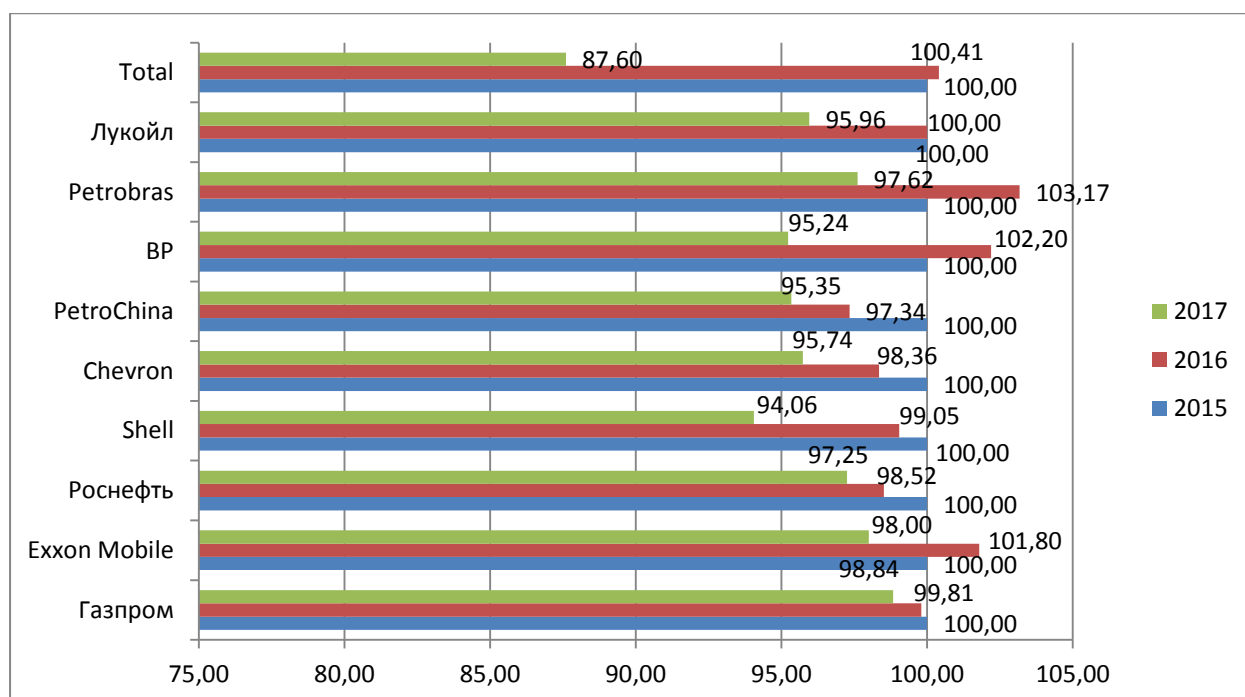


Рисунок 66 – Темпы роста доказанных и вероятных запасов нефтегазовых компаний, %

Также экспансия «Газпром» за рубеж происходит за счет увеличения добычи, например, газа (таблица 27).

Таблица 27 – Топ-10 нефтегазовых компаний по добыче

	2015		2016		2017	
	Величина средней добычи в сутки млн б.н.э./день	Темпы роста, %	Величина средней добычи в сутки млн б.н.э./день	Темпы роста, %	Величина средней добычи в сутки млн б.н.э./день	Темпы роста, %
Газпром	8,6	100,00	8,7	101,16	8,8	102,33
Роснефть	4,4	100,00	4,5	102,27	4,7	106,82
Exxon Mobile	4,2	100,00	4,1	97,62	4,2	100,00
PetroChina	3,4	100,00	3,5	102,94	3,7	108,82
BP	3,4	100,00	3,1	91,18	3,3	97,06
Shell	2,8	100,00	2,9	103,57	3,3	117,86
Chevron	2,5	100,00	2,5	100,00	2,6	104,00
Petrobras	2,5	100,00	2,4	96,00	2,6	104,00
Total	2,1	100,00	2,2	104,76	2,3	109,52
Лукойл	2,1	100,00	2,2	104,76	2,2	104,76

Источник: по данным «Газпром», исследовательской группы Wood Mackenzie

Представим данные на диаграмме (рисунок 67, 68).

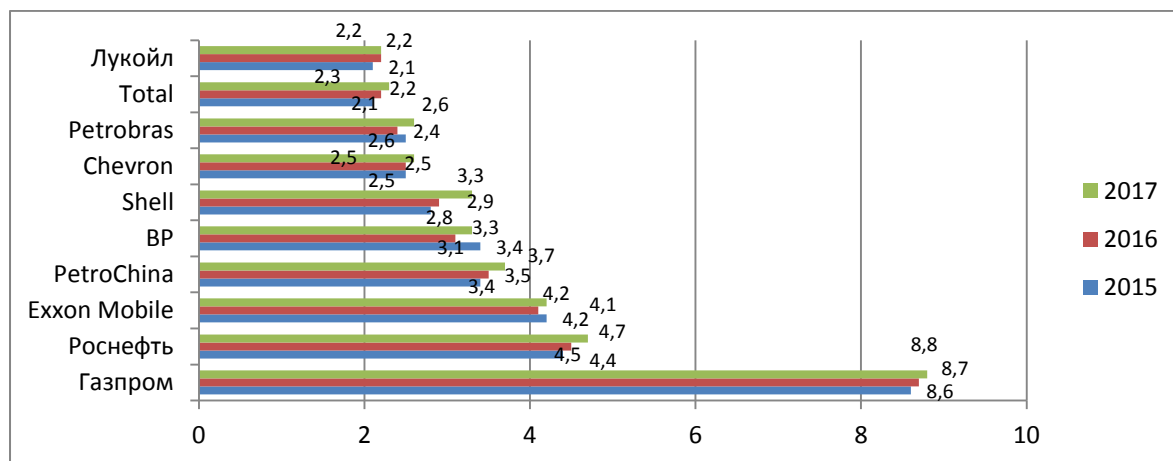


Рисунок 67 – Показатель добычи крупнейших нефтегазовых компаний, млн б.н.э./день

Таким образом, «Газпром» имеет наибольший показатель добычи среди крупнейших нефтегазовых мировых компаний, при этом он увеличивается, что дает ему возможность экспансии на зарубежные рынки.

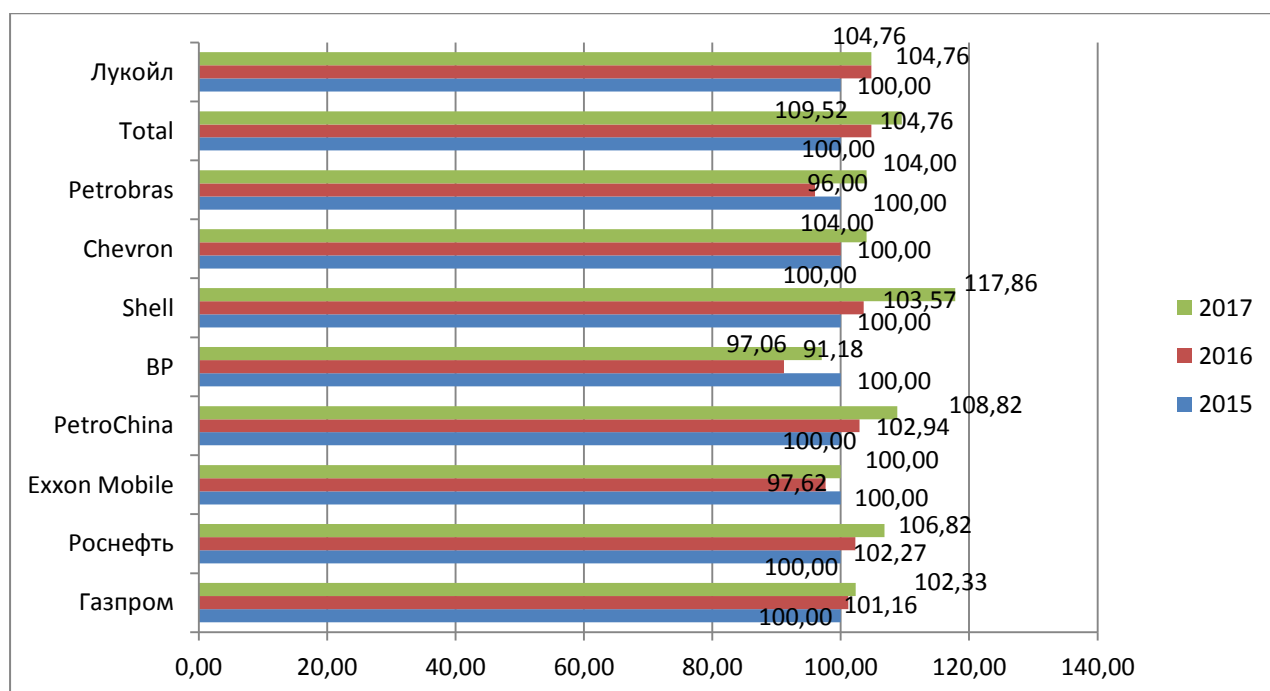


Рисунок 68 – Темпы роста показателя добычи крупнейших нефтегазовых компаний, %

Также на зарубежных рынках компания придерживается стратегии продвижения на зарубежные рынки за счет совместных операций (таблица 28).

Таблица 28 – Организации, инвестиции «Газпром» в которые классифицированы как совместные операции

Компании	Поиск и разведка углеводородов	Добыча газа и газового конденсата	Добыча нефти	Транспортировка	Подземное хранение газа	Газораспределение	Переработка газа
АО «Томскнефть» ВНК	+	+	+				
ООО «Южно-Приобский ГПЗ»							+
Blue Stream Pipeline Company B.V.				+			
Erdgasspeicher Peissen GmbH					+		
Moravia Gas Storage a.s.					+		

Окончание таблицы 28

Компании	Поиск и разведка углеводородов	Добыча газа и газового конденсата	Добыча нефти	Транспортировка	Подземное хранение газа	Газораспределение	Переработка газа
Podzemno skladiste gasa Banatski Dvor d.o.o.					+		
Salym Petroleum Development N.V.		+	+				

Источник: информация из годовых и финансовых отчетов компаний

«Газпром» ведет активную деятельность в ассоциированных организациях и совместных предприятиях в области поиска и разведки углеводородов в зарубежных странах. Доля в капитале компании Wintershall AG (Ливия) в размере 49 % получена «Газпром» в 2007 г. в результате реализации соглашения об обмене активами с компанией BASF. Доля в капитале компании Wintershall Noordzee B.V. (Нидерланды, Великобритания, Дания) в размере 50% получена «Газпром» в сентябре 2015 г. в результате реализации соглашения об обмене активами с компанией BASF.

В первую очередь сравним себестоимость ПАО «Газпром» с себестоимостью других конкурентов на примере нефтедобычи (таблица 29).

Таблица 29 – Себестоимость добычи нефти в 2016г.

	Газ-пром	Рос-нефть	Лу-койл	НК Альянс	Тат-нефть	BP	Petrobras	Chevron	Exxon Mobil
Себестоимость добычи нефти, долл за барр	5,4	2,6	4,0	4,4	4,8	6,4	8,3	10,0	10,3
Отношение себестоимости «Газпром» к себестоимости конкурента, %		207,69	65,00	90,91	91,67	75,00	77,11	83,00	97,09

Представим данные на диаграмме (рисунок 69).

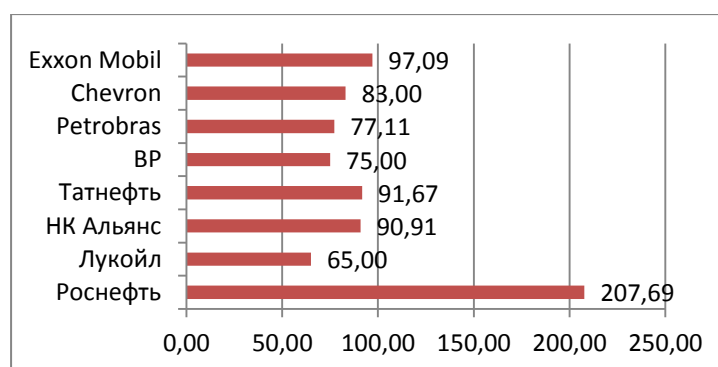


Рисунок 69 – Отношение себестоимости добычи нефти «Газпром» к себестоимости конкурента

Очевидно, что себестоимость добычи нефти «Газпром» ниже себестоимости приведенных конкурентов. Снижение себестоимости достигается за счет введения прогрессивных норм затрат труда, использования оборудования, расхода сырья, материалов, топлива и энергии.

Проанализируем динамику статей себестоимости и рассчитаем показатель себестоимости на 1 рубль продаж (таблица 30).

Таблица 30 – Расчет себестоимости «Газпром»

	2015		Темп роста, %	2016		Темп роста, %	2017		Темп роста, %
	Доля в себестоимости, %	Абсолютный показатель, млн руб		Доля в себестоимости, %	Абсолютный показатель, млн руб		Доля в себестоимости, %	Абсолютный показатель, млн руб	
Ма-тер. затра-ты	71,07	849651,3	100,00	71,42	1018649,7	119,89	71,87	1106271,8	130,20
Рас-ходы на опла-ту труда	1,09	13021,1	100,00	1,28	18305,5	140,58	1,41	21764,9	167,15

Окончание таблицы 30

	2015		Темп роста, %	2016		Темп роста, %	2017		Темп роста, %
	Доля в себестоимости, %	Абсолютный показатель, млн руб		Доля в себестоимости, %	Абсолютный показатель, млн руб		Доля в себестоимости, %	Абсолютный показатель, млн руб	
Отчисления на соц. нужды	0,14	1615,1	100,00	0,18	2623,9	162,46	0,24	3676,9	227,66
Амортизация	24,71	295479,7	100,00	24,23	345545,6	116,94	23,37	359699,2	121,73
Прочие расходы	3,00	35826,4	100,00	2,89	41240,9	115,11	3,11	47949,6	133,84
Полная себестоимость		1195593,6	100,00		1426365,6	119,30		1539362,4	128,75
Выручка		4334290,0	100,00		3934490,0	90,78		4313030,0	99,51
Себестоимость на 1 рубль продаж		0,28	100,00		0,36	131,42		0,36	129,39

Источник: по данным бухгалтерской отчетности «Газпром»

Представим данные на диаграммах (рисунок 70, 71, 72, 73, 74).

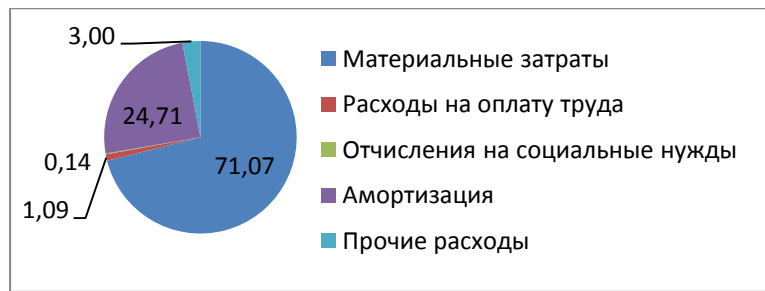


Рисунок 70 – Структура себестоимости «Газпром» в 2015 г., %



Рисунок 71 – Структура себестоимости «Газпром» в 2016 г., %

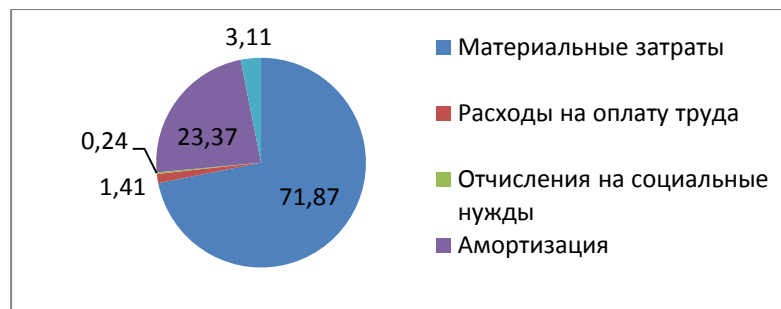


Рисунок 72 – Структура себестоимости «Газпром» в 2017 г., %

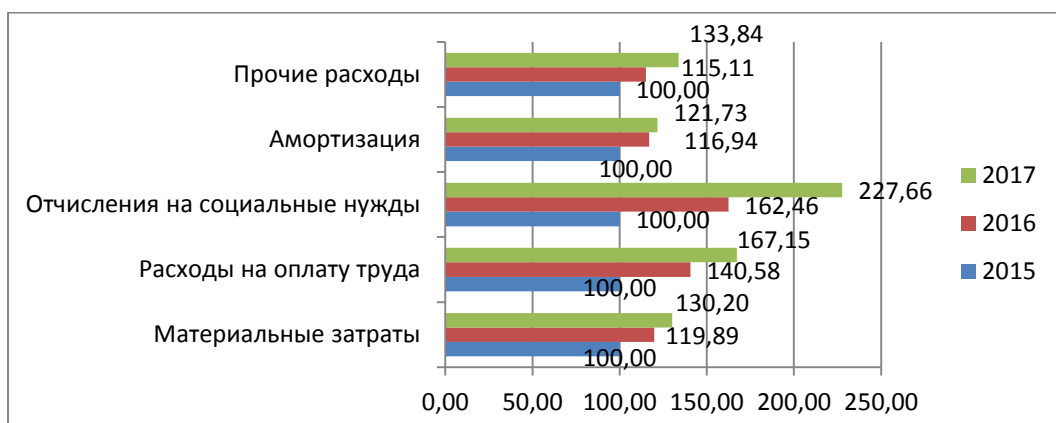


Рисунок 73 – Динамика себестоимости «Газпром» в 2015-2017 гг.

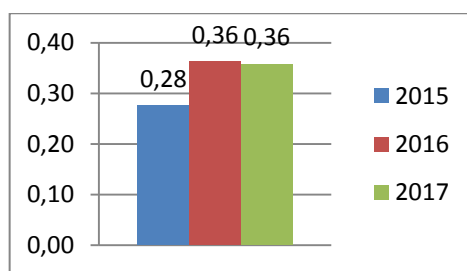


Рисунок 74 – Себестоимость на 1 рубль продаж «Газпром»

Таким образом, значительно всего выросли отчисления на социальные нужды. Компания значительное внимание уделяет максимально комфортным условиям для обеспечения социальных гарантий и компенсаций работникам.

Материальные затраты выросли на 30,2 %, затраты на оплату труда – на 67,15 %, отчисления на социальные нужды – на 127,66%, амортизация – на 21,73 %, управленческие расходы – на 15,9 %, прочие расходы – на 33,84 %. Вследствие всего этого вырос и показатель себестоимости на 1 рубль продаж, что является негативной тенденцией и сказывается на конкурентоспособности «Газпром» на зарубежных рынках. Такое увеличение себестоимости продукции может говорить о повышении уровня цен, инфляции в стране, об увеличении штаба персонала, о подорожании услуг.

Для оценки эффективности использования материальных ресурсов как фактора конкурентоспособности рассмотрим показатель материалоемкости продукции, который определяется по формуле:

$$ME = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Стоимость продукции}}, \quad (8)$$

где ME – материалоемкость продукции.

Исходные данные и результаты расчета представлены в таблице 31.

Таблица 31 – Материалоемкость продукции «Газпром» в 2015-2017 гг.

	2015	Темп роста, %	2016	Темп роста, %	2017	Темп роста, %
Материальные затраты, млн руб	849651,3	100,00	1018649,7	119,89	1106271,8	130,20

Окончание таблицы 31

	2015	Темп роста, %	2016	Темп роста, %	2017	Темп роста, %
Стоимость реализованной продукции, млн руб	4334290,0	100,00	3934490,0	90,78	4313030,0	99,51
Материалоемкость, %	19,60	100,00	25,89	132,07	25,65	130,84

Источник: по данным бухгалтерской отчетности «Газпром»

Представим данные на диаграмме (рисунок 75, 76).

Таким образом, материалоемкость выросла на 30,84 %, следовательно, снизилась эффективность использования материальных средств. Выросла величина материальных затрат, приходящихся на 1 рубль выпущенной продукции. Это является негативной тенденция для конкурентоспособности компании на зарубежных рынках.

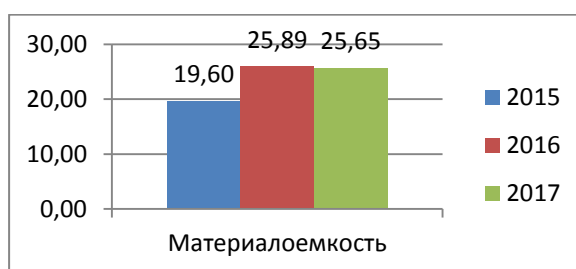


Рисунок 75 – Материалоемкость продукции «Газпром» в 2015-2017 гг., %

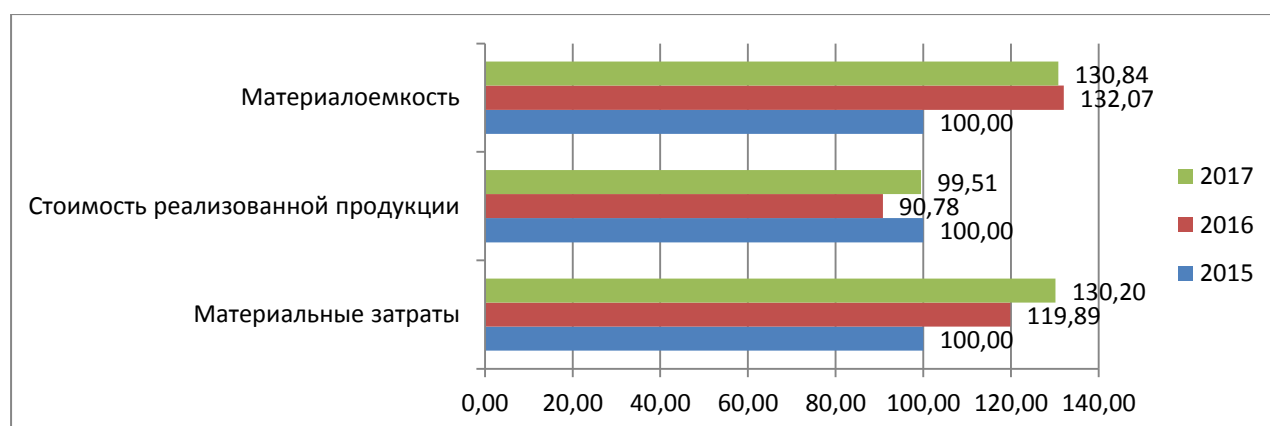


Рисунок 76 – Темпы роста материалоемкости продукции «Газпром» в 2015-2017 гг., %

Оценим эффективность использование основных фондов как фактор конкурентоспособности с помощью показателя фондоотдачи, который определяется по формуле:

$$\Phi_o = \text{РП} / \text{ОФ}_{\text{ср}}, \quad (9)$$

где Φ_o – фондоотдача;

РП – объем реализованной (или товарной) продукции за период, руб.;

$\text{ОФ}_{\text{ср}}$ – средняя стоимость основных производственных фондов за этот же период, руб.

Исходные данные и результаты расчета представлены в таблице 32.

Таблица 32 – Фондоотдача продукции «Газпром» в 2015-2017 гг.

	2015	Темп роста, %	2016	Темп роста, %	2017	Темп роста, %
Стоимость основных фондов, млн руб	6854030,0	100,00	7 882 970,0	115,01	7824130,0	114,15
Стоимость реализованной продукции, млн руб	4334290,0	100,00	3 934 490,0	90,78	4313030,0	99,51
Фондоотдача, %	63,24	100,00	200,36	316,83	181,41	286,87

Источник: по данным бухгалтерской отчетности «Газпром»

Представим данные на диаграмме (рисунок 77, 78).

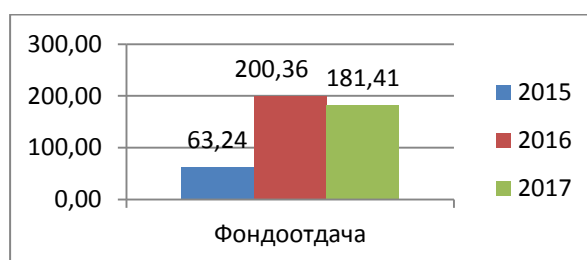


Рисунок 77 – Фондоотдача продукции «Газпром» в 2015-2017 гг., %

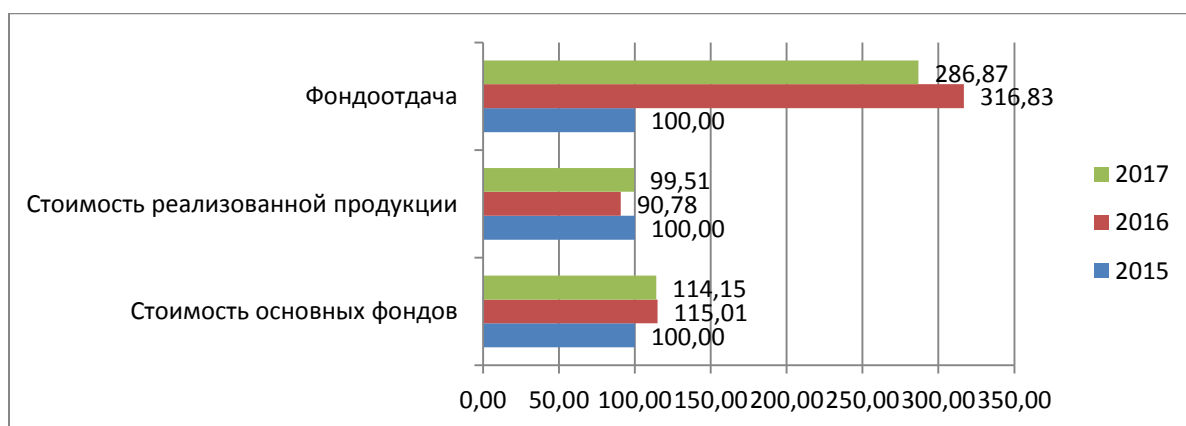


Рисунок 78 – Темпы роста фондоотдачи продукции «Газпром» в 2015-2017 гг., %

Таким образом, фондоотдача выросла на 186,87 %, т.е. на один рубль основных фондов стало выпускаться больше продукции, что связано с превышающими темпами роста стоимости реализованной продукции по сравнению со стоимостью основных средств. Это является положительной тенденцией с точки зрения конкурентоспособности компании на зарубежных рынках. Причиной роста фондоотдачи могут быть оптимизация фондов предприятия.

Рассмотрим эффективность использования трудовых ресурсов как показатель конкурентоспособности продукции предприятия.

Расчет показателей производительности труда производится как отношение объема произведенной продукции к среднесписочной численности работников:

$$Pr = OP/Ч_{cp}, \quad (10)$$

где Пр – объем произведенной продукции в среднем на одного работника за определенный период (день, месяц, год), руб.;

ОП – объем произведенной продукции в натуральном или денежном выражении за определенный период, руб.;

Ч_{ср} – среднесписочная численность работников (промышленно-производственного персонала) за тот же период, чел.

Зарплатоемкость показывает величину заработной платы, приходящуюся на единицу произведенной продукции, и определяется по формуле:

$$ЗЕ = ЗП/ОП, \quad (11)$$

где ЗП – величина заработной платы с отчислениями, руб.

Данные для расчета и его результаты представлены в таблице 33.

Таблица 33 – Эффективность использования трудовых ресурсов «Газпром» в 2015-2017 гг.

	2015	Темпы роста, %	2016	Темпы роста, %	2017	Темпы роста, %
Зарботная плата с отчислениями, млн руб	14 636,20	100,00	20 929,40	143,00	25441,8	173,83
Выручка, млн руб	4334290	100,00	3 934 490,0	90,78	4313030,0	99,51
Среднесписочная численность работников, тысяч человек	404,4	100,00	431,2	106,63	450	111,28
Зарплатоемкость, %	0,34	100,00	0,53	157,53	0,59	174,68
Производительность труда, млн руб/тысяч человек	10717,8	100,00	9124,5	85,13	9584,5	89,43

Источник: по данным бухгалтерской отчетности «Газпром»

Представим данные на диаграмме (рисунок 79, 80, 81).



Рисунок 79 – Зарплатоемкость продукции «Газпром» в 2015–2017 гг., %

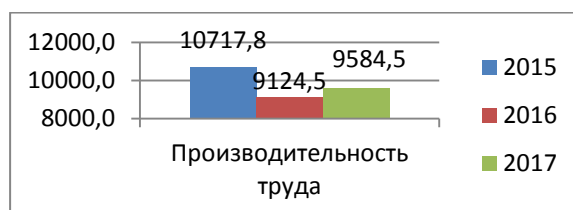


Рисунок 80 – Производительность труда «Газпром» в 2015–2017 гг., млн руб/тысяч человек

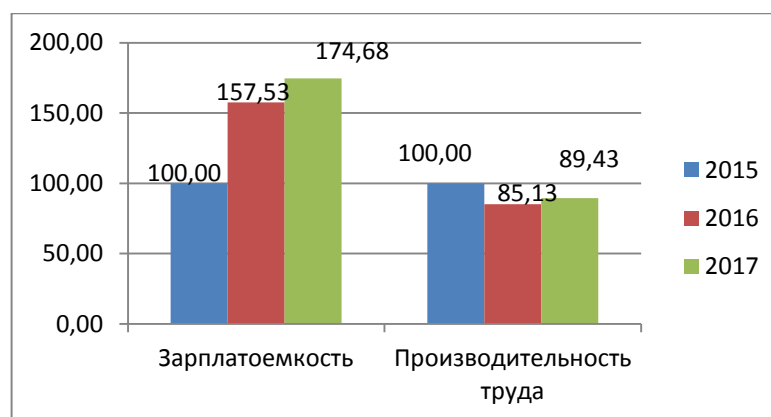


Рисунок 81 – Темпы роста зарплатоемкости продукции и производительности труда «Газпром» в 2015–2017 гг., %

Таким образом, зарплатоемкость выросла на 74,7 %, т.е. увеличилась величина затрат на оплату труда, приходящаяся на 1 руб. выпущенной продукции, а производительность труда снизилась на 10,6%, что отрицательно влияет на конкурентоспособность «Газпром» на зарубежных рынках.

Далее, в таблице 34, представлен расчет основных показателей рентабельности для ТНК «Газпром».

Таблица 34 – Анализ рентабельности компании «Газпром» 2015-2017 гг., %

Показатель	Расчет	2015	Темп роста, %	2016	Темп роста, %	2017	Темп роста, %
Выручка (N)		4334,29	100,00	3934,49	90,78	4313,03	99,51
Прибыль до налогообложения (ПДН)		434,49	100,00	631,43	145,33	198,40	45,66
Чистая прибыль (ЧП)		403,52	100,00	411,42	101,96	100,30	24,86
Прибыль от продаж (ПП)		811,94	100,00	322,67	40,97	375,51	46,25
Активы/пассивы (СВА/СВК)		12981,25	100,00	13852,95	106,72	14385,17	110,81
Собственный капитал (СК)		9322,34	100,00	10414,00	111,71	10324,21	110,75
Рентабельность совокупного капитала	$\frac{ПДН}{СВК}$	3,35	100,00	4,56	136,12	1,38	41,19
Рентабельность собственного капитала	$\frac{ЧП}{СК}$	4,33	100,00	3,95	91,22	0,97	22,40

Окончание таблицы 34

Показатель	Расчет	2015	Темп роста, %	2016	Темп роста, %	2017	Темп роста, %
Рентабельность активов	$\frac{\text{ЧП}}{\text{СВА}}$	3,11	100,00	2,97	95,50	0,7	22,51
Рентабельность оборота	$\frac{\text{ЧП}}{N}$	9,31	100,00	10,46	112,35	2,33	25,03
Рентабельность продаж	$\frac{\text{ПП}}{N}$	18,73	100,00	8,46	45,17	8,71	46,50

Источник: по данным бухгалтерской отчетности «Газпром»

Представим данные на диаграмме (рисунок 82).

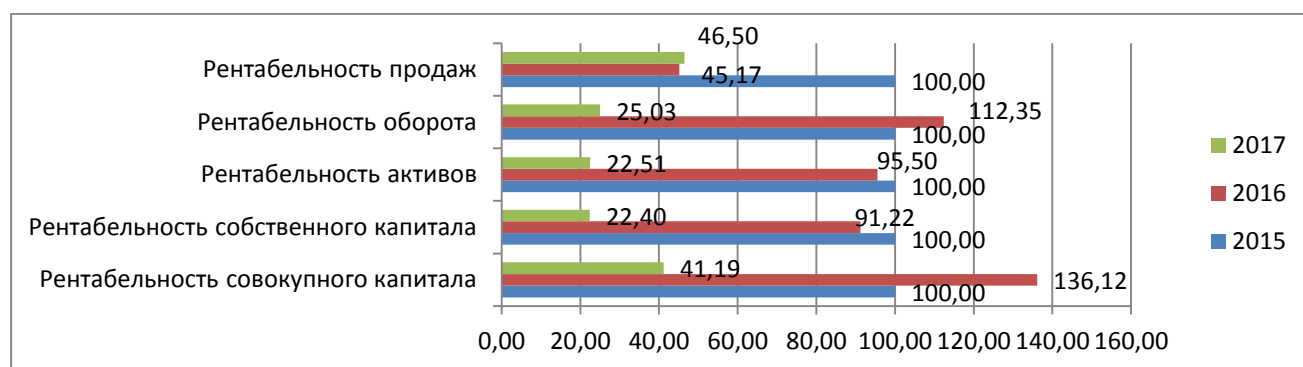


Рисунок 82 – Темпы роста показателей рентабельности «Газпром» и её дочерних предприятий, %

В целом, показатели рентабельности соответствуют нормальным, но на протяжении периода исследования все рассчитанные показатели резко снизились.

Сравним показатели «Газпром» с аналогичными показателями британской нефтегазовой компании BP plc (таблица 35).

Таблица 35 – Анализ рентабельности компании BP plc в 2015-2017 гг., %

Показатель	2016	2017
Рентабельность совокупного капитала	6,03	9,89
Рентабельность собственного капитала	11,01	17,64
Рентабельность текущих активов	16,28	31,21
Рентабельность оборота	2,99	6,27
Рентабельность продаж	21,14	29,18

Источник: по данным бухгалтерской отчетности BP plc

Очевидно, что показатели рентабельности компании BP plc значительно выше, чем у «Газпром», что является отрицательным фактором для конкурентной позиции «Газпрома» на зарубежных рынках.

Проведем балловую оценку конкурентоспособности «Газпром» относительно конкурента – компании BP plc – по сумме взвешенных оценок.

Баллы присваиваются согласно экспертной оценке (таблица 36).

Таблица 36 – Балловая оценка конкурентоспособности

	Весомость	"Газпром"		BP plc	
		Балл	Взвешенная оценка	Балл	Взвешенная оценка
Расположение	0,03	4	0,12	3	0,09
Репутация компании у потребителя	0,16	4	0,64	4	0,64
Качество обслуживания	0,08	5	0,40	4	0,32
Квалификация персонала	0,09	4	0,36	4	0,36
Цена	0,02	5	0,10	5	0,10
Система скидок	0,07	5	0,35	3	0,21
Связь с клиентами	0,06	4	0,24	4	0,24
Работа маркетинговой службы	0,11	4	0,44	5	0,55
Обучение персонала	0,04	5	0,20	4	0,16
Финансовое положение	0,20	5	1,00	5	1,00
Стабильность продаж	0,14	4	0,56	5	0,70
Итого	1	49	4,41	46	4,37

Представим данные на диаграмме (рисунок 83).

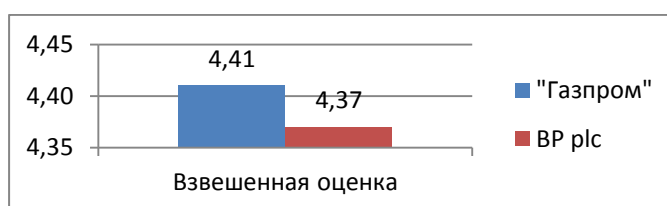


Рисунок 83 – Взвешенная оценка конкурентоспособности

Таким образом, взвешенная оценка рассматриваемых компаний практически идентична, что говорит о равных перспективах при конкуренции на зарубежных рынках.

Выводы по разделу 2

В 2015-2017гг. приток ПИИ в развитые страны сократился, в развивающиеся страны - оставался на прежнем уровне, в страны с переходной экономикой - сократился. В 2017 году ведущие ТНК расширили свою международную деятельность, увеличив активы и продажи. В развивающихся странах зарубежные активы гораздо меньше отечественных. Зарубежные продажи сократились, а доля зарубежных работников в общей численности выросла. В рассматриваемом периоде сократилось количество компаний добывающей отрасли и торговых корпораций. Наибольшую долю по величине зарубежных активов и зарубежных продаж 100 крупнейших ТНК занимают ТНК отрасли автомобилестроения и нефтяной и газовой промышленности, по зарубежной численности рабочих – электротехническая и электронная промышленность, а также торговля. Наивысший индекс транснациональности имеют СМИ, нефтяная промышленность и металлургия.

Среди российских ТНК преобладают нефтегазовая и металлургическая отрасли, количество фирм в данных отраслях постоянно. Практически для всех российских компаний характерно снижение стоимости зарубежных активов и рост зарубежных продаж и штата за исследуемый период. Ведущими реципиентами капитала российских ТНК выступают США, ряд стран ЕС, а также соседние Украина, Казахстан и Белоруссия.

Анализ конкурентных преимуществ российских ТНК был проведен на примере ПАО «Газпром». Экспансия «Газпром» на зарубежные рынки происходит благодаря колоссальным запасам сырья, а также за счет увеличения добычи и совместных операций.

Себестоимость добычи нефти «Газпром» ниже себестоимости приведенных конкурентов. Благодаря своему финансовому положению «Газпром» имеет сильную конкурентную позицию по сравнению с зарубежным конкурентом.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ ТНК НА МИРОВОМ РЫНКЕ

3.1 Основные направления повышения конкурентоспособности российских ТНК на мировом рынке

Компании стремятся повысить конкурентоспособность своей продукции, выбирая одно из трех возможных направлений или сразу несколько из них (рисунок 84).

Рассмотрим подробнее возможности повышения конкурентоспособности продукции благодаря совершенствованию производственной сферы.

Использование на предприятии новейших технологий позволяет повысить производительность труда, производить больше продукции в единицу времени, снизить уровень расходования ресурсов, обеспечивая более низкий уровень издержек производства продукции, что позволяет предлагать продукцию по более низкой цене, чем конкуренты. Внедрение новых технологий позволяют повысить качество продукции, объем производимой продукции.

Своевременное обновление основных фондов приводит к повышению их производительной силы и интенсивному расширению производства, а также позволяет не допустить наступления морального износа, что сохраняет ценовые конкурентные преимущества, не допуская повышения цен на продукцию.

Снижение ресурсоемкости производимой продукции приводит к снижению себестоимости продукции, а, следовательно, дает возможность для снижения цены и повышения конкурентоспособности.

Постоянный процесс обучения и повышение мотивации персонала обеспечивают повышение производительности труда.

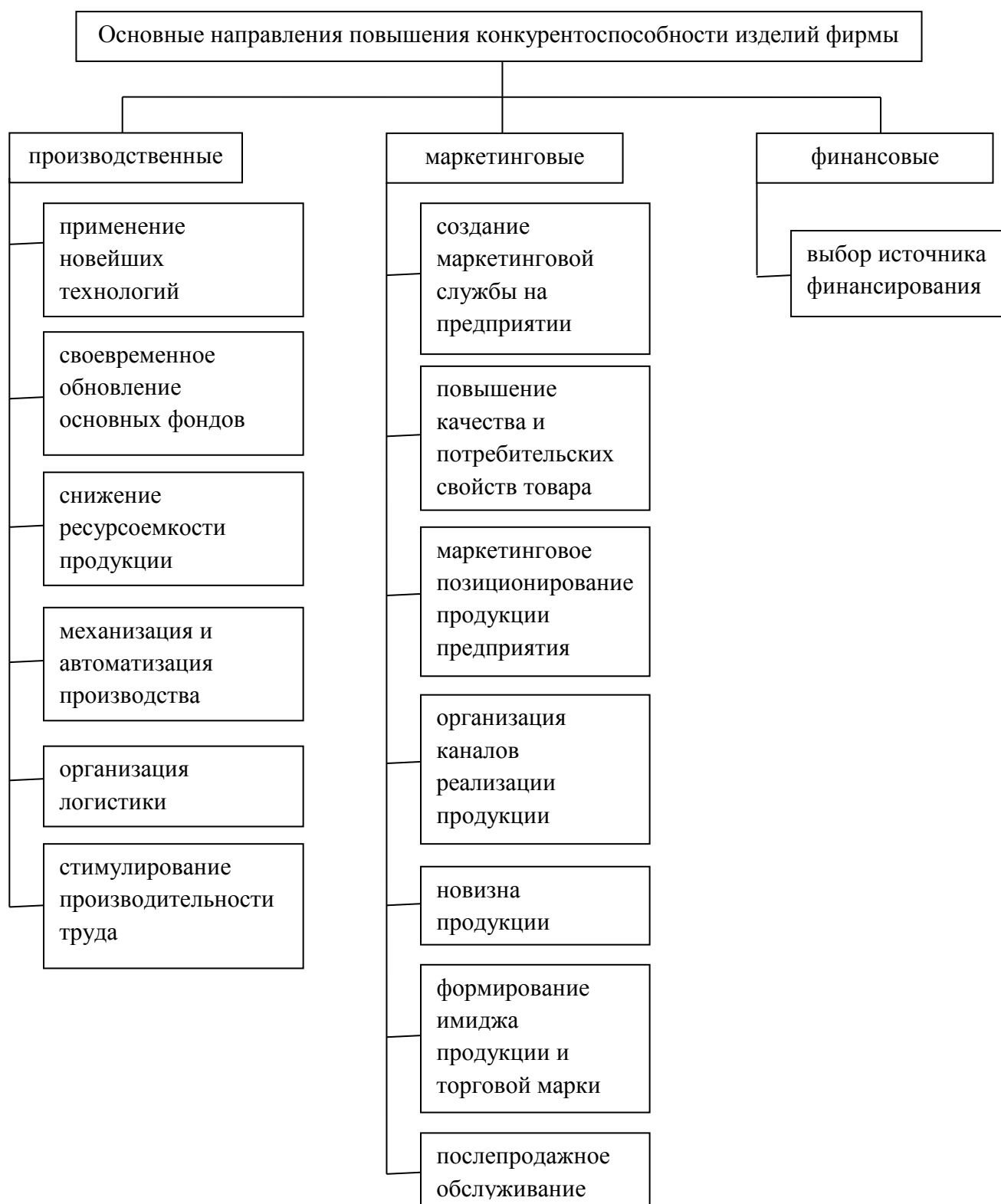


Рисунок 84 – Основные направления повышения конкурентоспособности изделий фирмы

Комплексная механизация и автоматизация производства способствуют высвобождению рабочей силы и уменьшают в структуре затрат на продукцию долю расходов на оплату труда. Внедрение таких систем позволяет увеличивать выпуск продукции при сокращении численности занятых, снижать брак и повышать гибкость производственных процессов.

Следующим фактором, способствующим снижению затрат на продукцию, а значит, и возможному снижению цен на нее, является организация логистики на предприятии. Эффективно построенная логистическая цепь обеспечивает такое движение материалов и запасов, которое минимизирует образование ненужных стадий, таких, например, как лишние запасы готовой продукции на складе у производителей.

Огромное значение в обеспечении конкурентоспособности товаров приобретают коммерческие критерии, которые условно можно подразделить на способы продвижения товаров и факторы товародвижения: размеры скидок с цены, сроки поставки, объем услуг, предоставляемый покупателям в связи с поставкой товаров, формы и методы торговли на конкретных рынках [21].

Важное влияние на конкурентоспособность ТНК оказывает эффективное использование инноваций. В связи с этим на первый план выходит стимулирование НИОКР и инновационных процессов как в компании в целом, так и в отдельных филиалах, поддержание связей с локальными центрами знаний и использовании кадровых ресурсов. Для улучшения инновационной составляющей транснациональные корпорации используют различные методы, необходимые для стимулирования инновационных процессов в своих подразделениях, начиная от дополнительного финансирования и заканчивая покупкой наиболее перспективных исследований на начальных этапах.

Современные транснациональные корпорации активно используют слияния и поглощения (СИП), тем самым повышая свою конкурентоспособность за счет объединения финансового, научного и человеческого потенциала фирм-участниц. Они помогают достигать таких целей, как экономия на масштабе, доступ на новые

рынки, диверсификация производства, проведение НИОКР, использование чужих нематериальных активов.

В соответствии с различными целями СИП можно выделить несколько стратегий, для каждой из которых необходимы свои решения и направления деятельности.

- Стратегия усиления эффективности. Компании за счет СИП стремятся повысить эффективность своей деятельности. В итоге создается компания с большей долей на рынке.

- Стратегия географического расширения. Поглощающая компания расширяет географические границы своей деятельности за счет других компаний.

- Стратегия диверсификации. Поглощающая компания стремится расширить диапазон производимой продукции и оказываемых услуг.

- Стратегия усиления научного потенциала. Поглощающая компания стремится использовать проведенные НИОКР других компаний. Данная стратегия используется для уменьшения времени разработок и сокращения жизненного цикла производимых изделий.

- Стратегия развития отраслей. Поглощающая компания стремится занять нишу в еще только развивающейся или возникающей отрасли, потому стремится использовать ресурсы существующих компаний со сходной специализацией. Особое внимание уделяется подбору высококвалифицированных специалистов, способных к гибкому управлению.

В реальности транснациональные корпорации для усиления своей конкурентоспособности используют не только различные стратегии СИП, но и заключают стратегические соглашения между несколькими компаниями (альянсы). Суть альянса состоит в объединении научных, финансовых, кадровых и технологических возможностей компаний для достижения согласованных стратегических целей, однако при этом участники остаются относительно самостоятельными организациями. Среди таких целей обычно выделяются:

дистрибуция, производства, логистика, НИОКР, внедрение стандартов. Альянсы приводят к многим другим плюсам [19].

Это связано с тем, что в таких альянсах есть возможность использовать наиболее квалифицированные и гибкие кадры, которые анализируют имеющиеся проблемы и задачи и разрабатывают наиболее оптимальные решения. Заключая соглашения об альянсах, компании могут с большей скоростью и эффективностью осуществлять свою политику, проводить НИОКР, производить необходимые товары и услуги. Кроме того компании могут использовать имеющиеся сбытовые сети своих партнеров. Альянсы позволяют разделить риски и использовать потенциал всех компаний, тем самым повышая их конкурентоспособность, поэтому они наиболее эффективны на новых или высокорисковых рынках, а также при проникновении на уже существующие.

ТНК стали уделять использованию в своей деятельности автоматизированных информационных систем в связи с развитием коммуникационных и компьютерных технологий. Они устанавливаются как системы управления отдельным технологическим процессом или предприятием, так и системы сбора и анализа данных по всей компании. Такие АИС позволяют снизить издержки, уменьшить вероятность ошибок, повысить эффективность работы компаний, что положительно сказывается на их конкурентоспособности. Кроме того, они позволяют принимать решения, обладая большим объемом полезной информации, снижая временной лаг на сбор и обработку получаемых данных, что ведет к более качественной проработке стратегии компании как в коротком, так и в длительном периоде.

Таким образом, описанные факторы позволят не только вывести российские ТНК в лидеры, но и прочно закрепить их позиции по отношению к конкурентам.

3.2 Спотовое ценообразование как мера по повышению конкурентоспособности российских ТНК на мировом рынке

«Газпром» экспортирует газ в Европу и страны Азиатско-Тихоокеанского региона преимущественно по долгосрочным контрактам сроком до 25 лет, обычно на основе межправительственных соглашений.

Долгосрочные контракты позволяют гарантировать, что производители получают прибыль от многомиллиардных инвестиций в экспортные газовые проекты.

Основными особенностями долгосрочных контрактов являются:

- формула цены с индексацией по цене на нефтепродукты (oil price escalation, – OPE) за предыдущие шесть-девять месяцев;
- положения, запрещающие одностороннее прекращение договоров, если это не вызвано длительными форс-мажорными обстоятельствами;
- условия "бери или плати" для значительных контрактных объемов, предусматривающие, что покупатели должны платить за весь контрактный газ, независимо от того, поглощен ли он или нет, но могут позже отозвать неиспользованные объемы за дополнительную плату после получения минимальных годовых объемов, заключенных на указанный год.

Долгосрочные контракты представляют собой контракты на обслуживание, которые позволяют покупателям проявлять гибкость в отношении ежедневных объемов и ежегодных поставок, в то время как продавец обязан поставить предоплаченные объемы. Долгосрочные контракты дают импортерам гарантию поставок газа на значительный период времени.

Индексация нефти является важным средством долгосрочного бизнес-планирования в интересах как покупателей, так и продавцов газа. Это обеспечивает непрерывность и стабильность инвестиций в газовый сектор в вертикальном измерении от скважин до конечных потребителей. В современных

условиях нефтепродукты выступают в качестве универсального дефлятора в формуле цены на газ, помещая цену на газ в контекст других цен на сырье.

Индексация является одним из рыночных механизмов, ее суть заключается в том, чтобы отразить ценность газа в секторах его использования, и при этом использовать скидку по сравнению с ценами других топлив, чтобы увеличить долю именно природного газа в данных секторах [25].

Привязка цены газа к нефти использовалась Нидерландами при добыче газа на Гронингском месторождении. Введение принципа рыночной стоимости означает, что потребители платят за газ не больше, чем за альтернативные виды топлива, в то же время они не платят за него намного меньше. Концепция рыночной стоимости позволяет компаниям получать гораздо более высокие прибыли, чем при ценообразовании «затраты плюс» на основе низкой себестоимости добычи газа.

Важным является введение в экспортные контракты положения о пересмотре цен, что позволяет производить регулярные обзоры цен для учёта изменений в результате технического прогресса и динамики долей и цен альтернативных энергоносителей.

Производители принимают на себя ценовой риск, связанный с изменениями в ценах на газ, обусловленными динамикой цен на нефть, а покупатель – риск, связанный с реализацией объёмов на рынке.

Таким образом, основные элементы газовых экспортных контрактов включают следующее:

- долгосрочное обязательство по поставке, уравновешиваемое долгосрочным обязательством по его закупке (которое обеспечивается концепцией минимальной оплаты);

- продавец принимает на себя обязательство поставить определённый объём газа, а также обеспечить мощности для его поставки, а покупатель обязуется выделить определённую долю рынка путём взятия на себя обязательств о минимальной оплате

- ценообразование, основанное на концепции чистой экспортной стоимости (нетбэк), рассчитываемой на основе стоимости конкурирующих энергоносителей на границе страны-покупателя за вычетом затрат покупателя на транспортировку и распределение согласно данной концепции;

- базовая цена газа подлежит пересчёту через определённые промежутки времени (ежемесячно или ежеквартально) в соответствии с абсолютными колебаниями цен на конкурирующие энергоносители.

При заключении долгосрочных контрактов на поставку газа «Газпром» использует «гронингенскую модель» мультипликативной формулы цены на газ:

$$P = P_0 * \left(a * \frac{g_o}{g_{o_0}} + (1 - a) * \frac{f_o}{f_{o_0}} \right), \quad (12)$$

где P_0 – базовая цена: согласованная «справедливая цена» газа (обычно на момент заключения контракта);

a – коэффициент привязки цены к продукту (обычно около 0,5),

g_o – цена газойля в текущий момент времени,

g_{o_0} – цена газойля на момент определения справедливой цены газа (момент заключения контракта);

f_o – цена мазута в текущий момент времени;

f_{o_0} – цена мазута на момент определения справедливой цены газа.

Контрактная цена определяется на 1 января, 1 апреля, 1 июля и 1 октября каждого года поставки и действует в течение соответствующего квартала года поставки.

Цены на газойль и мазут публикуются в «Platt's Oligram Price Report» и определяются среднеарифметическим значением между высшей и низшей котировками за предшествующие 9 месяцев.

Справедливая цена для покупателя может быть определена как цена, при которой газ конкурентоспособен на внутреннем рынке страны с учетом его экологических преимуществ и потребительских свойств (среди таких высоких свойств выделяют скорость строительства газовых станций, отсутствие

необходимости наличия железнодорожной инфраструктуры, удобство размещения и т.д.). Поэтому основная задача – это определение индикативного уровня цен, при которых использование газа в странах-импортерах имеет экономический смысл. Индикативный уровень возможно определить путем анализа цен альтернативных видов топлива согласно их весу в энергетическом балансе страны-потребителя. Индексация, учитывающая вес конкурирующих топлив в энергобалансе стран-импортеров, является достаточно адекватным механизмом в двустороннем формате. Чтобы такая формула работала наиболее эффективно в интересах обеих сторон, подписавших контракт, она должна отражать цены на топлива, реально конкурирующие с газом в секторе конечного потребления данного региона или страны. Поэтому при использовании индексации по ценам альтернативных топлив должна быть реальная возможность переключения потребителя на эти источники. Если реальной возможности переключения на эти источники нет, то нет и адекватного обоснования для их использования в формуле привязки [25].

При конкурентном ценообразовании (gas-on-gas competition – GOG) ресурс продается по цене, определяемой рынком, на основе спотовых сделок или по долгосрочным контрактам.

Форматом, который может обеспечить уровень цены, отражающий баланс спроса и предложения, а также прозрачность, является механизм биржевого торга. Хеджирование осуществляется за счет использования производных инструментов – таким образом, в качестве основного формата конкурентного рынка рассматривается торговля природным газом на бирже в привязке к определенному физическому рынку. При этом, наличие других механизмов обеспечения безопасности поставок и гарантии цены как для покупателя, так и для поставщика (долгосрочные контракты, вертикальная интеграция) объясняется отсутствием рынков для физических операций либо наличием высоких транзакционных издержек.

Внутри категории GOG Международный газовый союз выделяет следующие типы сделок [32].

- Торги со ссылкой на физическое или виртуальное расположение (хаб) в рамках различных временных периодов (сутки, неделя, месяц, квартал, сезон, год и т.д.). Пример – Henry Hub, NBP, другие европейские хабы. К этой категории относятся долгосрочные контракты, ссылающиеся на цены на хабах.

- Двусторонние сделки на рынках, где отсутствует хаб. Пример – торговля в двустороннем формате в Австралии, Аргентине и России.

- Спотовые сделки с СПГ в регионах, где отсутствуют хабы, но краткосрочные сделки отражают баланс спроса и предложения.

Баланс спроса и предложения – это важно, однако цена на газ далеко не всегда является равновесной в определениях экономической теории. Это происходит из-за того, что хабы не отражают всей картины рынка, а оперируют только остаточными объемами газа, которые находятся в свободном обращении, за пределами поставок по долгосрочным контрактам, где действуют иные принципы формирования цены. Природный газ как товар обладает рядом свойств, которые не позволяют ему стать типичным торгуемым на бирже товаром; и даже от нефти природный газ отличается в значительной степени [25].

Сегодня крупнейший Североамериканский рынок природного газа практически полностью ориентируется на конкурентное ценообразование. Модель США и Великобритании используется Европой для реформирования газового рынка ЕС. Формирование такой цены требует механизм биржевого торга.

Развитость и ликвидность газового хаба характеризуются несколькими объективными критериями:

- объем договоров с/без физической поставки газа;
- количество участников торгов и совершенных сделок;
- разница между ценой спроса и предложения (Bid-offer spread), объем портфеля заказов (Order book volume);

- чувствительность портфеля заказов (Order book price sensitivity).

Один из ключевых показателей – торгуемые объемы без физической поставки, неизменно росший все последние годы, сократился в 2017 году, что частично можно объяснить низкой волатильностью и слабым спросом на сезонные продукты, однако это не могло вызвать такое снижение интереса трейдеров к финансовым инструментам на основе природного газа.

Важно, что через хабы проходит менее трети от всего потребления газа в ЕС, а этого недостаточно, чтобы считать цены, формируемые на этих площадках, репрезентативными для всего европейского рынка.

Производным от объемов торгов является общепринятый и значимый критерий, характеризующий ликвидность краткосрочного рынка на хабах и биржах – churn-rate. Данный показатель определяется как соотношение торгуемых (бумажных) и физических товарных поставок, то есть показывает, сколько раз была перепродана единица газа на данной площадке. Если этот показатель превышает 15, площадка считается ликвидной и способной формировать адекватные рыночные цены. Churn-rate для двух европейских лидеров – NBP (Великобритания) и TTF (Нидерланды) – в 2017 г. составляет 23 и 39 соответственно, что говорит о том, что данные площадки достаточно ликвидные. Нет должной инфраструктуры для проведения торгов газом: требуются площадки (хабы) с высокой ликвидностью.

По данным регулятора ACER (European Agency for the Cooperation of Energy Regulators) сегодня общее число хабов в Европе составляет 17. Кроме того, газ торгуется на 20 сырьевых биржах и в 20 крупных брокерских домах.

Только два европейских хаба – NBP и TTF соответствуют требованиям ликвидного рынка. Так, площадки во Франции, Германии, Италии, Бельгии, Австрии и Чехии, по определению ACER, являются «продвинутыми», но с дефицитом ликвидности. Испания, Польша и Словакия имеют «создающиеся» центры торговли, а Португалия, Балтия и Восточная Европа – «зарождающиеся». Для них характерна малая ликвидность, доминирование долгосрочных

контрактов и двусторонних сделок, разрозненные группы различных потребителей на ранних стадиях создания рынка, необходимость организации системы «вход-выход».

Развитие конкурентного ценообразования преимущественно сосредоточено в США и Европе и ими же активно продвигается. Такой подход противоречит базовым принципам организации газового бизнеса с его высокой капиталоемкостью и необходимостью долгосрочного планирования. Более того, сам по себе конкурентный механизм ценообразования на газ не является гарантией низких цен. Конкурентное ценообразование в наибольшей степени отражает интересы рынка потребителя, но не рынка производителя.

Таким образом, сравним контрактное и спотовое ценообразование (таблица 37).

Таблица 37 – Контрактное и спотовое ценообразование

Контрактные цены	
Плюсы	Минусы
<ul style="list-style-type: none"> - гарантия прибыли экспортера; - гарантия поставок на значительный период времени для импортера; - непрерывность и стабильность инвестиций в газовый сектор; - возможность ежеквартального пересмотра цен; - предсказуемость цены; - риски сторон контракта сбалансированы. 	<ul style="list-style-type: none"> - ценовой риск производителя; - риск покупателя, связанный с реализацией объемов на рынке; - сложность индексации в связи с тем, что должны учитываться особенности энергобаланса, а внутри региона – структура как энергобалансов, так и сами системы налогообложения, субсидирования, регулирования рынков и соответственно цен, значительно различаются. Таким образом, усредненные по региону значения могут значительно отличаться от оптимальных процентов индексации по каждому из национальных рынков.
Спотовые цены	
Плюсы	Минусы
<ul style="list-style-type: none"> - учитывают динамику спроса и предложения на рынке газа, отличном от рынка нефти; - учитывают текущее состояние рынка, которое в контракте предусмотреть невозможно; - снижают риск убытков импортеров. 	<ul style="list-style-type: none"> - сомнения экспортеров в достаточной ликвидности европейских хабов для того, чтобы являться надежным механизмом ценообразования, которым не возможности манипулировать;

Окончание таблицы 37

Спотовые цены	
Плюсы	Минусы
	<ul style="list-style-type: none"> - цена на газ далеко не всегда является равновесной в определениях экономической теории; - не является гарантией низких цен; - невозможность долгосрочного планирования; - нестабильность цены; - все риски перекадываются на экспортера.

На азиатском рынке более 70% поставок СПГ поставляются по долгосрочным контрактам с привязкой к цене на нефть, на его примере будет рассмотрена динамика контрактных цен.

Индекс BAFA отражает цены всего газа, пересекшего границы Германии, включая купленный по ценам со спотовой индексацией.

Сравним данные показатели с ценами на рынках со спотовым ценообразованием – NBP и Henry Hub (таблица 38).

Таблица 38 – Стоимость природного газа, 2015-2017 гг., долл/млн BTU

	2015				2016				2017				2018
	Квартал												
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1
Henry Hub (США)	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,4	2,6	4,1	3,7	3,8	3,8	3,0	2,8
Индекс цен на границе с Германией (BAFA)	6,8	6,7	6,1	5,2	4,9	4,8	4,9	5,1	5,2	5,6	5,3	5,4	5,5
NBP (Великобритания)	7,6	4,5	6,8	5,7	4,8	4,8	7,3	8,0	6,5	5,0	4,5	6,8	7,8
Азия (долгосрочные контракты)	15,0	10,0	7,5	7,1	7,2	4,9	5,1	7	7,3	9,5	5,1	5,3	9,9

Источник: International Gas Union

Представим данные на графике (рисунок 85).

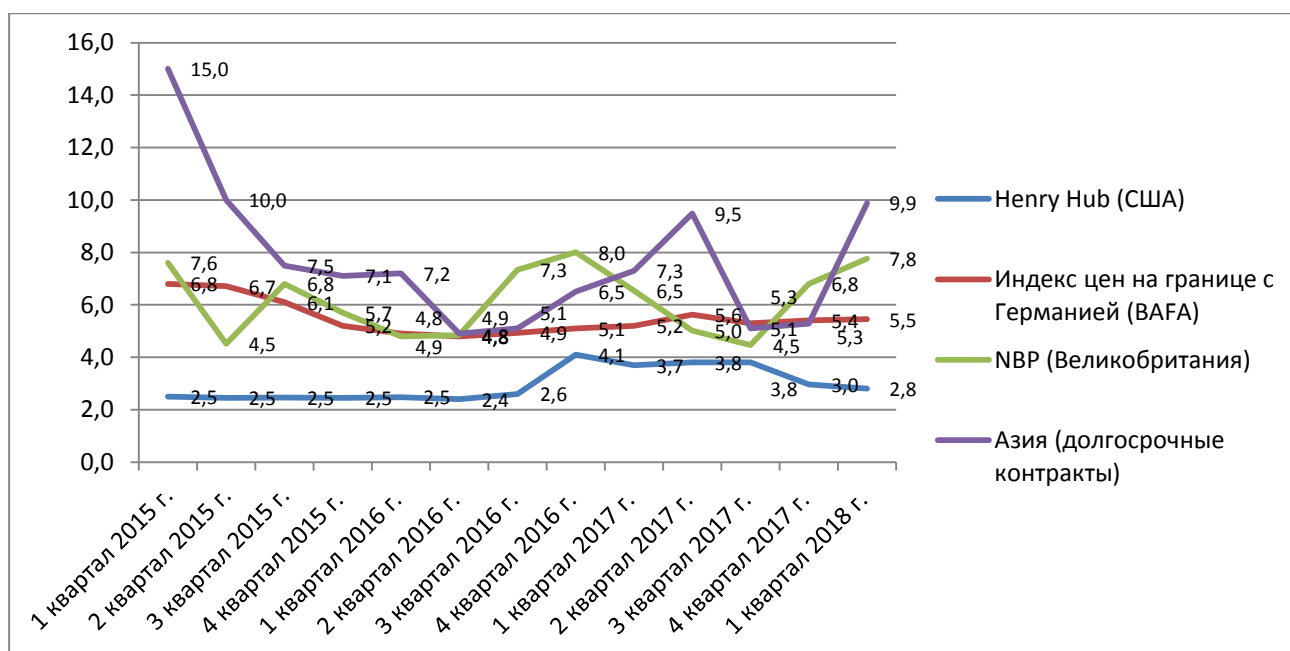


Рисунок 85 – Стоимость природного газа, 2015-2017 гг., долл/млн BTU

Таким образом, на графике видно, что в рассматриваемом периоде котировки европейских площадок в основном ниже контрактных цен на природный газ. Контрактные цены в 2015 году резко снизились.

В 2015 году "Газпром" был обвинен в нарушении антимонопольных правил, что привело к росту цен в странах Центральной и Восточной Европы. В результате, он больше не может манипулировать рынком, поскольку клиенты могут перепродавать газ и требовать более низких цен, когда он отклоняется от основных базовых цен, таких как голландский TTF. Увеличение объемов российского газа, который находится под управлением покупателей, повышает давление на уровень цен торговых площадок в сторону их понижения.

Требования по снижению цены партнеры «Газпрома» аргументируют следующим образом:

- на самых ликвидных европейских торговых площадках сформировалась единая, справедливая и подлинно «рыночная» цена на природный газ, которая определяется соотношением спроса и предложения на этот энергоресурс;

- потребность в нефтепродуктовой индексации цен в новых условиях отпала, поскольку на хабах сформировался альтернативный центр ценообразования;

- «ценовые войны», которые ведут между собой оптовые покупатели и продавцы, не возникали бы, если бы спотовые и контрактные цены сильно не отличались друг от друга, но, как правило, цены хабов ниже цен долгосрочных контрактов с нефтепродуктовой индексацией;

- получая газ по ценам долгосрочных контрактов и продавая его по ценам, близким к споту, импортеры, получают отрицательную маржу в торговле газом.

В качестве альтернативы бесконечным пересмотрам цен клиенты предлагают кардинальный отказ от нефтяной индексации, полный и окончательный переход к ценообразованию, основанному на спросе и предложении.

В данной ситуации «Газпром» должен формировать не один тип цен (контрактные), а также учитывать спотовые цены в соответствии с требованиями рыночного ценообразования на газ в ЕС, так как страны стремятся исключить монополию на рынках газа и организовать его на конкурентных принципах.

Привязка к нефти – по сути, исторически закрепившийся вариант определения индикативной цены по альтернативному источнику (нефтепродуктам) на этапе формирования рынков природного газа в Европе и АТР. Задача в отношении механизма привязки к ценам на нефть – не столько отказ от него в пользу торгов, сколько внедрение индексации, отражающей ценность газа для рынка страны/региона [25].

Оптовые рынки газа ЕС стали более динамичными, и участники рынка используют долгосрочные и краткосрочные продукты согласно требованиям и экономическим принципам.

Учитывая масштабы продаж «Газпром» в Европе, он может быть одним из самых влиятельных игроков спотового рынка Европы.

Выводы по разделу 3

Существуют 3 направления повышения конкурентоспособности фирмы: производственные, маркетинговые, финансовые. Производственные включают в себя совершенствование технологий, обновление основных фондов, снижение ресурсоемкости, механизацию и автоматизацию производства, грамотную организацию логистики. Все эти меры способствуют снижению себестоимости продукции и дают возможность для снижения цены.

На конкурентоспособность ТНК оказывает большое влияние использование инноваций. Также они используют слияния и поглощения, что повышает конкурентоспособность благодаря объединению финансового, научного потенциалов (экономия на масштабе, географическое расширение, диверсификацию продукции, усиление научного потенциала, развитие отраслей). ТНК для повышения конкурентоспособности используют не только различные стратегии СИП, но и стратегические соглашения – альянсы, при которых участники остаются относительно самостоятельными.

«Газпром» экспортирует газ в ЕС и Азиатско-тихоокеанский регион преимущественно по долгосрочным контрактам, которые гарантируют экспортерам прибыль, а импортерам – поставки на значительный период времени. В долгосрочных контрактах цена на газ индексируется по цене на нефтепродукты (газойль, мазут) за предыдущие 9 месяцев. Особенностью таких контрактов является условие «бери или плати». При долгосрочных контрактах существует возможность пересмотра цены. Риски при таких контрактах для экспортера и импортера сбалансированы.

«Газпром» при заключении долгосрочных контрактов использует «гронингенскую модель» мультипликативной формулы цены на газ. Цена на газ пересчитывается ежеквартально.

При конкурентном ценообразовании цена определяется рынком на основании спотовых сделок. В таком случае уровень цены отражает баланс спроса и

предложения на бирже в привязке к определенному физическому или виртуальному расположению (хабу). Однако, через хабы проходит только остаточные объемы газа, которые находятся в обращении, следовательно, равновесная цена, формируемая на этой площадке, не является равновесной в определениях экономической теории. Кроме того, всего 2 европейских хаба (NBP и TTF) соответствуют требованиям ликвидности, что вызывает у экспортеров сомнения в их надежности при ценообразовании и в невозможности манипулирования ценой. При таком ценообразовании все риски перекладываются на экспортера, а риски убытком импортера снижаются.

В результате анализа цен на спотовых рынках (NBP, Henry Hub), индекса BAFA (цены всего газа, пересекшего границы Германии) и контрактных цен на примере азиатского рынка был сделан вывод о том, что за период с 2015 года по 1 квартал 2018 года котировки европейских площадок в основном ниже контрактных цен на природный газ.

В 2015 году «Газпром» был обвинен в нарушении антимонопольных правил, в результате он потерял возможность манипулирования рынком, так как клиенты могут требовать пересмотра цен на более низкие. Партнеры аргументируют требования по снижению цены тем, что покупая газ по цене долгосрочных контрактов и продавая его по ценам, близким к споту, они терпят убытки. Более того, они предлагают отказаться от нефтяной индексации и перейти к ценообразованию, основанному на спросе и предложении.

В данной ситуации «Газпрому» предлагается формировать не один тип цен (контрактные), а также учитывать спотовые цены в соответствии с требованиями рыночного ценообразования на газ в ЕС, так как страны стремятся исключить монополию на рынках газа и организовать его на конкурентных принципах.

Учитывая масштабы продаж «Газпром» в Европе, он может быть одним из самых влиятельных игроков спотового рынка Европы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Компромиссный вариант определения понятия «ТНК» разработала Комиссия по транснациональным корпорациям ООН.

Критерии отнесения компании к ТНК делятся на три группы: количественные, качественные и смешанные. На их основании ТНК делятся на три вида: интернациональные корпорации; многонациональные корпорации; глобальные корпорации.

В мировой экономике ТНК выполняют важные функции, набор которых постоянно расширяется: стимулирование НТП, МРТ, развития мирового производства, конкурентной борьбы на мировом рынке и вовлечение стран в международные экономические отношения.

Странами применяется пакет МСБ, который способствует интеграции страны в систему мирового хозяйства и повышает ее конкурентоспособность.

Были выявлены следующие положительные моменты экспансии ТНК: выход за пределы страны; повышение эффективности; преодоление импортных барьеров; диверсификации рисков; доступ к природным ресурсам принимающих их стран; создание новых рабочих мест, уменьшение безработицы.

В соответствии с целями исследования были оценены уровень и динамика транснационализации компаний на мировом рынке.

В 2015-2017гг. приток ПИИ в развитые страны сократился, в развивающиеся страны - оставался на прежнем уровне, в страны с переходной экономикой - сократился. В 2017 году ведущие ТНК расширили свою международную деятельность, увеличив активы и продажи. В развивающихся странах зарубежные активы гораздо меньше отечественных. Зарубежные продажи сократились, а доля зарубежных работников в общей численности выросла. В рассматриваемом периоде сократилось количество компаний добывающей отрасли и торговых корпораций. Наибольшую долю по величине зарубежных активов и зарубежных продаж 100 крупнейших ТНК занимают ТНК отрасли автомобилестроения и

нефтяной и газовой промышленности, по зарубежной численности рабочих – электротехническая и электронная промышленность, а также торговля. Наивысший индекс транснациональности имеют СМИ, нефтяная промышленность и металлургия.

Среди российских ТНК преобладают нефтегазовая и металлургическая отрасли, количество фирм в данных отраслях постоянно. Практически для всех российских компаний характерно снижение стоимости зарубежных активов и рост зарубежных продаж и штата за исследуемый период. Ведущими реципиентами капитала российских ТНК выступают США, ряд стран ЕС, а также соседние Украина, Казахстан и Белоруссия.

Анализ конкурентных преимуществ российских ТНК был проведен на примере ПАО «Газпром». Экспансия «Газпром» на зарубежные рынки происходит благодаря колоссальным запасам сырья, а также за счет увеличения добычи и совместных операций.

Себестоимость добычи нефти «Газпром» ниже себестоимости приведенных конкурентов. Благодаря своему финансовому положению «Газпром» имеет сильную конкурентную позицию по сравнению с зарубежным конкурентом.

Также были определены основные направления повышения конкурентоспособности российских ТНК. Существуют 3 направления: производственные, маркетинговые, финансовые меры.

Производственные включают в себя совершенствование технологий, обновление основных фондов, снижение ресурсоемкости, механизацию и автоматизацию производства, грамотную организацию логистики. Все эти меры способствуют снижению себестоимости продукции и дают возможность снижения цены.

На конкурентоспособность ТНК оказывает большое влияние использование инноваций. Также они используют слияния и поглощения, что повышает конкурентоспособность благодаря объединению финансового, научного потенциалов (экономия на масштабе, географическое расширение,

диверсификацию продукции, усиление научного потенциала, развитие отраслей). ТНК для повышения конкурентоспособности используют не только различные стратегии СИП, но и стратегические соглашения – альянсы, при которых участники остаются относительно самостоятельными.

В результате исследования была разработана конкретная мера по повышению конкурентоспособности российских ТНК.

«Газпром» экспортирует газ в ЕС и Азиатско-тихоокеанский регион преимущественно по долгосрочным контрактам, которые гарантируют экспортерам прибыль, а импортерам – поставки на значительный период времени. В долгосрочных контрактах цена на газ индексируется по цене на нефтепродукты (газойль, мазут) за предыдущие 9 месяцев. Особенностью таких контрактов является условие «бери или плати». При долгосрочных контрактах существует возможность пересмотра цены. Риски при таких контрактах для экспортера и импортера сбалансированы.

«Газпром» при заключении долгосрочных контрактов использует «гронингенскую модель» мультипликативной формулы цены на газ. Цена на газ пересчитывается ежеквартально.

При конкурентном ценообразовании цена определяется рынком на основании спотовых сделок. В таком случае уровень цены отражает баланс спроса и предложения на бирже в привязке к определенному физическому или виртуальному расположению (хабу). Однако, через хабы проходит только остаточные объемы газа, которые находятся в обращении, следовательно, равновесная цена, формируемая на этой площадке, не является равновесной в определениях экономической теории. Кроме того, всего 2 европейских хаба (NBP и TTF) соответствуют требованиям ликвидности, что вызывает у экспортеров сомнения в их надежности при ценообразовании и в невозможности манипулирования ценой. При таком ценообразовании все риски перекладываются на экспортера, а риски убытком импортера снижаются.

В результате анализа цен на спотовых рынках (NBP, Henry Hub), индекса BAFА (цены всего газа, пересекшего границы Германии) и контрактных цен на примере азиатского рынка был сделан вывод о том, что за период с 2015 года по 1 квартал 2018 года котировки европейских площадок в основном ниже контрактных цен на природный газ.

В 2015 году «Газпром» был обвинен в нарушении антимонопольных правил, в результате он потерял возможность манипулирования рынком, так как клиенты могут требовать пересмотра цен на более низкие. Партнеры аргументируют требования по снижению цены тем, что покупая газ по цене долгосрочных контрактов и продавая его по ценам, близким к споту, они терпят убытки. Более того, они предлагают отказаться от нефтяной индексации и перейти к ценообразованию, основанному на спросе и предложении.

В данной ситуации «Газпрому» предлагается формировать не один тип цен (контрактные), а также учитывать спотовые цены в соответствии с требованиями рыночного ценообразования на газ в ЕС, так как страны стремятся исключить монополию на рынках газа и организовать его на конкурентных принципах.

Учитывая масштабы продаж «Газпром» в Европе, он может быть одним из самых влиятельных игроков спотового рынка Европы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алекберова, Н.И. Оценка экономической деятельности ТНК в условиях глобализации / Н.И. Алекберова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LXIII-LXIV междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК. – 2016. – № 7-8(60). – С. 29-35.

2. Антипов, Н.П. Экономическая интеграция в мировой экономике и транснациональные корпорации / Н.П. Антипов, А.Е. Королев // Международное публичное и частное право. – 2014. - №2. – С. 32-34.

3. Багиев, Г.Л. Оценка и прогнозирование эффективности предпринимательства транснациональных корпораций / Г.Л. Багиев, Е.А. Семененко – СПб., 2015. – 243 с.

4. Булатов, А.С. Мировая экономика / А.С. Булатов – М.: АСТ, 2015. – 734 с.

5. Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И.П. Фаминского – М.:ИНФРА-М, 2015 – 512 с.

1. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / под ред. В. П. Колесова. – М.: Экономический факультет МГУ, 2012. – 631 с.

7. Гороховская, О.А. Современные тенденции развития ТНК в мировой экономике: Потенциальные стратегические изменения в политике ТНК / О.А. Гороховская – М.: Диалог-МГУ, 2015. – 244 с.

8. Градобитова, Л.Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях / Л.Д. Градобитова – М.: АНК ИЛ, 2015. – 324 с.

9. Драчева, Е.Л. Формирование системы внутренних рынков транснациональных корпораций и место России в этом процессе / Е.Л. Драчева, А.М. Либман // Менеджмент в России и за рубежом. –2014. – №6. – С. 94-103.

10. Ефимова, Е.Г. Международные корпорации: исследование политического риска / Е.Г. Ефимова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Экономика». – 2016. – №4 – С. 64-72.

11. Кириченко, О.С. Оценка транснационализации нефтегазовых корпораций России / О.С. Кириченко // Экономика и социум. – 2015. – № 3 (16) – С. 814-818.
12. Кузнецов, А.В. Два вектора экспансии российских ТНК – Евросоюз и СНГ / А.В. Кузнецов // «МЭиМО». – 2016. – № 2 – С. 96-101.
13. Куликов, Р.А. К вопросу определения критериев понятия ТНК / Р.А. Куликов // Международное публичное и частное право. – 2015. – № 2. – С.3-11.
14. Либман, А.М. Экспансия российского капитала в страны СНГ / А.М. Либман, Б.А. Хейфец – М.: Экономика, 2016. – 367 с.
15. Ломакин, В.К. Мировая экономика: учебник / В.К. Ломакин – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 672 с.
16. Лучко, М.Л. Мировые тенденции иностранного инвестирования: спад или подъем? / М.Л. Лучко // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 1. – С.247-252.
17. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: учебное пособие для вузов / М.В. Елова, Е.К. Муравьева, С.М. Панферова и др.; под ред. А.К. Шуркалина, Н.С. Цыпиной.– М.: Логос, 2017. – 248 с.
18. Трифонова, И.В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики / И.В. Трифонова // Молодой ученый. – 2013. – № 9. – С. 243–245.
19. Хейфец, Б.О. ЭнергодIALOG Россия – ЕС: корпоративный срез // Б.О. Хейфец // МЭ и МО. – 2012. – № 9 – С.12-21.
20. Шавина, Е.В. Инновационная деятельность глобальных корпораций в России и российских ТНК за рубежом / Е.В. Шавина // Вестник российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2012. – №8 (50). – С. 19-27.
21. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 670 с.
22. Аналитика Сколково. Российский бизнес зарубежом: динамика развития – Режим доступа: www.skolkovo.ru.

23. Бухгалтерская отчетность ПАО «Газпром» – Режим доступа: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7736050003_pao-gazprom.
24. Журнал «Слияния и поглощения» – Режим доступа: <http://www.majournal.ru>.
25. Миронова, И.Ю. Механизмы ценообразования на газ в мире: обзор по регионам, проблематика глобализации и выводы для России [Электронный ресурс] / И.Ю. Миронова. – Режим доступа: https://eu.spb.ru/images/centres/ENERPO_RC/Reports/2015_Mironova.pdf.
26. Официальный сайт ОАО «Газпром» – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru>.
27. Сайт национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова – Режим доступа: <https://www.imemo.ru/publications/>.
28. Сайт Wood Mackenzie – Режим доступа: <https://www.woodmac.com>.
29. Справочник «Газпром в цифрах 2013-2017» – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/f/posts/57/287721/gazprom-in-figures-2013-2017-ru.pdf>.
30. Статистика ЮНКТАД – Режим доступа: www.unctad.org/fdistatistics.
31. Forbes Global 2000 leading companies 2016 г. – Режим доступа: <http://www.forbes.com/global2000>.
32. International Gas Union. Wholesale Gas Price Survey - 2015 Edition – Режим доступа: https://www.igu.org/sites/default/files/node-page-field_file/IGU%20Whole%20Sale%20Gas%20Price%20Survey%20Report%20%202015%20Edition.pdf.
33. IGU 2018 world LNG Report – Режим доступа: https://www.igu.org/sites/default/files/node-document-field_file/IGU_LNG_2018_0.pdf.
34. World Investment report 2018 UNCTAD – Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf.