

Перспективы развития российских ТНК

Трапш Р.Р., студент 4 курса финансового факультета РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация

В работе исследуются основные причины выхода компаний на международный рынок и их превращения в транснациональные корпорации (ТНК). Проводится исследование существующих подходов к обоснованию экономической сущности ТНК, рассматривается вопрос их схожести с многонациональными предприятиями, предлагается трактовка ТНК, обосновывается необходимость управления дебиторской задолженностью ТНК и предлагается в данных целях использовать такой инструмент финансового менеджмента как форфейтинг.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, ТНК, стабильность, развитие.

Prospects of development of Russian TNCs

Trapsh R.R., student, Plekhanov Russian University of Economics

Annotation

The paper examines the main reasons for companies to enter the international market and their transformation into transnational corporations (TNCs). The study of existing approaches to the substantiation of the economic essence of TNCs is being conducted, the issue of their similarity to multinational enterprises is being considered, the interpretation of TNCs is proposed. The need to manage the receivables of TNCs is justified and it is proposed to use such a tool of financial management as forfeiting for these purposes.

Keywords: investment attractiveness, TNC, stability, development.

Современные экономические отношения характеризуются усилением интеграционных процессов. Все больше стран объединяется в различные международные экономические организации, призванные повысить объемы межгосударственного товарооборота, обеспечить конкурентные условия для выхода национальных компаний на международный рынок с наивысшей эффективностью.

Выход компании на зарубежный рынок объясняется узостью национального рынка и конечностью объемов продаж, обусловленной насыщением населения продукцией компании.

В этой связи компании выходят на новые рынки с целью увеличения объемов продаж, возможного снижения стоимости производства продукции за счет использования зарубежных ресурсов, диверсификации финансовых рисков. Диверсификация является не только мощным инструментом межотраслевого перелива капитала, но и методом оптимизации структурных преобразований в экономике [6, стр. 71].

В результате повышается инвестиционная привлекательность компании для различных видов инвесторов, что при грамотном управлении позволяет компании развиваться и увеличивать свой потенциал в долгосрочной перспективе. Впоследствии компания, осуществляющая свою деятельность в нескольких государствах, может трансформироваться в транснациональную корпорацию (далее - ТНК).

Существуют определенные сложности в определении сущности ТНК, поскольку с точки зрения централизованного управления ее структура в виде головной компании, филиалов и дочерних компаний рассматривается как единое целое, однако с точки зрения учета и права каждое подразделение ТНК вне зависимости от его значимости следует рассматривать как отдельное юридическое лицо.

Согласно определению Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКДАТ), ТНК представляют собой неинкорпорированные или инкорпорированные предприятия, включающие головные предприятия и их зарубежные филиалы [10].

В Конвенции о транснациональных корпорациях от 6 марта 1998 г. понятие ТНК трактуется как юридическое лицо (совокупность юридических лиц), имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество на территории двух или более сторон - участников Конвенции [8].

Под ТНК понимают также объединение юридических лиц, зарегистрированных в разных странах, одно или несколько из которых координируют и (или) контролируют операции объединения на региональном и (или) глобальном уровне [3, стр. 115].

Как правило, ТНК располагают большими финансовыми ресурсами (исходное происхождение которых обычно связано с внешними источниками, а их правовой характер не обсуждается) и, как следствие, обладают значительной финансовой властью, которая дает усиление их влияния на народно-хозяйственный комплекс страны [2, стр. 9].

В литературе можно встретить понятие «многонациональное предприятие», которое приравнивается к понятию ТНК. Однако Г.М. Вельяминов выделяет некое смысловое различие между ними: «Если ТНК рассматривались изначально именно как корпорации, общества, т.е. чисто капиталистические структуры, то под многонациональными понимаются предприятия, которые могут быть и частными, и государственными, причем им,

как и ТНК, свойственно наличие нескольких предприятий в разных странах, определенная связь между ними и способность одного предприятия оказывать существенное воздействие на другие предприятия» [4].

Анализ различных трактовок понятия ТНК позволил нам сформулировать свое определение данной экономической категории: ТНК - это группа юридических лиц, связанных общей коммерческой целью и глобальной деятельностью, осуществляемой на территории различных государств.

При осуществлении деятельности в целом ряде стран ТНК сталкивается с необходимостью заключать деловые отношения с множеством контрагентов, подчиняющихся законам различных юрисдикций и обладающих разной платежной дисциплиной. Не погашенная вовремя дебиторская задолженность перед ТНК, если не прерывает операционный цикл, то негативно отражается на его продолжительности. Если же ТНК увеличит длительность цикла, это может усложнить выполнение собственных обязательств, следовательно, сформировать дополнительные финансовые расходы на выплату штрафов, пени, нанести ущерб репутации ТНК.

Помимо прочего, значимость потерь от несвоевременно погашенной дебиторской задолженности возрастает с ростом темпов инфляции и объемов иммобилизованных оборотных средств [7, стр. 52].

На наш взгляд, при работе ТНК с контрагентами из разных стран управление дебиторской задолженностью осложняется также валютным риском, т.е. риском убытков, связанных с неблагоприятным изменением курсов валют. По этой причине большинство ТНК предпочитают осуществлять сделки в наиболее стабильных валютах. Стабильность национальной денежной единицы стимулирует развитие внешней торговли и инвестиций, способствует интеграции национальной экономики в глобальные мировые системы [1]. Подтверждением этому является преобладающее большинство американских и западноевропейских ТНК, чьи страны в настоящее время обладают наиболее стабильными валютами.

В подобных условиях требуется эффективная и гибкая система управления дебиторской задолженностью, одним из инструментов которой может выступать форфейтинг, представляющий собой в международных отношениях инструмент финансирования под уступку денежного требования.

Участниками форфейтинга выступают форфейтор (форфейтинговая организация или коммерческий банк, оказывающий форфейтинговые услуги) и контрагенты в лице экспортера-кредитора и импортера-заемщика.

Инициатором форфейтинговой сделки обычно выступает экспортер, который первоначально должен выбрать форфейтора, донести до него основную значимую информацию о будущей торговой сделке и выяснить, сколько составит комиссия форфейтора.

Форфейтор при определении размера взимаемой комиссии за предоставляемые услуги учитывает объем и валюту сделки, срок финансирования, дополнительные гарантии, деловую репутацию и резидентность обоих участников сделки, вероятность наступления различных рисков. На основании проведенных исследований форфейтор предлагает экспортеру вид долговых обязательств (вексель или аккредитив) и валюту сделки, в которой следует ее осуществить. Традиционно выбираются свободно конвертируемые валюты.

После заключения договора между экспортером и импортером последний направляет авалированные векселя с передаточной надписью и без права регресса экспортеру. На основании этого экспортер и форфейтор заключают между собой соглашение о выкупе последним платежных обязательств импортера. После предоставления экспортером копий ряда документов, подтверждающих отгрузку и отправку товара импортеру, форфейтор выплачивает оговоренные долговые обязательства импортера за вычетом взимаемой им комиссии.

Таким образом, форфейтор становится полноправным владельцем долговых обязательств импортера, который в течение определенного периода времени имеет возможность погашать свою задолженность перед форфейтором. Следует заметить, что издержки на приобретение авалья от банка на вексель несет как раз импортер.

Импортер в форфейтинговой сделке имеет возможность отложить платежи по своим обязательствам, именно по этой причине форфейтинговые контракты обычно среднесрочные или долгосрочные. Импортер перечисляет форфейтору первоначальный взнос по своим долговым обязательствам, в дальнейшем же суммы и периоды их выплаты определяются в каждом случае индивидуально.

Экспортер в данном случае полностью страхуется от любых рисков, поскольку они все ложатся непосредственно на форфейтора. По этой причине традиционно форфейторские услуги дороже, нежели банковское кредитование. В связи с этим подобные сделки обычно заключаются только крупными ТНК и при больших объемах продаж. Тем не менее форфейтинг позволяет экспортеру сокращать кассовые разрывы, хеджировать валютный, кредитный и другие виды рисков, обеспечивать своевременное погашение дебиторской задолженности и получать с нее дополнительную прибыль, сразу же направляя ее вновь в оборот.

Впервые форфейтинг был использован швейцарскими банками в период Второй мировой войны. Старейшая в мире Ассоциация форфейторов (VEFI) была основана в Швейцарии в 1978 г.; в качестве своих основных целей она определила доведение до членов ассоциации актуальной информации, опыта и знаний об использовании форфейтинга в торговых сделках, его основных преимуществах, обеспечение возможности совместной работы для членов ассоциаций, которых сегодня насчитывается ровно двадцать. Из российских экономических агентов в члены данной ассоциации входит только Газпромбанк (Швейцария), исторически специализирующийся на осуществлении операций, связанных с обслуживанием внешней торговли между Швейцарией и Россией.

В 2013 г. Международная торговая палата (ICC) и Международная ассоциация форфейтинга (IFA) подготовили унифицированные правила для форфейтинговых операций, включая типовые формы соглашений, в которых было сформулировано следующее определение форфейтинга: «форма финансирования экспортной торговли, включающая дисконтирование связанных с торговлей долговых обязательств, срок погашения которых наступит в будущем, без оборота на экспортера/индоссанта» [11].

Банк России трактует форфейтинговые операции как кредитование экспорта путем покупки коммерческих векселей без оборота на продавца, как форму кредитования экспортеров, продавцов при продаже товаров, применяемую чаще всего во внешнеторговых операциях [9].

В настоящее время Банк России не исследует динамику привлеченных средств клиентов исключительно по форфейтинговым операциям. Напротив, ряд сведений о деятельности банковского сектора Российской Федерации предоставляются без учета средств клиентов по форфейтинговым операциям. При формировании же данных о структуре пассивов кредитных организаций, сгруппированных по источникам средств, средства клиентов по факторинговым и форфейтинговым операциям предоставляются совокупно как по двум близким способам финансирования под уступку требования.

Представленные на рис. 1 данные свидетельствуют о том, что объем средств, поступивших на счета клиентов для оплаты счетов-фактур по факторинговым и векселей по форфейтинговым операциям, достиг своего максимального значения в 2014 г., затем существенно снизился (как и другие экономические показатели) в 2015 - 2016 гг. и незначительно увеличился в январе 2017 г.

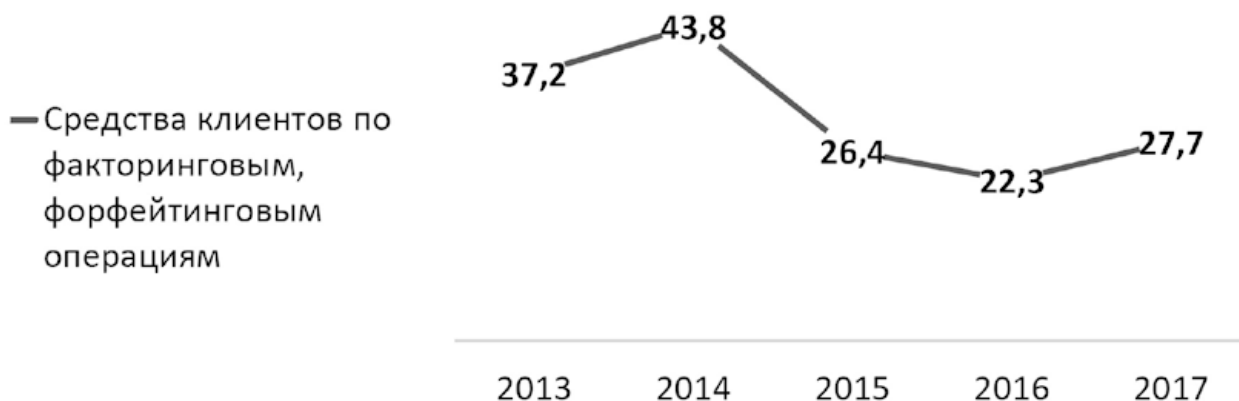


Рис.1. Динамика привлеченных кредитными организациями средств организаций, млрд руб.

Несмотря на привлекательность форфейтинга для крупных экспортеров, которые, безусловно, присутствуют на российском рынке, а также импортеров, испытывающих затруднения с единовременным погашением своих обязательств, данный рынок финансовых услуг сегодня в Российской Федерации практически не развит.

Причинами этому могут служить неблагоприятная конъюнктура, недоверие к относительно новой для российского рынка финансовой услуге, а также недостаточно проработанная нормативно-правовая база. В настоящее время в российском законодательстве нет определения форфейтинга, а также отсутствует правовой механизм регулирования данных гражданско-правовых отношений, осложненных международным элементом. Статью 824 ГК РФ «Договор финансирования под уступку денежного требования» [5] сложно рассматривать как полноценную нормативно-правовую базу форфейтинга. Из этого следует, что при участии в форфейтинговой операции российской компании как импортер, так и экспортер принимают на себя определенный правовой риск, что, безусловно, повышает стоимость форфейтинговой сделки.

Подводя итог вышесказанному, следует признать форфейтинг одним из ключевых инструментов управления дебиторской задолженностью современных компаний, осуществляющих международную деятельность. По нашему мнению, данный инструмент финансового менеджмента актуален лишь для крупных компаний, таких как ТНК, управляющих крупными финансовыми потоками, от скорости оборота которых зависят непосредственно успех основной деятельности компании, объемы прибыли, а также репутация компании. Финансовая деятельность, осложненная международным элементом, заставляет идти компании на дополнительные меры по снижению тех или иных видов

рисков. По этой причине форфейтинг также может выступать весьма эффективным инструментом снижения кредитных и валютных рисков.

Список использованных источников

1. Абдуллаева Ш.Р. Современные проблемы и дальнейшая либерализация валютной политики // Интеграция наук. – 2017. – № 1 (5).
2. Анищенко Е.В. Частный внешний долг как инструмент влияния на финансовый суверенитет и финансовую безопасность Российской Федерации // Безопасность бизнеса. – 2016. – № 2. – С. 8-14.
3. Баранникова Е.С. Международные торги: проблемы терминологии // Журнал российского права. – 2017. – № 1. – С. 115-122.
4. Вельяминов Г.М. Международное право: опыты. М.: Статут, 2015. С. 535.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. № 5. Ст. 410.
6. Дохоян З.М. Теоретические аспекты диверсификации, как стратегии развития компании // Инновации и инвестиции. – 2014. – № 4. – С. 71.
7. Керимов Х.Э. Методика эффективного управления дебиторской задолженностью в условиях спада экономики // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2015. – № 45. – С. 47-54.
8. Конвенция о транснациональных корпорациях (заключена в г. Москве 06.03.1998) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=INT&n=2830> (дата обращения: 12.12.2017).
9. Методологические комментарии к таблицам «Обзор банковского сектора Российской Федерации» (выпуск 20) // Банк России [Электронный ресурс] – Режим доступа. – https://www.cbr.ru/analytics/bank_system/metodol_20.pdf (дата обращения: 13.12.2017).
10. Транснациональные корпорации // Конференция ООН по торговле и развитию [Электронный ресурс] – Режим доступа. – [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx) (дата обращения: 12.12.2017).
11. Хименес Г.К. Руководство ICC к экспортно-импортным операциям. Глобальные стандарты международной торговли. М.: ICC Russia, 2013. С. 166.

References

1. Abdullaeva Sh.R. Sovremennye problemy i dal'neishaya liberalizatsiya valyutnoi politiki // Integratsiya nauk, 2017, No. 1 (5).
2. Anishchenko E.V. Chastnyi vneshnii dolg kak instrument vliyaniya na finansovyi suverenitet i finansovuyu bezopasnost' Rossiiskoi Federatsii // Bezopasnost' biznesa, 2016, No. 2, pp. 8-14.
3. Barannikova E.S. Mezhdunarodnye torgi: problemy terminologii // Zhurnal rossiiskogo prava, 2017, No. 1, pp. 115-122.
4. Vel'yaminov G.M. Mezhdunarodnoe pravo: opyty. M.: Statut, 2015.
5. Grazhdanskii kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' vtoraya) ot 26.01.1996 № 14-FZ (red. ot 28.03.2017) // Sobranie zakonodatel'stva RF. 29.01.1996. № 5. St. 410.
6. Dokhoyan Z.M. Teoreticheskie aspekty diversifikatsii, kak strategii razvitiya kompanii // Innovatsii i investitsii, 2014, No. 4, pp. 71.
7. Kerimov Kh.E. Metodika effektivnogo upravleniya debitorskoi zadolzhennost'yu v usloviyakh spada ekonomiki // Ekonomika i sovremennyi menedzhment: teoriya i praktika, 2015, No. 45, pp. 47-54.
8. Konventsiya o transnatsional'nykh korporatsiyakh (zaklyuchena v g. Moskve 06.03.1998)
<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=INT&n=2830>
9. Metodologicheskie kommentarii k tablitsam «Obzor bankovskogo sektora Rossiiskoi Federatsii» (vypusk 20) // Bank Rossii
https://www.cbr.ru/analytics/bank_system/metodol_20.pdf
10. Transnatsional'nye korporatsii // Konferentsiya OON po trgovle i razvitiyu
[http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx)
11. Khimenes G.K. Rukovodstvo ICC k eksportno-importnym operatsiyam. Global'nye standarty mezhdunarodnoi trgovli. M.: ICC Russia, 2013.