

УДК 339.944.2

АМЕРИКАНСКИЕ КОМПАНИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

© 2016 г. **Н.В. Минакова***

Статья поступила в редакцию 20.01.2016.

В статье рассматривается положение американских компаний во внешней торговле и прямых зарубежных инвестициях после кризиса 2007–2009 гг. Анализируется, как кризис повлиял на участие компаний США в глобальных экономических процессах, какие задачи стоят перед компаниями в глобальном контексте и какими возможностями для создания конкурентных преимуществ они обладают.

Ключевые слова: глобализация, кризис 2007–2009 гг., внешняя торговля, экспорт, прямые иностранные инвестиции, конкуренция, рещоринг

Глобализация** – всемирная экономическая, политическая и культурная интеграция и унификация – представляет собой один из наиболее динамичных современных мировых процессов. Активное расширение мирохозяйственных связей – значительный рост мировой торговли, объёмов ввоза и вывоза капитала, опережающий рост ВВП – стало одной из характерных черт роста экономики США последних десятилетий XX – первых десятилетий XXI века (см. рис. 1). Этому способствовало развитие информационных технологий, сокращение транспортных расходов, появление возможностей для более эффективного управления всеми формами капитала, расширение числа участников мировой торговли, углубление специализации производства, а также снижение барьеров для ввоза и вывоза товаров, услуг и капитала и др.

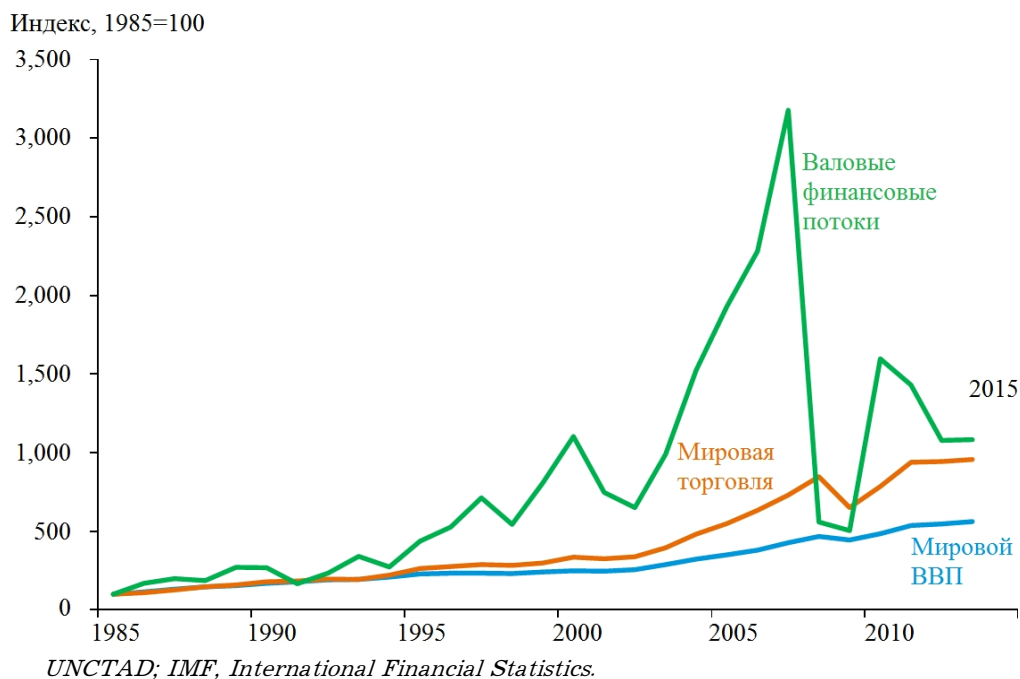
Либерализация торговли и увеличение масштабов перетока капитала через национальные границы в самых различных формах отразились на росте международной активности компаний и в целом на динамике экономического роста стран – участниц данных процессов, в том числе и Соединённых Штатов.

Возможности экспорта товаров и услуг и перемещения капитала способствуют росту выпуска продукции, созданию новых рабочих мест, более эффективному использованию ресурсов, более активному экономическому росту, сдерживанию инфляции. Конкуренция с иностранными производителями заставляет национальные компании искать способы сокращения затрат на производство и делать его экономически более эффективным, стимулируя инве-

* МИНАКОВА Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, научный сотрудник ИСКРАН. Российская Федерация, 121069 Москва, Хлебный пер., 2/3 (natalie_minakova@mail.ru)

** Глобализация – изменение структуры мирового хозяйства, исторически представлявшей совокупность национальных хозяйств, связанных системой международного разделения труда, по пути формирования мировой сетевой рыночной экономики (геоэкономики), сопровождаемое разрушением национального суверенитета государств (<https://ru.wikipedia.org/wiki/Глобализация>).

Рис. 1. Рост мирового ВВП, мировой торговли товарами и услугами, валовых финансовых потоков в 1985–2015 гг. (относительно уровня 1985 г.)



стирование и применение последних достижений науки и техники для улучшения качества продукции и роста производительности труда. Активное участие в мировой торговле также служит стабилизирующим фактором для национальной валюты, а через неё и экономики в целом.

Финансовая либерализация даёт странам дополнительные возможности для развития, что особенно актуально для США, где на протяжении уже длительного времени уровень сбережений сохраняется ниже, чем требуется для обеспечения потребностей экономики. Свободный доступ к кредитам и инвестиционным активам способствует более интенсивному росту компаний, а множественный характер финансовых связей используется для диверсификации потребительских рисков и позволяет снизить негативный эффект от специализации производства. В то же время финансовая либерализация делает мировую экономику более подверженной изменениям стоимости активов и кредитов, в том числе в результате действий недобросовестных участников рынка, а развитие коммуникационных технологий способствует более быстрому распространению новостей на финансовых площадках. В результате увеличивается риск неожиданных и резких обвалов, способных перерасти в циклический кризис, что как раз и произошло в 2007–2009 годах.

Благодаря активной экспансионистской политике американских компаний на внешних рынках к началу XXI века Соединённые Штаты заняли ведущее положение в мире и продолжают удерживать эти позиции несмотря на растущую конкуренцию со стороны развивающихся стран. Кризис 2007–2009 гг. –

наиболее масштабный со времен «Великой депрессии», отразился на ухудшении внешнеэкономических показателей американских компаний.

Позиции в мировой экономике: внешняя торговля, инвестиции

Позиции американских компаний в мировой торговле. Изменение глобальных экономических условий отразилось на сокращении внешней торговли США. В 2009 г. экспорт товаров и услуг из США сократился на 14% (экспорт товаров – на 18%), импорт в США – почти на 23% (импорт товаров – на 26%), дефицит торгового баланса – на 45% с 702,3 млрд. долл. до 383,7 млрд. долл. При этом опережающее сокращение импорта США по сравнению с экспортом привело к сокращению дефицита торгового баланса США и позволило смягчить кризис на национальном уровне.

Сокращение внешней торговли было связано не только с падением потребительских расходов в США. С началом спада были сокращены имевшие место в докризисный период масштабные капиталовложения преимущественно из стран Восточной Европы, Среднего Востока и Азии в производство средств производства (сложных машинотехнических изделий), спровоцировав резкое падение продаж по всему миру, от которого пострадали крупнейшие производители средств производства (Германия, Япония и США).

Однако кризис оказал лишь временное воздействие на сжатие мировой торговли, которая с началом экономического подъёма также начала восстанавливаться и развиваться темпами, опережающими рост ВВП.

В 2015 г. объём внешней торговли США составил 30% ВВП США, при этом экспорт товаров и услуг достиг 2,2 трлн. долл. (прирост более 40% по сравнению с кризисным 2009 г.), дефицит торгового баланса составил 531,5 млрд. долларов.

Экспорт товаров в 2015 г. достиг 1,51 трлн. долл., импорт – 2,27 трлн. долл., дефицит в торговле товарами составил 759 млрд. долл. В торговле услугами сохранился положительный баланс: экспорт услуг равнялся 710,2 млрд. долл., импорт – 490,6 млрд. долл., сальдо торгового баланса услугами – 219,6 млрд. долл., причём положительное значение сальдо торгового баланса услугами сохраняется с 1971 года.

Отраслевое распределение по экспортируемым и импортируемым товарам представлено на рис. 2а–2б.

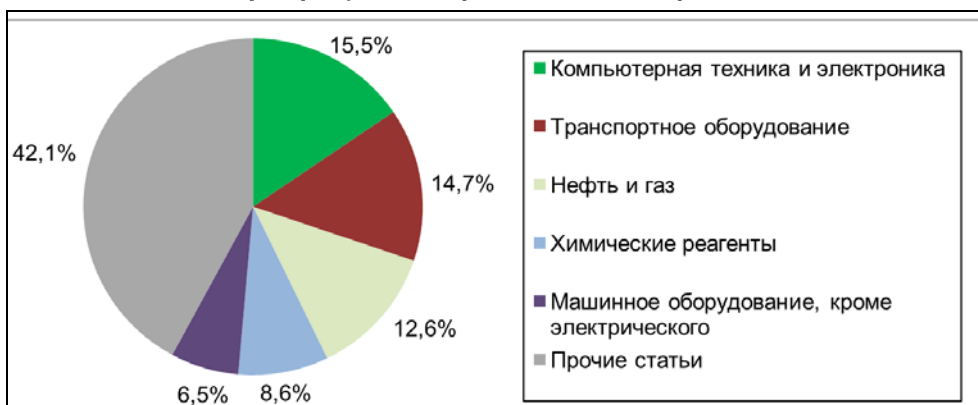
Ведущей статьёй экспорта товаров является транспортное оборудование. В сфере импорта продолжилась тенденция снижения закупки энергоресурсов (нефти и газа), а объём добытой сырой нефти в стране впервые с начала 1990-х годов превысил объём импортируемой*. В сфере услуг ведущей статьёй как экспорта (178,3 млрд. долл. или четверть объёма экспорта), так и импорта были туристические услуги. На втором месте – доходы от использования ин-

* Следует отметить, что колебания цен на нефть, сопровождавшие кризис 2008–2009 гг., стимулировали новые достижения в развитии энергосберегающих технологий и технологий очистки нефти, благодаря которым США удалось увеличить поставки углеводородов на внутренний рынок, сократить импорт и уменьшить экспорт. В 2011 г. впервые за многие годы переработанные нефтепродукты вышли в основные статьи американского экспорта (за год экспорт нефтепродуктов возрос почти на 70%).

Рис. 2а. Экспорт продукции обрабатывающей промышленности США



Рис. 2б. Импорт продукции обрабатывающей промышленности США



U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Trade and Economic Analysis. URL: www.trade.gov/mas/ian.

теллектуальной собственности (126,2 млрд. долл., ~18%). С 2009 г. значительно вырос объем экспорта услуг в Китай (на 121%), на втором месте по данному показателю – их экспорт в страны – партнёры по Североатлантическому соглашению о свободной торговле (прирост на 40%); экспорт в ЕС вырос на 18%.

В 2014 г. в США насчитывалось более 304 тыс. компаний – экспортёров, благодаря которым было создано 11,5 млн. рабочих мест (6,7 млн. компаниями – экспортёрами товаров и 4,8 млн. – сервисными компаниями). При этом 98% компаний представляли малый и средний бизнес (численностью в каждой до 500 сотрудников), на них приходилось 33% экспорта (среди компаний-импортёров насчитывалось более 182 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса (97% общего числа компаний-импортёров), на которые приходилось 31% импорта) [12].

Остальные 3% американских компаний – крупные транснациональные корпорации, на которые приходится основной объем внешней торговли. Масштабы их деятельности оказывают большое влияние как на национальную, так и на мировую экономику. В 2013 г. в списке ЮНКТАД 100 крупнейших в мире нефинансовых ТНК насчитывалось 23 компании, головной офис которых

расположен в США. На их долю приходилось почти 2 трлн. долл. зарубежных активов, продажи за рубежом достигли 1,4 трлн. долл., число занятых в зарубежных филиалах составило почти 2,7 млн. сотрудников [13].

Меры правительства по содействию американским компаниям на внешнем рынке. Кризис поспособствовал активизации политики правительства США, направленной на открытие внешних рынков, снижение торговых барьеров и увеличение конкурентоспособности продукции американских производителей не только на внутреннем рынке, но и в мире, так как из-за неравномерности ущерба, нанесённого кризисом экономике крупных мировых игроков, компании тех стран, которые понесли меньший ущерб от кризиса, стараются занять освободившиеся ниши и увеличить свою долю в мировой торговле.

В этой связи в годы кризиса был взят курс на содействие увеличению американского экспорта товаров и услуг для стимулирования роста экономики, так как экспорт имеет важное значение для стабильности национальной экономики США – почти пятая часть (19,1%) произведённых американскими компаниями товаров экспортируется (в зависимости от отрасли этот показатель варьируется от 0,6% до 71,7%) [9]. Ориентированные на экспорт компании, которым приходится соперничать со всем миром, а не только с национальными производителями, заведомо более конкурентоспособны, потому как более мотивированы в улучшении качества продукции и повышении производительности и, как показывает статистика, создают более качественные и оплачиваемые рабочие места*.

С целью содействия национальным экспортёрам правительством США были приняты новые инициативы по либерализации международной торговли: в конце 2009 г. начались переговоры по созданию зоны свободной торговли в рамках Транстихоокеанского партнёрства (ТТП) с ключевыми торговыми партнёрами США в Азиатско-Тихоокеанском регионе**, на которых приходится 40% мирового ВВП, а в 2011 г. США подписали соглашения о либерализации торговли с Колумбией, Панамой и Республикой Корея.

В результате выросли объём двусторонней торговли и число вовлечённых компаний – в 2014 г. объём двусторонней торговли со странами ТТП достиг 1,6 трлн. долл. (40,5%), при этом экспорт товаров из США был равен 726,5 млрд. долл., обеспечивая 3,1 млн. рабочих мест. В 2014 г. более 21 тыс. компаний малого и среднего бизнеса поставляли товары в Южную Корею (с 2011 г. их число выросло на 972 компании) и более 14 тыс. – в Колумбию.

В рамках Трансатлантического торгового и инвестиционного партнёрства, переговоры о создании которого начались в июне 2013 г., объём двусторонней торговли в 2014 г. составил 695 млрд. долл. (18,0%), при этом в страны ЕС экспортировали более 93 тыс. компаний малого и среднего бизнеса [12].

* Согласно данным Национального бюро экономических исследований, в период 1989–2009 гг. показатели ориентированных на экспорт производств были выше среднеотраслевого показателя более чем на 10% по уровню заработной платы и на 30% выше по уровню производительности труда.

** В переговорах участвовали США, Австралия, Бруней, Канада, Чили, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Сингапур и Вьетнам. Соглашение о создании зоны свободной торговли в рамках Транстихоокеанского партнёрства подписано осенью 2015 года.

На новую стадию вышел американо-индийский стратегический и торговый диалог – страны ведут переговоры по созданию дорожной карты и принятию мер по развитию инфраструктуры, инноваций, улучшения делового климата и гармонизации стандартов производства в Индии, конечной целью которых является увеличение объемов ежегодной двусторонней торговли со 100 до 500 млрд. долларов.

Активно исследуются возможности для развития торговых отношений и инвестиций со странами Африки, в которых наблюдается активный рост, – в сентябре 2015 г. была запущена инициатива (*Trade Winds – Africa*) по линии Министерства торговли США и проведена серия встреч и переговоров, направленных на развитие бизнеса и торговых отношений с африканскими партнерами (в их число входят Ангола, Гана, Кения, Мозамбик, Нигерия, Танзания, Эфиопия, ЮАР).

Всего США заключили торговые соглашения с 20 странами мира (Канада, Мексика, Коста-Рика, Панама, Доминиканская республика, Никарагуа, Гватемала, Гондурас, Сальвадор, Чили, Перу, Колумбия, Марокко, Израиль, Иордания, Оман, Бахрейн, Сингапур, Южная Корея, Австралия). За 5 лет с 2009 г. экспорт товаров в эти страны увеличился на 64% (с 466,1 до 765,2 млрд. долл.) по сравнению с ростом экспорта в другие страны, где он составил 45%. В сумме на США и их партнеров по соглашениям о свободной торговле приходится 60% мировой торговли [12].

Ведутся переговоры о либерализации торговли и услугами, в том числе финансовыми, транспортными и медицинскими (*Trade in Services Agreements*). В них принимают участие 23 стороны, в том числе ЕС, а в общей сложности 50 стран, на которых приходится 76% мировой торговли услугами.

В целом усилия последних десятилетий по снижению импортных пошлин посредством заключения соглашений о свободной торговле позволили довести их значение в странах с высоким уровнем дохода на душу населения до 2,6%, в странах со средним уровнем дохода – до 7,6%, с низким уровнем дохода – до 11,7% (по состоянию на 2012 г.). При этом в странах со средним и низким уровнями дохода ещё в 1996 г. импортные пошлины составляли соответственно 14,8% и 33%. В среднем американский экспорт облагается налогом в размере 6,8% [2]. Для сравнения, среднее значение импортных пошлин в США, составлявшее 5% в середине 1970-х годов, постепенно было снижено до современного уровня – 1,4%.

Государственные инициативы, несмотря на вызванное кризисом сокращение объёма внешней торговли, помогли американским компаниям остаться на ведущих позициях мирового рынка. США сохранили второе место в мировом экспорте и первое место в мировом импорте товаров, а также лидерство по экспорту и импорту коммерческих услуг. Доля американских компаний в мировом экспорте товаров в 2014 г. составила 8,5%, в мировом экспорте коммерческих услуг – 13,9%, в мировом импорте товаров – 12,6%, а услуг – 9,4% [14, р. 193].

Прямые иностранные инвестиции – позиции американских компаний. На базе прямых инвестиций формируется международное производство, объединяющее экономику США с хозяйствами других стран более тесными связями,

чем торговля. По этой причине оно получило название «вторая экономика». По своему производственному, научно-техническому и финансовому потенциалу вторая экономика США занимает ведущее место в мире, значительно превосходя аналогичные сферы хозяйствования ближайших конкурентов – Евросоюза и Японии.

Кризис повлиял на сокращение вывоза прямых инвестиций, потоки которых за 2008 г. сократились почти на 15%, а за 2009 г. – ещё более чем на 40%. Американские компании, оставаясь одними из крупнейших мировых инвесторов, начинают испытывать всё большую конкуренцию со стороны компаний из развивающихся стран, где на протяжении последних лет наблюдается динамичный рост свободного капитала. Если в абсолютном значении в 2009 г. имел место повсеместный резкий спад вывоза прямых иностранных инвестиций, то доля развивающихся стран, которые ищут более выгодного и надёжного применения своему капиталу за рубежом, относительно общемирового объёма возросла. Развивающиеся рынки также становятся и более привлекательными для иностранных инвесторов. Особо стоит отметить Китай, доля которого в мировом вывозе прямых инвестиций увеличилась с 1–2% в 2006–2007 гг. до 5–6% в 2009–2010 гг., а как реципиента – с 6,5–7,5% в 2006–2007 гг. до 12–16% в 2009–2010 годах [4].

После сокращения вывоза прямых инвестиций в годы кризиса потоки иностранных инвестиций, как и в случае с мировой торговлей, начали расти, хотя и с меньшей, чем это наблюдалось до кризиса, скоростью.

Объём накопленных прямых инвестиций США за рубежом в 2014 г. достиг 4,9 трлн. долл. (почти 30% ВВП), прирост за 2014 г. составил 4,8% при средних ежегодных темпах роста в 2004–2013 гг. – 9,0%. Объём накопленных прямых иностранных инвестиций в США – 2,9 трлн. долл., прирост за 2014 г. составил 5,3% при средних ежегодных темпах роста в 2004–2013 гг. – 6,8%. При этом основная доля прямых иностранных инвестиций американских компаний в 2014 г. приходилась на Нидерланды (753,2 млрд. долл., или 15,3% накопленного объёма), Великобританию (587,9 млрд. долл., или 11,9%), Люксембург (465,2 млрд. долл., или 9,5%), Канаду (386,1 млрд. долл., или 7,8%) и Ирландию (310,6 млрд. долл., или 6,3%) – в сумме это составляет более половины их общего объёма. Нидерланды шестой год подряд становятся крупнейшим реципиентом капитала американских компаний, и в 80% случаев инвестиции приходятся на холдинги, которые в дальнейшем распоряжаются полученными средствами, инвестируя их в другие страны. Холдинговые компании также аккумулировали большую часть инвестиций в Люксембурге.

Основной доход от вывоза капитала приходится на реинвестиции доходов (327,2 млрд. долл., показатель вырос на 9,4%). Доходы от владения акциями составили в 2014 г. лишь 8,0 млрд. долл., тогда как доходы от приобретения или создания новых зарубежных филиалов (43,6 млрд. долл.) и наращивания капитала существующих (44,0 млрд. долл.) были сопоставимы со средствами, полученными от ликвидации и продажи филиалов (55,2 млрд. долл.), и объёмом репатриированного капитала из зарубежных филиалов в материнские компании (24,4 млрд. долл.). Всего вывоз в 2014 г. достиг 316,5 млрд. долл. (за вычетом 18,7 млрд. долл. – стоимости долговых инструментов).

Таблица

Прямые иностранные инвестиции, общий объем и отраслевая структура

	2014 г.		2015 г.	
	Млрд. долл.	Доля в об- щем объеме, %	Млрд. долл.	Доля в об- щем объеме, %
Прямые иностранные инвестиции США (накопленные)	4920,7		5064,1	
Прямые иностранные инвестиции США (вывоз)	316,5	100,0	300,0	100,0
Обрабатывающая промышленность	60,6	19,1	53,7	17,9
Оптовая торговля	25,8	8,2	8,1	2,7
Финансовые (в том числе банки) и страховые институты	7,8	2,5	32,1	10,7
Сберегательные учреждения за исключением сберегательных банков	151,6	47,9	154,5	51,5
Прочее	70,7	22,3	51,6	17,2
Прямые иностранные инвестиции в США (накопленные)	2901,1		3141,7	
Прямые иностранные инвестиции в США (ввоз)	106,6	100,0	379,9	100,0
Обрабатывающая промышленность	125,1	117,4	263,7	69,4
Оптовая торговля	23,1	21,6	17,3	4,5
Финансовые (в том числе банки) и страховые институты	13,0	12,2	35,2	9,3
Прочее	-54,6	-51,2	63,7	16,8

Bureau of Economic Analysis: U.S. International Transactions Tables, released on March 16, 2016 [electronic resource]. URL: <http://www.bea.gov/> (access date: 01.06.2016).

За последние три десятилетия либерализация финансового сектора и активное развитие финансового рынка и его инструментов отразились на росте доли прямых инвестиций, принадлежащих США косвенно: доля прямых инвестиций в акционерном капитале зарубежных филиалов в общем объеме активов филиалов американских компаний возросла с 7% в 1982 г. до 27% в 2012 г. При этом доля активов в холдинговых компаниях, которые инвестируют полученные средства в акции третьих компаний и другие производные ценные бу-

маги, увеличилась в 5 раз, с 9,4% объёма прямых инвестиций в 1982 г. до 47,9% в 2014 году.

Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций представлена в таблице. Как видно из таблицы, большая часть прямых зарубежных инвестиций американских компаний сконцентрирована в сфере услуг (торговых, финансовых, страховых, банковских и др.), как это имеет место быть и в национальной экономике.

Прямые иностранные инвестиции в США в 2015 г. оценивались в 379,9 млрд. долл. Наибольший рост стоимости акций в иностранном владении наблюдался в обрабатывающей промышленности, стоимость которых увеличилась более чем в 2 раза.

Более половины общего объёма прямых иностранных инвестиций в США пришлось на пять стран – Великобританию (448,5 млрд. долл., или 15,5% накопленного объёма), Японию (372,8 млрд. долл., или 12,9%), Нидерланды (304,8 млрд. долл., или 10,5%), Канаду (261,2 млрд. долл., или 9,0%), Люксембург (242,9 млрд. долл., или 8,4%), они и стали лидерами по объёмам прямых инвестиций в США.

Основной прирост прямых инвестиций в американскую экономику обеспечила Европа – 56,3% общего прироста, инвесторы из АТР обеспечили 19,6% прироста.

Уровень продаж и ликвидации филиалов в США иностранными инвесторами возрос до 136,4 млрд. долл., репатриация капитала составила 34,9 млрд. долл., что можно объяснить ростом курса доллара, который делает покупку реальных активов менее выгодной. Доходы от приобретения или создания новых филиалов составили 53,1 млрд. долл. (около половины инвестиций в акционерный капитал новых филиалов пришлось на обрабатывающую промышленность) и 88,0 млрд. долл. от наращивания капитала существующих.

Несмотря на значительные объёмы потоков прямых инвестиций их динамика неустойчива, что обусловлено сохранением нестабильности в мировой экономике, геополитическими рисками и неокончательным восстановлением доверия к деятельности корпораций.

В целом показатели внешней торговли и инвестиционные потоки свидетельствуют о том, что экономический потенциал национального производства США в совокупности с усилиями государства по созданию международно-правовых механизмов для обеспечения более благоприятных условий ведения бизнеса за рубежом позволяют американским компаниям сохранять на мировых рынках ведущие позиции и доверие своих иностранных партнёров в условиях растущей конкуренции, которая в дальнейшем будет только усиливаться.

Решоринг как внешнеэкономическая стратегия

Годы кризиса, снижение спроса и существенное сокращение возможности получения капиталов посредством размещения ценных бумаг заставили американские компании в поисках новых возможностей и источников роста пересмотреть свою стратегию поведения на внешних рынках.

В этой связи несомненный интерес представляет тенденция, наметившаяся в послекризисный период – а именно **решоринг** (возвращение ранее выведенного за рубеж производства). Эта тенденция начала проявляться после того, как в экономике США был взят курс на реиндустриализацию – укрепление индустриальной базы экономики, оживление и модернизацию стареющих отраслей и развитие

Хотя обрабатывающая промышленность составляет лишь 12% ВВП США и в ней занято менее 10% населения, она является локомотивом инновационного развития экономики США, где сосредоточено 70% частного финансирования НИОКР. В этой связи потенциал данной отрасли для создания мест для рабочих средней и высшей квалификации и сокращения торгового дефицита очень велик, что и подкрепляет желание, в том числе государства, создать благоприятный климат для возвращения производств обратно в США. Причины возвращения производства стоит искать ещё и в том, что локализация высокотехнологичного производства в США – важная составляющая конкурентоспособности продукции американских компаний, экономического потенциала и национальной безопасности страны.

Необходимость дополнительных источников роста и создания новых рабочих мест для вывода экономики из кризиса, а также для противодействия наметившейся тенденции экономического роста с сохранением высокого уровня безработицы, наблюдавшейся в посткризисный период и в развитых странах, и в США, а также сохранения конкурентоспособности в мировой экономике дала импульс для курса на восстановление утраченного промышленного потенциала на новой технологической основе, а вместе с этим и на возвращение ранее выведенного за рубеж производства.

Приведём некоторые данные, касающиеся рассматриваемой инициативы и её перспектив. Согласно результатам исследований, проведённых совместно «Аликс партнеры» (*AlixPartners*), «МакКинзи» (*McKinsey*) и «Хакетт» (*Hackett*) за период 2012–2014 гг. в сравнении с 2009–2011 гг., произошло сокращение производственных мощностей в офшорах с 26% до 23%, непосредственно показатель решоринга вырос с 9 до 19% [5]. Среди крупных компаний, уже начавших возвращать производство, числятся «Дженерал электрик» (*General Electric*), «Катепилар» (*Caterpillar*), «Форд моторс» (*Ford Motor Company*), «Гугл» (*Google*), «Эппл» (*Apple*).

Согласно исследованию, проведённому специалистами Массачусетского технологического института, многие крупные американские компании рассматривают возможность (22,5% опрошенных) или уже запланировали (36,7%) возвращение производств в США*.

В результате решоринга или перевода производства в США иностранными компаниями в 2014 г. было создано 60 тыс. рабочих мест в обрабатывающей промышленности по сравнению с 12 тыс. в 2003 г., при этом в офшоры было

* Исследование проводилось среди 231 компании, из которых 122 – исключительно в обрабатывающей промышленности, головные офисы 89 компаний располагались в США. Из них с доходами до 1 млрд. долл. (54%), 1–10 млрд. долл. (25%), свыше 10 млрд. – 21%, наибольшее число компаний сосредоточено в производстве компьютерной техники и электроники (16,4%), продовольствии и напитках (9%), электроприборов (9%) [3].

выведено в 3 раза меньше, чем в 2003 г. [8]. Отрасли, в которых в ближайшие 5 лет велика вероятность решоринга, – транспорт (автомобили и комплектующие), электротехника и мебельное производство. По оценкам «Бостон консалтинг групп» (*Boston Consulting Group*), данная инициатива позволит увеличить экспорт на 70–115 млрд долл. к 2020 году.

В качестве основных факторов, влияющих на возвращение бизнеса в США, можно выделить следующие:

1) Сокращение разницы в оплате труда в развитых и развивающихся странах

Ранее при выводе производства за рубеж американские компании руководствовались стоимостью рабочей силы, которая в развивающихся странах была в несколько раз ниже. Однако со временем эта разница начала сокращаться. Так, согласно подсчётам Международной организации труда, годовые темпы роста зарплаты в азиатских странах на протяжении 2000–2008 гг. составляли 7,1–7,8%, тогда как в развитых странах, согласно «МакКинзи глобал институт» (*McKinsey Global Institute*) – 0,5–0,9% годовых. В Китае средняя зарплата в обрабатывающей промышленности в период 2000–2005 гг. росла со скоростью 10% в год, а в период 2005–2010 гг. – даже 19% в год. Тем не менее, разница в средней заработной плате в обрабатывающей промышленности Китая и США по-прежнему велика (в США зарплата в среднем в 8 раз выше) [7].

При рассмотрении фактора оплаты труда следует учитывать и такой показатель, как издержки на рабочую силу в расчёте на единицу продукции, связанные с разницей в производительности труда. Несмотря на более высокие темпы роста производительности в Китае (в среднем на 11,1% в год в период 2001–2010 гг. по сравнению с 2,1% в США, а в 2011–2015 гг. – на 7,6% и 0,5% соответственно), в абсолютном выражении производительность в Китае в 7 раз ниже американской [10]. Учитывая более низкие темпы роста заработной платы в США, происходит сокращение разницы затрат на рабочую силу в расчёте на единицу продукции. За период 2000–2014 гг. данный показатель в США вырос на 14,5% (при этом в обрабатывающей промышленности имело место сокращение на 12%), в Китае – на 250% [12].

Внедрение новых технологий в производственные процессы (такие как промышленные роботы, 3D-принтеры) продолжит тенденцию сокращения трудоёмкости производств и уменьшит значение одного из основных факторов вывода производства на периферию – затраты на рабочую силу в расчёте на единицу продукции.

2) Низкое качество готовой продукции

Снижение качества как причина для решоринга не является новым явлением. Многим компаниям приходилось возвращать ранее выведенные в офшоры производства из-за падения качества продукции, при этом вывод производства за рубеж не всегда приводил к снижению уровня затрат. В этой связи показателен пример «Дженерал электрик», когда возвращение производства водонагревателей «*GeoSpring*» из Китая в США в 2010 г. позволило снизить розничную цену продукции почти на 20% за счёт оптимизации производства и сокращения времени сборки и затрат на материалы. При этом значительно

сократилось время поставки товара от места производства до магазинов розничной торговли.

3) Пространственно-временной фактор

Замедление реакции на изменение спроса на рынке при большой удалённости расположения производства от мест продаж. Быстрая адаптация к спросу на рынке и близость к клиентам на современном этапе являются важными элементами в деятельности любой компании. Там, где это имеет место быть, приближение производства к рынку позволяет быстрее реагировать на изменение спроса и выстраивать отношения с поставщиками комплектующих, сокращаются и затраты времени на логистику.

Поскольку защита прав на интеллектуальную собственность во многих развивающихся странах не может быть полностью гарантирована, большинство высокотехнологичных компаний предпочитают проводить НИОКР по месту регистрации, что увеличивает время на их внедрение результатов НИОКР в производство. В свою очередь возвращение производства позволяет не только сократить время на изготовление и модернизацию продукции, но и продлить период монопольного владения новой технологией и, таким образом, увеличивает продолжительность жизненного цикла инновации и ее воздействие на доход собственника технологии.

4) Снижение контроля над производством

Офшоринг лишает головную компанию возможности осуществлять ежедневный контроль, который необходим для инжиниринга, внедрения инновационных решений и управления производственной цепочкой. В этой связи стоит вспомнить пример компании «Боинг» (*Boeing*), когда из-за высокого уровня аутсорсинга при производстве авиалайнера *Dreamliner 787* (в разработке и производстве принимало участие порядка 50 подрядчиков, заключивших договоры субподряда ещё с сотней других компаний, а уровень аутсорсинга достиг 70%) были сорваны сроки поставки, а также возникли проблемы с качеством и надёжностью выпущенного компанией самолёта.

5) Изменение цен на энергоресурсы

Не последнюю роль в развитии процессов решоринга сыграло падение цен на энергоресурсы в США, связанное с ростом объёмов добычи нефти и газа (в том числе сланцевых) в конце первого десятилетия XXI века – цены на энергию в США оказались самыми низкими среди мировых промышленных лидеров, составив всего около 2 долл. за миллион БТЕ, по сравнению, например, с Китаем, где цена составляла 14 долл. за миллион БТЕ, или Южной Кореей – 16 долл. Однако следует заметить, что выигрыш американских компаний за счёт данного фактора в сокращении затрат весьма скромнен – расходы на энергию в общем объёме расходов в большинстве компаний обрабатывающей промышленности США (90%) составляют лишь 5%.

6) Снижение стоимости кредита

Невысокая стоимость капитала ввиду понижения ставки рефинансирования в годы кризиса с 5,25% до 0–0,25% в конце 2008 г. и сохранение ставки на нулевом уровне на протяжении продолжительного периода при большей свободе ведения бизнеса по сравнению с развивающимися странами (по индексу экономической свободы США занимают 12-е место в мире [11]) также способ-

ствовали пересмотру многими компаниями стратегии в пользу возвращения производства.

Совокупность этих и других факторов для ряда американских компаний, ориентированных на национальный рынок, нивелирует разницу в оплате рабочей силы в США и за их пределами и склоняет решение в пользу решоринга.

Однако в целом, рассматривая перспективы решоринга, следует отметить, что данная тенденция касается производства лишь той продукции, которая ориентирована на рынок США.

Перемещение производства в другие страны было и до сих пор является основной стратегией ТНК по завоеванию новых рынков. Компании, которые изначально переводили производство в Китай для того, чтобы использовать более дешёвую рабочую силу, оставались в Китае ради внутреннего рынка. В настоящее время сбыт продукции, производство которой вынесено американскими компаниями за пределы США, осуществляется в основном на внутреннем рынке государства, где эта продукция производится, или же на региональных рынках – около 90%, причём даже в случае Мексики на её внутренний рынок приходится почти две трети, тогда как на США – менее трети.

Другим основным фактором, сдерживающим возврат производства в США, является высокая ставка налога на прибыль корпораций, которая в США составляет 34% по сравнению со средней ставкой налога на доход в офшорах – 6,7%. Данная ставка распространяется и на прибыль, полученную за пределами США и ввозимую на территорию страны. По оценкам аналитиков «Блумберг» (*Bloomberg*) и «Джей Пи Морган» (*J. P. Morgan*), отказ от этого принципа позволит вернуть в страну порядка 2 трлн. долларов.

Кризис и поиск факторов роста стимулировал развитие решоринга. В целом же среди американских производителей эта тенденция носит ограниченный характер. Если рассматривать динамику процессов решоринга и офшоринга, можно сделать вывод о постепенном изменении подхода американских транснациональных корпораций к размещению производства в странах с низким уровнем оплаты труда в сторону его оптимизации и локализации в США той части производства, для которого в условиях ужесточения конкуренции на внешних рынках ключевым преимуществом становятся вопросы качества готовой продукции, сроков транспортировки до рынка сбыта и оперативного реагирования на изменение спроса.

Проблемы и возможности для создания конкурентных преимуществ на мировых рынках на современном этапе

В связи с увеличением частоты кризисных явлений в развитых странах мира и быстрым ростом экономики развивающихся стран происходит постепенное перераспределение сил в мире. А значит, усиливается и необходимость защищать внутренние рынки от зарубежных конкурентов и завоевывать новые для собственного долгосрочного роста, что особенно актуально в условиях неравномерного ущерба, нанесённого кризисом 2007–2009 гг. экономике США

и других стран, которые воспользовались полученной в эти годы возможностью улучшить свои позиции на мировых рынках.

Современный этап развития мировой экономики отличается увеличением значения новых технологий, в том числе информационных (рост объемов данных, распространение беспроводных сетей, развитие облачного пространства, мобильных приложений, социальных сетей и др.). И для того, чтобы остаться конкурентоспособным и в будущем обеспечить коммерческий успех, необходимо быть на передовой научно-технического развития.

Экономический кризис отразился на сокращении расходов на НИОКР в США и их росте в развивающихся странах. Так, с 2007 по 2016 г. доля США – лидера в мировых расходах на НИОКР, сократилась с 34,3 до 26,4%, тогда как доля идущего вторым Китая, наоборот, возросла с 9,5 до 20,4% [1]. Однако объём инвестиций в НИОКР является важным, но не исчерпывающим фактором в появлении инноваций и их коммерциализации. Большое значение имеет наличие достаточного количества квалифицированных кадров. И в этой связи потенциал США в сфере НИОКР велик – в его пользу как раз играет проводимая государством стратегия привлечения высококвалифицированных специалистов из-за рубежа и разнообразие национального состава населения США, его культурные и мировоззренческие отличия, которые создают благоприятную основу для генерации идей и разработки новых продуктов. О значимости иностранных трудовых и предпринимательских ресурсов для потенциала экономики страны можно судить по статистике успешности американских компаний, основанных иммигрантами. Более 40% списка 500 крупнейших американских компаний, по версии журнала «Форда» (*Forbes*), основаны иммигрантами или их детьми, которые обеспечивают около 10 млн. рабочих мест по всему миру и их ежегодный доход составляет 4,2 трлн. долл. Согласно данным Администрации малого бизнеса, иммигрантами ежегодно создаются 28% новых предприятий и в ближайшие 20 лет, иммигранты и их дети будут обеспечивать 85% чистого прироста рабочей силы США [6]. Привлечение квалифицированной иностранной рабочей силы является важным фактором для экономического роста, так как компании как в развитых, так и в развивающихся странах сталкиваются с проблемой кадрового дефицита. В развитых странах наиболее остро стоит проблема недостаточного количества специалистов востребованных квалификаций, в развивающихся странах проблема кроется в сфере менеджмента – отсутствии должного уровня организации производственных процессов. Поэтому привлечение талантов из других стран мира, напрямую связанное с развитием инноваций, будет иметь важное значение в создании и сохранении конкурентных преимуществ в ближайшие годы.

Другая проблемная область связана с разделением этапов производственной цепи – это вопросы качества продукции и рисков, в основе которых лежат вопросы коммуникации в процессе производства и поставки продукции, когда разные этапы производства осуществляются в разных частях света. Здесь также встаёт вопрос скорости перестраивания производства под новые условия, так как современный этап развития отличается более динамичным изменением поведения потребителей и фрагментацией потребительского спроса.

Растёт значение планирования процессов разработки, производства, обслуживания, а также координации этих процессов. Причём этап обслуживания производственных товаров (условия и качество предоставления) приобретает в современных условиях самостоятельное значение – сервис выходит за пределы ремонта и технического обслуживания реализованной продукции и становится источником прибыли сам по себе. Если ранее внедрение инноваций ассоциировалось только с этапом разработки, то теперь они становятся необходимы на всех этапах создания продукции, в том числе планирования, закупки, логистики, производства и контроля.

Помимо стоящей перед компаниями необходимости постоянного улучшения качества продукции и сокращения затрат на современном этапе, им всё чаще приходится учитывать дополнительные условия, которые накладываются усилением регулирования в области соблюдения норм труда и безопасности, экологических и прочих стандартов.

В целом совершенствование стратегии компаний в перечисленных областях представляет большой потенциал для создания конкурентных преимуществ, и от успешности решения этих задач зависит сохранение или увеличение доли компании на мировых рынках в будущем.

Список литературы

1. 2016 Global R&D Funding Forecast, Battelle, R&D Magazine, p. 3.
2. Economic Report of the President 2015, p. 295.
3. Global Forces: The Transformation of U.S. Manufacturing / The MIT Forum for Supply Chain Innovation, 2014. Available at: <http://news.mit.edu/2014/mit-group-releases-annual-report-us-manufacturing-1211> (accessed: 30.05.2015).
4. IMF: Balance of Payment Statistics, December 2012.
5. *Janssen M., Dorr E., Sievers D.P.* Reshoring Global Manufacturing: Myths and Realities/ The Hackett Group, 2012. Available at: <http://www.thehackettgroup.com/research/2012/reshoring-global-manufacturing/hckt-2012-reshoring-global-manufacturing.pdf> (accessed: 30.04.2015).
6. Making Value for America: Embracing the Future of Manufacturing, Technology, and Work (2015), p. 106.
7. *Nager A., Atkinson R.* The Myth of America's Manufacturing Renaissance: The Real State of U.S. Manufacturing /The Information Technology & Innovation Foundation, January 2015.
8. Reshoring Library through 31.12.2014. Available at: <http://www.reshorennow.org/> (accessed: 27.05.2015).
9. *Riker D., Thurner B.* The Impact of Exporting on the Stability of U.S. Manufacturing Industries / Manufacturing and Services Economics Brief No. 3, International Trade Administration, Office of Competition and Economic Analysis, March 2011, p. 7.
10. The Conference Board. Available at: <https://www.conference-board.org/data/economydatabase/index.cfm?id=27762> (accessed: 30.10.2015).
11. The Heritage Foundation. Available at: <http://www.heritage.org/index/ranking> (accessed: 07.11.2015).
12. U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Trade and Economic Analysis. Available at: <http://www.trade.gov/mas/ian> (accessed: 25.10.2015).
13. United Nations Conference on Trade and Development. Available at: <http://www.unctad.org/> (accessed: 27.10.2015).
14. WTO, Trade Profiles 2015, p. 193.

World of Business

American Companies and Globalization

(USA ❖ Canada Journal 2016, No. 7, p. 111-126)

Received 20.01.2016.

MINAKOVA Natalia Vladimirovna, Institute for the U.S. and Canadian Studies (ISKRAN), Russian Academy of Sciences. 2/3 Khleby per., Moscow, 121069, Russian Federation (natalie_minakova@mail.ru).

The article examines current positions of US companies in foreign trade and direct investments in the aftermaths of the 2007-2009 crisis. The influence of the crisis on the participation of US companies in global economic processes is analyzed as well as the challenges and opportunities the companies are dealing with in the global context for creating competitive advantages.

Keywords: *globalization, 2007-2009 crisis, foreign trade, export, foreign direct investment, competitiveness, reshoring*

About the author:

MINAKOVA Natalia Vladimirovna, Candidate of Sciences (Economics) Researcher.