

Федеральное агентство по образованию  
Байкальский государственный университет экономики и права

И.В. Цвигун  
Мэн Дэмин

**ФОРМИРОВАНИЕ КИТАЙСКИХ  
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ  
НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ  
«ВЫХОДА ЗА ГРАНИЦУ»**

Иркутск  
Издательство БГУЭП  
2010

УДК 339.9 (51)  
ББК 65.5 (5Кит)  
Ц28

Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Байкальского государственного университета экономики и права

Рецензенты д-р экон. наук, проф. Т.В. Светник  
д-р экон. наук, проф. Е.А. Трофимов

Ц28 Цвигун И.В., Мэн Дэмин  
Формирование китайских транснациональных  
корпораций на основе государственной стратегии «вы-  
хода за границу» / И.В. Цвигун, Мэн Дэмин. — Ир-  
кутск: Изд-во БГУЭП, 2010. — 148 с.

ISBN 978-5-7253-2113-5

Рассматриваются причины выдвижения, концептуаль-  
ные основы и система правовой поддержки стратегии выхода  
китайского национального бизнеса за рубеж. Раскрыта роль  
правительства Китая в реализации в стимулировании тран-  
снационального хозяйствования китайских предприятий.  
Анализируется современное состояние, выделены этапы, ос-  
новные мотивы, сравнительные преимущества и модели вне-  
шнего инвестирования китайских предприятий. Представ-  
лены особенности инвестиционной деятельности китайских  
предприятий в России, потенциальные сферы инвестицион-  
ного сотрудничества между Россией и КНР. Особое внимание  
уделено анализу причин успехов инвестиционной деятельнос-  
ти китайской компании «Хуавэй» в России и неудач супер-  
маркета «Тянькэлун» в Москве.

Для преподавателей вузов, студентов, магистрантов, ас-  
пирантов, интересующихся проблемами транснационализа-  
ции экономики, экономическим развитием КНР.

ББК 75.01я7

ISBN 978-5-7253-2113-5

© Цвигун И.В.,  
Мэн Дэмин, 2010  
© Издательство БГУЭП, 2010

## ОГЛАВЛЕНИЕ

---

<i>Введение</i> .....	4
<i>1. Стратегия развития Китая, основанная на «выходе за границу»</i> .....	8
1.1. Сущность стратегии «выхода за границу» и необходимость ее реализации Китаем .....	8
1.2. Концептуальные основы и роль правительства КНР в реализации стратегии «выхода за границу» .....	25
1.3. Система правовой поддержки стратегии «выхода за границу» .....	45
<i>2. Формирование транснациональных корпораций Китая</i> .....	52
2.1. Этапы развития, современное состояние и особенности зарубежного инвестирования китайских компаний .....	52
2.2. Анализ мотивов, сравнительных преимуществ и моделей внешнего инвестирования .....	76
2.3. Условия становления и развития китайских транснациональных компаний .....	87
<i>3. Перспективы освоения российского рынка транснациональными компаниями Китая</i> .....	107
3.1. Потенциальные сферы инвестиционного сотрудничества между Россией и КНР .....	107
3.2. Новые тенденции в китайских прямых инвестициях в Россию .....	115
3.3. Опыт инвестирования китайских компаний в России .....	123
<i>Заключение</i> .....	131
<i>Список использованной литературы</i> .....	141

## ВВЕДЕНИЕ

---

В начале XXI в. формирование компаний мирового класса стало одной из важнейших задач и одновременно мощным рычагом экономического развития Китая. Это прямо связано с тем обстоятельством, что в настоящее время экономическая конкуренция между странами все в большей степени проявляется в конкуренции между транснациональными корпорациями. Место и роль Китая в международном разделении труда и в мировой экономике в целом в заметной степени зависят от международных позиций китайских транснациональных компаний. Стратегия «выхода за границу», выдвинутая правительством КНР, является курсом на создание компаний мирового класса.

Транснациональные компании (ТНК) получают от глобализации прямую выгоду и являются ее движущей силой. На новом витке глобализации господствующее положение ТНК в мировой экономике еще более укрепилось. Они, по сути дела, уже стали основным субъектом экономической активности, поскольку ТНК обеспечивают 90% прямых инвестиций в мире, производят треть мировой продукции, половину продукции развитых стран, контролируют 70% международной торговли, обладают 80% новых технологий и промышленных патентов, дают свыше 70% передачи технических «ноу-хау». На рубеже XX в. среди 100 крупнейших экономических субъектов мира было 49 стран и 51 транснациональная компания. Многие ТНК по богатству могли соперничать со странами. Мировая экономика в полном смысле слова становится экономикой транснациональных компаний.

Благодаря политике реформ и открытости Китай уже приобщился к процессу экономической глобализации. С тех пор, как в 1994-е гг. всемирно известные ТНК развернули в Китае стратегическую инвестиционную предпринимательскую сеть, перерабатывающая промышленность Китая стала заметным явлением в мировой экономике.

Стремительное развитие перерабатывающей промышленности в Китае является результатом экономической глобализации, результатом упорядочения структуры и перемещения международного производства. Но в процессе экономической глобализации, где ведущая роль принадлежит транснациональным компаниям, место Китая в международном разделении труда в основном зависит от иностранного капитала. Хотя по объему производства Китай можно считать всемирной перерабатывающей фабрикой, он, однако, не располагает полным циклом производства, включающим звенья технологических разработок и рыночной реализации с высокой добавленной стоимостью. По сути дела, пока перерабатывающая промышленность Китая занимает крайнее нижнее положение в международной производственной цепочке.

Глобализация предоставила Китаю возможность эффективнее использовать внутренние и внешние ресурсы. С одной стороны, можно привлекать из-за рубежа больше капиталов, технологий и передовых методов управления. С другой стороны, можно осуществлять «выход за границу», участвовать в транснациональных инвестициях, использовать зарубежные ресурсы. Экономическая глобализация ускорила процессы реструктуризации экономики. Китай может воспользоваться активизировавшимся процессом международного перемещения производства для ускорения собственной индустриализации и информатизации, совершенствования и подъема на новый уровень структуры своей экономики. Одним из основных путей повышения роли Китая в международном разделении труда является создание и укрепление собственных транснациональных компаний, позволяющее использовать различные факторы производства в мировом масштабе в интересах развития страны.

Стратегия «выхода за границу» является государственной стратегией развития Китая, стратегическим выбором участия экономики и предприятий Китая в глобализации, ответом на вызовы и конкуренцию, которые принесла гло-

бализация в процессе инвестирования и создания предприятий с китайским капиталом. За рубежом постепенно формируются собственно китайские транснациональные компании, получают широкую международную известность торговые марки китайских предприятий.

Китайских транснациональных компаний еще немного, их масштабы невелики, экономическая мощь недостаточна. Только стратегия «выхода за границу» начала поворачивать китайские предприятия непосредственно к международному рынку, к активному участию в международной конкуренции и сотрудничестве, к развитию международного менеджмента.

Китай является одним из стратегических партнеров России. Однако в настоящее время китайско-российская торговля испытывает довольно сильные ограничения, поэтому основной тенденцией развития торгово-экономических отношений между Россией и Китаем должно стать стимулирование роста товарооборота с помощью инвестиций. Именно китайская государственная политика «выхода за границу», способны стать «локомотивом» ускоренного роста китайско-российской торговли, повысить инвестиционную привлекательность России и создать условия для более тесной связи экономик двух стран.

Премьер-министр КНР Вэнь Цзябао констатировал, что Китай планирует к 2020 г. довести инвестиции в Россию до 12 млрд дол., основными объектами инвестирования станут развитие инфраструктуры, разработка энергетических и природных ресурсов, перерабатывающая промышленность, машиностроение и высокотехнологичные отрасли.

Проблеме транснационализации национальных экономик отдельных стран уделяли внимание как российские, так и зарубежные ученые.

Однако, что касается процесса транснационализации экономики Китая, то данная проблема недостаточно освещена в российской экономической литературе. В связи с этим основной упор был сделан на изучение работ ки-

тайских авторов. Среди них следует особо выделить Ван Чжилэ — наиболее известного в КНР ученого, специализирующегося на исследовании проблем ТНК. Кроме того, заслуживают высокой оценки монографии Лу Туна, Го Темина, Чжан Ювэня, Лю Вэньгана, Сяо Циньфу, Ван Чжиминя, Чжао Вэя, посвященные различным аспектам транснационального хозяйствования и стратегии «выхода за границу» китайских предприятий.

# **1. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КИТАЯ, ОСНОВАННАЯ НА «ВЫХОДЕ ЗА ГРАНИЦУ»**

---

## **1.1. Сущность стратегии «выхода за границу» и необходимость ее реализации Китаем**

Так называемая стратегия «выхода за границу» в макроплане означает дальнейшее расширение внешней открытости. В сочетании с принципом «заимствования извне» эта стратегия предполагает использование двух видов рынков и двух видов ресурсов (своих и заимствованных), и означает ориентацию на еще более широкое участие страны в международном разделении труда и в международной конкуренции. В микроплане стратегию «выхода за границу» можно назвать стратегией интернационализации ведения хозяйства, что выражается, прежде всего, в стимулировании и поддержке расширения предприятиями инвестиционной деятельности за границей, ускоренном «взрачивании» собственно китайских транснациональных корпораций.

По своему содержанию стратегия «выхода за границу» должна включать все виды внешнеэкономической деятельности — внешнюю торговлю, инвестиции за рубеж и трудовой подряд, т.е. должна распространяться на движение товаров, услуг, капиталов, технологий, рабочей силы и управленческого опыта, а также на выход китайских предприятий на международный рынок и их участие в конкуренции и сотрудничестве. Однако непосредственное значение понятия «выход за границу» заключается в развитии прямой инвестиционной деятельности, в вывозе за границу различных факторов производства, в создании за границей промышленных и торговых предприятий, в перемещении производственных мощностей из своей собственной страны за границу.

В данной работе понятие «выхода за границу» в основном используется в непосредственном значении, т.е. ука-



зывает на прямые инвестиции за рубеж и транснациональную деятельность.

Необходимость формирования и реализации КНР стратегии «выхода за границу» диктуется рядом факторов внешней и внутренней среды.

**Внешней средой осуществления стратегии «выхода за границу» выступает экономическая глобализация.**

Экономическая глобализация является объективным требованием и неизбежным результатом развития науки и техники, она включает большинство стран в единое экономическое пространство и оказывает глубокое влияние на экономическое развитие и перемены. Стратегия «выхода за границу» является стратегией государственного развития Китая, является стратегическим выбором участия экономики и предприятий Китая в глобализации, ответом на вызовы и конкуренцию, которые принесла глобализация.

Не существует единого стандартного определения экономической глобализации. Согласно определению Международного валютного фонда, экономическая глобализация означает, что «по мере увеличения масштабов трансграничного перемещения товаров, услуг и капиталов и распространения технологий возрастает экономическая взаимозависимость всех стран мира»<sup>1</sup>. Независимо от того или иного определения, основными проявлениями экономической глобализации являются: интернационализация движения капиталов, либерализация торговли, глобализация производства и финансовой деятельности. Постепенно устраняются барьеры на пути международной торговли, возрастает степень свободы торговли, быстро растут объемы международной торговли. В международной торговле постепенно унифицируются и стандартизируются методы, товарные стандарты и типы контрактов. Многосторонняя торговля в рамках Всемирной Торговой Организации (ВТО) способствует дальнейшему упорядоче-

---

<sup>1</sup> <http://www.xinhuanet.com>.

нию мировой торговли. Транснациональные корпорации становятся ведущей силой мировой экономической активности. Размещение их производственных и торговых звеньев в различных странах ведет к повышению уровня экономической зависимости между государствами. Развитие транснациональных корпораций, странового контроля за иностранными средствами, а также быстрый рост инвестиционных и пенсионных фондов привели к образованию международного мигрирующего капитала и увеличению его мобильности. С 70-х гг. XX в. все страны, начиная с США, ослабили регулирование в кредитно-денежной сфере и ограничения на вход и выход зарубежных финансовых структур с внутреннего рынка. Это способствовало устранению перегородок между различными видами кредитно-денежных операций, ускорило формирование кредитно-денежной сферы как единого целого. Юридическая и политическая либерализация, широкое использование вычислительной техники и сетевых информационных технологий способствовали дальнейшей глобализации финансового рынка. Образовался большой единый международный финансовый рынок с взаимной преемственностью во времени и с взаимосвязанными ценами.

В настоящее время экономическая глобализация превратилась в непреодолимый поток. Внешне это выглядит как расширение и углубление трансграничного перемещения товаров, услуг, технологий, ресурсов, информации и пр. факторов. Фактически же глобализация есть упорядочение структуры производства и оптимизация распределения ресурсов в масштабах всего мира, направляемая развитыми странами. При этом основной движущей силой являются транснациональные корпорации. В процессе экономической глобализации обрабатывающая промышленность развитых стран переориентируется на новые виды производства, основанные на высоких и информационных технологиях; при этом традиционные производства переводятся за рубеж. Посредством транснациональных корпораций осуществляется перекрестное инвестирование, пог-

лощение предприятий; распределение ресурсов, освоение рынков, обновление техники осуществляется в более крупных экономических масштабах. В развитых странах происходит повышение уровня производства, основанное на обмене технологиями и концентрации капиталов. Этот процесс начался в 80-х гг. XX в., в то время источником 95% внешних инвестиций были развитые страны, затем они же и поглотили 75% прямых международных инвестиций. В результате перекрестных инвестиций и взаимного поглощения образовались в высокой степени интернационализированные производства в электронной и автомобильной промышленности, в каждом из которых была высока доля партнерского участия. Развитые страны перевели трудоемкие и материалоемкие производства в развивающиеся страны, в особой степени это затронуло трудоемкие звенья высокотехнологичных производств. Данный процесс усилился в 1994-е гг., что способствовало заметному росту объема иностранного капитала, поглощенного развивающимися странами<sup>2</sup>.

В мировой экономической системе, влияние процесса глобализации на развитые и недостаточно развитые страны не одинаково. Для развитых стран глобализация выступает как процесс непрерывного освоения международного рынка. В этом процессе развитые страны используют возможности и преимущества обновления капиталов, технологий и продукции для завоевания рынка, для модернизации своей экономики. Одновременно они вовлекают недостаточно развитые страны в процесс глобализации. Несмотря на то, что в этом процессе развивающиеся страны становятся товарным и сырьевым рынком развитых стран, упорядочение производства и совершенствование технологий в развитых странах, передача технологий и инвестиций в развивающиеся страны способствуют их экономической модернизации

---

<sup>2</sup> Ляньхэго маофа хуйи: 2004 нянь шицзе тоуцы баогао (ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях. 2004). Интернет-версия, на кит. яз.

и включению в процесс глобализации. Принимая во внимание слабое положение развивающихся стран в процессе глобализации, можно заметить, что для них глобализация выступает как процесс непрерывного приспособления к мировому рынку, изменения традиционной экономической и социальной структуры, вхождения в мировую экономику на основе собственной индустриализации. Включение в мировую экономическую систему позволяет осуществить модернизацию экономического и социального развития, способствует внешней открытости, постоянному углублению участия в международном разделении труда.

### *Экономическая глобализация и выбор Китая*

Благодаря политике реформ и открытости Китай уже приобщился к процессу экономической глобализации. С тех пор, как в 1994-е гг. всемирно известные транснациональные корпорации развернули в Китае стратегическую инвестиционную активность, постепенно включили Китай в цепочку добавленной стоимости и предпринимательскую сеть, обрабатывающая промышленность Китая стала заметным явлением в мировой экономике. Стремительное развитие обрабатывающей промышленности в Китае является результатом экономической глобализации, результатом упорядочения структуры и перемещения международного производства. Следует заметить, что стремительный рост китайского экспорта в основном связан с предприятиями с иностранным капиталом и с продажей товаров, подвергшихся обработке<sup>3</sup>. Предприятия с иностранным капиталом есть результат перемещения транснациональными корпорациями производственных площадок и одновременно — результат замены других стран в международном разделении труда Китаем в сфере производства продукции

---

<sup>3</sup> Китайский термин «цзягун маои» охватывает несколько направлений внешнеторговой деятельности, в том числе компенсационную торговлю, изготовление изделий из сырья и по образцам заказчика, сборку изделий из импортных деталей.

перерабатывающей промышленности. Продажа товаров, подвергшихся обработке — это часть интернационализированной производственной системы транснациональных корпораций и часть стоимостной цепочки. Производство в Китае стало производством транснациональных корпораций. Поэтому более правильным будет сказать, что транснациональные корпорации сделали Китай базой обрабатывающей промышленности. Главной причиной инвестиций транснациональных корпораций в Китай является богатство трудовых ресурсов и низкая себестоимость продукции. В системе внутреннего разделения труда транснациональных компаний Китай является лишь производственной базой звена с высокой концентрацией труда и низкой добавленной стоимостью. В процессе экономической глобализации, где ведущая роль принадлежит транснациональным корпорациям, место Китая в международном разделении труда в основном зависит от иностранного капитала. По объему производства Китай можно считать всемирной перерабатывающей фабрикой, а не полным циклом производства, включающим звенья НИОКР и рыночной реализации с высокой добавленной стоимостью. В общем, перерабатывающая промышленность Китая занимает крайнее нижнее положение в международной производственной цепочке.

Глобализация предоставила Китаю возможность еще лучше использовать внутренние и внешние ресурсы. С одной стороны, можно привлекать больше капиталов, технологий и передовых методов управления, с другой — можно осуществлять «выход за границу», участвовать в транснациональных инвестициях, использовать зарубежные ресурсы. Экономическая глобализация ускорила процессы реструктуризации экономики. Китай может воспользоваться возможностью перемещения развитыми странами части производств в развивающиеся страны, ускорить процессы собственной индустриализации и информатизации, тем самым содействуя непрерывному совершенствованию и облагораживанию структуры экономики страны.

Основным путем повышения роли Китая в международном разделении труда является создание, развитие и укрепление собственных транснациональных корпораций, использование различных (в частности, недостающих в Китае) факторов производства в мировом масштабе для формирования условий для самостоятельного развития. Интернационализация хозяйствования означает участие в международной конкуренции, включение в международную систему производства. Для развития китайских предприятий необходимо учитывать в более широких масштабах международное распределение ресурсов. В истории появления транснациональных корпораций в большинстве случаев связано с перенасыщением собственного рынка, с отсутствием пространства для удовлетворения потребностей непрерывного роста. Транснациональное хозяйствования стало результатом, а не причиной развития предприятий, обладающих максимальной конкурентоспособностью. В настоящее время тенденция к глобализации конкуренции в сфере производства является причиной, а не результатом того обстоятельства, что транснациональное хозяйствование превратилось в метод умножения конкурентоспособности предприятий. Что касается Китая, то ему необходимо как использовать международные ресурсы для развития собственного рынка, так и, при наличии возможности, органически сочетать внутренние и внешние ресурсы для освоения международного рынка. Разделение труда в международной стоимостной цепочке также может быть использовано китайскими предприятиями для транснационального хозяйствования. Уже есть примеры приобретения отечественными предприятиями иностранных с последующим переносом в Китай производственных звеньев в целях эффективного использования его внутренних трудовых ресурсов при оставлении звеньев разработки продукции и ее сбыта по месту нахождения их рынков. То есть применительно к Китаю речь также идет об использовании двух видов рынков и двух видов ресурсов. Однако содержание здесь иное, поскольку Китаю принадлежит ведущая

роль в глобальных ресурсах и в данном случае такой метод представляет собой только лишь эффективный путь повышения места Китая в международном разделении труда.

**Внутренняя среда реализации Китаем стратегии «выхода за границу» выглядит следующим образом.**

За 20 с лишним лет политики реформ и открытости китайская экономика стремительно развивалась и вступила в ключевой период развития. На базе достижения уровня в 1000 долларов ВВП на душу населения появилась потребность перехода экономики на новую, более высокую ступень развития. Вместе с тем, все более очевидными становятся факторы, сдерживающие дальнейшее развитие китайской экономики.

*1. Китайский внутренний рынок испытывает двойное давление избыточных производственных возможностей и недостатка эффективного спроса.* По мере ускоренного развития китайской экономики ушла в прошлое эра дефицита. Начиная с 2002 г., китайский внутренний рынок превращается из рынка продавца в рынок покупателя. Предложение продукции некоторых традиционных отраслей совершенно явно избыточно, рынок перенасыщен, обостряется борьба за выживание, пространство для развития внутри страны ограничено. Отмечается перепроизводство бытовой техники, текстильных изделий, товаров легкой промышленности. Затоваривание и простой оборудования ведут к огромному расточительству. Переход Китая от рынка продавца к рынку покупателя свидетельствует о переходе китайской экономики от того этапа, когда главным было решение производственных проблем, к этапу, когда главным становится решение проблем спроса. Образование рынка покупателя вынуждает китайское правительство поставить в повестку дня проблему эффективного спроса, когда производить можно, лишь расширив внутренний спрос. Однако из-за неравномерности развития восточных и западных регионов, растущего разрыва между городом и деревней страна не в состоянии потребить все, что может быть ею произведено, и китайский внутренний

рынок сталкивается с недостатком эффективного спроса. Ограниченность пространства внутреннего рынка требует искать новые пространства для развития производства. Актуальным методом решения этой проблемы является выход производства за пределы страны, использование для собственного развития глобального рынка и ресурсов.

*2. С каждым днем обостряются противоречия между ограниченными ресурсами и огромными производственными возможностями Китая.* Индустриализация в Китае вступила в этап постоянного повышения доли тяжелой промышленности. Последние годы отличаются увеличением спроса на ресурсы, движущей силой увеличения доли тяжелой промышленности явились возвышательные тенденции в структуре потребления и технический прогресс. В настоящее время доля ВВП на душу населения в Китае превысила 1 тыс. дол. и индустриализация страны вступает в заключительную фазу. Наблюдается изменение структуры потребления, часть населения вступила в период «высокого потребления», резко увеличился спрос на некоторые виды продукции тяжелой промышленности. Хотя средние доходы на душу населения еще находятся на довольно низком уровне, существует большая разница в доходах между регионами и отдельными группами населения. Регионы и группы с высокими доходами уже вступили в период «высокого потребления», стали покупать потребительские товары длительного пользования стоимостью в десятки и сотни тысяч юаней (автомобили, дома и пр.). Автомобили непосредственно являются одним из видов продукции тяжелой промышленности, а дома сооружаются из металлоконструкций и стройматериалов, которые также относятся к этому виду промышленности. Быстрое развитие строительства и производства автомобилей повлекло за собой чрезвычайно быстрое развитие тяжелой промышленности. В Китае происходит полная реструктуризация в системе обрабатывающей промышленности, характеризующаяся экстраординарно быстрым развитием ряда отраслей в сравнении с пищевой, текстильной и некоторыми другими



отраслями. В связи с этим возникает огромное давление на ресурсы, энергоносители, землю, а ограниченность внутренних ресурсов не позволяет сохранять устойчивое развитие национальной экономики.

*3. Китайская торговля сталкивается с растущими трениями, национальная валюта оказывается перед лицом беспрецедентного давления в пользу ревальвации.* С началом реформ и открытости внешняя торговля Китая осуществила исторический взлет, последовательно преодолела несколько этапов. В 1978 г. объем внешней торговли составлял 20,6 млрд дол., Китай занимал 32-е место в мире. В 2008 г. был преодолен рубеж 1,15 трлн дол., Китай вышел на 3-е место после США и Германии<sup>4</sup>. Структура экспортных товаров Китая тесно связана с проблемами торгового протекционизма. У КНР собственных брендов недостаточно, доля товаров с высокой добавленной стоимостью низка, экспорт обеспечивается в основном за счет конкурентоспособности, достигаемой за счет низких цен, что создает значительное конкурентное давление на другие страны, привлекает внимание профсоюзов, вызывает трения в области торговли, оказывает препятствия нормальному экспорту. Антидемпинговые расследования в отношении трудоемких товаров китайского экспорта растут количественно и становятся все более частыми. В основном это касается стали, бытовой электротехники и деревянной мебели. Квотирование и местные правила также являются барьером, сдерживающим китайский экспорт. Квотирование является самым большим барьером на пути высококачественных текстильных изделий. Чтобы преодолеть торговые барьеры, инициативно и последовательно избегать антидемпинговых мер, необходимы инвестиции за рубежом с тем, чтобы модель хозяйствования «внутреннее производство и внешний сбыт» изменить на модель «производство за рубежом и сбыт на месте».

---

<sup>4</sup> Чжунго тунци чжайяо — 2005 (Краткая статистика Китая — 2005). Пекин, 2006. С. 161 (на кит. яз.).

Китай осуществляет систему регулируемого плавающего валютного курса, девальвация доллара непосредственно вызывает девальвацию юаня. Трения Китая с ведущими торговыми партнерами происходят постоянно, главной причиной этого является тесная привязка юаня к доллару. Многие страны, особенно ведущие партнеры по внешней торговле, полагают, что заниженный курс юаня является основной причиной несбалансированности их торговли с Китаем. Продолжительный дисбаланс в международных платежах привел к резкому увеличению валютных резервов Китая, на конец 2008 г. они достигли 609,9 млрд дол. В Китае осуществляется система принудительной продажи валюты экспортерами государству, увеличение валютных запасов оказывает на юань огромное давление, требует его ревальвации. Как известно, первый шаг в этом направлении был сделан 21 июля 2005 г., когда официальный курс юаня был понижен с 8,28 юаня за доллар до 8,11 юаня.

*4. Вступление Китая в ВТО усиливает тенденцию интернационализации конкуренции внутри страны.* Вступление Китая во Всемирную торговую организацию в декабре 2005 г. ознаменовало вступление в новый этап открытости. От ограниченной региональной открытости Китай перешел к широкой открытости по всем уровням и направлениям; от экспериментальной открытости к институциональной открытости на прочной законодательной основе, от односторонней открытости собственного рынка к двусторонней открытости рынка со странами — членами ВТО. Как член ВТО, Китай должен в течение 5 лет переходного периода выполнить обещания, записанные в «Протоколе о вступлении Китая в ВТО». По мере выполнения этих обещаний китайские предприятия испытывают на себе все более жесткую конкуренцию, прежде всего это рыночная конкуренция, включающая рынок товаров и услуг. Из-за сокращения торговых барьеров себестоимость иностранных товаров на китайском рынке существенно снизилась, стремительно повышается их конкурентоспособность, что наносит сильный удар по отечественным товарам. После

вступления в ВТО рынок услуг стал более открытым для проникновения иностранного капитала. Транснациональные корпорации проникают в такие сферы услуг Китая с низкой конкурентоспособностью, как финансы, страхование, туризм, связь и бросают отечественным предприятиям невиданный вызов. Далее, усиливается борьба за право хозяйственной деятельности. Китайское правительство в соответствии с принципом «отказа от дискриминации» предоставляет иностранным инвесторам национальный режим, способствует ускорению процесса локализации иностранных предприятий, одним из наиболее эффективных путей локализации является поглощение. Передовые технологии иностранных предприятий в сочетании с квалифицированной рабочей силой приморских районов Китая ставят отечественные предприятия с низкой конкурентоспособностью в трудное положение и даже доводят до банкротства.

С другой стороны, после вступления в ВТО китайские предприятия и товары могут пользоваться национальными режимами членов организации, значительно уменьшились преграды на пути выхода на рынок, в инвестиционной деятельности, приобретении акций и т.п. В целом условия для внешнего инвестирования китайских предприятий существенно улучшились. В соответствии с «Соглашением об инвестициях, связанных с торговлей» (TRIMs), страны — члены ВТО не должны применять в отношении предприятий с иностранными инвестициями следующих действий:

- выдвигать требования относительно доли местного капитала в предприятии;
- требовать сбалансированности торговли;
- устанавливать порядок валютной оплаты импортных товаров;
- выдвигать требования относительно сбыта товаров внутри страны.

Китайские предприятия при создании филиалов в странах — членах ВТО смогут извлечь выгоду, связанную с от-

казом от этих действий. Правила ВТО также способствуют обретению китайскими предприятиями за рубежом большей самостоятельности и национального режима ведения хозяйства, оптимальному использованию факторов производства, а тем самым — и в целом прямым зарубежным инвестициям, особенно развитию за рубежом давальческой переработки сырья и сборки изделий из образцов заказчика. Однако права и возможности китайских предприятий, обретенные со вступлением в ВТО, могут быть главным образом реализованы за рубежом в виде большей степени открытости зарубежных рынков для китайских товаров, капиталов и услуг. В то же время обязанности и вызовы для Китая проявляются в основном внутри страны. Чтобы пользоваться правами, полученными при вступлении в ВТО, китайским предприятиям необходим «выход за границу», только так можно будет получить новые шансы для развития.

**Таким образом, реализация стратегии «выхода за рубеж» играет важнейшую роль в осуществлении модернизации экономики и укреплении международной конкурентоспособности Китая.**

*1. Стратегия «выхода за рубеж» усиливает двустороннюю направленность внешней открытости, способствует осуществлению здоровой циркуляции в экономике.* Экономика открытого типа включает сочетание взаимодополняющих принципов «заимствования извне» и собственного «выхода за границу». Однако, поскольку стадия развития, экономическая структура и степень открытости в разных странах не одинаковы, то и соотношение заимствования и «выхода за границу» различно. Обычно развитые страны обладают преимуществами в сфере «выхода за границу», что в сочетании с «заимствованием» позволяет добиваться здоровой циркуляции. Развивающиеся страны на определенном этапе открытости в основном сосредотачиваются на «заимствовании извне». Оно выступает базой, начальным этапом открытости, а «выход за границу» есть неизбежный этап выхода политики открытости на более высокий уровень.

Как экономически отсталая развивающаяся страна, Китай начал политику открытости с «привлечения в страну». Только путем привлечения зарубежных капиталов, технологий, кадров и методов управления Китай мог восполнить недостаток капитала, необходимого для индустриализации, повысить уровень технологий и управления, повысить общую экономическую мощь страны. В связи с развитием глобализации Китаю необходима стратегия сочетания «заимствования извне» и «выхода вовне». Только продвигаясь в сторону более высокого уровня открытости, можно будет получить должную долю в международном разделении труда и конкуренции.

*2. Стратегия «выхода за границу» способствует перемещению внутренних производственных возможностей, продвигает реструктуризацию производства.* На определенном этапе экономического развития необходимо своевременно переводить за рубеж избыточные, утрачивающие свои преимущества виды производства, упорядочивать производственную структуру, возвращать новые конкурентоспособные производства и таким образом улучшать качество и повышать эффективность национальной экономики. Облагораживание номенклатуры продукции возможно осуществлять и в пределах одной страны, однако пространство для этого, как правило, сравнительно ограниченное. В Китае в настоящее время еще велика доля рядовых видов продукции перерабатывающей промышленности, доля продукции, основанной на новых и высоких технологиях, еще невелика, производственная структура сравнительно низкого уровня. Производственные мощности в традиционных отраслях избыточны, если не провести их своевременного упорядочения, то это негативно отразится на процессе облагораживания структуры производства, затруднит выживание предприятий. Противоречия между избыточными мощностями и недостаточным спросом можно разрешить только путем «выхода вовне», переводя за границу часть избыточных мощностей. Это позволит смягчить чрезмерную конкуренцию предпри-

ятий на внутреннем рынке и положить конец неэффективной трате ресурсов. Перевод избыточного оборудования и рабочей силы в развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки обеспечит и развитие на международном рынке. Только путем выхода за границу можно будет создать относительно свободную экономическую обстановку на внутреннем рынке, выделить необходимые ресурсы, произвести внутреннюю реструктуризацию производства. В настоящее время развитые восточные и южные приморские провинции и регионы, такие как дельта реки Янцзы и дельта реки Чжуцзян путем перемещения за границу трудоемких производств создали условия для развития высоких технологий и облагораживания своей экономической структуры.

*3. Стратегия «выхода за границу» способствует расширению экспорта, уменьшает трения в торговле и ослабляет давление на юань.* При всемирной интеграции связи между мировой торговлей и инвестициями становятся все более тесными. Международные инвестиции являются важным условием развития мировой экономики. Количество, масштаб и темпы прироста инвестиций в определенной степени предрешают объем, масштаб и темпы прироста международной торговли, поскольку две трети международной торговли так или иначе связано с международными инвестициями, прежде всего транснациональных корпораций. Великим торговым державам в качестве щита необходимы инвестиции, необходима инвестиционная поддержка, например, для создания сети послепродажного обслуживания. Мировая торговля становится все более сложной. Ускоренное расширение экспорта Китая, намеченное на ближайшие десятилетия, может столкнуться с нарастающими трудностями, ведь торговые войны становятся все чаще и принимают все более изощренные формы. Поэтому инвестиционная поддержка торговли является весьма важным и эффективным методом.

Чтобы обеспечить устойчивое развитие собственной экономики, используя международный рынок, необхо-

димо, как правило, пройти три этапа. Первый этап — это производство внутри страны и внешняя реализация. Второй — производство и продажа за границей в каких-либо конкретных странах. Третий этап — производство и продажа по всему миру. Китайские предприятия пока находятся на первом этапе. При дальнейшей открытости рынка и благоприятных условиях для давальческой переработки, а также путем создания предприятий методом «выхода за границу» можно стимулировать экспорт технологий, оборудования, товаров и услуг, изменить модель опоры главным образом на экспорт готовых изделий и перейти ко второму, а затем и к третьему этапу. Одновременно зарубежные инвестиции позволяют обойти действующие торговые барьеры, повысить долю китайских предприятий на международном рынке, расширить пространство реализации продукции, преодолеть ограниченность рыночного спроса, сдерживающую развитие предприятий.

Кроме того, через наращивание зарубежных инвестиций можно достичь баланса международных платежей, снизить ревальвационное давление на юань.

*4. Стратегия «выхода за границу» содействует использованию зарубежных ресурсов для обеспечения устойчивого развития китайской экономики.* Китай обладает большой территорией и в целом богат ресурсами. Однако по причине большого населения среднедушевой уровень обеспеченности ресурсами довольно низкий. Запасы некоторых видов ресурсов ограничены или труднодоступны для разработки. Кроме этого, при нынешнем уровне управления и развития технологий и по ряду других причин имеет место чрезмерная энерго- и материалоемкость производства, так что дефицит ресурсов становится «узким местом» развития китайской экономики. Доля пахотных земель и воды на душу населения в Китае составляет только 29% и 24% от среднемировых показателей. Из 45 видов важнейших минеральных ресурсов к 2010 г. Китай сможет обеспечить себя только 21 видом, а к 2020 г. — только 6 видами. Поскольку экономика Китая находится на этапе

развития тяжелой промышленности, отмечается тенденция роста расхода энергетических ресурсов, что особенно заметно в случае с нефтью. В 1997 г. Китай превратился из нетто-экспортера нефти в нетто-импортера и становится все более зависимым от импорта нефти. В 2006 г. Китай обогнал Японию и стал второй после США страной по потреблению нефти, в 2008 г. был преодолен рубеж импорта в 120 млн т<sup>5</sup>. Противоречия между огромным рыночным спросом и недостаточным потенциалом Китая в деле контроля над ресурсами толкают его в водоворот международной конкуренции за ресурсы. Проблема энергетической безопасности уже оказывает серьезное влияние на устойчивое развитие китайской экономики.

Возможность устойчивого и стабильного экономического роста экономики Китая в большой степени зависит от технического прогресса, от способности быстро развивать отрасли с высокотехнологической составляющей, с высокой добавленной стоимостью, с очевидным эффектом масштабного производства. Выход за границу сильных предприятий, создание научных учреждений или производственных предприятий с высокой научной составляющей в местах сосредоточения научно-технических ресурсов и разработка новой продукции с собственными правами интеллектуальной собственности могут стать эффективными методами использования зарубежных научно-технических ресурсов.

Инвестиции и производственная деятельность за рубежом позволит непосредственно использовать местные ресурсы, включая природные и экономические ресурсы, в которых Китай испытывает недостаток. Стратегия «выхода за границу» позволит Китаю завладеть инициативой в использовании международных ресурсов.

*5. Стратегия «выхода за границу» благоприятна для создания китайских транснациональных корпораций.*

---

<sup>5</sup> <http://www.people.com.cn/jj200941/sjjj/1.html>.



Выход за границу путем инвестиций и создания предприятий предоставит еще большее пространство для развития, для использования различных благоприятных факторов производства, увеличит эффективность инвестиций. В этом процессе постепенно сформируются собственно китайские транснациональные корпорации и бранды. В настоящее время экономическая конкуренция между странами все в большей степени проявляется в конкуренции между транснациональными корпорациями, проявляется в их мощи и конкурентоспособности. Китайских транснациональных корпораций еще мало, их масштабы невелики, сила недостаточна. Только стратегия «выхода за границу» повернет китайские предприятия непосредственно к международному рынку, к активному участию в международной конкуренции и сотрудничестве, к развитию интернационального хозяйствования. Только это позволит непрерывно повышать международную конкурентоспособность и комплексную мощь Китая, развивать сильные китайские транснациональные корпорации.

## **1.2. Концептуальные основы и роль правительства КНР в реализации стратегии «выхода за границу»**

Экономическая глобализация и вступление в ВТО поставили Китай в новые условия развития. Осуществление стратегии «выхода за границу» соответствует тенденциям экономической глобализации и условиям вступления Китая в ВТО, позволяет активно участвовать в экономической глобализации, активно использовать шансы и благоприятные условия членства в ВТО, брать полезное и избегать вредного, усиливать динамику устойчивого развития национальной экономики.

### ***Выдвижение и закрепление стратегии «выхода за границу»***

С точки зрения теории, стратегия «выхода за границу» и «заимствования извне» вместе образуют две важнейшие

составные части китайской политики внешнеэкономической открытости. Внешнеэкономическая открытость представляет собой большую стратегию, которая была лично разработана Дэн Сяопином и реализовывалась под его руководством. Ее цель — использовать два вида рынков и два вида ресурсов, усилить преимущества Китая, связанные с «догоняющим развитием», и ускорить развитие китайской экономики. А стратегия «выхода за границу» была сформулирована в 1994-е гг. и в последующий период Центральным комитетом Компартии Китая с Цзян Цзэмином в качестве ядра на основе анализа новой обстановки и новых задач, возникших вследствие быстрого развития экономической глобализации и вступления Китая в ВТО. Она представляет собой стратегический курс, имеющий отношение к перспективам развития Китая в целом. Эта стратегия продолжает и развивает идеи Дэн Сяопина о внешнеэкономической открытости. Новое поколение руководителей Китая во главе с Ху Цзиньтао, унаследовав стратегию «выхода за границу», непрерывно обогащает и совершенствует ее.

Основные вехи выдвижения, формулирования и закрепления стратегии «выхода за границу» следующие.

В ноябре 1997 г. в Отчетном докладе ЦК КПК XVI-му съезду партии был четко выдвинут стратегический курс «поощрять осуществление инвестиций за границей, способствующих выявлению сравнительных преимуществ нашей страны, еще лучше использовать два вида рынков и два вида ресурсов — внутренние и внешние<sup>6</sup>.

26 февраля 1998 г, на 2-й сессии Всекитайского собрания народных представителей (ВСНП) Цзян Цзэминь впервые официально выдвинул идею «выхода вовне», подчеркнув: «Одновременно с активным расширением экспорта, необходимо планомерно, шаг за шагом организовывать и поддерживать выход за границу государственных пред-

---

<sup>6</sup> Шиу да илай чжунъяо вэньсянь сюаньбянь (Избранные важные документы со времени XVI-го съезда Коммунистической партии Китая). Пекин, 2004, Т. 1. С. 29. (на кит. яз.).

приятый, обладающих необходимым потенциалом и преимуществами, поощрять их делать инвестиции и создавать предприятия за рубежом, главным образом, в странах Африки, Центральной Азии, Среднего Востока, Центральной Европы, Латинской Америки<sup>7</sup>.

В принятом 4-м пленумом ЦК КПК 15-го созыва «Решении о некоторых важных вопросах реформы и развития государственных предприятий» (сентябрь 1999 г.) вышеназванная идея получила дальнейшее развитие. Была подчеркнута необходимость для государственных предприятий повышать свою международную конкурентоспособность, учреждать основанные на их капитале предприятия за границей, осваивать мировой рынок. Декларировалась поддержка этой политики и контроль за нею со стороны государства<sup>8</sup>.

В 2000 г. Цзян Цзэминь охарактеризовал «выход вовне» как стратегию политики открытости. Он декларировал, что планомерный, поэтапный выход за границу в виде осуществления инвестиций и создания предприятий, развития технико-технологического сотрудничества со всеми государствами, особенно с развивающимися, является, наравне с освоением отсталых западных регионов страны, важным стратегическим курсом, имеющим отношение к ситуации в целом и к перспективам развития Китая.

5 марта 2000 г. в Докладе о работе правительства на 3-й сессии ВСНП 9-го созыва премьер Госсовета КНР Чжу Жунцзи указал на необходимость поощрять инвестиционную деятельность китайских предприятий за рубежом, развертывание различных форм переработки давальческого сырья и сборки готовой продукции, а также совместной разработки ресурсов<sup>9</sup>.

---

<sup>7</sup> Шиу да илай... Т. 1. С. 208.

<sup>8</sup> Шиу да илай чжунъяо вэньсянь сюаньбянь. Пекин, 2005. Т. 2. С. 1021.

<sup>9</sup> Там же. Т. 2. С. 1184.

В «Предложениях ЦК КПК о 10-м пятилетнем плане социального и экономического развития страны», принятых в октябре 2000 г., содержалось положение о поддержке, в том числе через кредитное и страховое содействие, транснациональной хозяйственной деятельности конкурентоспособных китайских предприятий<sup>10</sup>.

В самом 10-м пятилетнем плане, который был принят 15 марта 2001 г., на 4-й сессии 9-го созыва, стратегии «выхода за границу» посвящен специальный абзац. Предусматривалось осуществление Китаем зарубежных инвестиций, способных еще полнее выявить его сравнительные преимущества. Делался акцент на развитии экспорта трудовых услуг, на сотрудничестве в разработке дефицитных в Китае природных ресурсов. С целью использования зарубежных интеллектуальных ресурсов предусматривалось создание за границей научно-исследовательских и проектных структур. Предполагалось создание благоприятных для реализации стратегии «выхода вовне» условий в кредитно-денежном, валютном, финансовом, кадровом, информационном, юридическом обслуживании и в регулировании порядка выезда за границу<sup>11</sup>.

В Отчетном докладе Цзян Цзэминя XVI-му съезду КПК (ноябрь 2002 г.) было отмечено, что «отстаивая принцип «привлечения к себе» в сочетании с «выходом за рубеж», необходимо всесторонне повышать уровень открытости внешнему миру, ... в более крупных масштабах, более широких сферах и на более высоком уровне включиться в международное экономическое и техническое сотрудничество и конкуренцию, максимально использовать внутренний и внешний рынки, оптимизировать размещение ресурсов и расширить пространство для развития». Съезд констатировал, что осуществление стратегии «выхода за рубеж» является важной мерой на новом этапе открытости

---

<sup>10</sup> Шю да илай... Т. 2. С. 1391.

<sup>11</sup> Там же. С. 1421.

внешнему миру и поставил задачу «поощрять и поддерживать инвестиции за рубеж предприятий различных форм собственности, обладающих сравнительными преимуществами, стимулируя, таким образом, экспорт товаров и услуг и создавая ряд мощных транснациональных предприятий, а также широко известные фирменные марки»<sup>12</sup>. Эти положения XVI-го съезда правящей Компартии Китая были закреплены и развиты в ряде последующих партийных и государственных документов. В, частности, в докладах о работе правительства на первой, второй и третьей сессиях Всекитайского собрания народных представителей десятого созыва и в «Решении о некоторых важных вопросах совершенствования системы социалистической рыночной экономики», принятом 14 октября 2003 г. 3-м пленумом ЦК КПК 16-го созыва.

В целом можно констатировать, что стратегия «выход за рубеж» уже вышла на уровень теоретического и политического обоснования осуществления Китаем прямого инвестирования капиталов за границей.

### *Условия осуществления Китаем стратегии «выхода за границу»*

*1. Возможность осуществления стратегии «выхода за границу» согласно теории Даннинга об инвестициях.* Согласно основоположнику теории международных инвестиций, английскому ученому Джону Даннингу (J.Dunning), прямые международные инвестиции той или иной страны тесно связаны с показателем ВВП на душу населения. Тенденции в сфере осуществления прямых инвестиций зависят от этапа экономического развития и преимуществ права собственности, используемого в стране, внутренних и региональных преимуществ. Даннинг выделяет четыре этапа развития инвестиционного процесса. Первый этап

---

<sup>12</sup> Документы XVI Всекитайского съезда Коммунистической партии Китая. Пекин, 2006. С. 38–39 (на рус. яз.).

соответствует объему ВВП на душу населения до 400 дол. Страны этого типа имеют небольшой объем инвестиций из-за рубежа и совсем не осуществляют инвестиций за рубежом. Второй этап соответствует объему ВВП на душу населения в диапазоне 400–1500 дол. Зарубежные инвестиции в такие страны увеличиваются, сама страна осуществляет инвестирование в небольших объемах, сальдо привлекаемых и предоставляемых прямых зарубежных инвестиций отрицательное. Третий этап соответствует ВВП на душу населения в диапазоне 2500–4500 дол. Объем инвестиций из-за рубежа превышает объем инвестиций за рубежом, однако разница постепенно сокращается. На четвертом этапе, при выходе среднедушевого ВВП на уровень свыше 4500 дол., нетто-баланс инвестиций вовне и извне на душу населения представляет положительную величину, такие страны уже стали основными экспортёрами капитала<sup>13</sup>.

В 2007 г. показатель ВВП на душу населения в Китае впервые преодолел рубеж 1000 дол., в отдельных экономически развитых районах (Шанхай, Пекин, Цзянсу и пр.) уже достигнут уровень в диапазоне 3000–5000 дол. Можно сказать, что согласно теории Даннинга, Китай находится на втором этапе, т.е. в основном использует иностранный капитал, а инвестиции за рубежом являются вспомогательными. Однако ввиду неравномерности развития в восточных и приморских регионах уже появляются ростки третьего этапа, отмечается тенденция ускорения инвестиций за рубежом. Следует отметить, что прямые инвестиции Китая за рубежом возрастают, Китай из потенциального инвестора превращается в реального. Можно предположить, что в 2020–2030 гг. Китай станет крупной инвестиционной де-

---

<sup>13</sup> Цит. по: Чжунго шанубу. 2007 нянду чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы гунбао (Министерство коммерции. Коммюнике о прямых зарубежных инвестициях Китая в 2007 г.). Пекин, 2008. С. 39; Лю Вэньган. Цзинцзи цюаньцюхуа юй Чжунго цие цзоучущой чжаньлюэ яньцзю (Экономическая глобализация и исследование стратегии выхода китайских предприятий за рубежом). Пекин, 2007. С. 37.

ржавой, поскольку согласно целям построения общества среднего достатка к 2020 г. ВВП на душу населения достигнет 3000 дол. и страна выйдет на этап полноценного увеличения зарубежных инвестиций.

*2. Подготовка условий для осуществления стратегии «выхода за границу» в процессе реализации политики «заимствования извне».* Китай, как экономически отсталая развивающаяся страна, начал внешнюю открытость с политики «заимствования извне» или, другими словами, «привлечения в страну». Только путем привлечения из-за рубежа капиталов, технологий, кадров и методов управления Китай смог восполнить недостаток капиталов, необходимых для индустриализации, повысить технический и управленческий уровень и общую экономическую мощь.

**Реализация политики «заимствования извне» позволила увеличить суммарную национальную мощь Китая.**

В течение 11 лет подряд (с 1997 по 2007 гг.) Китай в привлечении иностранных капиталов был лидером среди развивающихся стран. В 2006 г. Китай, практически используя 52,74 млрд дол. прямых иностранных инвестиций, впервые обогнал по этому показателю США, вышел на 1-е место в мире и стал одной из стран, наиболее привлекательных для инвестирования. В 2007 г. сумма фактически использованных Китаем иностранных инвестиций достигла 53,5 млрд дол. На конец 2007 г. в Китае накопленным итогом было зарегистрировано 465 277 предприятий с иноинвестициями с общей суммой контрактного капитала 943,13 млрд дол., сумма практически использованного капитала составила 507,471 млрд дол.<sup>14</sup> Из 500 транснациональных корпораций мира около 400 создали в Китае свои предприятия. Иностранный капитал сделал огромный вклад в дело взлета китайской экономики. За 20 лет реформ и открытости существенно возросла суммарная национальная мощь Китая, среднегодовой прирост ВВП пре-

---

<sup>14</sup> Данные Министерства коммерции КНР. URL: <http://www.mofcom.go.cn>.

высил 9%. Темпы прироста экономики в 2007 г. составили 9,1%, общая стоимость ВВП составила 11 трлн юаней, показатель ВВП на душу населения превысил 1 тыс. дол., объем внешней торговли достиг 851,21 млрд дол., валютные ресурсы превысили 400 млрд дол. По общему объему производства Китай вышел на 6-е место, по объему внешней торговли на 4-е место в мире<sup>15</sup>. Рост суммарной национальной мощи и стремительное развитие экономики открытого типа еще более тесно привязали Китай к мировой экономике, заложили материальные основы стратегии «выхода за рубеж». Поступательное развитие экономики и внешней торговли КНР продолжалось и в 2005–2008 гг.

**Реализация политики «заимствования извне» способствовала урегулированию и изменению структуры китайской экономики.**

С началом реформ и открытости привлечение иностранного капитала все теснее связывает Китай с миром. Практика показала, что привлечение иностранного капитала не только компенсирует недостаток капитала для внутреннего строительства, ускоряет формирование основных фондов, повышает эффективность капиталовложений и темпы экономического роста, но и способствует привлечению передовых прикладных технологий, оборудования и управленческого опыта, внедрению современных производственных линий; способствует созданию новых отраслей и преобразованию традиционных, ускоряет процессы индустриализации и упорядочения экономической структуры; способствует увеличению объема внешней торговли, поступлений от налогов и валютной выручки, расширению занятости, подготовке персонала. Благодаря привлечению иностранного капитала, особенно благодаря прямым инвестициям транснациональных корпораций, ускорился процесс обновления технологий и управления, производс-

---

<sup>15</sup> Чжунго тунцзи чжайяо — 2008 (Краткая статистика Китая — 2008). Пекин, 2009. С. 16–17.



тво в Китае поднялось на новый уровень, сформировалась перерабатывающая промышленность, находящаяся на зрелом техническом уровне, были созданы благоприятные условия для осуществления «выхода за рубеж».

**Реализация политики «заимствования извне» способствовала рыночноориентированным экономическим реформам.**

В Китае при переходе от плановой экономики к рыночной иностранный капитал и иностранные предприятия сыграли роль образца, стимулировавшего рыночные реформы в экономике. С помощью иностранного капитала в Китае были созданы совместные, контрактные и полностью основанные на иностранном капитале предприятия с иноинвестициями. Это способствовало расширению внешней торговли, требовало ведения дел согласно международным нормам.

Транснациональные корпорации ввели Китай в глобальную производственную систему, что объективно способствовало созданию рыночной экономики и ускорению рыночноориентированных реформ. Вступление Китая в ВТО содействовало дальнейшему оздоровлению и усовершенствованию рыночных реформ экономической системы. Все это устранило системные барьеры на пути выхода китайских предприятий за рубеж для участия в глобальной экономике с высоким уровнем маркетизации.

**Реализация политики «заимствования извне» повысила международную конкурентоспособность китайских предприятий.**

Мощный приток иностранного капитала и создание иностранных предприятий создали ожесточенную конкуренцию и бросили серьезный вызов выживанию и развитию китайских предприятий. В процессе конкуренции и сотрудничества китайские предприятия использовали шансы, непрерывно расширялись и укреплялись, их международная конкурентоспособность укреплялась с каждым днем. Дальновидные китайские предприятия инициативно обратили свой взор за границу, стали создавать транснациональные предприятия. Такие компании, как «Петро-

чайна», «Синопек», «Хайэр» уже создали глобальные сети реализации, явились прообразами транснациональных корпораций.

За 20 лет осуществления стратегии «привлечения в страну» Китай добился огромных успехов в усвоении иностранных капиталов, развил относительные преимущества, повысил конкурентоспособность предприятий, создал базовые условия для «выхода за границу».

### *Общая обстановка осуществления стратегии «выхода за границу»*

*1. Цели стратегии «выхода за границу».* Макроцель стратегии «выхода за границу» состоит в том, чтобы осуществление Китаем зарубежного инвестирования и выход китайских предприятий за рубеж поднять на государственный уровень и включить в стратегию общего развития страны, поставить их на службу общим целям модернизации, способствовать проведению реструктуризации экономики и оптимизации распределения ресурсов на более широком пространстве, укрепить движущие силы и тылы развития экономики Китая, обеспечить ее безопасность. Конкретные цели стратегии «выхода за границу» включают: расширение экспорта, поиск рынков, приобретение ресурсов, создание китайских транснациональных корпораций.

*2. Содержание стратегии «выхода за границу».* В 10-м пятилетнем плане экономического и социального развития КНР на 2003–2005 гг. конкретно обозначены шесть направлений осуществления стратегии выхода за границу:

– продолжить сотрудничество в развитии зарубежного строительного подряда и трудовых слуг, стимулировать за рубежом производство товаров по образцам заказчика китайскими предприятиями, обладающими сравнительными преимуществами, способствовать экспорту товаров, услуг и технологий;

– поддерживать разработку за рубежом недостающих в стране ресурсов, способствовать реструктуризации производства и обоснованию ресурсной базы;

- стимулировать использование предприятиями зарубежных интеллектуальных ресурсов, создание за рубежом научных учреждений и проектных центров;
- поддерживать транснациональное хозяйствование сильных предприятий, осуществлять интернациональное развитие;
- оздоровить систему внешнего инвестирования, создать условия для осуществления стратегии «выхода за границу» в областях финансов, страхования, валюты, кадров, права, информационного обслуживания;
- усовершенствовать структуру управления и ограничительные механизмы для предприятий — юридических лиц, осуществляющих зарубежное инвестирование, внедрить стандартные нормативы контроля за внешними инвестициями.

*3. Стратегия осуществления.* Чтобы китайские предприятия могли успешно осуществлять «выход за границу», могли выжить и развиваться в условиях международной конкуренции, необходимо выбрать стратегию развития в направлении интернационализации, включающую стратегию производства, региональную стратегию и стратегию техники, «методы» выхода на внешние рынки.

#### *Стратегия производства*

Выбор отраслей для зарубежных инвестиций и их основные типы следует определять в зависимости от реальной обстановки в Китае. Сейчас китайская экономика находится в периоде перехода от опоры на традиционные отрасли НИЗКОГО уровня и экстенсивный тип развития к интенсивной экономике высокого уровня. Прямые инвестиции за рубеж являются непосредственным проявлением создания в Китае международной производственной системы, они также должны соответствовать требованиям изменения модели экономического роста. На лестнице международного разделения труда Китай занимает средние ступеньки, он обладает сравнительными преимуществами относительно некоторых стран, находящихся на низких ступеньках. Главной задачей на ближайшее время являет-

ся изучение опыта стран, находящихся на более высоких ступеньках и достижение их уровня. Особое место Китая в международном разделении труда определило одновременное сосуществование двух различных форм прямых зарубежных инвестиций. К первому типу относятся прямые инвестиции в зоне сравнительных преимуществ. По сравнению с некоторыми развивающимися странами Китай обладает определенными сравнительными преимуществами в текстильной, пищевой, металлургической, химической, фармакологической и электронной промышленности. Кроме того, Китай обладает совершенными прикладными технологиями в производстве бытовой электротехники, легких средств связи, электронике и пр. Эти технологии и соответствующие изделия сертифицированы и находят спрос в развивающихся странах, находящихся на более низких ступенях. Другой тип — это инвестиции за рубежом с целью учебы, они предназначаются для повышения уровня отечественного производства путем использования передовых зарубежных технологий и опыта, создания новых сравнительных преимуществ и последующего прямого инвестирования в страны, находящиеся на более высокой ступени. Например, это инвестирование в новые и высокие технологии и сферу услуг.

#### *Региональная стратегия*

В настоящее время объектом внешних инвестиций является в основном. Особый административный район Сянган и некоторые развитые страны. Необходимо упорядочить региональную структуру, диверсифицировать рынок прямых зарубежных инвестиций. В среднесрочный период, кроме развитых и части развивающихся стран (включая страны с переходной экономикой), куда Китай уже осуществляет инвестирование, следует обратить внимание на Индию, Пакистан, Бразилию, Аргентину, Мексику, Казахстан, Россию и Нигерию, обладающих большим населением и огромной массой потребителей. Кроме того, многие китайские отрасли в этих странах обладают сравнительными преимуществами и конкурентоспособностью. Такие страны могут

стать идеальным объектом для зарубежных инвестиций китайских предприятий. Кроме того, соседние страны (например, страны АСЕАН) близки к Китаю в территориальном, экономическом и культурном отношении, с ними заключены соглашения об экономическом сотрудничестве. Эти страны могут стать партнерами и объектами для прямого зарубежного инвестирования китайских предприятий.

### *Методическая стратегия*

1. Имеются два типа выхода предприятий на зарубежный рынок путем прямого инвестирования: это создание новых предприятий и создание предприятий путем поглощения. Преимущества новых предприятий в том, что:

- они не испытывают на себе юридических или политических ограничений со стороны страны-хозяина и не встречают негативного отношения общественного мнения;

- новые предприятия, особенно совместные, часто пользуются льготами.

Недостаток в том, что создание нового предприятия требует много времени, их развитие имеет долгий цикл, что не позволяет им быстро войти в рынок страны пребывания, быстро перейти к транснациональному хозяйствованию и расширить ассортимент товаров и услуг. Преимущества слияний и поглощений таковы:

- возможность использования оборудования, технологий и квалифицированного персонала предприятия, а также его патентов и торговых марок; организационный период можно существенно сократить;

- используя имеющиеся каналы реализации, можно быстро выйти на местный и международный рынки;

- можно быстро расширить сферы и методы хозяйствования, что способствует расширению ассортимента и масштабов производства.

Однако на такие предприятия распространяются юридические и общественные ограничения страны-хозяина. Кроме того, различия в культурных традициях и уровне управления, трудности в перегруппировке ресурсов даже при успешном поглощении содержат в себе риск неудачи.

Начиная с 1994-х гг. XX в. транснациональные корпорации используют в основном метод слияния и поглощения. В 2004 г. доля поглощений в мировом инвестировании составила 90%, а в 2005 г. — 81%<sup>16</sup>. Сейчас эта доля продолжает сокращаться, и согласно оценке Совета ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), после 2008 г. происходит переход от поглощения к созданию новых предприятий как главной тенденции. Что касается китайских предприятий, то по сравнению с транснациональными корпорациями они изначально слабы, невелики по масштабам, имеют низкий уровень научных разработок и ограниченные каналы рыночной реализации. На определенный период для китайских предприятий поглощение останется основным методом прямого зарубежного инвестирования. Пока поглощение делает первые шаги. Так, фирма «Ляньсян» приобрела компьютерное производство фирмы «IBM», а корпорация TCL приобрела французскую фирму по производству цветных телевизоров «Томсон». В недалеком будущем, вероятно, еще большее количество китайских компаний выйдет на зарубежный рынок методом поглощения предприятий и будет осуществлять транснациональное хозяйство.

1. По степени зависимости дочерней компании от материнской в прямом зарубежном инвестировании можно сделать выбор между предприятиями, основанными на смешанном капитале или на полностью иностранном капитале. Второй тип предприятий полностью финансируется и управляется материнской компанией и регистрируется в качестве самостоятельного юридического лица в соответствии с законами страны хозяина. Преимущества по сравнению со смешанными предприятиями следующие:

– такие предприятия могут избежать конфликтов, неизбежных для смешанных предприятий при разделении

---

<sup>16</sup> ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях. 2007. Интернет-версия, на кит. яз.

прав пользования, что благоприятно для эффективности управления;

– в них выше эффективность хозяйствования, они могут сохранять производственные секреты материнской компании, гарантировать качество продукции, поддерживать авторитет фирмы.

Предприятия со смешанным капиталом образуются двумя или более фирмами различных стран. Они формируются через соединение различных ресурсов. Их преимущества состоят в возможности использования транснациональным предприятием «морального капитала» предприятия страны нахождения, что позволяет сократить инвестируемый капитал и снизить политические риски. Недостаток совместных предприятий в том, что цели партнеров редко совпадают, трудно достичь согласия, часто возникают производственные конфликты.

Зарубежное инвестирование китайских предприятий находится в начальной стадии. Практически они в основном используют форму совместных предприятий, так как это позволяет сравнительно быстро выйти на зарубежный рынок с небольшим капиталом, это также соответствует их реальным возможностям. Однако опыт показывает, что эффективность совместных предприятий за рубежом невелика. При определении формы предприятия (отдельного или совместного) нет установленных правил. Главное — исходить из собственной реальной обстановки и учитывать законы и политические условия страны-хозяина. Для окончательного определения типа предприятия необходимо учитывать тенденции в инвестировании. В развивающихся странах в основном приветствуются совместные предприятия, это позволяет избежать лишних хлопот и противоречий. Тенденции к созданию самостоятельных предприятий прослеживаются у тех инвестирующих компаний, которые заинтересованы в ресурсах и эффективности.

Рост транснациональных корпораций в основном зависит от мощи предприятий, однако материнская страна корпорации в процессе интернационализации предприятия играет

незаменимую роль. Конкуренция китайских предприятий на международном рынке зависит не только от конкурентоспособности самого предприятия, но и конкурентной обстановки и правил конкуренции. Конкуренция с правилами и контролем, устанавливаемыми каждой страной, — это конкуренция более высокого уровня, она является важной гарантией конкурентоспособности страны и конкурентных преимуществ ее предприятий. Все, что может сделать правительство — это создание справедливых и рациональных условий на внутреннем и международном рынке, которые обеспечили бы вхождение китайских предприятий на инвестиционные рынки других стран, помогли бы вымостить дорогу для интернационализации китайских предприятий.

### ***Роль правительства КНР***

#### ***в реализации стратегии «выхода за границу»***

В осуществлении стратегии «выхода за границу» роль китайского правительства заключается в следующем.

*1. Учитывая постоянно изменяющиеся требования рыночной экономики, необходимо переходить от управляющего типа правительства к обслуживающему.* С учетом обстановки в стране, в начале инвестиционной деятельности китайское правительство сыграло незаменимую роль. Поскольку в 1984–1994-е гг. на рынке не было информационного обслуживания по вопросам зарубежных инвестиций, китайское правительство не только разработало соответствующую политику управления и стимулирования, но и выполнило роль советников для предприятий, оказало помощь в анализе рынка, участвовало в переговорах, осуществило ряд дипломатических шагов, вплоть до вмешательства в важные проекты. Как видно, участие и влияние китайского правительства в транснациональной деятельности предприятий на начальном этапе было необычным.

В условиях рыночной экономики предприятия больше не нуждаются в регулировании их транснациональной деятельности со стороны правительства. тем более устарев-



шими понятиями и методами. В осуществлении стратегии «выхода за границу» правительство должно выступать в качестве разработчика стратегии, контролера за ее реализацией и предоставление услуги. Несомненно, правительственный контроль и координация транснациональной деятельности предприятий необходимы, особенно это касается государственных предприятий и предприятий, у которых контрольный пакет акций принадлежит государству, в противном случае может быть нанесен серьезный ущерб государственному имуществу.

*2. Китайскому правительству необходимо создать систему стимулирования зарубежных инвестиций, предоставить соответствующие удобства и гарантии предприятиям.* Правительство должно сделать более гибкой политику и более простой процедуру утверждения зарубежных инвестиций. Надлежит, исходя из принципов законности и эффективности, разграничить и отрегулировать функции соответствующих органов, упростить процедуру, сократить количество звеньев, улучшить управление, усилить обслуживание.

Необходимо усовершенствовать систему кредитно-денежного обслуживания зарубежного инвестирования, расширить источники коммерческого кредитования отечественных предприятий для целей зарубежного инвестирования, улучшить кредитное и залоговое обслуживание транснационального хозяйствования, ослабить валютное регулирование.

Совершенствование системы управления зарубежным инвестированием, предоставление национального режима предприятиям всех форм собственности позволит ввести частные предприятия в систему инвестиционного регулирования.

Правительство также должно активизировать роль специализированных посреднических организаций, включая отраслевые ассоциации, консалтинговые, бухгалтерские и юридические фирмы в предоставлении услуг предприятиям, осуществляющим инвестиции за рубеж.

3. *Правительство должно создать международную правовую среду для предприятий, осуществляющих инвестиции за рубеж.* На международном уровне создание удобств и гарантий для инвесторов путем заключения соглашений о международном инвестировании является важной составной частью инвестиционной политики государства. Государство должно активно продвигать соглашения о защите инвестиций на межгосударственном уровне, реально защищать китайских инвесторов от вероятного ущерба в связи с войнами, конфискацией, ограничениями на осуществление валютных операций, форс-мажорными обстоятельствами, содействовать взаимовыгодному сотрудничеству со странами, подписавшими соглашение, И это особенно важно для китайских предприятий, потому что у них, в сравнении с западными ТПК, невысокая международная конкурентоспособность и небольшой опыт освоения международного рынка, невысокая способность отстаивать свои позиции перед правительством страны — реципиента инвестиций. При ведении дела за рубежом китайским предприятиям требуется более стабильная, надежная, прозрачная и гарантированная юридическая система, чем для предприятий из развитых стран; им еще в большей степени требуется разрешать споры, опираясь на международные юридические механизмы. Конкурентные преимущества китайских предприятий проявляются в основном в развивающихся странах, а в большинстве этих стран правовая основа для инвестиций несовершенна, меры по защите инвестиций недостаточны. Поэтому создание системы защиты инвестиций соответствует китайской стратегии внешнего инвестирования.

*Некоторые проблемы, требующие внимания для правильного понимания стратегии «выхода за границу»*

*Необходимо различать стратегию государства и стратегию предприятий.* На государственную стратегию оказывает давление глобализация, Китаю действительно необходима группа сильных транснациональных корпора-

ций, это стратегический выбор для завоевания инициативы в глобальной конкуренции. Предприятия также испытывают потребность в транснациональном инвестировании и транснациональном хозяйствовании. Государственная стратегия должна сочетаться с дипломатической стратегией и стратегией экономической безопасности; факторы, на которые следует обратить внимание, у государства и у предприятий могут быть как общими, так и различными. В случае совпадения факторов необходимы поддержка, помощь и поощрение. Некоторые факторы могут совпадать в долгосрочном аспекте, в этом случае их не следует игнорировать. Если инвестирование противоречит государственной стратегии, например, затрагивает дипломатические интересы, государство должно предпринять ограничения.

*Государству необходимо уделять должное внимание предприятиям, осуществляющим «выход за рубеж».* Правительство может оказать финансовую поддержку лишь ограниченному числу предприятий, ведущих транснациональное хозяйствование. Однако задачи роста национальной экономики требуют в той или иной степени внимания ко всем крупным, средним и малым предприятиям. Поэтому, например, в получении доступа к стратегическим ресурсам следует опираться на крупные государственные предприятия. А для увеличения занятости и подготовки новых «точек» роста экспорта необходимо ориентировать на международный рынок средние и малые предприятия. При осуществлении правительственной стратегии «выхода за границу» необходимо разделять ограниченные ресурсы. Крупным производственным объединениям, имеющим стратегическое значение, государство должно предоставлять кредиты и поручительство, содействовать аккумуляции ими капиталов на международном рынке. С другой стороны, множеству средних и малых предприятий следует предоставлять такие услуги, как информация, организация выставок, повышение квалификации кадров и т.п.

*Правительство может только стимулировать, но не руководить выходом предприятий за границу.* Стратегия

«выхода за границу» есть государственная стратегия. В Китае, который еще не избавился от влияния традиционной системы плановой экономики, упорядоченная интернационализация невозможна без согласия и поддержки правительства. Однако субъектом выхода за границу в конечном итоге является предприятие. Правительство является общественным управляющим органом, его функции заключаются в создании благоприятной политической обстановки и предоставлении информационного обслуживания, управление инвестированием не должно повышаться до уровня вмешательства и административного руководства.

Следует признать, что китайское правительство сохраняет мощное влияние на процесс интернационализации предприятий, однако если это влияние объединить с идеологией плановой экономики, оно может неблагоприятно отразиться на интернациональном развитии предприятий. Поэтому устранение негативного влияния методов плановой экономики и командной системы на осуществление стратегии «выхода за рубеж» представляет собой реальный вызов, с которым сталкиваются соответствующие правительственные ведомства Китая.

*Не следует односторонне подчеркивать, что всем предприятиям необходим выход за границу.* В нынешнем Китае существует большая разница в развитии регионов. Так, в Шанхае, Шэньчжэне, Пекине ВВП на душу населения превысил 3500 дол., наряду с этим имеются огромные территории с низкими доходами. Вместе с тем, немало предприятий, уже осуществивших переход к рынку, имеют отсталое оборудование. Они еще не стали современными предприятиями. Вопрос о «выходе за границу» следует решать с учетом конкретной обстановки региона и предприятия со стратегических высот, всесторонне анализируя возможности зарубежной инвестиционной деятельности, а не копируя вслепую упрощенные модели.

С точки зрения самого предприятия возможность и время выхода за границу зависят от состояния и потребностей

развития предприятия, а не от каких-либо других неэкономических факторов. Суть предприятия состоит в стремлении к экономической эффективности, к максимизации прибыли и минимизации себестоимости, это и определяет решение о том, надо или нет «выходить за рубеж».

### **1.3. Система правовой поддержки стратегии «выхода за границу»**

Со времени провозглашения политики реформ и открытости акцент в Китае делался на привлечение иностранных капиталов в страну, а прямые зарубежные инвестиции самого Китая за границу находились на незначительном уровне. Это нашло отражение и в разработке соответствующей законодательной базы. До настоящего времени в Китае сравнительно мало нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы прямых капиталовложений за рубежом. Пока еще в этой сфере отсутствует официальный базовый закон, и различные аспекты инвестиционной деятельности регулируются ведомственными нормативными документами и «Руководящими мнениями».

Среди важнейших документов такого рода, принятых в период 1983–2003 гг., следует выделить следующие<sup>17</sup>.

В мае 1988 г. Министерство внешней торговли и внешнеэкономических связей Китая распространило «Уведомление о прерогативах и принципах утверждения совместных хозяйствующих предприятий нефинансового типа за рубежом и в районах Сянган и Аомэнь». В июле 1989 г. был принят документ, определяющий порядок утверждения таких предприятий и методы управления ими, а в 2001 г. были обнародованы «Методы управления действующими за рубежом внешнеторговыми компаниями и

---

<sup>17</sup> См.: Чжао Сянлинь. Цзоучуэюй куаго цзингъин (Транснациональное хозяйствование в рамках выхода за границу). Пекин, 2005. С. 64–70 (на кит. яз.).

их представительствами». Два документа были приняты Государственным управлением валютного контроля: «Методы валютного регулирования при инвестировании за рубежом» (1993 г.) и «Принципы применения Методов валютного регулирования при инвестировании за рубежом» (1994).

С 2003 г., вслед за выдвижением и разработкой стратегии «выхода за границу», усиливается и степень правовой поддержки различными ведомствами дела осуществления Китаем прямых инвестиций за рубежом. В феврале 2003 г. Канцелярия Госсовета КНР распространила «Мнения относительно поощрения разворачивания предприятиями за рубежом давальческой переработки и сборки изделий из компонентов заказчика», подготовленные совместно Минфином, Минвнешторгом и Государственным комитетом по экономике и торговле.

Прежняя система управления зарубежными инвестициями базировалась на главенстве порядка утверждения, она являлась продуктом «планово-утверждающей» экономики. Эта система соответствовала идеологии жесткого контроля за движением капиталов и валютных средств в Китае, она ограничивала зарубежные инвестиции (т.е. отток капитала из страны). Подобная система не могла быть использована в условиях реализации стратегии выхода вовне. Настоятельно требовались такие шаги, как урегулирование политических установок, ограничивавших инвестирование за рубежом, смягчение контроля за прямым инвестированием за границу создание новой системы политической поддержки трансграничной деятельности китайских предприятий.

Крупным шагом в данном направлении явилось «Решение Госсовета КНР о реформе системы инвестиций», распространенное в СМИ 25 июля 2004 г. Этот документ расширял самостоятельность предприятий в вопросах осуществления зарубежных инвестиций и, по сути дела, выводил стратегию «выхода за рубеж» на путь институционализма и легитимизации.

Принципиальное значение имело то обстоятельство, что на смену прежней практике обязательного утверждения («шэньпи») зарубежных инвестиций пришла система санкционирования («хэчжунь») и уведомления («бэйань») в случае создания на китайские инвестиции за рубежом предприятий нефинансового типа. Уполномоченными ведомствами в этой сфере стали Государственный комитет развития и реформ, отвечающий за санкционирование объектов инвестирования за рубежом, и Министерство коммерции, отвечавшее за санкционирование создания предприятий. Санкционирование (одобрение) объекта инвестирования и санкционирование создания предприятия являются двумя различными звеньями регулирования и управления осуществлением зарубежных инвестиций. Одобрение объектов инвестирования осуществляется на основе анализа соответствия заявленных инвестиционных целей интересам защиты экономической безопасности, производственной политике, обеспечению общественных интересов, регулированию валютных операций по счетам капитала и финансовых инструментов и т.п. Одобрение же создания за рубежом предприятий осуществляется главным образом через одобрение контрактов на создание предприятий, уставов предприятий и т.п.

1 октября 2004 г. Министерство коммерции обнародовало и официально ввело в действие «Постановление по вопросам, связанным с одобрением осуществления инвестиций за рубежом с целью создания предприятий» (совместно с Канцелярией Госсовета КНР по делам Сянган и Аомэнь был принят аналогичный документ, регулирующий создание на китайские инвестиции предприятий в Гонконге и Макао)<sup>18</sup>, Согласно этим документам, право на инвестирование за рубежом с целью создания предприятий для предоставления внешнеторговых услуг имели предприятия,

---

<sup>18</sup> 2004 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment (Non-Finance Part). Пекин, 2005 (на кит.и англ. яз.). С. 5, 48–51.

обладавшие правом внешнеторговой и/или внешнеэкономической деятельности и занимавшиеся ею не менее 3 лет при том условии, что суммарный годовой объем их экспорта и импорта в предыдущем году превышал 50 млн дол., или объем их экспорта превышал 10 млн дол., или объем их экспорта в страну инвестирования в течение трех лет подряд составлял 3 млн дол. и более, с подтверждением этих сведений Министерству коммерции провинциальными ведомствами, отвечающими за торговлю. Инвестирование китайской стороной менее 3 млн дол. для осуществления за рубежом давальческой переработки сырья, сборки изделий из компонентов заказчика и т.п. санкционируется торговым ведомством той провинции, где находится предприятие-инвестор. Если объем инвестиций китайской стороны на эти цели превышает 3 млн дол., то провинциальное торговое ведомство должно получить санкцию Министерства коммерции.

Государственный комитет развития и реформ 9 октября 2005 г. обнародовал Документ № 21 «Временные методы управления санкционирования объектов инвестирования за рубежом»<sup>19</sup>, который является одним из важных документов, конкретизирующих Решение Госсовета КНР о реформе системы инвестиций. Согласно «Временным методам», объекты зарубежного инвестирования разделялись на два типа: связанные с освоением и разработкой за рубежом полезных ископаемых и связанные с использованием значительных объемов валютных средств. Ресурсные объекты, требующие инвестиций китайской стороны в 30 млн дол. и более, подлежат санкционированию Государственным комитетом развития и реформ, а объекты с объемом инвестиций китайской стороны в 200 млн дол. и более санкционируются Госсоветом КНР по представлению вышеназванного Комитета. Что касается объектов финансирования, не связанных с добычей нефти

---

<sup>19</sup> Сайт Государственного комитета развития и реформ КНР (<http://www.China.com.cn>) от 09.10.2005 г.



и других полезных ископаемых, то здесь порядок таков: Комитет санкционирует объекты с объемами инвестиций китайской стороны в 10 млн дол. и более, а Госсовет по предоставлению Комитета — объекты с объемом инвестиций китайской стороны в 50 млн дол. и более. Ресурсные объекты с объемом инвестиций китайской стороны менее 30 млн дол. и прочие объекты с объемом инвестиций менее 10 млн дол. санкционируются комитетами развития и реформ административных единиц провинциального уровня и приравненных к ним образований (например, Синьцзянский производственно-строительный корпус). Решения об аналогичных объектах инвестирования, где инвесторами выступают предприятия центрального подчинения, принимаются этими предприятиями самостоятельно с последующим уведомлением Госкомитета развития и реформ.

Соответствующие санкционирующие документы Государственного и местных комитетов развития и реформ являются единственным законным основанием для получения лицензии на осуществление инвестирования за рубежом и ведение связанных с этим процессом валютных, таможенных, налоговых операций и пересечений границы. По сравнению с ранее действовавшим порядком утверждения объектов инвестирования за рубежом, «Временные методы» значительно упростили процедуру. Так, прежде требовалась подготовка и утверждение двух документов — Предложения об инвестициях и Доклада с обоснованием инвестиций. Ныне требуется только санкционирование Заявочного доклада об инвестировании, плюс полномочия санкционирования спущены «вниз». Только один пример: ранее Госсовет утверждал все объекты инвестирования с объемом инвестиций китайской стороны свыше 1 млн дол., теперь же лимит вырос до 30 млн дол. при ресурсных и до 10 млн дол. при прочих инвестициях.

В июле 2006 г. Министерство коммерции и МИД КНР совместно обнародовали «Ориентировочный каталог зарубежного инвестирования по отраслям и странам». Этот документ — первый такого рода — позволяет оптимизиро-

вать инвестиционную деятельность Китая за рубежом, избежать слепого инвестирования и ненужной конкуренции среди китайских инвесторов.

В целях совершенствования системы контроля за инвестициями Китая за рубежом в 2002 г. были разработаны Правила статистического учета прямых зарубежных инвестиций. На базе двухлетней работы на их основе Министерство коммерции и Государственное статистическое управление КНР обнародовали «Коммюнике о прямых иностранных инвестициях Китая в 2003 г.» В конце 2004 г. система статистического учета прямых иностранных инвестиций Китая была существенно переработана и усовершенствована на базе учета теоретических подходов и методологии международных организаций и ряда стран, а также с учетом мнений специалистов предприятий и отраслей и ученых. С 1 января 2005 г. вступили в силу пересмотренные. Правила статистического учета прямых зарубежных инвестиций Китая<sup>20</sup>. 22 мая 2005 г. ряд новых мер по стимулированию инвестиций китайских предприятий за рубежом обнародовало Главное управление валютного контроля КНР (ГУВК). В частности, сфера проведения эксперимента по реформе системы валютного регулирования с 24 единиц провинциального уровня была расширена на всю страну.

Кроме того, лимит закупки валюты на цели зарубежного инвестирования для каждого региона провинциального уровня увеличен на 2005 г. с 3,3 млрд дол. до 5 млрд дол. Если практическая потребность в валюте превышает установленный лимит, то можно ставить вопрос о выделении дополнительных валютных средств. С 3 млн дол. до 10 млн дол. поднят уровень инвестиций в единичный объект, при которых отделения ГУВК обязаны проводить проверку источников валютных средств, направляемых на зарубежное инвестирование. По данным статистики, на

---

<sup>20</sup> Жэньминь жибао (Хайвай бань). 14.12.2008 г.

конец 2008 г. ГУВК поддержал 1152 объекта зарубежного инвестирования с общим объемом капиталовложений китайской стороны в 5119 млн дол.

Одновременно ГУВК начал в Банке Китая и Торгово-промышленном банке Китая эксперимент, в рамках которого зарубежные структуры этих банков могут выдавать находящимся за границей предприятиям с китайским капиталом кредиты в пределах кредитных лимитов, выделенных головными отделениями данных банков в Китае материнским компаниям таких предприятия<sup>21</sup>.

В целом разработка и ввод в действие выше охарактеризованных нормативно-правовых актов способствует созданию благоприятных условий для успешного осуществления стратегии «выхода за рубеж», формированию эффективной системы контроля и управления зарубежными инвестициями Китая.

---

<sup>21</sup> Ди и цайцзин шибао (Первая финансово-экономическая газета). Пекин. 2005. 23 мая.

## **2. ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ КИТАЯ**

---

### **2.1. Этапы развития, современное состояние и особенности зарубежного инвестирования китайских компаний**

В «Постановлении ЦК КПК о совершенствовании системы социалистической рыночной экономики», принятом на 3-м пленуме ЦК 16-го созыва (октябрь 2003 г.), четко указано, что необходимо «способствовать развитию китайских транснациональных корпораций». Формирование китайских транснациональных корпораций имеет важное значение, они являются носителями международного разделения труда при участии Китая в глобализации. Место и роль Китая в международном разделении труда в определенной степени зависит от места и роли китайских транснациональных корпораций. В условиях экономической глобализации китайским предприятиям, которые уже обладают первичными возможностями в международной конкуренции и сделали стратегический выбор в пользу приведения своей деятельности в соответствие с тенденциями мирового экономического развития, необходимо вступить на путь создания мощных транснациональных корпораций с помощью развертывания прямого инвестирования за рубежом, активного участия в международной конкуренции, в международном сотрудничестве и разделении труда, через непрерывный поиск пространства для выживания и развития. В процессе динамичного наращивания прямых зарубежных инвестиций уже возник ряд китайских транснациональных корпораций.

Изучение и обобщение специальных источников позволило выделить в развитии зарубежного инвестирования китайских компаний несколько этапов, что позволяет системно изучить данный опыт.

*1. Этап первичного формирования (1983–1989 гг.).* В августе 1983 г. Госсовет КНР предложил комплекс мероприятий по экономической реформе, среди которых значилось и создание предприятий за рубежом. В ответ на этот призыв часть предприятий, обладавших опытом международной деятельности, создали за границей представительства или торговые фирмы и начали поиск путей транснациональной деятельности.

Однако в начальный период открытости китайское правительство осуществляло строгую систему утверждения предприятий, которым разрешалось зарубежное инвестирование. Независимо от форм и масштабов вывоза капитала за рубеж, они должны были получать разрешение Госсовета. Кроме того, зарубежная деятельность разрешалась лишь компаниям, обладавшим правом ведения внешнеторговой деятельности, и компаниям технико-экономического сотрудничества провинций и городов. В этих условиях внешняя инвестиционная деятельность китайских предприятий осуществлялась в рамках высокоцентрализованного управления и характеризовалась крайне ограниченными объемами инвестирования. Предприятий, созданных за рубежом, было мало, и они были невелики по масштабам. Методы их деятельности ограничивались простым субподрядом, предоставлением в небольших объемах трудовых услуг, созданием сбытовых сетей. Располагались такие предприятия в основном в Гонконге и Макао, странах Ближнего и Среднего Востока.

В ноябре 1983 г. пекинская фирма «Дружба» вместе с японской фирмой «Маруити седзи» создали в Токио акционерное общество «Кева». Это было первое предприятие после того, как Китай приступил к политике внешней открытости. Основная деятельность фирмы состояла в обеспечении пекинских предприятий пищевой промышленности передовыми технологиями и оборудованием, созданием в Японии ресторанов китайской кухни, предоставлении поваров и публикации рецептов блюд китайской кухни.

В марте 1984 г. Китайская генеральная судостроительная компания и Китайская фрахтовая компания создали совместное предприятие с Гонконгской корпорацией региональных и всемирных перевозок — «Компанию с ограниченным капиталом по инвестированию объединенных морских международных перевозок». Штаб-квартира компании разместилась на Бермудах, а в Гонконге было создано представительство «Компании по международным объединенным морским перевозкам».

В июле 1984 г. Банк Китая создал в Гонконге вместе с «Ферст нэшнл Бэнк оф Чикаго» (США), банком «Ниппон коге» и Банком «Хуажунь» первое совместное кредитно-денежное предприятие — компанию финансовых услуг с ограниченной ответственностью «Чжунчжи синье».

В целом, согласно статистическим данным, если в 1983 г. Китай создал за рубежом только четыре предприятия неторгового характера с общей суммой инвестиций в 1,21 млн дол., в том числе китайских — 0,53 млн дол., то к концу 1989 г. Китай имел за рубежом уже 189 подобных предприятий с общей суммой инвестиций 298 млн дол., в том числе китайских — 197 млн дол. (табл. 1)<sup>22</sup>. Зарубежные предприятия располагались в 45 странах и регионах, хотя большинство их было сосредоточено в Гонконге и Макао.

*Таблица 1*

**Создание за рубежом предприятий нефинансового характера с участием китайского капитала**

Год	Количество учрежденных предприятий	Объем китайских инвестиций, млн дол.
1983	4	0,53
1984	13	30,93
1985	13	2,56
1986	13	3,18

<sup>22</sup> 2008 нянь ду Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунци гунбао (Статистическое Коммюнике о прямых зарубежных инвестициях Китая в 2008 г. Пекин. 2009. С. 171; Ван Чжилэ (гл. ред.). Цзоу сян шицзе дэ Чжунго куаго гунсы («Китайские транснациональные корпорации выходят в мир»), Пекин. Чжунго шанье чубаньшэ, 2009.

*Окончание табл. 1*

Год	Количество учрежденных предприятий	Объем китайских инвестиций, млн дол.
1987	18	8,70
1988	42	80,86
1989	77	50,51
1990	92	158,00
1991	124	350,00
1992	169	153,00
1993	119	230,00
1994	157	74,70
1995	207	366,99
1996	355	195,32
1997	294	96,32
1998	106	70,62
1999	119	106,43
2000	103	293,83
2001	158	196,30
2002	266	259,02
2003	220	590,64
2004	243	550,97
2005	350	707,54
2006	510	982,68
2007	1 028	2 087,00
2008	829	3 711,81

Примечание: Сумма инвестиций Китая в создание конкретных предприятий нефинансового характера не совпадает с общей суммой прямых китайских инвестиций за рубежом.

## *2. Этап последовательного развития (1990–1995 гг.).*

Чтобы лучше способствовать участию предприятий, обладающих экономическим потенциалом, в международной конкуренции, китайское правительство ослабило ограничения на осуществление внешнего инвестирования. В июле 1989 г. Министерство внешней торговли по поручению Госсовета КНР обнародовало «Опытные правила порядка утверждения создания за рубежом совместных предприятий неторгового характера и методы управления ими», которые позволили существенно увеличить количество субъек-

тов внешней инвестиционной деятельности. Право подать заявление на инвестиционную деятельность за рубежом имело любое предприятие, обладающее устойчивым источником финансирования, определенным техническим уровнем и располагавшее конкретным партнером по сотрудничеству. Одновременно Министерство внешней торговли упростило процедуру утверждения проектов. Обычные проекты, стоимостью до 1 млн дол., могли непосредственно утверждаться Народными правительствами провинций или министерствами и комитетами Госсовета. В 1992 г. Госсовет также официально утвердил Китайскую компанию по импорту и экспорту химической продукции в качестве опытного объекта транснациональной деятельности. Благодаря этим мерам за 1990–1995 гг. было создано 819 новых предприятий за рубежом, а сумма накопленных зарубежных китайских инвестиций возросла к 1995 г. до 1995 млн дол. Особенностью транснационального хозяйствования в этот период стало расширение ее географии с 45 до 90 стран и территорий. Зарубежная деятельность китайских компаний начала распространяться на такие сферы, как разработка природных ресурсов и отверточная сборка, транспорт и медицинские услуги. В зарубежное инвестирование, помимо специализированных внешнеторговых компаний, начали вовлекаться средние и крупные производственные предприятия и объединения. На этом этапе в Китае появился ряд компаний, обладавших определенными масштабами хозяйственной деятельности и достаточным уровнем международной конкурентоспособности. К ним можно отнести Компанию дальних морских перевозок, металлургическую компанию «Шоуган», Китайскую международную трастовую инвестиционную компанию (Ситик) и т.д.

*3. Этап постепенного развития (1996–2002 гг.).* После известных выступлений Дэн Сяопина во время поездки на юг в начале 1996 г. начался новый период в реформе экономической системы и внешней открытости. Ускорилась реформа внешнеторговой системы, значительно упрости-



лась процедура утверждения зарубежных предприятий с китайскими инвестициями. Китайские предприятия начали обращать все большее внимание на международный рынок и активнее применять международный менеджмент. К концу 2002 г. Китай создал за рубежом 2396 неторговых предприятий, накопленная сумма контрактного капитала китайской стороны достигла 2584 млн дол. Инвестиционное сотрудничество распространилось на перерабатывающую промышленность, строительство, связь и информатику, сельское хозяйство.

*4. Этап ускоренного развития (2003–2005 гг.).* Этот период ознаменован выдвижением и началом реализации стратегии «выхода за границу», которая стала движущей силой в интернационализации хозяйствования китайских предприятий. Вступление Китая во Всемирную торговую организацию также способствовало росту международной активности китайских предприятий.

Существенно улучшилась система управления процессом зарубежного инвестирования. В феврале 2003 г. Госсовет принял «Соображения относительно стимулирования внешнеэкономической деятельности предприятий в сфере переработки сырья и отверточной сборки», совместно разработанные Министерством внешней торговли. Комитетом по торговле и экономике и Министерством финансов. Этот документ был подкреплён комплексом конкретных мер в области финансирования, кредитования, налогообложения, валютного регулирования, способствовавших быстрому увеличению масштабов китайских инвестиций за рубежом.

Уже в 2003 г. сумма внешних инвестиций Китая достигла 590 млн дол., увеличившись по сравнению с 2002 г. на 128%. В 2004 г. сумма внешних инвестиций составила 551 млн дол., в 2005 г. — 707 млн дол., в 2006 г. — 982 млн дол. В 2007 г. был поставлен рекорд по сумме инвестиций — 2087 млн дол. Всего за период 2003–2007 гг. за рубежом было создано свыше полутора тысяч предприятий с суммарным объёмом китайских инвестиций около 5 млрд дол. В 2005 г. количество утвержденных предпри-

ятий за рубежом достигло 829, сумма контрактного капитала китайской стороны достигла 3,71 млрд дол.<sup>23</sup>

#### *5. Этап стабильного развития (2005г.–по н.в.).*

**Современное состояние прямого зарубежного инвестирования китайскими предприятиями характеризуется следующими моментами:**

*Масштабы инвестирования.* Согласно данным первого статистического коммюнике о прямых зарубежных инвестициях Китая нефинансового характера, обнародованного 28 августа 2008 г., по состоянию на конец 2007 г. в этой деятельности приняли участие свыше 2 тыс. предприятий, суммарные накопленные инвестиции которых составили 33,4 млрд дол. (а за вычетом инвестиций зарубежных предприятий с китайским капиталом в материнские компании — 33,2 млрд дол.). При этом доля зарубежных инвестиций Китая в 2007 г. оценивалась в 0,45% годового объема мировых зарубежных инвестиций в 2006 г. (650 млрд дол.), а доля накопленных зарубежных инвестиций Китая — в 0,48% накопленного объема мировых зарубежных инвестиций (6866 млрд дол.)<sup>24</sup>.

Практически сразу после выхода в свет первого статистического коммюнике о зарубежных инвестициях Китая Государственное статистическое управление и Министерство коммерции КНР в сентябре 2007 г. создали исследовательскую группу с участием экспертов из многих организаций, которая посетила статистические отделы международных организаций в ряде стран с целью изучения концепции, методологии и практики статистического учета прямых зарубежных инвестиций, применяемых в

---

<sup>23</sup> 2008 нянь ду Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунцзи гунбао (фэй цзиньжун буфэнь) (Статистическое коммюнике о прямых зарубежных инвестициях Китая нефинансового характера в 2008 г.). Пекин, 2009. С. 43.

<sup>24</sup> 2007 нянь ду Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунцзи гунбао (фэй цзиньжун буфэнь) (Статистическое коммюнике о прямых зарубежных инвестициях Китая нефинансового характера в 2007 г.). Пекин, 2008. С. 8.

международных организациях и некоторых государствах. В первой половине 2008 г. было проведено общее обследование предприятий с китайскими инвестициями в различных странах и районах мира. В результате проделанной работы методология сбора, передачи и учета данных о китайских зарубежных инвестициях была стандартизована, а сами данные стали более точными. Как следствие, следующее, второе по счету, статистическое коммюнике о прямых зарубежных инвестициях Китая, обнародованное в августе 2008 г., отражает пересмотренные данные. Согласно этому документу, в 2007 г. объем прямых зарубежных инвестиций Китая нефинансового характера увеличился на 93% по сравнению с 2006 г. и достиг 5,5 млрд дол. Накопленные инвестиции Китая за рубежом по состоянию на конец 2007 г. составили 44,8 млрд дол., что составляет 0,9% от объема глобальных зарубежных инвестиций в 2006 г. (по данным ЮНКТАД — Конференции ООН по торговле и развитию — 612,2 млрд дол.) и 0,55% от накопленного мирового объема инвестиций за рубежом (8196,9 млрд дол.)<sup>25</sup>.

Для сравнения укажем, что мировыми лидерами по накопленным инвестициям за рубежом являлись США (2069 млрд дол.), Великобритания (1128,6 млрд дол.), Германия (622,5 млрд дол.). Если сравнивать КНР с развивающимися странами, то объем ее накопленных прямых зарубежных инвестиций существенно отстает от Сингапура (90,9 млрд дол.), близок к уровню России (51,8 млрд дол.) и Бразилии (54,6 млрд дол.) и больше, чем у Республики Корея (34,5 млрд дол.). По годовому объему инвестирования за рубежом Китай в 2008 г. находился на уровне Сингапура (5,54 млрд дол.) и России (5,13 млрд дол.) и опережал Республику Корея (3,43 млрд дол.)<sup>26</sup>.

*Сферы инвестирования.* Сфера внешнего инвестирования китайских предприятий непрерывно расширялась:

---

<sup>25</sup> 2008 нянь ду... С. 13.

<sup>26</sup> Там же. С. 14–15.

от торговли на начальном этапе до разработки ресурсов, промышленного производства, сельского хозяйства, общественного питания, туризма, розничной торговли, информационного и научного обслуживания. В настоящее время наиболее значительны доли связи и информатики, разработки ресурсов и промышленного производства.

Так, по состоянию на конец 2007 г. в связь, вычислительную технику и программное обеспечение было вложено 10,76 млрд дол., что составило 32,8% всех прямых зарубежных инвестиций Китая на тот период. Доля инвестиций в оптовую и розничную торговлю составила 20% (6,53 млрд дол.). Инвестиции в разработку ресурсов достигли 5,9 млрд дол. (18% общей суммы). Прямые зарубежные инвестиции в промышленное производство достигли 2,07 млрд дол. или 6,2% общей суммы. Средства вкладывались в текстильную, металлургическую, бумажную, лесную и швейную промышленность. Доля инвестиций в логистику, транспорт и складское хозяйство составила 6% (1,97 млрд дол.)<sup>27</sup>.

В связи с применением в 2005 г. уточненной методологии учета китайских инвестиций за рубежом данные об их структуре были существенно урегулированы. Прежде всего значительная часть накопленных инвестиций, ранее относившихся к сфере информатики, вычислительной техники, программного обеспечения и т.п., была переклассифицирована как инвестиции в коммерческие услуги. В результате отраслевая структура накопленных китайских инвестиций за рубежом претерпела заметные изменения. По состоянию на конец 2008 г. на первое место вышли коммерческие услуги (11,92 млрд дол. или 36,6%), далее идет оптовая и розничная торговля (7,84 млрд дол. — 17,5%), добывающие производства (5,95 млрд дол. — 13,3%), переработка (4,54 млрд дол. — 10,1%), перевозки и складское хозяйство (4,58 млрд дол. — 10,2%) (табл. 2).

---

<sup>27</sup> 2007 нянь ду... С. 9–10.

Таблица 2

**Отраслевая структура прямых зарубежных инвестиций  
Китая за рубежом, млн дол.**

№ п/п	Отрасль	2008 г.	Всего по состоянию на конец 2008 г.
1	Сельское хозяйство, лесоводство, животноводство, рыбоводство	288,66	834,23
2	Добывающая промышленность	1 800,21	5 951,37
3	Перерабатывающая промышленность	755,55	4 538,07
4	Производство и доставка электроэнергии и угольного газа	78,49	219,67
5	Строительство	47,95	817,48
6	Перевозки и складское хозяйство	828,66	4 580,55
7	Информатика, вычислительная техника, программное обеспечение	30,50	1 192,37
8	Оптовая и розничная торговля	799,69	7 843,27
9	Общественное питание	2,03	20,81
10	Лизинг и коммерческие услуги	749,31	16 445,52
11	Научные исследования и геологоразведка	18,06	123,98
12	Водоснабжение и защита окружающей среды	1,20	911,09
13	Бытовые услуги	88,14	1 093,14
14	Здравоохранение и социальное обеспечение	0,01	0,22
15	Спорт, культура, досуг	0,98	5,92
16	Общественные организации	0,05	14,34
17	Итого	5 497,99	44 777,26

Источник: 2008 нянь ду Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунцзи гунбао (фэй цзиньжун буфэнь). Пекин, 2009. С. 161–162.

По состоянию на конец 2008 г. за рубежом учреждено 5 163 предприятия с прямыми китайскими инвестициями. Структурно преобладают предприятия перерабатывающей промышленности (33%), коммерческих услуг (16,61%), оптовой и розничной торговли (16,5%). Доля строительных фирм составляет 8,6%, сельхозпредприятий — 6,7%, добывающих предприятий — 3%<sup>28</sup>.

*Региональное распределение.* Прямые зарубежные инвестиции Китая направлялись в 149 стран и территорий мира, включая особые административные районы Сянган и Аомэнь (Сянган и Аомэнь являются китайскими территориями, однако в рамках ВТО они считаются самостоятельными таможенными зонами, поэтому включены в статистику зарубежных инвестиций), при этом основной поток инвестиций направлялся в Азию.

На конец 2008 г. общая сумма прямых инвестиций Китая в Азию составила 33,42 млрд дол., что равно 74,6% всех его зарубежных инвестиций, причем 30,4 млрд дол. или 68% объема инвестиций было сосредоточено в Особом административном районе Сянган.

Значительный объем китайских инвестиций в Сянгане (Гонконге) имеет исторические причины. В начальный период политики реформ и открытости многие крупные государственные предприятия и местные правительства зачастую именно в Сянгане учреждали дочерние компании, выполнявшие функции своеобразного «окна во внешний мир» в сфере экспортно-импортной деятельности. Большинство таких предприятий за прошедшие десятилетия существенно нарастили масштабы и повысили эффективность своей деятельности.

Вторым по значимости объектом китайских инвестиций являются страны Центральной и Латинской Америки. На конец 2008 г. сумма инвестиций в этот регион достигла 8,27 млрд дол. или 18,5% от всех инвестиций. Особое место здесь занимают британские Вирджинские и Каймановы острова, которые являются международно признанными офшорными территориями. Для них характерны низкие ставки налогообложения, высокий уровень защиты банковской и коммерческой тайны, отсутствие необходимости предоставлять финансовую отчетность контролирующим или статистическим органам. Это делает данные территории весьма привлекательными для ТНК.

---

<sup>28</sup> 2008 нянь ду Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунцзи гунбао... С. 3–4.

В странах Океании основными объектами инвестирования являются Австралия и Новая Зеландия. Китай в основном участвует в разработке минеральных и лесных ресурсов и транспортных перевозках. На конец 2007 г. объем инвестиций в эти страны достиг 540 млн дол., что составило 1,2% от всех инвестиций.

Из 20 стран, занимающих первые места в списке китайских инвестиций, восемь находятся в Азии, две — в Африке, три — в Европе, пять — в Латинской и Центральной Америке. На Северную Америку и Океанию приходится только по одной странице (табл. 3).

*Таблица 3*

**Ведущие получатели прямых зарубежных инвестиций Китая  
(по состоянию на конец 2008 г., млн дол.)**

№ п/п	Страна-территория	Объем китайских инвестиций
1	Сянган	30 393
2	Каймановы острова	6 660
3	Вирджинские острова	1 089
4	США	665
5	Аомэнь	625
6	Республика Корея	562
7	Австралия	495
8	Сингапур	241
9	Бермудские острова	185
10	Таиланд	182
11	Судан	172
12	Вьетнам	160
13	Замбия	148
14	Япония	139
15	Германия	129
16	Испания	128
17	Перу	126
18	Мексика	125
19	Россия	123
20	Малайзия	123

Составлено по: 2008 нянь ду Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунцзи гуанбао (фэй цзиньжун буфэнь) (Статистическое коммюнике о прямых зарубежных инвестициях Китая нефинансового характера в 2008 г.). Пекин, 2009. С. 28–32.

Если говорить о географическом распределении за рубежом предприятий с китайскими инвестициями, то их наибольшее количество — 17% — находится в Сянгане. Также высока концентрация предприятий с китайскими инвестициями в США, Японии, Австралии, России.

**Особенности осуществления Китаем  
прямого инвестирования за рубежом**

Привлечение Китаем зарубежных инвестиций и китайские инвестиции за рубеж развиваются неравномерно, эффективность инвестиций невысока.

Эффективность зарубежных инвестиций можно определить методом сравнительной эффективности, т.е. путем сравнения получаемых страной иностранных инвестиций и ее собственного зарубежного инвестирования. Результат сравнения выражается в сумме средств, которую можно инвестировать за рубеж после использования в процессе производства страной или предприятием, одного условного доллара США, привлеченного извне. По эффективности инвестирования Китай далеко отстает от развитых стран и даже не достиг уровня развивающихся (табл. 4).

*Таблица 4*

**Международное сопоставление  
сравнительной эффективности инвестиций**

Год	Мир в целом	Развитые страны	Развивающиеся страны	Китай
2002	1:1,02	1:1,54	1:0,40	1:0,05
2003	1:0,99	1:1,47	1:0,39	1:0,06
2004	1:0,98	1:1,30	1:0,27	1:0,06
2005	1:0,96	1:1,15	1:0,33	1:0,04
2006	1:0,92	1:1,04	1:0,44	1:0,02
2007	1:0,84	1:1,15	1:0,18	1:0,04
2008	1:0,99	1:1,30	1:0,27	1:0,05

Источник: Доклад UNCTAD «Мировые инвестиции в 2008 г.», Чжан Ювэнь. Цянго цзинцзи («Экономика сильных стран»). Пекин, 2009. С. 212.

Согласно закономерностям международного движения капиталов, Китай, в соответствии со значительными объемами привлекаемых средств, должен иметь и значитель-



ный потенциал в деле международного инвестирования. Однако уровень его зарубежного инвестирования невысок, и причины этого следующие:

1. Хотя суммарная национальная мощь Китая существенно возросла, Китай все еще остается развивающейся страной, у которой еще на долгое время сохранится высокая внутренняя потребность в капиталах; привлечение средств извне и использование капиталов для внешнего инвестирования должны подчиняться целям внутреннего экономического строительства.

2. Регионы Китая развиты неравномерно; хотя в некоторых развитых регионах большой объем экспорта и они обладают условиями для внешнего инвестирования, эти возможности невелики. Между развитыми и неразвитыми районами остается большое пространство для взаимодополнения. Китай имеет обширный внутренний рынок и распределение производственных факторов возможно осуществлять между различными регионами. Предприятия тяготеют к стратегии развития главным образом в опоре на внутренний рынок. Поэтому давление и мотивация у предприятий в пользу расширения рынка за счет внешних инвестиций относительно слабы. Так что инвестиционная активность предприятий проявляется в основном внутри страны.

3. Согласно теории «четырёхступенчатого развития экономики» Даннинга (John Dunning), Китай находится на второй ступени с ВВП на душу населения в диапазоне 400–1500 дол. (в 2007 г. ВВП на душу населения в Китае превысил 1000 дол.). Для этого этапа развития характерны улучшение инвестиционного климата, повышение способности привлечения иностранного капитала при все еще незначительном объеме собственного зарубежного инвестирования. Данная ситуация теоретически объясняет незначительный объем прямых зарубежных инвестиций Китая.

Китайские зарубежные инвестиции имеют следующие особенности по сравнению с другими странами.

В развитых странах зарубежное инвестирование осуществляется на базе постиндустриальной структуры национальной экономики. Предприятия осуществляют зарубежное инвестирование с целью получения прибыли большей, чем на внутреннем рынке; инвестирование является результатом избытка капитала. В Китае же не только нет избыточного капитала, наоборот, остается высокая потребность в капиталах для внутреннего строительства.

Китай — крупная развивающаяся страна, влияние масштабов национальной экономики сравнительно велико. В отличие от других новых индустриальных стран, Китай может достичь существенных экономических масштабов в опоре на внутренний рынок. В Республике Корея, Малайзии, Сингапуре и т.п. емкость внутреннего рынка ограничена, достичь определенных масштабов они могут только за счет активного внешнего инвестирования.

Выдвинутые правительством политические меры стимулируют предприятия к развертыванию международной хозяйственной деятельности, которая выступает частью общегосударственной стратегии. Аналогичной практики не было у стран, которые первыми вступили на путь индустриализации. От первой страны индустриализации — Англии — до последующих — США и Японии — масштабы внешней деятельности предприятий непрерывно расширялись, но в основном по инициативе самих предприятий. Не было такого правительства, которое бы, подобно китайскому, четко поощряло предприятия к проведению стратегии интернационализации.

Китай — страна с переходной экономикой, в процессе перехода от плановой экономики к рыночной правительство и предприятия постепенно изменяют свои функции, что соответствует требованиям рыночной экономики. Реформа предприятий еще не завершена, задачи перехода к рынку грандиозны, в связи с чем процесс интернационализации деятельности предприятий сталкивается с серьезными вызовами.

### *Особенности прямых зарубежных инвестиций Китая*

1. В стране постепенно формируется обстановка плюрализации объектов инвестирования. Крупные и средние предприятия государственной собственности по-прежнему занимают ведущие позиции, однако их доля снижается.

2. На протяжении длительного периода времени общественная собственность выступала главной формой реализации социализма в Китае. Предприятия государственной собственности, особенно крупные объединения центрального управления, занимали доминирующее положение в народном хозяйстве. Поэтому главные субъекты инвестирования внутри страны обладали абсолютными преимуществами и во внешней инвестиционной деятельности.

После 3-го пленума ЦК КПК 11-го созыва китайское правительство стало поощрять курс на развитие многоукладной экономики и сосуществование различных форм собственности. В Отчетном докладе XVI съезду КПК указывалось, что необходимо «стимулировать зарубежные инвестиции предприятий, обладающих сравнительными преимуществами, создавать мощные транснациональные предприятия». Это вызвало бум транснационального инвестирования среди предприятий различных форм собственности. Произошел сдвиг от моноструктуры, когда зарубежным инвестированием могли заниматься только предприятия общественной собственности, к плюрализации объектов инвестирования. Крупные государственные предприятия продолжают играть ведущую роль, но их доля снижается.

Следует отметить, что у частных предприятий постоянно улучшается среда для развития, в сфере международного инвестирования они получают те же льготы, что и государственные предприятия, в результате чего отмечается быстрое развитие частных предприятий. В 2007 г. объем зарубежных инвестиций частных предприятий достиг 42 млн дол., что составило 1,5% от общих инвестиций за

год<sup>29</sup>. В 2008 г. зарубежные инвестиции частных предприятий Китая составили 85 млн дол.<sup>30</sup>

Согласно статистике Министерства торговли, среди зарегистрированных в торгово-промышленном управлении КНР компаний, ведущих внешнюю инвестиционную деятельность, по состоянию на конец 2007 г. 43% составляли государственные предприятия, 22% — компании с ограниченной ответственностью, 11% — акционерные компании, 10% — частные компании, 7% — компании с иностранным капиталом, включая компании с капиталами Сянгана, Аомэня и Тайваня, 4% — кооперационные акционерные предприятия, 2% — предприятия коллективной собственности, 1% — предприятия совместного хозяйствования (разбивка дана по принятой в КНР классификации форм собственности<sup>31</sup>).

По состоянию на конец 2008 г. доля частных предприятий среди субъектов инвестирования выросла до 12%, доля компаний с ограниченной ответственностью — до 28%, а доля государственных предприятий, напротив, сократилась до 34%<sup>32</sup>.

С другой стороны, постепенно изменяется характер самих субъектов зарубежного инвестирования. Центр тяжести инвестиционной деятельности перемещается от внешнеторговых компаний к крупным и средним производственным предприятиям. Заметен успех группы ключевых предприятий, которые ведут активную зарубежную инвестиционную деятельность. Они стали ведущей силой зарубежного инвестирования и прообразом будущих транснациональных корпораций (табл. 5).

По итогам 2008 г. список крупнейших компаний Китая по накопленному объему зарубежных инвестиций был расширен до тридцати. Помимо вышеназванных, в него вош-

---

<sup>29</sup> 2007 няньду... С. 13.

<sup>30</sup> 2008 няньду ... С. 8.

<sup>31</sup> 2007 няньду... С. 20.

<sup>32</sup> 2008 няньду... С. 140.

ли такие известные объединения, как Баошаньский металлургический комбинат, группа «Циндао» (производитель пива), Генеральная компания автомобильной промышленности Шанхая, группа TCL. В целом на 30 крупнейших китайских ТНК приходится свыше 80% (36 млрд дол.) общих инвестиций Китая за рубежом<sup>33</sup>. Китайская статистика также проводит ранжирование тридцати ведущих компаний по размеру активов и объему реализации предприятий за рубежом. При этом конкретные цифры зарубежных инвестиций, активов и объемов реализации китайских предприятий пока не приводятся.

*Таблица 5*

**Двадцать крупнейших китайских компаний  
по накопленному объему зарубежных инвестиций  
(на конец 2008 г.)**

Номер	Название компании
1	Компания мобильной связи («Чайна мобайл»)
2	Компания по добыче нефти и природного газа («КНЬЖ»)
3	Компания с ограниченным капиталом «Хуажун» («Чайна ресосиз»)
4	Компания телекоммуникаций («Чайна телеком»)
5	Китайская международная инвестиционная трастовая компания («СИТИК»)
6	Китайская компания по морской добыче нефти
7	Гуайдунско-Сянганско-Аомэньская инвестиционная компания
8	Китайская авиакомпания
9	Компания с ограниченным капиталом «Шанхай ши»
10	Китайская инженерно-строительная компания
11	Китайская компания дальних морских перевозок («COSCO»)
12	Китайская электроэнергетическая инвестиционная компания
13	Китайская компания по импорту и экспорту металлов и минералов

Источник: 2008 нянь ду Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунци гунао (фэй цзиньжун буфэнь) (Статистическое коммюнике о прямых зарубежных инвестициях Китая нефинансового характера в 2008 г.). Пекин, 2009. С. 27.

<sup>33</sup> 2008 няньду... С. 11–12.

Выделена и двадцатка ведущих негосударственных компаний по объему инвестиционной деятельности за рубежом. Здесь можно упомянуть известного производителя компьютеров «Леново» и телекоммуникационного оборудования «Хуавэй», Любопытно, что здесь присутствует и торгово-экономическая компания «Жунфу» из г. Хэйхэ близ Благовещенска, занимающаяся ведением строительных работ<sup>34</sup>.

3. Диверсификация методов инвестирования, быстрый рост числа транснациональных слияний и поглощений. Хотя Китай уже признан ООН в качестве новой (emerging) страны — инвестора, он не является страной, экспортирующей капитал. Это определило плюрализм форм инвестиций, при котором основу инвестиций составляют оборудование и технологии, а вывоз наличных средств является вспомогательным. Поощряемая китайским правительством организация за рубежом торговли изделиями из сырья и по образцам заказчика является одной из форм инвестирования «натурой» и с целью вывоза за рубеж внутренних технологий, оборудования и продукции. Этот метод инвестирования соответствует уровню развития китайской экономики на данном этапе и, начиная с 90-х гг. XX в., именно в таком ключе действуют многие китайские предприятия. Первый автомобильный, Дунфэн, Хайэр, Канка и другие известные в стране предприятия организуют за рубежом отверточную сборку, создают собственную сеть реализации, популяризируют свои торговые марки, ищут способы создания за рубежом научных центров, дилерской сети и каналов финансирования, идут по пути специализации, интенсификации и расширения масштабов производства. Хайэр, Чунлань, Кэлун и другие компании на основе торговли изделиями из сырья и по образцам заказчика ускорили шаги по транснациональному хозяйствованию.

Конкретные методы зарубежного инвестирования китайских предприятий во многом обусловлены особеннос-

---

<sup>34</sup> 2008 няньду... С. 168–170.

тиями производственной сферы, региональных рынков и времени инвестирования. Во-первых, на начальной стадии инвестирование оптовых и внешнеторговых дочерних структур осуществлялось в наличной валюте, что в условиях общей нехватки валюты предопределяло небольшие масштабы инвестирования. Во-вторых, в развивающихся странах большую долю составляет инвестирование путем предоставления оборудования, технологий и комплектующих. В-третьих, по мере увеличения валютных запасов и упорядочения инвестиционной стратегии предприятий в последние годы в методах зарубежного инвестирования китайских предприятий произошли новые перемены, увеличилась частота поглощений и смены прав собственности. В 2007 г. объем инвестирования путем покупки предприятий достиг 510 млн дол., что составило 18% от общего объема зарубежных инвестиций Китая за год. Это показало, что стратегическое инвестирование стало новым путем развития предприятий «вовне». В 2008 г. группа «Леново» купила у IBM производство персональных компьютеров за 1,25 млрд дол.

В 2007 г. сумма реинвестирования за счет прибылей, полученных в результате внешнего инвестирования, достигла 1 млрд дол., что составляет 35% от суммы прямого внешнего инвестирования того года. Сумма инвестирования путем предоставления оборудования и технологий составила 940 млн дол., что равно 33% прямых зарубежных инвестиций 2007 г.<sup>35</sup> В 2008 г. в общем объеме зарубежных инвестиций Китая реинвестирование за счет полученной прибыли составило 2,85 млрд дол. (52% общих инвестиций), инвестиции в акционерный капитал — 1,7 млрд дол. (31%) и прочие инвестиции — 950 млн дол.<sup>36</sup>

По методу хозяйствования можно выделить четыре типа предприятий: дочерние компании, полностью ос-

---

<sup>35</sup> 2007 няньду... С. 14.

<sup>36</sup> 2008 няньду... С. 18.

нованные на китайском капитале, филиалы, совместные предприятия и кооперационные (контактные) предприятия. В настоящее время основной формой инвестирования является создание совместных предприятий с правительством или предприятием страны- реципиента, эта форма охватывает 70% производственного инвестирования. Предприятия с самостоятельным китайским капиталом дают 20% инвестиций, две оставшиеся формы составляют около 10% инвестиций.

4. Масштабы внешнего инвестирования предприятий по-прежнему сравнительно малы. Обычно масштабы транснационального инвестирования китайских предприятий невелики, очень мало проектов, инвестиции в которые превышают 1 млн дол. Согласно данным бывшего Министерства внешней торговли и внешнеэкономических связей КНР, средняя величина инвестиционных проектов выросла с 600 тыс. дол. в 1984-е гг. до 1 млн дол. в 1994-е гг., однако в основном масштабы инвестирования все еще незначительны. Приведенные данные значительно ниже средних для развитых стран — 6 млн дол. и ниже средних для развивающихся стран и территорий — 4,5 млн дол. инвестиций на один проект. Статистика Министерства торговли КНР относительно 3439 проектов более чем 2004 китайских предприятий по состоянию на конец 2007 г. показывает, что средняя сумма инвестиций в один проект уже достигла 9,65 млн дол. Однако крупные инвестиции характерны для предприятий, занимающихся разработкой ресурсов, а объемы инвестиций в проекты перерабатывающей промышленности обычно не превышают 1 млн долларов.

Добывающие предприятия, составившие в 2007 г. 4% от вновь созданных за год или получивших дополнительное инвестирование предприятий с участием китайского капитала, получили 48% общего объема инвестиций, а предприятия перерабатывающей промышленности, составившие 27% проектов, получили только 21% инвестиций. Более 70% предприятий сконцентрированы в отраслях с небольшими объемами инвестиций — в пере-



рабатывающей промышленности, оптовой и розничной торговле, сфере услуг<sup>37</sup>.

Масштабы отдельного китайского зарубежного предприятия определяются множеством факторов. Ввиду исторических условий китайские предприятия постепенно выходят за рубеж на фоне низкого уровня внутреннего экономического развития. Они могут осуществлять зарубежную деятельность, только основываясь на потребностях и возможностях собственного экономического развития. За исключением крупных государственных торговых и производственных объединений в международной инвестиционной деятельности участвуют в основном средние и мелкие предприятия. Субъектами инвестирования являются мелкие торговые предприятия, из производственных отраслей предпочтение отдается разработке ресурсов, страна инвестирования выбирается из большой массы развивающихся стран. Таким образом, кроме предприятий добывающей промышленности, которые должны быть крупными по масштабу, основная масса китайских зарубежных предприятий относительно малые, обычно меньше среднемирового уровня.

5. Слияние и поглощение предприятий в сфере природных ресурсов становится основной тенденцией развития Китаем прямого внешнего инвестирования. Поскольку в Китае с каждым днем обостряется проблема нехватки ресурсов, китайские предприятия постоянно увеличивают инвестирование в сферу разработки природных ресурсов. Ведущей тенденцией здесь стали транснациональные слияния и поглощения. Основными субъектами инвестирования являются преуспевающие крупные государственные предприятия, такие как «Чжун шию» («Петрочайна»), «Чжун хайю», «Шанхай баоган» (Баошаньский металлургический комбинат близ Шанхая). Китайская компания по морской добыче нефти («Чжун хайю») инвестирует проекты по добыче нефти и природного газа в Индонезии

---

<sup>37</sup> 2007 няньду... С. 15.

и Австралии, «Шанхай баоган» вкладывает средства в добычу железной руды в Австралии; компании «Чжун шию» и «Чжун шихуа («Синопек») «завоевывают» богатые нефтью Африку, Ближний Восток, Центральную Азию, Россию. Поскольку масштабы сделок велики, они составляют большую часть общих китайских инвестиций. В последние два года Китай заметно увеличил инвестиции в разработку природных ресурсов за рубежом. В 2007 г. китайские зарубежные инвестиции в добывающую промышленность составили 1,38 млрд дол., а в 2008 г. — 1,91 млрд дол. В 2005 г. объем таких инвестиций еще более вырос в связи с покупкой компанией «Петрочайна» нефтедобывающей компании в Казахстане за 4,1 млрд дол.

Инвестирование в добычу природных ресурсов за рубежом получило мощную поддержку китайского правительства. Чтобы получить как можно больше ресурсов и обеспечить устойчивое развитие китайской экономики, китайские руководители совершили немало визитов в страны Среднего Востока, Северной Африки и Южной Америки, в которых явно прослеживалась «дипломатия энергетических ресурсов». Конкретно действия центрального китайского правительства проявляются в кредитной политике, через Банк развития и Импортно-экспортный банк они предоставляют финансовую помощь крупным предприятиям, которые инвестируют средства в разработку природных ресурсов за рубежом.

6. Районы инвестирования сконцентрированы, из них ОАР Сянган занимает особое место. Согласно данным Министерства торговли и Статистического управления, в 2007 г. инвестиции китайских предприятий охватывали 139 стран и территорий, однако имелась явно выраженная неравномерность территориального распределения. Китайские зарубежные предприятия в основном сконцентрированы в Сянгане, США, Японии и Германии, доля этих стран составляла 41%, при этом доля Сянгана — 21%. Основной объем инвестиций сконцентрирован в Сянгане, на британских Каймановых и Вирджинских островах, в

США. Особую роль в китайских зарубежных инвестициях играет Сянган. После образования КНР Гонконг, а затем ОАР Сянган занимали особое стратегическое положение в развитии внешних торгово-экономических связей Китая. В первые годы народной власти Гонконг был «аванпостом» в прорыве торговой блокады Запада, а с началом политики реформ и открытости стал «окном» Китая во внешний мир и основным пунктом концентрации внешних инвестиций КНР. На конец 2007 г. Сянган поглотил 24,57 млрд дол., инвестированных за рубеж, что составило 74%. В 2007 г. Центральное правительство подписало с правительством особого района соглашение о поэтапном создании зоны свободной торговли, что повысило степень доверия китайских предприятий. В 2007 г. китайские инвестиции в Сянган достигли 1,15 млрд дол., что составляет 40% от общего объема зарубежных инвестиций КНР за год. В 2008 г. их объем превысил 2,6 млрд дол. (порядка 48% общего объема)<sup>38</sup>.

7. Сравнительно высокую активность в зарубежном инвестировании проявляют восточные приморские районы КНР. Хотя все провинции, автономные районы и города центрального подчинения Китая развернули внешнюю инвестиционную деятельность, главные источники инвестирования сосредоточены в восточных регионах. Наиболее крупными инвесторами за рубежом являются г. Шанхай и Пекин, пров. Гуандун, Шаньдун, Фуцзянь, Чжэцзян, Цзянсу, Хэйлунцзян, Шаньси и Цзилинь (табл. 6).

Суммарные прямые зарубежные инвестиции административных единиц КНР провинциального уровня по состоянию на конец 2008 г. составили 6,49 млрд дол., тогда как накопленные инвестиции центра (т.е. общегосударственных компаний и предприятий центрального подчинения) — 38,28 млрд дол. В 2007 г. объем инвестиций китайских провинций за рубежом составил 757 млн дол., а в 2008 г. — 973 млн дол.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> 2007 няньду... С. 152.

<sup>39</sup> 2008 няньду... С. 165, 163.

Таблица 6

**Десять крупнейших регионов Китая  
по объему прямых инвестиций за рубежом, млн дол.**

Регионы	Инвестиции в 2007 г.	Инвестиции в 2008 г.	Накопленные инвести- ции на конец 2008 г.
Гуандун	95,55	138,93	2 248,85
Шанхай	52,24	205,64	1 450,42
Пекин	300,54	157,39	700,86
Шаньдун	88,83	75,23	487,80
Цзянсу	24,90	57,32	273,69
Чжэцзян	36,65	72,24	194,56
Фусянь	61,62	15,91	192,12
Хэбэй	1,10	12,86	171,53
Хэйлуцзян	7,44	56,45	130,57
Чунцин	–	9,85	120,33

Источник: 2008 нянь ду Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунци гунбао (фэй цзиньжун буфэнь) (Статистическое коммюнике о прямых зарубежных инвестициях Китая нефинансового характера в 2008 г.). Пекин, 2009. С. 8, 11, 163–165.

## 2.2. Анализ мотивов, сравнительных преимуществ и моделей внешнего инвестирования

### *Мотивы внешнего инвестирования китайских предприятий*

По мотивам внешнего инвестирования китайские предприятия можно разделить на четыре категории:

*1. Первая группа предприятий ориентирована на расширение сбыта своей продукции за рубежом.* Внешняя торговля — традиционный метод освоения рынка китайскими предприятиями, при этом за рубежом создаются торговые филиалы и дилерская сеть. Это важная сфера транснационального хозяйствования, его цель — защита уже созданного экспортного рынка, упрочение репутации, расширение круга клиентов, создание сбытовых сетей. Создание производственных компаний (поручительская переработка сырья и т.п.), экспорт комплектного оборудования и сбор-

ка на месте влечет за собой экспорт китайских технологий, оборудования и трудовых услуг. Субъектами инвестирования обычно являются торговые компании и представители отраслей, обладающих сравнительными преимуществами (текстиль, бытовая электроника). Они создают свои филиалы в развитых странах и территориях (Европа, США, Япония, Сянган, Аомэнь). Производственные фирмы в основном сосредотачиваются в развивающихся странах Азии, Африки и Южной Америки.

*2. Вторая группа — это компании, занимающиеся разработкой природных ресурсов.* Количество природных ресурсов на душу населения в Китае значительно ниже мирового уровня. Проблема нехватки ресурсов обостряется по мере ускоренного и устойчивого экономического развития. Опора только на собственные или импортные ресурсы уже не соответствует ежедневно возрастающим потребностям. Инвестирование в разработку природных ресурсов за рубежом снижает себестоимость производства, дает прибыль и в определенной степени компенсирует недостаток ресурсов в экономическом строительстве. Субъектами такого инвестирования обычно являются крупные государственные предприятия, такие как «Чжун шию» («Петрочайна») или «Чжун хуаю» («Синопек»). Зарубежные предприятия располагаются в дружественных, богатых ресурсами, странах в Африке, Америке, Океании, в России и странах Центральной Азии. Осваиваются нефтегазовые месторождения в Судане, Венесуэле, Казахстане, месторождения железной руды в Австралии, медные рудники Замбии и Перу, лесные ресурсы России, США, Новой Зеландии, рыбные ресурсы стран Западной Африки.

*3. Третья группа — предприятия, ориентированные на получение доступа к передовым технологиям.* Через прямые инвестиции в развитые страны можно получить передовые технологии либо покупая действующие предприятия, либо создавая совместные производства. При этом появляется возможность использовать местный научно-технический, инженерный и управленческий персонал

и квалифицированных рабочих. Субъектами этого типа инвестирования являются высокотехнологичные предприятия, в основном они создают за границей научно-исследовательские центры.

*4. Четвертая группа предприятий ориентирована прежде всего на повышение экономической эффективности своей деятельности.* Примером может служить фирма TCL, организовавшая производство цветных телевизоров во Вьетнаме, где стоимость рабочей силы ниже, чем в Китае.

### *Сравнительные преимущества прямого зарубежного инвестирования китайских предприятий*

*1. Преимущества позднего развития.* Китай — развивающаяся страна, история рыночных реформ насчитывает только 25 лет. Китайские предприятия отстают от транснациональных корпораций развитых стран по капиталам, технологиям, масштабам и опыту управления. Однако главным преимуществом отсталых является возможность использовать опыт передовых, возможность скачкообразного развития и перескакивания через исторические ступени развития, которые прошли развитые страны. Возможность сократить отставание и даже вырваться вперед — в этом и заключается преимущество позднего развития. Отстающие вовсе не обязательно обладают преимуществами позднего развития. Суть заключается в стремлении и способности к обновлению. В последние годы Китай, благодаря приобретению патентов и специальных технологий, а также благодаря сотрудничеству с транснациональными корпорациями, на базе усвоения основных технологий, путем совершенствования и инноваций повысил конкурентоспособность предприятий, за максимально короткий срок сократил технологический разрыв. Появился ряд предприятий, обладающих международной конкурентоспособностью, таких как Хайэр, ТСЬ, Хуавэй, Чжунсин и другие.

*2. Преимущества в стоимости рабочей силы.* Китай занимает первое место в мире по численности населения,

обладает богатыми трудовыми ресурсами при относительно низкой стоимости рабочей силы. По мере быстрого развития высшего образования непрерывно увеличивается поступление высококвалифицированной рабочей силы. Низкая стоимость рабочей силы — основа международной конкурентоспособности китайских предприятий. Как видно из структуры экспорта, конкурентоспособные предприятия относятся в основном к трудоемким отраслям: текстильной и швейной промышленности, производству бытовой электротехники и игрушек.

*3. Рыночные преимущества.* Китай сам по себе представляет огромный рынок и стал важной составной частью мирового рынка. Китай — держава с населением 1,3 млрд чел., в течение 20 с лишним лет имеет устойчивые высокие темпы прироста, среднегодовой прирост ВВП составляет 7–9%, непрерывно раскрываются потенциальные возможности внутреннего спроса, что создает благоприятные внутренние условия для развития китайских предприятий и прочную основу для международного развития.

*4. Преимущества традиционных и практических товаров и технологий.* В Китае создана мощная и разнообразная производственная база. Китайские предприятия обладают абсолютными и относительными преимуществами по сравнению с развивающимися странами в текстильной, пищевой, химической, фармацевтической и других традиционных отраслях. Китай обладает успешными прикладными технологиями в таких отраслях, как бытовая электротехника, электроника, легкие средства связи, машиностроение. Эти отрасли характеризуются высокой трудоемкостью, небольшими масштабами производства; продукция и технологии имеют тенденцию к стандартизации. В развитых странах такие отрасли нередко являются бесперспективными или недостаточно конкурентоспособными, они мало-помалу «выбраковываются». Однако для Китая они являются успешными и конкурентоспособными благодаря преимуществам себестоимости. Что каса-

ется стран на уровне Китая и ниже, то они испытывают большую потребность в прикладных технологиях и прикладной промышленности.

*5. Преимущество всемирной сети китайской диаспоры.* Особое преимущество для зарубежной деятельности китайских предприятий представляют 57 млн китайцев, разбросанных по всему миру. Хотя китайцы живут во всех странах мира, они имеют общий язык и культурные традиции, с ними легко поддерживать связь. Они знакомы с местными экономическими законами и политикой, знают местный рынок. Сотрудничество с ними позволяет выйти на международный рынок, значительно сократить себестоимость сделок. Китайские транснациональные корпорации могут поставлять специфические товары и услуги (китайские продукты, китайская медицина) в места компактного проживания китайцев.

#### *Модели зарубежного инвестирования китайских предприятий*

В процессе прямого зарубежного инвестирования сформировались такие известные транснациональные корпорации, как Хайэр, Ляньсян, TCL и другие. Ввиду различий в отрасли, сущности предприятий и их стратегии сформировались специфические модели зарубежного инвестирования.

*1. Модель торговой марки (бренда).* Торговая марка или бренд является важной составной частью нематериальной собственности предприятия, выражением его общей конкурентоспособности и символом международной конкурентоспособности. Конкуренция на международном рынке все больше проявляется в конкуренции брендов, слабость китайских предприятий также проявляется в конкуренции брендов. Осуществление стратегии конкуренции брендов китайских предприятий проявляется в следующих разновидностях: инвестиции в создание собственного зарубежного бренда, покупка зарубежного бренда, инвестиции в экспорт бренда.



Инвестиции в создание собственного зарубежного бренда представляют собой долговременный процесс освоения зарубежного рынка. Характерным представителем этой модели является фирма Хайэр, поэтому ее назвали «модель Хайэр».

Корпорация Хайэр была создана в 1988 г. За 20 лет устойчивого развития она приобрела высокую репутацию крупной международной промышленной корпорации. Начав в 1988 г. с производства холодильников, в настоящее время Хайэр производит 96 наименований бытовой техники более 15 100 артикулов и поставляет продукцию в более чем 100 стран и территорий. В 2008 г. сумма всемирных операций Хайэр превысила 101,6 млрд юаней. В 2008 г. Хайэр оставался самым популярным китайским брендом, стоимость бренда достигла 61,6 млрд юаней. 31 января 2008 г. Всемирная организация по оценке брендов включила Хайэр — единственную из китайских компаний — в «Список ста самых влиятельных брендов мира», поставив его на 95-е место. Это первый прорыв в мир китайского бренда<sup>40</sup>.

В процессе зарубежного инвестирования и транснациональной деятельности корпорация неуклонно использует бренд «Хайэр» при инвестировании, в названии фирмы и при реализации продукции. Зарубежное инвестирование — это не только путь к освоению международного рынка, но и эффективный способ создания международного бренда. Используя стратегию «сначала трудное, потом легкое», Хайэр сначала проникла в развитые страны и территории Европы и Америки, качество продукции позволило местным потребителям признать фирму Хайэр. Получив признание в развитых странах как местный бренд, фирма начала проникновение в развивающиеся страны. В США и Европе фирма Хайэр осуществляет «тройственную» (проектирование, производство, реализация) стратегию натурализации

---

<sup>40</sup> См. сайт компании «Хайэр»: <http://www.haier.com>.

для создания своего образа сначала в этих странах, а затем для придания брэнду Хайэр всемирного значения. Достоинство модели Хайэр в том, что, создав свой брэнд, фирма заняла высокое место в международной цепочке инвестирования и производства, может получать высокие прибыли и заложила прочную основу для долговременного международного развития. Однако данная модель сопряжена с определенной степенью риска, она требует высокой стартовой позиции, определенной влиятельности и известности у себя в стране, наличия достаточных капиталов, опыта управления и квалифицированного персонала. У этой модели велика себестоимость и высока степень риска. Всемирные брэнды не создаются за одну ночь, необходимы десятки или даже сотни лет, необходимы продолжительные и масштабные вложения. В современной ситуации большинство предприятий Китая не обладают такими условиями.

Следующая разновидность данной модели — приобретение иностранного брэнда и использование его для освоения местного рынка. Используя каналы реализации и доверие местных жителей, можно быстро внедриться на местный рынок. Примером использования такой модели является TCL.

Акционерное общество с ограниченной ответственностью TCL было создано в 1985 г. Это крупнейшая государственная акционерная компания, включившая в себя весь комплекс разработки, производства, сборки и реализации бытовой электротехники, средств связи и информации, электрооборудования. За 20 лет развития сформировались четыре основных производственных направления (бытовая техника, связь, информатика, электротехника), типичным представителем продукции является цветной телевизор марки «Ван». Фирма осуществляет стратегию расширения ассортимента продукции, используя популярность цветного телевизора «Ван», и производит аудиовизуальную технику и мобильные средства связи. Уже 20 лет TCL развивается быстро и стабильно, особенно с начала 1994-х гг. это одно из промышленных предпри-

ятий с наиболее высокими темпами прироста. По производству бытовой техники, средств связи и электротехники TCL занимает первые места в мире. В 2005 г. объем реализации товаров составил 21,1 млрд юаней, прибыль — 715 млн юаней, TCL занимает 6-е место среди 100 крупнейших электронных компаний, является одной из крупнейших компаний, получающих поддержку государства<sup>41</sup>.

В сентябре 2006 г. через вновь созданную дочернюю компанию «Schneider Electronics GmbH» TCL приобрела основную продукцию немецкой фирмы со столетней историей, включая права на торговые марки «Schneider» и «Duar». В 2008 г. TCL вместе с французской фирмой THOMSON создали компанию TCL — THOMSON, которая стала крупнейшим в мире предприятием по снабжению цветными телевизорами. Преимущества TCL заключаются в разветвленной сети реализации на внутреннем рынке, в быстром реагировании, способности усвоения и новаторства, а достоинства THOMSON состоят в ее месте на европейском и североамериканском рынке, в популярном брэнде и технологии производства цветных телевизоров.

Модель инвестирования в экспорт брэнда представляет собой инвестиции китайских предприятий с уже известными торговыми марками в совместные предприятия или сетевой маркетинг, при этом размер инвестиций может быть небольшой. Предприятий, использующих эту модель, в настоящее время немного, классическим примером здесь является пекинская фирма «Тунжэньтан». Торговая марка «Тунжэньтан» известна уже более 330 лет.

Сейчас фирма является крупным современным предприятием китайской фармакологии. Торговая марка известна в Китае и за рубежом, охраняется международными организациями, она зарегистрирована уже более чем в 50 странах. Данная модель используется предприятиями с известной маркой, которые могут занять высокое поло-

---

<sup>41</sup> См. сайт компании TCL: <http://www.TCL.com>.

жение в производственной цепочке международной конкуренции, могут расширить влияние китайских торговых марок. Однако большинство предприятий еще не созрели для собственных торговых марок и прав интеллектуальной собственности и не могут воспроизвести эту модель инвестиционной деятельности за рубежом.

*2. Модель инвестирования под руководством государственной стратегии.* Эта модель используется крупными предприятиями в макроинтересах для устойчивого развития государственной экономики, обеспечения ресурсной безопасности и разработки внешних ресурсов. Поскольку при таких инвестициях необходимы крупные суммы, срок окупаемости инвестиций весьма длителен, риски велики, то здесь необходима поддержка правительства и взятия им риска на себя. Типичными представителями данной модели являются три крупные нефтяные компании — «Петрочайна», «Синопек» и Китайская компания морской добычи нефти. В последнее время эти три компании проводят активную стратегию «выхода за границу», вкладывают средства в разработку зарубежных нефтегазовых месторождений, осуществляют более 20 проектов. Проекты зарубежного сотрудничества этих трех компаний используют метод «долевого участия», при разработке местных месторождений они вкладывают деньги или покупают акции и получают определенную долю от ежегодной добычи нефти.

В модели под руководством государственной стратегии участвуют крупные государственные предприятия или предприятия, у которых контрольный пакет акций принадлежит государству. Инвестирование иницируется правительством, часть средств также подчас предоставляется правительством. Другие производственные или сервисные предприятия обычно не участвуют в этой модели. Преимуществами модели являются мощная поддержка правительства, финансовые гарантии, мощная защита от рисков. Эта модель благоприятна для обеспечения государственной сырьевой стратегии.

Однако эта модель, направленная на разработку энергетических и сырьевых ресурсов, подвержена влиянию изменения политической обстановки, дипломатических отношений и международных политических событий.

*3. Модель инвестирования в собственность.* Она направлена на приобретение собственности за рубежом. Она имеет две разновидности: приобретение активов и приобретение контрольного пакета акций. Приобретение активов предполагает полную или частичную покупку китайским предприятием иностранного предприятия для получения контроля над ним или участвующего пая. Примером может служить приобретение группой «Ваньсян» американской фирмы «Шэле» или фирмой «Ляньсян» компьютерного производства ЮМ. После приобретения китайское предприятие обычно не принимает на себя долговых обязательств прежнего владельца, принимает только активы и хозяйственную деятельность, это чисто торговая сделка, позволяющая избежать перекладывания на китайскую сторону долгов прежних хозяев. Подобные инвестиции обычно осуществляются путем выплаты наличных денег и требуют перемещения больших сумм. После приобретения предприятия необходимо провести перегруппировку, возможность возникновения проблем при управлении новой компанией довольно велика.

Под покупкой контрольного пакета акций подразумевается покупка за рубежом акций компании (как правило, котирующей свои акции на бирже) для получения контрольного права в управлении хозяйственной деятельностью. Объектом сделки является контрольный пакет акций иностранного предприятия. Китайская сторона становится покупателем или новым акционером. К этому виду сделок относится приобретение в 2005 г. компанией «Ваньсян» американской фирмы UAI, котирувавшей свои акции на бирже NASDAQ.

Такая форма покупки позволяет китайским компаниям получить право управления приобретаемым предприятием при сравнительно небольших затратах. Однако,

став акционером, китайская сторона начинает нести ответственность по всем долговым обязательствам приобретенной компании.

Группа «Ляньсян» (LENOVO) была создана в 1988 г. 11 научными работниками. Начальная сумма инвестиций Института вычислительной техники АН КНР составила 200 тыс. юаней. Ныне она превратилась в крупную корпорацию, работающую в области информационных производств. Оборот корпорации в 2007–2008 гг. финансовом году составил 23,18 млрд гонконгских дол. Число занятых на ней превышает 10 тысяч человек. С 1998 г. ее акции котируются на бирже Гонконга. Рыночная доля компьютеров «Ляньсян» в 2007г. составила 28,99%. В течение 9 лет, начиная с 2000 г., фирма занимает в стране 1-е место по рыночной реализации. На конец марта 2008 г. «Ляньсян» в течение 16 кварталов занимала 1-е место на рынке стран АТР (включая Японию). В 2007 г. фирма заняла 5-е место в мире по реализации персональных компьютеров. 26 марта 2008 г. «Ляньсян» первой из китайских предприятий подписала с Международным олимпийским комитетом соглашение о глобальном сотрудничестве. «Ляньсян» за 1,25 млрд дол. приобрела у IBM производство персональных компьютеров, 1 мая 2005 г. заявила об официальном завершении приобретения IBM PC. Приобретение предполагает все виды операций с персональными компьютерами и ноутбуками, включая разработку, закупку комплектующих, производство и продажу. «Ляньсян» скоро станет третьей компьютерной фирмой в мире, годовой доход которых превышает 10 млрд дол. Новая корпорация «Ляньсян» получила право в течение 5 лет использовать название IBM, а также получила полное право на использование торговой марки THINK и соответствующих технологий. Это будет способствовать широкому признанию брэнда «Ляньсян» на мировом рынке. «Ляньсян» вошла в число 500 крупнейших негосударственных корпорации мира<sup>42</sup>.

---

<sup>42</sup> См. сайт компании «Леново»: <http://www.Lenovo.com>.

#### *4. Модель инвестирования в зарубежные исследования.*

Как правило, такая модель подразумевает, что китайские предприятия высоких технологий создают за рубежом исследовательские центры, используют зарубежные исследовательские ресурсы для получения собственной интеллектуальной собственности передового международного уровня. Типичным представителем такой модели является технологическая фирма с ограниченной ответственностью «Хуавэй». «Хуавэй» создала исследовательские центры в Силиконовой долине США, в Бангалоре в Индии и в Москве. Путем различных видов стимулирования привлекаются лучшие зарубежные научные кадры, производство поддерживается в оптимальном состоянии. Сейчас оборудование «Хуавэй» используется в 40 странах Африки, Южной Америки, ЮВА, Восточной Европы. На мировом рынке электросвязи «Хуавэй» может быть поставлена в один ряд с ведущими транснациональными корпорациями.

Субъектами указанной модели инвестирования могут быть только высокотехнологичные предприятия, но не традиционные производства. Преимущества данной модели состоят в интернационализации научных разработок, в технической поддержке зарубежных инвестиций, в возможности держаться на самом передовом уровне и повышать техническую составляющую продукции. Однако пока у данной модели большая ограниченность, она применима только к предприятиям, обладающим интеллектуальной собственностью и высокой способностью к инновациям и техническим разработкам.

### **2.3. Условия становления и развития китайских транснациональных компаний**

Прежде всего, возникает вопрос: «Есть ли в Китае собственные транснациональные компании?»

1. Определение и критерии транснациональной компании (ТНК). В международной практике для определения

транснациональных компаний используются главным образом три типа критериев — структурный критерий (Structural Criteria), критерий результатов деятельности (Performance Characteristics Criteria) и критерий характера деятельности компании (Behavioral Characteristics Criteria).

При использовании структурного критерия для проведения разграничительной линии между внутренними компаниями и ТНК применяются такие конкретные характеристики, как «региональное распределение» (производства и сбыта), «право собственности на предприятия», «гражданство управляющего персонала», «организационная форма предприятия». Конкретно говоря, по принципу «регионального распределения» транснациональной может считаться фирма, осуществляющая свою деятельность в двух и более странах. По принципу собственности владельцами ТНК должны быть юридические или физические лица, являющиеся гражданами более чем одной страны. По принципу состава управленческого персонала руководители высокого ранга должны быть гражданами более чем одной страны. По организационной структуре в основу транснациональной корпорации должна быть положена глобальная территориальная или товарная структура. По юридической форме предприятие может быть смешанным или кооперационным (контрактным), полностью принадлежать иностранному инвестору. Говоря в целом, по структурному критерию собственниками ТНК должны быть представители двух и более стран, ТНК должны быть размещены минимум в двух странах, в ее высшем руководстве должны быть представители не менее двух стран.

Применение критерия результатов деятельности предполагает решение вопроса о том, является ли та или иная компания транснациональной в зависимости от того, достигают ли определенной доли показатели зарубежного объема производства, реализации, прибыли, активов и численности наемного персонала этой компании. Критерий результатов деятельности также называют индексом



транснационального хозяйствования (ТНИ), он рассчитывается по трем параметрам: доле зарубежных активов, доле реализации за рубежом, доле наемного персонала за рубежом. Хотя единой точки зрения о том, каковы именно должны быть эти доли, нет, однако на практике обычно применяется показатель 25% -ной доли.

Согласно критерию характеристики деятельности компании, ТНК — это такая компания, которая имеет глобальную стратегию и мотивацию, которая руководствуется целью максимизации прибыли в глобальных масштабах, т.е. обладает единой системой принятия решений.

На базе трех выше охарактеризованных критериев выделения ТНК международное научное сообщество сформулировало немало вариантов определения понятия «транснациональная компания». Наиболее представительными являются два из них — так называемое узкое определение и широкое определение. Узкое определение понятия ТНК принадлежит Гарвардской школе, возглавляемой профессором Раймондом Верноном (Центр изучения транснациональных компаний Гарвардского университета, США), На основе множества конкретных показателей Вернон дал весьма строгое определение понятия ТНК, Он полагает, что ТНК — это такая материнская компания, контролирующая группу компаний различной государственной принадлежности, в рамках которой осуществляется единая целевая стратегия, единое использование трудовых и финансовых ресурсов.

Масштаб компании также имеет значение — общий объем реализации каждой такой группы компаний должны быть не менее ста миллионов долларов. Как правило, компании, учреждающие зарубежные филиалы с целью только экспорта продукции или лицензированного трансфера технологий, не могут включаться в число ТНК, Под определение ТНК, которое дал Р. Вернон, подходят наиболее крупные и влиятельные компании развитых стран, В частности. Центр изучения ТНК Гарвардского университета включает в число ТНК следующие группы компаний:

500 крупнейших предприятий США, определяемых журналом «Форчун»; 200 крупнейших компаний других стран (с объемом реализации не менее 400 млн дол. в год); иные американские компании, имеющие дочерние предприятия в шести и более странах; компании, имеющие пай в дочерних компаниях за рубежом не менее 25%, Широкое определение ТНК было дано ООН, которая в 1990 г, в «Правилах действия транснациональных компаний» унифицировала критерии и в основном добилась единого понимания термина «ТНК», под транснациональной компанией понимается предприятие с общественной, частной или смешанной собственностью, созданное двумя или более странами, независимо от юридической формы или сферы деятельности этого предприятия.

Такая компания функционирует в рамках одной системы принятия решений, через координацию действий внутри компании достигается целостная, единая стратегия и тактика всей деятельности ТНК. Все части компании соединены друг с другом либо через единую собственность, либо в иных формах, в результате каждое отдельное звено компании оказывает эффективное воздействие на деятельность других звеньев. Особенно наглядно это проявляется в совместной ответственности различных звеньев ТНК, в их общем доступе к ноу-хау и ресурсам.

Определение ТНК, данное ООН, весьма широко. Оно абстрагируется от различий предприятий, ведущих международное хозяйствование, в характере собственности, масштабах, эффективности, организационных формах хозяйствования и доли зарубежных подразделений в общих показателях деятельности компании. Одновременно это определение акцентирует внимание на общих особенностях всех предприятий, ведущих транснациональную хозяйственную деятельность с целью получения прибыли. Поэтому данное широкое определение понятия ТНК было взято на вооружение правительствами различных государств мира. На практике широко используется близкое ему определение, данное ЮНКТАД.

Согласно «Докладу о мировых инвестициях» Конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD) транснациональная корпорация — это предприятие, являющееся или не являющееся юридическим лицом, созданное материнской компанией или ее зарубежным филиалом. Под материнской фирмой обычно подразумевается акционерная компания, контролирующая реальную собственность или предприятия за рубежом. Зарубежные филиалы могут представлять структуры, являющиеся или не являющиеся юридическим лицом. Критерием принадлежности к транснациональной корпорации является контроль над зарубежными филиалами при помощи акционерного капитала.

Согласно классификации Конференции ООН по торговле и развитию, филиалы делятся на дочерние предприятия, ассоциированные предприятия и подчиненные структуры.

2. Имеются ли в Китае свои ТНК, соответствующие указанным критериям? В Китае, несомненно, имеются ТНК, соответствующие критериям Конференции ООН по торговле и развитию, поскольку рамки этих критериев довольно широки, они включают 500 мировых компаний с наибольшими объемами реализации и тысячи малоизвестных небольших предприятий.

Согласно «Докладу о мировых инвестициях» 2007 г., в 2006 г. в мире имелось 64 тыс. ТНК, которые контролировали 870 тыс. зарубежных дочерних компаний.

Вслед за ростом общей мощи китайских предприятий набирают динамику и китайские ТНК. В Докладе ЮНКТАД ежегодно выделяются 50 крупнейших ТНК развивающихся стран, ранжируемых по размерам зарубежных активов.

Уже в течение нескольких лет в список попадают китайские компании, а в докладе за 2006 г. 12 крупнейших ТЕДК Китая были представлены в отдельной таблице. Представление крупнейших китайских ТНК в авторитетнейшем докладе свидетельствует не только о том, что в Китае есть собственные ТНК, но и о том, что их больше 12. В 2007 г. 14 компаний континентального Китая вошли в

список 500 сильнейших в мире, 10 из них вошли в 50 крупнейших ТНК развивающихся стран.

Количество китайских ТНК, соответствующих определению ООН, перевалило за две тысячи. Однако как по количеству, так и по качеству своих ТНК Китай занимает невысокое место в мире.

Во-первых, количество ТНК незначительно, их доля не превышает 4% от количества ТНК в мире и не превышает 2% от общего числа китайских компаний, занимающихся международной хозяйственной деятельностью<sup>43</sup>.

Во-вторых, масштабы ТНК невелики и доля инвестиций китайских ТНК составляет лишь 0,55% от мировых прямых иностранных инвестиций.

В-третьих, они обладают слабым влиянием, ни одна из китайских ТНК не входит в первую мировую сотню по размерам зарубежных активов.

В-четвертых, неравномерность. Большинство китайских ТНК — это торговые компании или предприятия центрального подчинения, количество предприятий обрабатывающей промышленности или частных компаний незначительно.

Если же следовать строгому определению понятия ТНК, то в Китае нет ТНК в прямом смысле слова. Некоторые китайские компании можно считать лишь зародышами ТНК или компаниями, делающими первые шаги. В строгом смысле, это всего лишь предприятия, перешедшие к международному хозяйствованию. Такая позиция имеет следующее объяснение.

Во-первых, такие компании, как «Хайэр», «Ляньсян», «Чжун шию», хотя и вышли на международную арену, однако они пока имеют только стратегию внутреннего развития и не вышли на тот этап, когда определяющей становится глобальная стратегия, у них еще не создана система глобального принятия решений.

---

<sup>43</sup> Ван Чжилэ (гл. ред.). Цзоусян шицзе дэ Чжунго куаго гунсы (Китайские ТНК идут в мир). Пекин, 2008. С. 167.

Во-вторых, у этих предприятий несовершенная методика международного хозяйствования, что проявляется в утрате контроля за дочерними предприятиями за рубежом или в отсутствии единых целей деятельности материнской и дочерних компаний.

В-третьих, при использовании внешних ресурсов эти предприятия остановились на стадии дочерних компаний. У них еще отсутствует оптимизация распределения ресурсов внутри компании (или между материнской и дочерними или между дочерними компаниями) и ориентация на повышение эффективности использования ресурсов, основанные на глобальной стратегии.

В целом нельзя сказать, что Китай не располагает собственными ТНК. Однако неоспоримый факт заключается в том, что Китай не имеет крупного предприятия или группы предприятий, которые можно было бы назвать «предприятием-лидером» глобального значения.

### *Неблагоприятные условия для развития китайских ТНК*

В отличие от известных мировых ТНК, китайские предприятия сталкиваются со многими неблагоприятными условиями для развития.

1. ТНК развитых стран имеют долгую историю. Многие американские и европейские ТНК являются старыми фирмами со столетней историей, японские ТНК насчитывают 70–80 лет, относительно молодые корейские ТНК и те насчитывают 40–50 лет. Эти компании первоначально занимались транснациональной деятельностью, а с 90-х гг. прошлого века перешли к глобальной деятельности. Переход от транснациональной деятельности к глобальной — это процесс развития с постепенным накоплением опыта. Китайские компании приступили к транснациональной деятельности в конце 1990-х гг., их «выход за рубеж» положил начало участию в мировой конкуренции, и они были вынуждены синхронизировать транснациональную и глобальную деятельность.

2. ТНК развитых стран — это современные предприятия, сформировавшиеся в рыночных условиях, средой их выживания стал конкурентный рынок. Их транснациональная и глобальная деятельность соответствует рыночным условиям. Китайские ТНК появились в период перехода от плановой экономики к рыночной и вышли на международную арену, еще не сформировавшись как современные предприятия. Китайским ТНК необходима внешняя среда для изучения глобальной конкуренции и участия в ней, одновременно необходимо завершить внутреннюю модернизацию, реформу структуры и методов управления.

3. ТНК развитых стран захватывают международный рынок после полного овладения внутренним рынком. Китайские ТНК не только не заняли полностью внутренний рынок, но и находятся перед лицом жесткой конкуренции со стороны мировых ТНК. Их «выход за границу» имеет целью приобретение новой конкурентоспособности, в том числе и на китайском рынке.

4. Зарубежные ТНК уже прошли через глобальную рыночную конкуренцию. Китайские ТНК в процессе преодоления нынешней ситуации могут столкнуться с противодействием со стороны заинтересованных хозяйствующих субъектов (мировые ТНК и т.п.). Трудности транснационального хозяйствования для Китая будут увеличиваться.

### ***Направления становления китайских ТНК***

Экономическая глобализация предоставила для развития китайских ТНК как шансы, так и серьезные вызовы. Для развития китайской экономики необходима группа транснациональных корпораций высшего класса, которые бы обеспечили инициативное участие китайской экономики в глобализации. Чтобы предприятия развились до уровня ТНК, необходима соответствующая методика.

В *макроплане* становление китайских ТНК тесно связано с местом и ролью в мире китайской экономики. Китайская экономика быстро и устойчиво развивается, непрерывно возрастает ее комплексная национальная мощь

и международное влияние, это создает для развития ТНК благоприятные условия и дает долговременный импульс. С 1978 г. по 2008 г. среднегодовые темпы прироста ВВП в Китае составили 9,4%. В 2008 г. объем ВВП КНР достиг 13,65 трлн юаней. По общему объему экономики Китай вышел на 6-е место в мире; сумма внешнеторгового оборота составила 1,15 трлн дол., 3-е место в мире. В 2008 г. Китай фактически использовал 60,6 млрд дол. прямых иностранных инвестиций, его валютные резервы достигли 609,9 млрд дол.<sup>44</sup> Внешняя открытость вступает в новый этап, это предоставляет широкое пространство для развития мощных транснациональных корпораций.

После вступления в ВТО Китай получил стабильную и предсказуемую среду развития внешней торговли, возросли шансы на международном рынке, это дало мощный импульс развитию предприятий. Стратегия китайского правительства «выхода за границу» непременно будет способствовать быстрому развитию прямых зарубежных инвестиций, даст мощный импульс развитию китайских ТНК.

В микроплане следует сосредоточить внимание на решении следующих проблем:

1. Ускорить реорганизацию системы управления предприятиями, усовершенствовать структуру управления предприятия как юридического лица.

При тенденциях развития интеграции и экономической глобализации в конкурентной среде китайских предприятий произошли глубокие изменения. В условиях полной открытости китайские предприятия осуществляют соперничество и сотрудничество с транснациональными корпорациями. Все транснациональные предприятия мира появились в условиях рынка, где главным средством выживания и развития является конкуренция. Характерной особенностью этих условий является ясность прав собственности, относительное совершенство механизмов управления,

---

<sup>44</sup> Чжунго тунци чжайяо — 2008 (Краткая статистика Китая — 2008). Пекин, 2009. С. 10–11.

сдерживания и стимулирования. При осуществлении стратегии «выхода за границу» китайские предприятия стали главной ударной силой. На начальных этапах прямого зарубежного инвестирования государственные предприятия действовали отнюдь не по рыночным законам, а в основном в соответствии с государственной политикой. Большинство государственных предприятий — это не фирмы в современном смысле слова. Хотя некоторые акционированные предприятия и осуществили реорганизацию, вошли в рамки современной системы управления, однако часто люди, управляющие капиталами, находятся не на своем месте, система управления юридического лица не упорядочена, производственная система несовершенна. Многие государственные предприятия не обладают жизненной силой и не способны устойчиво развиваться. Для участия в международной хозяйственной деятельности необходимо разорвать микросистемные путы и соответствовать условиям рынка с постоянно обостряющейся конкуренцией; только в этом случае политика «выхода за границу» будет успешной. Опыт прямых зарубежных инвестиций подтверждает, что среди предприятий, успешно осуществивших «выход за границу», нет ни одного, не прошедшего реорганизацию или не реорганизовавшего дочернее зарубежное предприятие. Провал «выхода за границу» всегда был связан с проблемами структуры управления. Создание и совершенствование системы юридического лица современных предприятий благоприятно для ведения хозяйства в соответствии с законами рыночной экономики, благоприятно для контроля за внешней деятельностью, благоприятно для создания эффективных механизмов стимулирования и сдерживания, что гарантирует успешное функционирование за рубежом.

2. Расширение масштабов производства, повышение конкурентоспособности.

Крупные китайские предприятия отличаются от 500 ведущих мировых ТНК небольшим масштабом и слабой конкурентоспособностью. Только наращивание масштабов и потенциала могут обеспечить успех стратегии «выхода за



границу». Чтобы добиться прорыва на внутреннем и внешнем фондовом рынке, необходимо создавать и совершенствовать современную систему предприятий, путем поглощения, укрупнения и передачи прав собственности активно наращивать масштабы предприятий. Многие из 500 ведущих предприятий мира достигли нынешнего масштаба путем десятков и сотен преобразований. Если китайские предприятия будут накапливать капитал в привычном порядке, они вряд ли смогут быстро сократить разрыв с транснациональными корпорациями. Предприятия, вышедшие за границу, должны иметь свои ключевые товары, рынки и технологии. На китайских предприятиях низкий уровень научно-технических разработок, не хватает совершенных технологий, слаба способность к инновациям и усвоению передовых зарубежных технологий. Хотя китайские предприятия постоянно увеличивают вложения в науку и технику, однако их масштабы намного ниже темпов развития предприятий. В 2007 г. расходы на научные разработки составили только 1% от доходов, это существенно отстает от поставленной государством цели довести их долю до 3–5%. Только увеличивая ассигнования на научные разработки, расширяя пути технологической инновации, можно повысить конкурентоспособность.

3. Создание приемлемой стратегии транснационального хозяйствования.

Чтобы стать ТНК, китайскому предприятию необходимо пройти долгий путь. Здесь очень важно выбрать глобальную стратегию развития, соответствующую реальным условиям. Под ударами экономической глобализации стирается традиционная граница между внутренним и международным рынком, все предприятия должны ориентироваться на международную конкуренцию. Международные нормы и правила должны стать нормами и правилами для предприятий и компаний. Поэтому предприятия должны включить пространство для собственного развития в общий контекст экономической глобализации, выработать глобальную стратегию хозяйствования.

Первый этап — приспособление к глобализации. Это этап пассивной глобализации. В условиях проведения транснациональными компаниями глобальной стратегии и стратегии в отношении Китая, перед лицом инвестиций и конкуренции со стороны мировых ТНК китайские предприятия встречают глобализацию пассивно, а транснациональные корпорации инициативно включают Китай в сеть своего транснационального хозяйствования. На этом этапе правильной стратегией для китайских предприятий был бы переход от пассивной обороны и послушного заимствования к инициативному обучению, активному сотрудничеству, решимости принять участие в конкуренции. Они принимают заказы ТНК на изготовление изделий по образцам заказчика, принимают их технические стандарты, передаваемые технологии и прямые инвестиции. В сотрудничестве с ТНК они учатся и соперничают. Вступая в глобальную сеть транснациональных корпораций, они набирают силы. Из местных такие китайские предприятия превращаются в предприятия общегосударственного значения и конкурируют с ТНК внутри страны.

Второй этап — продвижение глобализации. Это этап «выхода за границу», начальный этап инициативной глобализации. На основе становления на первом этапе, китайские предприятия, не теряя времени, выходя за границу, используют мировой рынок, ресурсы, кадры, непосредственно и активно участвуют в мировой конкуренции. Китайские предприятия поставляют на мировой рынок товары, осуществляют передачу техники и технологии отсталым странам, осуществляют прямые зарубежные инвестиции.

Третий этап — осуществление глобализации. Это высокий этап инициативной глобализации. На основе «выхода за границу» создается глобальная сеть хозяйствования, включающая маркетинг, производство, финансирование, научную разработку и прочие элементы системы. Китайские предприятия становятся мировыми транснациональными корпорациями. В настоящее время они стоят на раз-

личных ступенях транснационального хозяйствования. Некоторые достигли первого этапа путем «привлечения в страну», стали предприятиями общегосударственного значения и находятся на переходном этапе от «привлечения в страну» к «выходу за границу», от концепции пассивной глобализации к активной. Изучая стратегию инвестиций и конкуренции зарубежных ТНК в Китае, китайские компании могут полностью заимствовать их опыт и участвовать в конкуренции в мировых масштабах. Китайские транснациональные корпорации могут сформироваться только в процессе конкуренции.

Согласно американскому журналу «Форчун», среди 500 крупнейших мировых компаний, начиная с 1996 г., абсолютное господство принадлежит компаниям развитых стран, однако и развивающиеся страны начинают поднимать голову. В 1998 г. в перечне было представлено 479 компаний развитых стран, а развивающихся — только 21. Через 10 лет в 2007 г. представительство развивающихся стран увеличилось до 42 компаний, а развитых сократилось до 458.

Заметно изменилось место Китая. В 1996 г. в список вошли первые 2 китайские компании. По мере углубления реформ начался устойчивый подъем китайских предприятий, в 2007 г. их количество в «списке 500» увеличилось до 14 (табл. 7).

*Таблица 7*

**Китайские предприятия, вошедшие  
в число 500 крупнейших компаний мира в 2008 г.**

№ п/п	Наименование	Место в мировом перечне
1	Государственные электросети	46
2	Чжунго шию («Петрочайна»)	52
3	Чжунго шихуа («Синопек»)	54
4	Китайская компания страхования жизни	241
5	Чайна мобайл	242
6	Торгово-промышленный банк Китая	243
7	Чжунго дянсинь (электросвязь)	257

Окончание табл. 7

№ п/п	Наименование	Место в мировом перечне
8	Корпорация Чжунхуа	270
9	Строительный банк Китая	331
10	Банк Китая	358
11	Корпорация «Шанхай баоган»	372
12	Сельскохозяйственный банк Китая	412
13	Корпорация Чжунлян (зерно)	415
14	Корпорация «Шанци» (Шанхайские автомобили)	461

Источник: Цайфу 500 цян (500 крупнейших компаний по версии журнала «Форчун»). URL: <http://www.Sina.com.cn>. 14.07.2009.

Особенности китайских предприятий, вошедших в список, следующие:

1. Относительно высокая концентрация в небольшой группе отраслей. 14 вышеназванных предприятий относятся к банковской сфере, нефтепереработке, страхованию жизни, телекоммуникациям, внешней торговле, черной металлургии, автомобилестроению и общественной инфраструктуре. То есть только к 8 отраслям из 50, к которым принадлежат 500 крупнейших компаний мира.

2. Средняя низкая производительность труда. Средняя производительность труда на 500 предприятиях мира в 2008 г. составляла 320 тыс. дол., а производительность труда на китайских предприятиях составила всего 87 тыс. дол. на человека.

3. Впервые китайские перерабатывающие предприятия вошли в число 500 крупнейших компаний мира. Это металлургическая компания «Шанхай баоган» и Шанхайская автомобильная корпорация.

Уже в течение трех лет с 2006 г. Союз китайских предприятий и Ассоциация китайских предпринимателей публикуют списки 500 крупнейших предприятий по финансовым результатам. 14 предприятий, вошедшие в 500 крупнейших в мире, также входят в 500 крупнейших предприятий Китая (табл. 8).

Таблица 8

## Двадцать крупнейших (по доходам) компаний Китая в 2008 г.

№ п/п	Компания	Доходы, млрд юаней
1	Государственные энергосети	482,95
2	Китайская нефтегазовая корпорация (КННК)	475,28
3	Китайская нефтехимическая корпорация (Синопек)	466,67
4	Торгово-промышленный банк Китая	174,33
5	Корпорация мобильной связи (Чайна мобайл)	171,87
6	Компания по страхованию жизни	161,70
7	Корпорация электросвязи	161,10
8	Китайская химическая корпорация	155,99
9	Строительный банк Китая	154,52
10	Банк Китая	127,19
11	Энергосети Южного Китая	125,98
12	Металлургическая компания Баоган	120,41
13	Первая автомобильная корпорация	119,17
14	Компания по экспорту и импорту зерна, масел и продовольствия	110,00
15	Сельскохозяйственный банк Китая	108,71
16	Шанхайская автомобильная корпорация	97,29
17	Гуандунская компания теле- и радиовещания	92,50
18	Автомобильная компания «Дунфэн»	90,03
19	Корпорация Хайзр	80,64
20	Корпорации сетевой связи	80,49

Источник: сайт <http://www.people.com.cn./jj/>. 23.08.2009.

500 крупнейших предприятий Китая обладают следующими особенностями:

1. Высокая мобильность перечня. Список крупнейших предприятий Китая по уровню доходов ежегодно существенно обновляется. В 2007 г. в список пошли 112 предприятий, которых не было в 2006 г., а в 2008 г. в списке появилось 101 новое предприятие.

2. Повышение планки. Масштабы предприятий, входящих в перечень крупнейших, постоянно увеличиваются. В 2008 г. суммарный доход 500 предприятий составил

9 трлн юаней, общая стоимость активов — 28 трлн. юаней. В периоде 2006–2008 гг. доходы крупнейших предприятий в среднем росли на 21,36% в год, а общие активы — на 4,13%.

3. Доходы 15-ти предприятий превысили 100 млрд юаней. Список возглавляют Государственные энергосети, доход которых достиг 482,95 млрд юаней. Последний в списке «стомиллиардников» — Китайский сельскохозяйственный банк Китая, его доход составил 108,71 млрд юаней.

4. Ведущее положение в списке занимает второе подразделение общественного производства (367 предприятий). Первое подразделение представлено только 4 предприятиями, а третье — 110-ю. Комплексных предприятий в перечне 19. Позиции монопольных отраслей непоколебимы: три первых места постоянно занимают Государственные энергосети, нефтяная и нефтехимическая компании.

5. Постоянно возрастает удельный вес 500 сильнейших предприятий в национальной экономике. В 2008 г. объем их доходов соответствовал 77,04% общей суммы ВВП (11,67 трлн. юаней). Это на 9,65 процентного пункта выше, чем в 2007 г. и на 13,3 процентного пункта выше, чем в 2006 г.

6. В список попадает все больше частных предприятий. В 2006 г. доля частных предприятий составляла 3,8%, в 2007 г. она выросла до 13,8%, в 2008 г. — до 14,8%.

### *Сравнение 500 крупнейших предприятий*

#### *Китая и мира*

Выбор пятисот крупнейших компаний Китая, осуществленный в 2005 г. Ассоциацией отраслей («ханъе сехой»), явился единственной отечественной выборкой, проведенной в полном соответствии с критериями отбора, применяемыми для выбора пятисот крупнейших компаний мира журналом «Форчун» («Fortune»). Результаты отбора 2005 г. показали, что разрыв между двумя «пятисотками» — китайской и мировой — непрерывно сокращается. По некоторым показателям лучшие китайские предпри-

ятия уже превосходят компании мировой элиты, например, по темпам роста доходов.

Высокая динамика развития китайских компаний находит отражение и в их продвижении в табели о рангах 50 крупнейших компаний мира. Так, «Государственные электросети» за последний год передвинулись в этом списке с 46-го места на 40-е, плюс здесь же появились «Синопек» (31-е место) и «Петрочайна» (46-е место).

Вместе с теми, детальное сопоставление предприятий двух списков показывает, что между пятьюстами крупнейшими компаниями Китая и мира в целом все еще существует значительный разрыв, как количественный, так и

качественный, обусловленный глубокими институциональными и системными причинами. По масштабам, качеству предприятий, уровню хозяйственной деятельности и конкурентоспособности 500 крупнейших компаний Китая значительно отстают от 500 крупнейших компаний мира. И путь, который предстоит пройти китайским предприятиям в деле повышения глобальной конкурентоспособности, весьма долг.

Выделим ряд конкретных аспектов отставания компаний — лидеров китайского бизнеса от ведущих мировых компаний.

1. Значителен разрыв в уровне доходов от хозяйственной деятельности. По результатам выборки 2005 г. общие доходы пятисот крупнейших китайских компаний составили лишь 8,4% суммарного дохода компаний, вошедших в мировую «пятерку». По объему прибыли это соотношение составило 7%, а по сумме активов компаний — 6%. У пятисот крупнейших компаний США эти показатели составили соответственно 17,2%; 12,5%; 18,2%. Доходы крупнейшей по этому показателю китайской компании «Петрочайна» составили 26,6% от объема доходов крупнейшей компании США «Уоллмарт».

2. Экстенсивность методов хозяйствования, нерациональность структуры. За высокие темпы развития китайская экономика заплатила высоким расходом ресурсов и

загрязнением среды. Энергетические расходы Китая на единицу ВВП в 5 раз выше, чем в США и в 3 раза выше, чем в Канаде; расходы металлов в 2–4 раза выше среднемировых. Удельные объемы сточных вод и твердых компонентов загрязнения окружающей среды в Китае также существенно выше, чем в развитых странах. Предприятия сферы услуг составляют 31,2% китайского списка пятисот крупнейших компонентов, тогда как в мировой элите их доля достигла 56%.

Структура хозяйства китайских предприятий напоминает «мяч для регби» — производственное звено огромно, а участки разработки и реализации крайне слабы. У транснациональных корпораций все наоборот: они имеют «форму гантели», особое внимание уделяется участкам разработки и реализации, а производственное звено невелико. Огромное пространство для получения прибыли сосредоточено в звеньях разработки и реализации. Многие транснациональные корпорации уже выработали механизмы оптимизации производственной структуры, а китайские предприятия часто ограничиваются в своем развитии механической экспансией.

3. Слабые возможности технической инновации и научных разработок. Транснациональные корпорации обычно являются разработчиками технических стандартов, а китайские предприятия всего лишь берут чужие технические стандарты. Транснациональные корпорации получают огромные прибыли от научно-технического прогресса, а китайские предприятия получают скромную плату за переработку. Многие из 500 сильнейших китайских предприятий существуют за счет импортированных технологий, у них недостаточно возможностей для самостоятельного развития, они в большой степени зависят от импорта технологий. Ситуация, сложившаяся в информатике и телекоммуникациях, т.е. «технологии в обмен на рынок», повторяется почти во всех отраслях. Автомобилестроение попало в порочный круг: «отсталость — импорт — еще большая отсталость — еще больше импорта» и «слабые



возможности — зависимость — еще большая зависимость — еще слабее». Согласно результатам обследования Государственного статистического управления, в 2007 г. расходы на научные разработки основных предприятий составили 1% от доходов от реализации. Согласно международным нормам, при доле таких затрат в 1% предприятию трудно выжить. Затраты в 2% обеспечивают примитивное существование, и только затраты на НИОКР в 5% от доходов гарантируют конкурентоспособность. В 2005 г. затраты на НИОКР 500 крупнейших перерабатывающих китайских компаний составили 1,88% реализованного дохода. Разрыв в данной сфере будет преодолеть особенно нелегко, поскольку Китаю пока явно недостает продукции с правом самостоятельной интеллектуальной собственности на нее и собственных ключевых технологий.

4. Низкая степень интернационализации. В 2007 г. доля прямых зарубежных инвестиций китайских предприятий составила 0,45% от мировых, это неадекватно месту Китая в мировой экономике и объему зарубежных инвестиций в Китай, который в 2007 г. достиг 53,5 млрд дол.

Объем накопленных инвестиций Китая за рубежом — 44,8 млрд дол. на конец 2008 г. — соответствует лишь 8% объема накопленных прямых иностранных инвестиций в Китае (560 млрд дол.). Хотя ныне китайские инвестиции присутствуют во многих странах и регионах мира, однако их объем и получаемая с их помощью добавленная стоимость невелики. Например, даже у компании «Хайэр», которая с точки зрения уровня интернационализации хозяйственной деятельности считается в Китае весьма успешной, суммарный доход от реализации продукции за рубежом в 2008 г. составил менее 1 млрд дол., составив лишь 8% от общего объема дохода компании от реализации продукции.

5. Нехватка международно известных торговых марок. Одной из серьезных проблем для китайских предприятий в настоящее время является очевидная нехватка известных торговых марок, сопоставимых по популярности с торговыми марками мировых ТНК. В перечень «500 мировых тор-

говых марок», составленный в апреле 2005 г., попали лишь четыре торговые марки Китая, среди которых наиболее высокое — 89-е — место заняла торговая марка «Хайэр». По словам заместителя министра торговли Вэй Цзяньго, лишь 20% китайских предприятий — экспортеров продают изделия собственных торговых марок, а доля таких изделий в общем объеме экспорта Китая менее 10%.

6. По-прежнему ведущее место занимают предприятия монопольных отраслей. Все 500 крупнейших предприятий мира являются конкурентоспособными предприятиями. А 10 первых мест из 500 ведущих китайских предприятий занимают предприятия монопольных отраслей. Они достигли рыночных результатов не благодаря конкурентным преимуществам, а опираясь на преимущества, сформировавшиеся и накопившиеся за десятилетия плановой экономики, развитие предприятий по инерции зависит от силы правительства.

Вышеуказанные различия проявляются и в низших слоях. Различия в верхнем слое между 500 ведущими предприятиями мира и Китая в основном связаны с институциональными факторами. Среди 500 ведущих предприятий КНР в 2008 г. 72% являлись государственными предприятиями или предприятиями с контрольным паем государства. На 50 из 189 предприятий центрального подчинения еще не окончательно оформилась современная система управления, юридический статус части реформируемых крупных предприятий еще не определен. У ряда предприятий механизм хозяйствования не соответствует новым формам рыночной конкуренции, они ограничены отношениями административного подчинения, и задействовать механизмы слияний и поглощений здесь довольно сложно.

### **3. ПЕРСПЕКТИВЫ ОСВОЕНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ КИТАЯ**

---

Китайско-российское экономическое сотрудничество находится ныне на важном поворотном этапе, когда прямые взаимные инвестиции начинают играть все более важную роль. Новая обстановка в торговле, стимулируемая инвестициями, окажет огромное влияние на экономическое сотрудничество двух стран. Двустороннее сотрудничество в инвестиционной сфере выглядит весьма незначительным на фоне двустороннего торгового оборота более 20 млрд дол., оно стало узким местом и препятствием на пути развития торгово-экономических связей. Нынешняя обстановка китайско-российского сотрудничества и тенденции его развития показывают, что усиление взаимного инвестирования, особенно китайская политика «выхода за границу», способны стать «локомотивом» ускоренного роста китайско-российской торговли, повысить инвестиционную привлекательность России и создать условия для более тесной связи экономик двух стран. Во время визита в Россию в сентябре 2005 г. Премьер-министр КНР Вэнь Цзябао констатировал, что Китай планирует к 2020 г. довести инвестиции в Россию до 12 млрд дол., основными объектами инвестирования станут развитие инфраструктуры, разработка энергетических и природных ресурсов, перерабатывающая промышленность, машиностроение и высокотехнологичные отрасли.

#### **3.1. Потенциальные сферы инвестиционного сотрудничества между Россией и КНР**

В настоящее время китайско-российская торговля испытывает довольно сильные ограничения, поэтому основ-

ной тенденцией развития торгово-экономических отношений между Россией и Китаем должно стать стимулирование роста товарооборота с помощью инвестиций.

Китай и Россия — крупнейшие в мире страны-соседи, богатейшие природные условия делают Китай и Россию естественными торговыми партнерами. В последние годы китайско-российские торгово-экономические отношения вступили в стадию ускоренного развития. Согласно данным китайской таможенной статистики, в 2008 г. объем китайско-российской торговли достиг 21,23 млрд дол. и в 2005 г. — 29,1 млрд дол. В настоящее время Россия стала 8-м внешнеторговым партнером Китая. Китай среди российских партнеров занимает 4-е место<sup>45</sup>. Однако уровень двусторонних торгово-экономических отношений все еще остается низким, потенциальные возможности еще не полностью использованы. Это проявляется в следующем:

1. Общий объем двусторонней китайско-российской торговли невелик. По сравнению с другими великими державами уровень торгово-экономического сотрудничества не соответствует государственной мощи и потенциальным возможностям. В 2007 г. сумма внешнеторгового оборота Китая составила 851,2 млрд дол., в том числе с Японией — 133,57 млрд, с США — 126,33 млрд, со странами ЕС — 125,22 млрд, с Россией — только 15,76 млрд. В 2007 г. объем внешней торговли России составил 192,0 млрд дол., основными торговыми партнерами были страны СНГ, Европы и Америки, доля торговли с Китаем составила только 6% от внешнеторгового оборота. Вместе с тем можно заметить, что доля Китая не только мала, но и продолжает снижаться. Доля России во внешнеторговом обороте Китая в 2007 г. составила только 1,9%, это ниже уровня 1994 г. — 3,7%<sup>46</sup>. Несмотря на рост абсолютных объемов торговли

---

<sup>45</sup> Хайгуань тунцзи (Таможенная статистика). Пекин, 2008. № 12. С. 6.

<sup>46</sup> Хайгуань тунцзи (Таможенная статистика). Пекин, 2007. № 12. С. 3–6; Россия в цифрах 2007. М., 2008. С. 401.

в 2005–2008 гг., принципиально место двух стран во внешнеэкономических связях друг друга не изменилось. Так, в 2005 г. доля России во внешнеторговом товарообороте Китая (1422,1 млрд дол.<sup>47</sup>) составила 2,04%.

2. Нынешняя структура двусторонних торговых отношений ослабляет взаимодополняемость Китая и России. Взаимодополняемость можно кратко объяснить следующим образом. В Китае большое население, обширный рынок, хорошая база сельского хозяйства и базовых отраслей промышленности. Однако в Китае наблюдается резкая нехватка природных ресурсов, включая нефть, газ, воду, пахотные земли и леса, высокотехнологичные отрасли развиты сравнительно слабо. Россия — крупная индустриальная держава, богатая природными ресурсами, обладает высокотехнологичными отраслями. Однако сельское хозяйство и легкая промышленность развиты слабо. Россия имеет огромную территорию, но испытывает недостаток трудовых ресурсов. Китай и Россия дополняют друг друга в производственной и товарной структуре, обладают огромным потенциальным рынком. Это обуславливает объективную потребность развития китайско-российского экономического сотрудничества. Однако структура торговли остается на отсталом, низком уровне 80-х гг. XX в.

Однообразие структуры трудно преодолеть за короткое время, взаимные потенциальные возможности не только не развиваются, но и имеют тенденцию к ослаблению. Китай рассчитывает получать из России необходимые сырьевые материалы и технологии двойного назначения, однако это — специфические или монопольные виды продукции, на экспорт которых в России имеются довольно строгие ограничения, что не позволяет Китаю полностью удовлетворить свои потребности. Одновременно по мере расширения ассортимента импортируемых потребительских товаров и преодоления трудностей их внутреннего производства

---

<sup>47</sup> <http://politics.people.com.cn/GB/1027/4018256.html>.

российский потребительский рынок утрачивает характер «рынка продавца». В результате становления в России рыночной системы, восстановления экономики и повышения потребительского уровня изменились пристрастия и повысились требования к качеству товаров, нормой потребления стало стремление к приобретению товаров среднего и высокого качества. Китай экспортирует в Россию трудоемкие товары, и в настоящее время уже брошен вызов преимуществам традиционных китайских отраслей. Европейские страны и США, опираясь на мощные капиталы, передовые методы маркетинга, довольно высокое качество товаров и приемлемые цены захватывают российский рынок, что наносит мощный удар по китайским товарам. Китай остановился на традиционной торговой структуре и методах реализации, обе стороны не имеют долгосрочной стратегии торгового сотрудничества, китайские экспортные преимущества снизились.

Согласно прогнозам европейского департамента Министерства торговли КНР, в ближайшие 5–8 лет вряд ли произойдут существенные изменения в товарной структуре китайско-российской торговли. Это будет главным образом обмен трудоемких китайских товаров на российские сырьевые продукты. Основными статьями китайского импорта останутся нефть, природный газ, лесоматериалы, сталь, химические удобрения.

Китайский экспорт будет состоять в основном из текстильных и швейных изделий и продукции легкой промышленности. Увеличится доля электротехнических изделий, но они не займут ведущего положения.

3. Торгово-экономическое сотрудничество между Китаем и Россией ограничено товарной торговлей, масштабы взаимных инвестиций невелики. Из десяти основных торговых партнеров Китая девять, кроме России, являются и главными инвесторами Китая, торговое партнерство тесно связано с инвестициями. Торговля прокладывает путь инвестициям, инвестиции способствуют развитию торговли. А сотрудничество Китая и России все еще ограничено то-

варной торговлей. Поскольку нет крупных инвестиционных проектов и масштабы взаимного инвестирования незначительны, оно не может сыграть эффективную роль в продвижении двусторонней торговли.

Ограниченность товарной структуры в китайско-российской торговле делает все более важным и актуальным прямые инвестиции в крупные проекты. Наступает переломный момент в развитии китайско-российских торгово-экономических отношений. Только путем взаимных инвестиций потенциал экономической взаимодополняемости можно превратить в реальность, укрепить и повысить уровень торговых отношений, непрерывно расширять и углублять экономическое сотрудничество двух стран.

### *Сферы прямых инвестиций Китая и России*

1. Главная причина малого объема взаимных инвестиций Китая и России состоит в том, что обе страны не являются ведущими инвесторами, внимание обеих стран сосредоточено на привлечении зарубежных капиталов. Однако потенциальные возможности взаимного инвестирования велики и перспективы широки. Совмещая политику «привлечения» и «выхода за границу», Китай постепенно переходит от стратегии привлечения капиталов к совмещению привлечения и вывоза, превращается из потенциального инвестора в реального, что создает благоприятные условия для прямых китайских инвестиций в Россию. Исходя из реального состояния зарубежного инвестирования двух стран, можно считать, что российские инвестиции в Китай будут стабильно развиваться, в китайских инвестициях в Россию возможен крупный прорыв в связи с освоением крупных энергетических проектов. В настоящее время Россия форсирует вступление в ВТО. Вступление в ВТО потребует приведения некоторых российских законов в соответствие с нормами этой организации. Это улучшит инвестиционный климат внутри России, увеличит приток иностранных инвестиций, повысит инвестиционную активность в России китайских предприятий. Расширятся сферы

и масштабы взаимного инвестирования там, где имеются сравнительные преимущества. Для Китая — это разработка природных ресурсов, давальческая переработка сырья, отверточная сборка, создание за рубежом научно-исследовательских центров. Основной сферой взаимных инвестиций станут энергетические ресурсы и высокие технологии.

Поскольку Россия в настоящее время испытывает трудности с капиталом, в совместных инвестиционных проектах ее участие может воплотиться в натуре (предоставление помещений, оборудования и пр.), технологических или интеллектуальных продуктах; Китай может принять участие частично в натуре, частично в финансах путем создания совместных предприятий. Такие совместные предприятия можно создавать для строительства трубопроводов, при разработке лесных и минеральных ресурсов, при реализации результатов технологических разработок. Реально все это может стать основными формами двустороннего инвестирования.

2. Россия — экспортер ресурсов мирового значения. В последние годы Китай проявляет интерес к сотрудничеству с Россией в области энергетических ресурсов, крупные энергетические проекты сыграют ведущую роль в развитии экономики двух стран. Однако прогресс сотрудничества в крупных энергетических проектах невелик, возникают некоторые осложнения, например, связанные с известным нефтепроводом.

Многие проекты, например, строительство газопроводов или линий электропередач из Восточной и Западной Сибири находятся в стадии изучения, они еще не стали основным направлением экономического и технологического сотрудничества. В настоящее время Китаю и России следует активизировать сотрудничество в области энергетических ресурсов, включая строительство трубопроводов, разработку нефтегазовых месторождений, передачу электроэнергии.

Россия богата природными ресурсами, занимает первые места в мире по минеральным ресурсам, включая же-



лезную руду, цветные металлы и неметаллические руды. Чтобы решить проблему нехватки ресурсов, Китаю необходимо стимулировать создание за рубежом совместных баз по разработке минеральных ресурсов. Россия богата железной рудой, апатитами, глиноземом, редкими металлами — тем, что ищет Китай за рубежом. В этой сфере имеются большие потенциальные возможности для сотрудничества двух стран.

3. Перерабатывающая и легкая промышленность всегда были слабым звеном в экономическом развитии России и одной из сфер привлечения иностранных инвестиций. Переработка давальческого сырья, изготовление изделий по образцам заказчика, которые дают 60% внешнеторгового оборота Китая, практически не проявляются в торговых отношениях с Россией. Этот вид торговли представляет собой основную форму зарубежного инвестирования китайских предприятий, стимулируемую на данном этапе китайским правительством. Обычно китайские предприятия предоставляют оборудование, капитал, комплектующие; используют местные помещения и рабочую силу, продукция реализуется на месте или поставляется в третьи страны. Данный тип хозяйственной деятельности можно считать перспективной формой сотрудничества. Такое сотрудничество возможно и в сфере лесного хозяйства. После того, как в конце прошлого века в Китае была принята программа защиты естественных лесов, быстро нарастает импорт из России сырой древесины по обычным каналам. Экспорт древесины в Китай стал важным источником финансовых поступлений для районов Сибири и Дальнего Востока. Однако Россия вовсе не желает превращаться в сырьевую базу Китая и стремится к повышению доли готовой продукции из лесоматериалов. В настоящее время в лесных районах России мало деревоперерабатывающих предприятий, их мощности невелики и ассортимент крайне однообразен. Россия неоднократно обращалась к китайской стороне относительно инвестиций; надеялась, что китайское правительство будет рекомендовать китайским предприятиям

делать инвестиции в лесную промышленность Сибири и Дальнего Востока. Вместе с тем, Китай обладает зрелыми прикладными технологиями, международной конкурентоспособностью в производстве бытовой электротехники; многие технологии и продукция уже сертифицированы, могут соответствовать требованиям российского рынка. Россия испытывает все большую потребность в высококлассной электротехнике, это предоставляет шансы китайским предприятиям для производства и сборки своих изделий в России. Россия поощряет иностранные инвестиции в организацию производства. Сейчас в России довольно высокие таможенные пошлины на готовые цветные телевизоры (около 40%), в то время как пошлина на комплектующие детали не превышает 5%. Поэтому есть смысл поставлять в Россию детали цветных телевизоров и на месте осуществлять их сборку. В России множество обанкротившихся, законсервированных и незагруженных предприятий, которые ожидают иностранных инвестиций. Китайские зрелые технологии и преимущества можно непосредственно инвестировать в Россию, тем самым избежать импортных таможенных барьеров, стимулировать экспорт оборудования и комплектующих деталей.

4. Инвестиции в сотрудничество в сфере сельского хозяйства. За годы реформ по внедрению семейного подряда в сельском хозяйстве накоплен богатый производственный опыт, повысилась производительность труда, увеличилась избыточная рабочая сила. Китай связан с Россией сухопутными дорогами, природные и климатические условия в соседствующих регионах близки, это создает объективные благоприятные условия для сотрудничества в сельском хозяйстве. Различными формами сельского хозяйства можно заниматься, используя российские земельные ресурсы, китайскую рабочую силу и технику. Продукцию можно было бы реализовывать на месте, отправлять в Китай и даже продавать в третьих странах.

5. Инвестиции в новые и высокие технологии. Россия занимает ведущее положение в мире по космонавтике, оке-

анологии, ядерным технологиям, оптоволоконной связи, а у Китая довольно большая потребность в соответствующих технологиях и продуктах. Будущее сотрудничество в области высоких технологий сосредоточится в двух направлениях. 1) Создание исследовательских центров, включающих фундаментальные и прикладные исследования, где ведущими специалистами будут представители России, а китайские предприятия выделяют средства. Это позволит в максимально короткие сроки поднять на должный уровень исследование и применение новых и высоких технологий в Китае. 2) Правительство или авторитетные в области высоких технологий предприятия принимают участие в отборе и заимствовании передовых российских технологий и оборудования с целью создания в Китае собственных или совместных предприятий в области высоких технологий.

Соединение российских технологий с китайской инфраструктурой, рабочей силой и капиталами открывает широкие перспективы для создания совместных высокотехнологических комплексов, совмещающих технологии, производство и торговлю.

### **3.2. Новые тенденции в китайских прямых инвестициях в Россию**

Согласно статистике Европейского департамента Министерства торговли, на конец октября 2008 г. было утверждено 570 китайских инвестиционных проектов в России, сумма китайских договорных инвестиций составила 682 млн дол. Китайский капитал в основном представлен в России во внешней торговле, микроэлектронике, связи, швейной и пищевой промышленности, деревообработке и сельском хозяйстве. Масштабы очень малы, в основном это торговые фирмы и небольшие производственные предприятия. В последние несколько лет китайские инвестиции в Россию быстро увеличиваются, в 2007 г. они составляли 339 млн дол. (большая часть — это договорные

инвестиции в Китайский торговый центр в Москве). На конец 2005 г. в нефинансовом секторе России зарегистрировано 750 инвестиционных проектов Китая с договорной суммой китайских инвестиций 1,05 млрд дол. В настоящее время доля китайских договорных инвестиций в Россию составляет примерно 5% от зарубежных инвестиций. Объем российских инвестиций в Китай также невелик. На конец ноября 2008 г. на российские инвестиции в Китае было создано 1673 предприятия (всего в Китае предприятий с иностранными инвестициями 504 568). Фактическая сумма российских инвестиций 445 млн долларов, что составляло 0,07% от общих иностранных инвестиций (559,023 млрд дол.). Российские предприятия в Китае сосредоточены в ядерной энергетике, сборке автомобилей и сельхозтехники, строительстве химической и фармацевтической промышленности<sup>48</sup>.

В последние два–три года прямые китайские инвестиции в Россию растут довольно быстро. С каждым годом увеличивается масштаб, расширяются сферы. Особенно это касается средств связи, сборки бытовой техники, строительства и недвижимости. Структура инвестиций изменяется от традиционных сфер низкого уровня к высоким технологиям, более гибкими становятся методы инвестирования. Это проявляется в следующих моментах.

#### 1. Связь и информационные технологии.

Характерными представителями являются компании «Чжунго хуавэй» и «Чжунсин тунсюнь». Используя передовые технологии, они постоянно осваивают российский рынок, успешно конкурируют с такими транснациональными корпорациями, как «Нокия», «Нортэл», «Сименс» и становятся одними из основных поставщиков оборудования. Шэньчжэньская компания «Хуавэй» в результате 6-летних усилий приобрела в России государственную сеть 320G про-

---

<sup>48</sup> <http://russian1.people.com.cn/31518/4021428.html>. <http://www.crc.mofcom.gov.cn>.

тяженностью 3797 км, стоимостью 200 млн дол., это самый результативный проект «Хуавэй» за рубежом. Сейчас «Хуавэй» создает в Москве научно-исследовательский центр. Специально созданный для России филиал «Чжунсин тунсюнь» фирма КСС уже официально ввела в эксплуатацию мобильную сеть CDMA-450, введение этой сети ознаменовало крупный прорыв на российском рынке<sup>49</sup>.

## 2. Бытовая электротехника.

Фирмы TCL, «Чуанвэй», «Чанхун», «Гуандун бубугао» активно вкладывают инвестиции в создание предприятий или создают совместные предприятия с российской стороной, организуют сборку с собственным брэндом.

Китайская бытовая техника не заняла достойного места в России не потому, что ее качество неудовлетворительное, а по причине неизвестности торговых марок. Комплектующие детали некоторых видов российской продукции ввозятся из Китая. Китайские предприятия уже не удовлетворяются экспортом комплектующих, а организуют в России сборку с собственной торговой маркой. Характерным примером может служить TCL. С 27 по 31 октября 2008 г. TCL арендовала самолет и пригласила в Шэньчжэнь для ознакомления 70 российских дистрибьютеров бытовой техники. Они смогли убедиться, что продукция TCL не уступает продукции таких знаменитых фирм, как «Сони», «Филипс» или «Самсунг». Это способствовало повышению авторитета торговой марки и укреплению доверия к фирме. В ближайшие три года TCL планирует поставить на российский рынок более 2 млн цветных телевизоров и занять квоту более 20%. «Чуанвэй» имеет в России линию по сборке цветных телевизоров производительностью от 200 до 400 тыс. штук в год, эта линия, наряду с Шэньчжэнем и Мехико, стала одной из трех крупнейших зарубежных баз. Начиная с 2007 г., доля «Чуанвэй» на российском рынке превышает 10%<sup>50</sup>.

---

<sup>49</sup> Цзисуаньцзи шицзебао (Мир компьютеров). Пекин. 06.05.2007.

<sup>50</sup> <http://it.sohu.com>.

### 3. Строительство и недвижимость.

Характерными представителями являются фирмы «Чжунго хуамин» и «Шанхай шие». Они делают масштабные инвестиции в крупные торгово-развлекательные комплексы, проекты находятся в стадии осуществления. В последние годы возрождение российской экономики подтолкнуло быстрое развитие строительства. Китайские предприниматели обратили внимание на серьезную нехватку в России крупных торговых центров и приступили к созданию китайских торговых центров. В 2006 г. три крупные компании — Нефтегазовая компания (КННК), Компания по экспорту-импорту зерна, масел и продовольственных товаров и Компания по экспорту-импорту точных приборов выделили 300 млн дол. и создали фирму «Чжунго хуамин» и построили на юго-востоке Москвы торгово-развлекательный комплекс.

Фирма «Шанши фачжань», объединения «Байлянь», «Цзиньцзян», «Люйди» и «Шанхайский центр индустриального развития Европы и Азии» разработали проект комплексного микрорайона в Санкт-Петербурге. Это крупный прорыв в сотрудничестве Китая и России, Шанхая и Санкт-Петербурга. Проект осуществляется на берегу Балтийского моря, занимает площадь 1,5 млн км<sup>2</sup>. Предполагается строительство гостиниц класса 4-х звезд и выше, торговых центров, китайских ресторанов, центра китайской медицины, элитного жилья. Общая строительная площадь 1,8 млн м<sup>2</sup>, стоимость проекта 1,3 млрд дол. Это самые крупные зарубежные инвестиции в истории Шанхая<sup>51</sup>.

Неплохие результаты получены от китайских инвестиций в лесное и сельское хозяйство России. Сотрудничество в сфере лесного хозяйства активизируется с каждым днем. В последние годы китайские предприятия, особенно в пров. Хэйлунцзян, начали комплексное сотрудничество с

---

<sup>51</sup> <http://www.sohu.com>.

Россией в заготовке и переработке древесины и добились в это существенных результатов.

Появились и первые примеры китайских инвестиций в освоение природных ресурсов России. Так, в 2005 г. компания «Лунэн» купила право пользования Березовским месторождением железной руды годовой мощностью 5–7 млн т.<sup>52</sup>

Не смотря на рост китайских инвестиций в Россию, все еще существуют проблемы на пути наращивания китайских инвестиций.

Полное понимание проблем, мешающих развитию инвестирования, имеет важное значение для повышения уровня двусторонних торгово-экономических отношений.

*Основной проблемой с российской стороны, требующей решения, на наш взгляд, является проблема существенно-го улучшения инвестиционного климата в России.*

Инвестиционный климат России далек от идеального. Обстановка в стране, политика, низкая эффективность и коррупция в сильной степени сдерживают китайские инвестиции в Россию.

Основной причиной незначительных масштабов китайских инвестиций является малая привлекательность инвестиционной обстановки, у китайских предпринимателей имеются большие колебания. В России нет четкой льготной политики в отношении внешних инвесторов, до недавнего времени не было подобных китайским зон экономического развития, где иностранным инвесторам предоставляются существенные льготы.

Важным показателем инвестиционного климата является совершенство законов. Россия в этом плане далека от идеала. Несовершенство законов, произвол в политике, недостаточная прозрачность, высокая степень риска стали головной болью для китайских предпринимателей. Как и

---

<sup>52</sup> <http://russian1.people.com.cn/31518/4021428.html>.

другие зарубежные инвесторы, китайские инвесторы столкнулись в России с множеством трудностей и проблем. В России повсеместно свирепствуют бюрократизм, коррупция и милицейский произвол. Недобросовестные работники милиции всеми способами пытаются ущемлять интересы китайских предпринимателей. «Скинхэды» и другие крайние националисты время от времени поднимают волну ксенофобии. Все это факторы, влияющие на китайские инвестиции в Россию.

В последние годы в России появилась «теория китайской угрозы», согласно которой России угрожает «тихая китайская экономическая и демографическая экспансия». В российском обществе существует настороженность в отношении Китая, особые опасения вызывает инвестиционная и торговая активность китайцев. Ярким примером может быть участие фирмы «Чжуншию» («Петрочайна») в тендере компании «Славнефть», вокруг которого было поднято много шума. Это показывает, что российское общество продолжает развиваться в инерционном русле плановой экономики, что Россия еще не готова к передаче под контроль иностранного капитала своих стратегических предприятий или ресурсодобывающих отраслей и даже пытается сохранить замкнутость, чтобы «удобренная вода не перетекала на чужое поле». Эти неэкономические факторы, психология и поступки в определенной степени сдерживают развитие китайско-российского сотрудничества и особенно продвижения крупных энергетических проектов. Некоторые люди в России считают, что Китай путем эмиграции и другими методами «планово и последовательно поглощает российскую территорию». Такие взгляды стали одним из основных факторов, сдерживающих развитие сотрудничества в сфере трудовых услуг. На Дальнем Востоке и в Сибири заметна острая нехватка рабочей силы, и при этом нет желания привлекать рабочую силу из Китая. Даже импорт Китаем древесины некоторые рассматривают как «разграбление природных ресурсов России».



*Основные проблемы с китайской стороны заключаются в следующем:*

1. Крупные китайские предприятия не имеют долговременной стратегии, не желают делать инвестиции в Россию, и это повсеместное явление. Первые трудности, с которыми столкнулись китайцы, желавшие открыть дело в России, это высокая стоимость земли, огромные расходы на рекламу, малая вероятность окупаемости за короткий срок. В России неблагоприятный инвестиционный климат, засилье бюрократии, сложность регистрации, требуется много времени и денег и велика степень риска. Некоторые крупные государственные предприятия предпочитают вкладывать средства в США, Японию, страны ЕС и другие развитые страны и территории, и мало кто отваживается делать инвестиции в создание предприятий в России. Классическим примером являются производители бытовой электротехники. Китайская бытовая электротехника по технологии, качеству и цене обладает высокой конкурентоспособностью на всех рынках мира, однако не нашла своего места на огромном российском рынке. Многие китайские компании, такие как «Конка» и «Чанхун» в 90-е гг. прошлого века открыли в России свои представительства, однако им не удалось добиться крупного прорыва. Причин тому много, например, ошибки в методах работы. Однако главная причина в том, что у китайских предприятий нет долговременной стратегии, их знания о рынке односторонне, они пасуют перед трудностями и не решаются тратить деньги на рекламу и продвижение продукции. Рынок цветных телевизоров в Китае, странах ЕС и США перенасыщен, здесь уже трудно сделать прорыв. Однако распространение цветных телевизоров на новые рынки типа российского незначительно, имеется огромное пространство для роста. Особенно после того, как США приняли антидемпинговые меры, взоры китайских производителей, таких как «Чанхун», «Чуанвэй» и TCL должны быть обращены на Россию. Однако на российском рынке бытовой электротехники уже сформировалась от-

носителем стабильная конкурентная обстановка между продукцией высокого, среднего и низкого класса, и вступление в этот рынок обойдется недешево. Однако если не уделить внимание этому рынку и ждать, пока улучшится инвестиционный климат, Китай может остаться без этого «куска пирога».

2. У предприятий нет четкой стратегии инвестирования в российский рынок. Многие китайские предприятия желают осваивать российский рынок, однако, прежде чем принять решение, они не проводят соответствующей подготовительной работы, плохо знают обстановку в стране. Многие проекты не проходят технической экспертизы. Китайским предприятиям не хватает опыта и персонала, которыми обладают транснациональные корпорации.

3. «Челночная экономика» повредила репутации китайских товаров. В начале 90-х гг. прошлого века в Россию нахлынуло большое количество поддельных китайских товаров низкого качества, которые нанесли ущерб российскому потребителю. Некоторые предприятия использовали стратегию низкого качества и низких цен и серьезно подорвали репутацию китайских товаров у российского потребителя. В условиях, когда в Россию поступает много высококачественных западных товаров, китайским товарам потребуется немало времени, чтобы восстановить свою репутацию. Необходимо устранить влияние низкокачественных товаров начала 1994-х гг. Чтобы «расплатиться по старым счетам», следующим предприятиям нужно будет затратить немало усилий.

4. Китайские предприниматели в России в основном отличаются низким культурным уровнем, не знают российских законов, некоторые китайские граждане незаконно остаются в России для ведения торговли, небольшое количество китайцев используют Россию как трамплин для дальнейшего продвижения на Запад. Все это создает негативное впечатление в российском обществе.

Рассмотренные проблемы привели к неудачам в деятельности китайских предприятий в России.

### 3.3. Опыт инвестирования китайских компаний в России

#### *Опыт успешного освоения фирмой «Хуавэй» российского рынка*

I. Технологическая компания с ограниченной ответственностью «Хуавэй» была образована в 1992 г. Это высокотехнологичное частное предприятие, акционерами которого является его персонал. «Хуавэй» занимается исследованиями, разработкой, производством и реализацией систем сетевой связи. Предоставляет оптические, стационарные и мобильные коммуникационные сети, является одним из поставщиков коммуникационного оборудования на китайский рынок. «Хуавэй» имеет в мире более 30 филиалов, создала научные учреждения в Далласе (США), Бангалоре (Индия), Стокгольме и Москве. Продукция «Хуавэй» поступает в более чем 40 стран и территорий мира, включая Россию, Германию, Испанию, Францию, Англию, Японию и пр. Ежегодно компания тратит не менее 10% от доходов на научные исследования. В 2008 г. «Хуавэй» заработала в общей сложности 46,2 млрд юаней, при этом внутренняя реализация принесла 27,8 млрд юаней, а международная — 2,28 млрд дол., что составило 41% от всей суммы. В настоящее время в компании работает более 22 тыс. чел.

В 2008 г. «Хуавэй» имела 300 операционных пунктов в более чем 90 странах и территориях и вошла в 50 крупнейших операторов в мире, занимая 22-е место. К настоящему времени компания подала 6500 патентных заявок, из них 1400 уже утверждены. Три года подряд компания по количеству изобретений занимала первое место среди китайских высокотехнологичных предприятий<sup>53</sup>.

II. Успехи «Хуавэй» на российском рынке. В апреле 2001 г. «Хуавэй» создала в Уфе совместное предприятие

---

<sup>53</sup> <http://www.huawei.com.cn>.

«Бэто-Хуаюй», соучредителями которого стали две российские фирмы. В 2005 г. «Хуавэй» заключила с российскими государственными органами связи контракт на поставку оборудования GSM на десятки миллионов долларов. В конце 2006 г. «Хуавэй» получила заказ на строительство сверхдальней оптической линии 320G длиной 3797 км между Санкт-Петербургом и Москвой (система DWDM). В мае 2007 г. коммутационное оборудование «Хуавэй» для стационарно-мобильных сетей прошло экспертизу авторитетных российских органов и получило от Министерства связи право на вход в сети TELLIFIN и WIN. Это свидетельствует о том что «Хуавэй» официально утверждена Министерством связи в качестве поставщика коммутационного оборудования для стационарно-мобильных сетей. В июле 2007 г. в результате ожесточенной конкуренции «Хуавэй» заключила контракт на поставку оборудования GSM для одного из трех крупнейших российских операторов -Мегафон стоимостью 56 млн дол. Сотрудничество с Мегафоном свидетельствует о том, что продукция «Хуавэй» все шире используется 10 российскими операторами<sup>54</sup>.

III. Основной опыт освоения «Хуавэй» российского рынка.

1. В начале интернационализации своей деятельности компания «Хуавэй» ориентировалась на приоритеты китайской внешней политики. В первую очередь фирма создала представительства в тех странах, с которыми Китай имеет дипломатические отношения. Определение места и характера действия также осуществлялось в соответствии с особенностями государственной внешней политики. В 2000 г. во время официального визита в Китай Ельцин и Цзян Цзэминь заявили об установлении «равноправных доверительных отношений стратегического партнерства, направленных в 21 век». Компания «Хуавэй» оперативно среагировала на этот шанс, предоставленный переменами

---

<sup>54</sup> <http://www.c-for.net>.

в отношениях, и немедленно решила создать в России совместное предприятие. 8 апреля 2001 г. генеральный директор «Хуавэй» Жэнь Чжэнфэй лично отправился в Уфу для участия в церемонии подписания документа о создании совместного предприятия «Бэто-Хуавэй»<sup>55</sup>.

2. Ориентированность на цель. Россия стала первой международной целью «Хуавэй». Прежде чем вступить на российский рынок, компания «Хуавэй» провела полную подготовку, изучение российского рынка компания начала еще в 1998 г. За 3 года компания направила в Россию более 10 делегаций общим составом свыше 100 чел., неоднократно приглашала в Китай российских специалистов. «Хуавэй» приступила к действиям после трехлетней подготовки. Приняв решение, компания не отступает от своих слов, ждет своего часа и уверена в успехе. В начале своей деятельности в России компания «Хуавэй» столкнулась с большими трудностями, у нее не было ни зарубежных дилеров, ни даже просто клиентов. В это время в России разразился финансовый кризис, в 2002 г. Россия попала в экономическую яму, ведущие зарубежные компании NEC, Сименс, Алкатель отозвали свои капиталы из России. Освобождение этой ниши дало компании «Хуавэй» хорошие шансы. Начало было трудным, первый заказ Российского государственного управления связи был всего на 120 тыс. дол. Однако «Хуавэй» неотступно входила в российский рынок. Когда Путин приступил к всестороннему макроупорядочению экономики, в экономической ситуации России наступил перелом. Продукция компании «Хуавэй» попала в первый раунд плановых закупок российского правительства. В 2007 г. объем реализации продукции в странах СНГ превысил 300 млн дол., компания вышла в первые ряды поставщиков крупного оборудования в страны СНГ. За 8 лет работы на российском рынке «Хуавэй» прошла путь от 120 тыс. дол. до 300 млн дол., и ключом к

---

<sup>55</sup> Чэнь Дуншэн. Хуавэй чжэньсян (Подлинная история компании «Хуавэй»). Пекин, 2008. С. 183.

успеху было неуклонное следование избранной стратегии интернационализации своей деятельности.

Успешная деятельность «Хуавэй» на российском рынке послужила примером для других китайских компаний. Почти в то же время пытались освоить российский рынок производители бытовой электротехники «Чанхун» и «Канка», однако в отличие от «Хуавэй» они отступили перед трудностями.

Случай всегда предоставляется тем, кто подготовлен. Успех компании «Хуавэй» на российском рынке показывает, что международный рынок не признает случайностей или краткосрочных действий.

3. Тщательное планирование крупных инвестиций, активная и разносторонняя реклама, создание брэнда и имиджа. Самой большой проблемой, с которой столкнулась компания «Хуавэй» при освоении российского рынка, было отсутствие известного брэнда. Торговые марки китайской высокотехнологичной продукции в России почти никто не знал, это был период, когда в России были популярны китайские игрушки и пуховики. «Хуавэй» начала с рекламы своей продукции, участвовала в специализированных выставках и симпозиумах, общалась с клиентами, знакомила клиентов с деятельностью фирмы, предоставила им полные сведения о технологии и сервисе. Ежегодно «Хуавэй» участвовала более чем в 20 крупных международных выставках, расходы на участие в выставках были не менее 100 млн юаней. Начиная с 2003 г. «Хуавэй» участвовала во всех специализированных выставках средств связи в Москве.

По мнению руководства компании, чтобы узнать компанию «Хуавэй», клиент сначала должен узнать Китай. В 2004 г. «Хуавэй» организовала в Сянгане акцию по пропаганде своей торговой марки под девизом «Шелковый путь Востока», для участия в которой были приглашены специалисты по связи со всего мира. Они посетили также Шэньжэнь, Пекин и Шанхай и могли лично убедиться, что продукция «Хуавэй» не уступает аналогичной продукции

известных международных торговых марок. Такой подход себя оправдал. В 2005 г. компания «Хуавэй» пригласила в Шэньжэнь российского министра связи. За 6 лет «Хуавэй» утвердила в России свою торговую марку<sup>56</sup>.

4. Сердцевиной интернационализации деятельности компании «Хуавэй» является конкурентоспособность предприятия. Секрет успеха компании «Хуавэй» на российском рынке заключается в опоре на повышение конкурентоспособности, подразумевающей конкурентоспособность по уровню продукции и по борьбе за рынки сбыта. «Хуавэй» расходует не менее 10% от доходов на научные разработки, что позволяет стабильно сохранять конкурентоспособность предприятия в ключевых сферах. Чтобы обеспечить устойчивое развитие в главных сферах, «Хуавэй» опирается в основном на результаты собственных разработок и удовлетворяет все требования клиентов — от простейшей детали до полных сетей. Для реализации продукции «Хуавэй» в полной мере использует местные кадры, чтобы максимально приблизить руководство к местным условиям, осваивать рынок по местной модели. Так, 90% персонала российского филиала компании — это местные жители. «Хуавэй» создает местные отряды персонала, после подготовки посылает их в различные регионы России, создает дилерскую сеть совместного предприятия «Бэто-Хуавэй», в результате налаживания взаимопонимания и доверия был создан основной состав клиентуры. «Хуавэй» создала в Москве научно-исследовательское учреждение, чтобы использовать преимущества местного научно-технического персонала, сохранять роль технологического авангарда.

#### *Уроки поражения супермаркета «Тянькэлун» в Москве*

Первый китайский супермаркет за рубежом «Тянькэлун» был открыт в России в Москве 2 августа 2003 г. на Новом Арбате.

---

<sup>56</sup> <http://www.chinaedunet.com>.

На тот момент в Китае уже имелась сеть супермаркетов 23 компаний, причем в Пекине «Тянькэлун» занимал 3-ю позицию. Открытие супермаркета в Москве приковало к себе всеобщее внимание в Китае. Его рассматривали как начало выхода китайской розничной торговли за рубеж. Вначале все складывалось весьма удачно, на 2-й день сумма продаж составила 420 тыс. р., к 8 августа выросла до 560 тыс. (по курсу того времени более 20 тыс. дол.). Однако после прохождения первой партии товара через таможенную границу возникли многочисленные неожиданные трудности, дела пошли под уклон, китайские товары стали невыгодными, количество покупателей сократилось, и в последний период «Тянькэлун» функционировал с серьезными убытками. Проект «Тянькэлун» получил мощную поддержку государства. Управление внутренней торговли КНР выделило более 10 млн дол. для приобретения участка земли на Новом Арбате. Строительная площадь составила 5982 м<sup>2</sup>. Центр управления инвестициями для развития торговли в Европе (далее Центр) при Управлении внутренней торговли был создан в то время, он должен был вернуть определенному банку кредит на приобретение недвижимости в сумме более 10 млн дол. и причитающиеся проценты. В настоящее время в ходе реформы правительственных органов Центр преобразован в корпорацию «Чжуншан». Недвижимость была возвращена в собственность Центра. Центр подписывал контракт с банком и несет за него ответственность. «Тянькэлун» всего лишь пользователь и к кредиту не имеет никакого отношения. В условиях полного освобождения от платежей по кредиту «Тянькэлун» все же потерпел крах. Центр решил продать недвижимость. С 11 июня 2007 г. Центр расторг контракт об аренде, подписанный 6 апреля 2003 г., и продал помещение ЗАО «Татрус», находящемуся этажом выше, это означало конец деятельности компании «Тянькэлун» в Москве<sup>57</sup>.

---

<sup>57</sup> <http://www.nanfangdaily.com.cn>.



Исходя из анализа деятельности супермаркета «Тянькэлун», можно выделить следующие причины, приведшие к поражению:

1. Неправильный выбор места. Новый Арбат — район роскошных магазинов, и земля там буквально на вес золота. Все соседние магазины рассчитаны на покупателя с высокими и средними доходами. «Тянькэлун» предлагал бытовые товары, рассчитанные на потребителей со средними и низкими доходами и бюджетников. Поэтому просчет в выборе места представляется весьма серьезным.

2. Ассортимент товаров. Товарная структура супермаркета «Тянькэлун» в Москве была прямой копией ассортимента товаров, продаваемых на внутреннем рынке Китая, не были учтены различия в потребительском спросе, практически не было товаров, специально ориентированных на российского потребителя. К тому же в конце деятельности из-за сокращения объемов и снижения качества магазин утратил доверие российских потребителей.

3. Не была создана надежная система поставок товаров, отсутствовали стабильные источники и единые механизмы снабжения. Допущено много ошибок в управлении. Например, за неправильное оформление таможенных документов в 2003 г. на фирму дважды налагались крупные штрафы. Много проблем с наличными деньгами. Персонал не был достаточно подготовлен, руководство не стабильно, за год сменилось два генеральных директора, а за четыре года смена произошла пять раз.

4. Не было элементарных знаний российских законов и правил, при прохождении таможни проявлялась болезнь «неприспособленности», способность быстрого реагирования оказалась довольно низкой.

Более глубокий анализ позволяет выявить и ряд более глубоких причин неудачи.

Во-первых, хотя московский супермаркет «Тянькэлун» был правительственным проектом, зарубежное инвестирование проводилось почти вслепую, не было научной проработки и стратегического планирования, не было четкой

стратегии транснациональной деятельности. Российский рынок был изучен совершенно недостаточно, о нем были только поверхностные знания. «Выход за границу» был очень поспешным и небрежным.

Во-вторых, имели место опора на традиционное управление и плановую экономику, непринятие местных правил управления. По сути дела, супермаркет работал как китайское предприятие, перенесенное в Россию. В период рыночных перемен не была проявлена способность к быстрому реагированию. Супермаркет начал свою деятельность, когда Россия выходила из финансового кризиса и восстанавливался внутренний рынок, эра товарного дефицита закончилась. Следовало бы предвидеть рыночные перемены, улучшить ассортимент и качество товаров, уделить больше внимания товарам среднего и высокого класса. Неспособность своевременно упорядочить товарную структуру в ответ на требования рынка явилась одной из ошибок в выборе направления хозяйствования.

В-третьих, между супермаркетом и Центром, который представлял правительство как владелец собственности, не были четко разграничены права собственности. Обе организации ошибочно получили права управления, что нанесло существенный ущерб государственным правам и предопределило крах московского супермаркета «Тянькэлун». Государство утратило контроль за транснациональным инвестированием, что привело к потерям государственной собственности.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

---

Продланное исследование позволяют сделать следующие основные выводы.

*1. Провозглашение стратегии «выхода за границу» ознаменовало собой новый этап развития китайской экономики, при котором привлечение зарубежных инвестиций сочетается с собственным прямым инвестированием.*

С началом политики реформ и открытости длительное время ощущалась нехватка валюты и капитала для нужд экономического строительства, поэтому в мировой экономике Китаю досталась роль реципиента. Китай занял первое место в мире по привлечению прямых зарубежных инвестиций. В 1984–1994 гг. в КНР основное внимание уделялось внешней торговле и привлечению зарубежных инвестиций, доля китайских инвестиций за рубеж была крайне малой. С переходом в конце 1994-х гг. к стратегии «выхода за границу» Китай начал стимулировать создание за рубежом собственных транснациональных предприятий. Процесс устойчивого развития и укрепления экономики, непрерывного наращивания комплексной национальной мощи ознаменовал переход от пассивного приспособления экономики Китая к глобализации, к активному и инициативному участию в ней.

Стратегия «выхода за границу» появилась под давлением внешних и внутренних изменений. Стремительное развитие экономической глобализации поставило китайские предприятия в жесткие конкурентные условия. Экономическая глобализация, в которой командуют транснациональные корпорации, по своей сути является упорядочением структуры производства в глобальном масштабе. Благодаря политике реформ и открытости Китай уже волился в процесс экономической глобализации, транснациональные корпорации постепенно включают Китай в международную систему производства. По экономическому развитию Китай вышел на 6-е место в мире, а по торговле на 3-е место. Од-

нако место в международном разделении труда в большой степени зависит от иностранного капитала. Китай представляет собой перерабатывающее предприятие мирового масштаба и находится на нижней ступеньке мировой производственной цепочки. Особенно после вступления в ВТО Китай попал в условия жесточайшей конкуренции, причем международная конкуренция приобрела внутренний характер, а внутренняя — международный. Огромное давление оказывают и внутренние экономические факторы. За 20 лет устойчивого и ускоренного развития экономики на нее оказывают влияние все больше сдерживающих факторов. Самыми серьезными являются недостаток ресурсов и ограниченность рыночного пространства. Велика зависимость от импорта нефти, природного газа, железной руды, увеличивается частота трений на рынке трудоемких производств и товаров низкого класса.

Стратегия «выхода за границу» появилась в ответ на конкурентные вызовы экономической глобализации, явилась стратегическим выбором в условиях усложняющейся внутренней обстановки. Она направлена на повышение конкурентоспособности китайских предприятий, укрепление динамики и тыла китайской экономики. Только при условии осуществления стратегии «выхода за границу» на новом витке производственной реструктуризации Китай может использовать производство развитых стран для ускорения собственной индустриализации и информатизации, для дальнейшего улучшения структуры национальной экономики и для повышения своего места в международном разделении труда. Только в случае «выхода за границу» можно использовать различные факторы производства в мировом масштабе, особенно те факторы, которых недостает Китаю, чтобы создать условия для развития и подготовить кадры для собственных транснациональных корпораций.

*2. В настоящее время действие стратегии «выхода за границу» направлено преимущественно на получение доступа к ресурсам, однако постепенно отраслевая струк-*

*тура и география зарубежного инвестирования КНР диверсифицируются.*

Стратегия «выхода за границу» была выдвинута в условиях недостаточной мощи китайской экономики, ограниченных возможностей предприятий, слабого финансового контроля и несовершенства механизмов управления предприятиями. Нынешнюю стратегию следует понимать как этап поиска китайскими предприятиями путей зарубежного инвестирования при ослаблении ограничений со стороны правительства, она не является полной либерализацией инвестиционной активности. В этих условиях китайское правительство рассматривает наиболее важные инвестиционные проекты и оказывает им поддержку в интересах государств. Пока полная открытость невозможна, в политике, несомненно, должны быть свои предпочтения.

Как видно из анализа практических результатов «выхода за границу», китайские зарубежные инвестиции в большинстве случаев были направлены на получение ресурсов. В главной роли здесь выступают китайские предприятия, ведущие добычу нефти, газа и минеральных ископаемых («Петрочайна», «Синопек» и т.д.). Количество реализуемых ими за рубежом проектов невелико, но масштабы сделок значительны. Они включают инвестиции в нефтяные месторождения Судана, газовые месторождения Ирана, в железорудные разработки Бразилии и Австралии. Эти проекты составляют большую часть китайских зарубежных инвестиций. Тем не менее, за последние годы участились случаи приобретения китайскими компаниями предприятий за рубежом. Так, группа «Хайэр» основала предприятие в Южной Каролине (США), TCL и Thomson создали совместное предприятие по производству цветных телевизоров, в котором контрольный пакет акций принадлежит TCL; особый интерес представляет приобретение компанией «Ляньсян» производства персональных компьютеров IBM.

Однако это — отдельные проекты предприятий с целью получения технологий и рынков, они еще не получили достаточно широкого распространения.

За исключением небольшого количества предприятий, действующих в развитых странах, китайские предприятия в основном делают инвестиции в развивающиеся страны. Торговые трения у Китая возникают в основном с США и странами ЕС. Можно считать, что зарубежные инвестиции Китая еще не стали эффективным средством преодоления торговых барьеров и решения торговых споров.

*3. Китайские предприятия находятся на начальной стадии прямого зарубежного инвестирования. Главные особенности начального периода их деятельности в данной сфере таковы.*

Масштабы прямых зарубежных инвестиций пока невелики. По состоянию на конец 2008 г. доля накопленных инвестиций Китая за рубежом составила 0,55% от общемирового показателя, что существенно ниже его доли в мировой экономике (порядка 4%) и торговле (порядка 6%).

В отличие от развитых стран с учетом места Китая в международном разделении труда и приоритетных отраслей его экономики основным объектом инвестиций для КНР являются развивающиеся страны. В развитые страны делаются инвестиции, способствующие продвижению торговли, отсутствуют модели, формирующие производство и реализацию.

В КНР выходят за рубеж в основном крупные государственные монополистические предприятия; у частных предприятий, обладающих низкой конкурентоспособностью, масштабы зарубежного инвестирования низки.

По сравнению с мировыми ТНК у китайских предприятий имеются большие отличия в методах и целях «выхода за рубеж». Транснациональные корпорации в основном инвестируют средства в покупку уже существующих компаний, а китайские предприятия, как правило, создают новые компании, случаев покупки немного.

Китайские предприятия при инвестировании в основном ограничиваются созданием филиалов и непроизводственных структур.

Целью транснациональных корпораций развитых стран является полное использование местных сравнительных преимуществ, максимальное получение прибыли. Цель китайских предприятий — обеспечение ресурсной безопасности, освоение международного рынка и изучение передового опыта управления.

Поскольку китайские предприятия находятся на начальной стадии инвестирования, их доля в общем объеме прямых зарубежных инвестиций невелика, еще не созрели условия, чтобы взять на себя серьезные обязанности всемирного инвестора. Однако в последние годы прямое зарубежное инвестирование китайских предприятий развивается довольно быстро. По объему инвестиций за рубежом Китай превзошел такие развивающиеся страны, как Бразилия, Малайзия, Мексика, Республика Корея и приблизился к уровню России. Поэтому Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) уже рассматривает Китай как новую страну — инвестора. Консалтинговые организации ряда стран создали в Китае свои представительства, чтобы рекомендовать китайским предприятиям инвестиционные проекты и знакомить их с инвестиционным климатом за рубежом. Китай из потенциального инвестора постепенно превращается в инвестиционную державу и начинает оказывать растущее влияние на прямые зарубежные инвестиции в глобальном масштабе.

*4. Продвижение вовне китайских предприятий сталкивается со многими вызовами и рисками.*

По сравнению с ТНК развитых стран китайские предприятия заметно слабее как по технологической мощи, так и по опыту международной конкуренции. Поскольку микроэкономическая конкурентоспособность китайских предприятий всегда была слабой, нельзя недооценивать рисков внешнего инвестирования.

Наличие у предприятия совершенной структуры юридического лица дает возможность эффективного управления транснациональной деятельностью; современная система управления предприятием обеспечивает необходимые ме-

ханизмы стимулирования и сдерживания. Подавляющую часть китайских предприятий, занимающихся внешней деятельностью, составляют государственные предприятия, большинство которых являются монополистами, а не были образованы в результате конкуренции. Как следствие, предоставляемые ими услуги и производимая ими продукция не отличается высокой международной конкурентоспособностью. Если права собственности не четкие, недостаточны механизмы стимулирования и сдерживания, очень легко утратить контроль за внешней инвестиционной деятельностью, что может привести даже к утечке государственного капитала. С точки зрения долгосрочной перспективы, частные предприятия, выросшие в конкурентной борьбе, такие как «Хуавэй», в будущем смогут лучше и эффективнее представлять Китай в зарубежной деятельности.

Что касается машиностроения вообще, его преимущества на международном рынке проявляются в основном в себестоимости производства, в достоинствах продукции и торговой марки. Преимущества китайских предприятий заключаются прежде всего в низкой себестоимости рабочей силы, они обладают высокой конкурентоспособностью в трудоемких производствах. Самым же большим их недостатком является слабая, «нераскрученная» торговая марка. Китайские предприятия отличаются слабостью в разработке новых видов продукции и технологий, им трудно утвердить свою фирменную продукцию и торговую марку. Поэтому инвестиции китайских предприятий направляются в основном в развивающиеся страны для производства товаров среднего и низкого класса.

При организации производства в развитых странах преимущества себестоимости утрачиваются, появляется вызов возможности рационального управления себестоимостью. Создать собственную торговую марку за рубежом еще труднее. Именно поэтому набирает силу тенденция приобретения китайскими компаниями предприятий за рубежом. Основной вопрос здесь заключается в том, как сделать такое приобретение наиболее эффективным. И в приобретении



торговой марки, как это сделала компания TCL, купив у французской фирмы Thomson марку цветных телевизоров, и в приобретении производства, как это сделала компания «Ляньсян», купив производство персональных компьютеров у IBM, имеется определенный риск.

Во-первых, такие приобретения весьма дорогостоящи.

Во-вторых, китайские предприятия покупают в основном марки неудачливых или обанкротившихся предприятий. Прежде чем сделать покупку, следует оценить потенциальную конкурентоспособность и используемое пространство. Покупка компанией «Ляньсян» производства персональных компьютеров IBM — обоюдоострый меч, пока еще трудно гарантировать конечный успех.

В-третьих, после приобретения зарубежной компании следует обращать внимание не только на квалификацию кадров, но и на различия в культуре управления. В мае 2005 г. фирма TCL создала совместное с французской фирмой «Алкатель» предприятие «ТАМР», которое уже в августе понесло убытки. Главная причина заключалась в том, что обе фирмы сохранили свои собственные системы управления на внутренних и международных рынках, не сработал эффект взаимодействия, и совместное предприятие потеряло управляемость.

В-четвертых, весьма велик риск неэкономических факторов. На результаты зарубежных приобретений китайских предприятий оказывают прямое влияние неэкономические факторы, включая политические. Например, хотя при покупке IBM PC компанией «Ляньсян» было передано очень мало важных технологий, получить утверждение соответствующих американских органов было непросто. Некоторые американские политики даже рассматривали Китай как стратегического конкурента, политизировали этот простой коммерческий проект. Приобретение ресурсов намного сложнее. Примером может служить участие Китайской национальной нефтяной компании в тендере на покупку «Славнефти». Нефть — это жизненная артерия российской экономики. Ни в правительстве, ни в парла-

менте, ни в различных группировках в России не было людей, которые хотели бы видеть китайскую компанию среди участников тендера, покупатель был известен заранее. Кроме политических факторов, сдерживающее влияние на зарубежную активность китайских предприятий оказывают действующие во многих странах националистические и протекционистские силы. За успех китайские предприятия должны платить высокую цену.

*5. Становление китайских транснациональных корпораций — это процесс постепенный.*

Становление транснациональных корпораций — это естественный процесс, его нельзя искусственно форсировать. Уровень интернационализации предприятия во многом зависит от его собственных сил, а не от воли или желаний правительства. Конечно, стратегия «выхода за границу» оказывает на становление транснациональных корпораций важное стимулирующее влияние, однако главным является создание благоприятной конкурентной среды. Становление китайских ТНК в основном зависит от двух факторов. В макроплане — от общего уровня китайской экономики. В настоящее время ВВП на душу населения превышает 1200 дол., экономика находится на начальном уровне развития внешнего инвестирования. Но мере устойчивого и здорового развития экономики, наращивания комплексной национальной мощи и обострения конкуренции на внутреннем рынке все больше китайских предприятий стремятся выйти за границу. В микроплане становление китайских ТНК зависит от повышения собственной конкурентоспособности предприятия. Китайские предприятия отстают от транснациональных корпораций по структуре управления и научно-техническому уровню. Чтобы занять место на международном рынке, необходима оптимизация размещения ресурсов и наращивание конкурентоспособности.

В настоящее время в Китае достигнут определенный прогресс в интернационализации хозяйствования, появились предприятия международного класса, такие как

«Ляньсян», «Хайэр», «Хуавэй», TCL и пр. По системе управления и результатам хозяйственной деятельности они в прямом смысле слова еще несколько не дотягивают до уровня транснациональных корпораций, однако, несомненно, что среди них появятся настоящие собственно китайские ТНК.

*6. В инвестиционном сотрудничестве Китая и России необходимо избегать политизации экономических проблем, усиливать взаимное доверие и укреплять основы сотрудничества.*

Китай и Россия обладают огромными потенциальными возможностями для сотрудничества и взаимодополняемости. Однако неоспоримым фактом является то, что уровень торгово-экономического сотрудничества отстает от политического диалога и связей. В политической сфере сотрудничество двух стран довольно тесное, его можно назвать образцом международных отношений: страны установили отношения стратегического партнерства, полностью решили пограничные проблемы. По логике, политические отношения должны стимулировать рост экономического сотрудничества. Необходимо благоприятную политическую обстановку сделать движущей силой развития торгово-экономического сотрудничества и взаимных инвестиций.

Практически и Китай, и Россия — это страны с переходной экономикой; одна из них находится на экономическом подъеме и начинает требовать права голоса, другая начинает восстанавливать утраченные позиции и требует еще больших прав. Обе страны имеют общие экономические интересы, между ними существуют также разногласия и трения. Можно предположить, что по мере быстрого восстановления экономики и вступления в ВТО у России возникнут те же, что и у Китая, торговые трения с США и странами ЕС. Вопрос в том, смогут ли страны рационально разрешить разногласия и найти еще больше общих интересов.

В настоящее время китайско-российское сотрудничество в области ресурсов, в частности, энергетических ресурсов, продвигается очень медленно. На пути деятельности

китайских компаний, кроме экономических факторов, стоят политические факторы, националистические настроения и экономический протекционизм. Если эти факторы переплетутся с интересами определенных кругов и политических группировок, последствия можно предположить. Поэтому нельзя игнорировать наличие неэкономических факторов, недооценивать их влияние на китайско-российское инвестиционное сотрудничество. Неэкономические факторы лучше всего устранять неэкономическими методами. Китайской стороне следует постоянно подчеркивать взаимную выгоду, укреплять доверие, поддерживать обмены не только на высоком уровне, но и на всех уровнях, особенно важно найти каналы сотрудничества с российскими СМИ. Необходимо открыть российский рынок, как это сделала компания «Хуаюй», необходимо пропагандировать и продвигать себя. Прорыва в китайско-российском инвестиционном сотрудничестве можно будет достичь, только полностью устранив помехи, создаваемые действием неэкономических факторов.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

---

1. Сборник российско-китайских договоров 1949–2003. М., 2004.
2. Документы 16-го Всекитайского съезда Коммунистической партии Китая. Пекин. 2006.
3. Шиу да илай чжунъяо вэньсянь сюаньбянь (Избранные важные документы со времени 16-го съезда КПК). Т. 1. Пекин, 2004.
4. Шиу да илай чжунъяо вэньсянь сюаньбянь (Избранные важные документы со времени 16-го съезда КПК). Т. 2. Пекин, 2005.
5. Шилю да илай дан хэ гоцзя чжунъяо вэньсянь сюаньбянь (Избранные важные партийные и государственные документы со времени 16-го съезда КПК). Пекин, 2005.

### Статистические сборники и материалы

6. Российский статистический ежегодник — 2007: ст. сб. М., 2008.
7. Россия и страны мира. 2007. М., 2008.
8. Россия в цифрах 2004. М., 2005.
9. Россия в цифрах 2007. М., 2008.
10. Чжунго тунцзи няньцзянь — 1990 (Статистический ежегодник Китая — 1990. Пекин, 1991.
11. И. Чжунго тунцзи няньцзянь — 1995 (Статистический ежегодник Китая — 1995). Пекин, 1996.
12. Чжунго тунцзи няньцзянь — 2005 (Статистический ежегодник Китая — 2005). Пекин, 2006.
13. Чжунго тунцзи няньцзянь — 2006 (Статистический ежегодник Китая — 2006). Пекин, 2007.
14. Чжунго тунцзи няньцзянь — 2007 (Статистический ежегодник Китая — 2007). Пекин, 2008.
15. Чжунго тунцзи чжайяо — 2005 (Краткая статистика Китая — 2005). Пекин, 2006.
16. Чжунго цзинцзи няньцзянь — 1999 (Экономический ежегодник Китая — 1999). Пекин, 2000.

17. Чжунго цзинцзи няньцзянь — 2000 (Экономический ежегодник Китая — 2000). Пекин, 2001.

18. Чжунго цзинцзи няньцзянь — 2006 (Экономический ежегодник Китая — 2006). Пекин, 2007.

19. Ляньхэго маофа хуйи: «2007 нянь шицзе тоуцзы баогао» (Конференция ООН по торговле и развитию — ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях 2007) — Интернет-версия.

20. 2007 нянь ду Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунци гунбао. (Статистическое Коммюнике о прямых зарубежных инвестициях Китая в 2007 г.) Пекин, 2008.

21. 2008 нянь ду Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунци гунбао. (Статистическое Коммюнике о прямых зарубежных инвестициях Китая в 2008 г.) Пекин, 2009.

#### Монографии, брошюры, статьи

22. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России. М., 2008.

23. Александрова М.В. Аналитический список транснациональных корпораций, работающих на территории КНР // Иностранные инвестиции в КНР: Проблемы и современная ситуация. М.: ИДВ РАН, Экспресс-информация, 2008. JVb 2. С. 46–87.

24. Глобализация экономики Китая / под ред. В.В. Михеева. М., 2007.

25. Карлусов В.В. Частное предпринимательство в Китае (конец 70-х–начало 90-х годов XX в.). М., 1999.

26. Китай: Шансы и вызовы глобализации // Китай, китайская цивилизация и мир. История, современность, перспективы: тез. докл. XIV Междунар. конф. Ч. 1, 2. М.: ИДВ РАН, 2007.

27. Китай в мировой и региональной политике (история и современность) / ред.-сост. Е.И.Сафронова. М.: ИДВ РАН, 2005.

28. Китайская Народная Республика в 2004 г.: Политика, экономика, культура. М., 2005.

29. Китайская Народная Республика в 2005 г. Политика, экономика, культура, М., 2006.

30. Китайская Народная Республика в 2006 г. Политика, экономика, культура. М., 2007.

31. КНР 55 лет: Политика, экономика, культура. М., 2008.

32. Кушлин В.И. Траектории экономических трансформаций. М., 2008.

33. Наумов И.Н. Стратегия экономического развития КНР в 2000–2020 гг. и проблемы ее реализации. М., 2006.

34. Новоселова Л.В. Рынок капитала в Китае. Проблемы Дальнего Востока. Москва. 2008. № 5.

35. Островский А.В. Формирование рынка рабочей силы в КНР. М.: ИДВ РАН, 2007.

36. Потапов М.А. Внешнеэкономическая модель развития стран Восточной Азии. М., 2008.

37. Пивоварова Э.П. Социализм с китайской спецификой: итоги теоретического и практического поиска. М., 2003.

38. Портяков В.Я. Китайская Народная Республика: поиск путей социально-экономического развития (конец 70-х–первая половина 90-х годов XX в.): информ. бюл. № 10–12. М.: ИДВ РАН, 1999.

39. Портяков В.Я. Экономическая политика Китая в эпоху Дэн Сяопина. М., 2002.

40. Портяков В.Я. Экономическая реформа в Китае (1983–2003). М., ИДВ РАН, 2006.

41. Титаренко М.Л. Китай: цивилизация и реформы. М.: ИДВ РАН, 199.

42. Титаренко М.Л. (отв. ред.). Китай на пути модернизации и реформ: 1949–2003. М., 2004.

43. Титаренко М.Л. (отв. ред.). Экономика Китая вступает в 21 век. М.: ИДВ РАН, 2008.

**Монографии, брошюры, статьи (на китайском языке)**

44. 2008 нянь ду Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунцзи гунбао (фэй цзиньжун буфэнь). Пекин, 2009.

45. 2008 нянь ду Чжунго дуйвай чжицзы тунцзи гунбао (Фэй цзиньжун) (Статистическое коммюнике о прямых зарубежных инвестициях Китая нефинансового характера в 2008 г.). Пекин, 2009.

46. Ван Чжилэ (гл. ред.). Цзоу сян шицзе дэ Чжунго куаго гунсы («Китайские транснациональные корпорации выходят в мир»). Пекин: Чжунго шанъе чубаньшэ, 2009.

47. Ван Чжилэ. Куаго гунсы цзай Чжунго фачжань синь цюйши (Новые тенденции развития транснациональных компаний в Китае). Пекин, 2007.

48. Ван Чжилэ. Цзоусян шицзе дэ Чжунго куаго гунсы (Китайские транснациональные компании идут в мир). Пекин, 2008.

49. Ван Чжиминь. «Цзоучуцзой» чжаньлюе юй чжиду чуаньсинь (Стратегия «выхода за границу» и институциональное обновление). Пекин, 2007.

50. Го Ли, Фань Цзе. Чжунго Хайвай чаоши ди и дьянь яо чжэ бэйхоу (О причинах первого краха китайского супермаркета за рубежом) 21 Шицзи цзинцзи даобао («Экономический вестник 21 века»). Гуанчжоу. 2008. 4 февр.

51. Го Теминь. Чжунго цие куаго цзинъин чжаньлюе (Стратегия транснационального хозяйствования китайских предприятий). Пекин, 2006.

52. Ли Сяочао. 2007 нянь шицзе 500 цян цие паймин юй бицзяо фэньси (Рейтинг и сравнительный анализ 500 крупнейших компаний мира в 2007 г.) Чжунго гоцин голи. Пекин, 2008. № 10.

53. Ли Чао. Хуавэй гоцзихуа дяоча баогао (Обследовательский доклад об интернационализации компании «Хуавэй») — IT шидай чжоукань (Еженедельник «Эпоха информационных технологий»). Пекин. 2008. 9 окт.

54. Линь Кан. Куаго гунсы юй куаго цзинъин (Транснациональные компании и транснациональное хозяйствование). Пекин, 2008.

55. Лу Тун. Чжунго цие куаго цзинъин чжаньлюе (Стратегия транснационального хозяйствования китайских предприятий). Пекин, 2007.



56. Лу Цзиньюн. Жу Ши юй Чжунго цие дэ цзоучуцуюй чжаньлюе (Вступление во Всемирную торговую организацию и стратегия выхода китайских предприятий за границу). Гоцзи маои вэньти. Пекин. 2005. № 6.

57. Лю Вэньган. Цзинцзи цюаньцюхуа юй Чжунго цие «цзоучуцуюй» чжаньлюе яньцзю (Экономическая глобализация и исследование стратегии выхода китайских предприятий за границу). Пекин, 2007.

58. Нэн Цзиминь. «Шиу» цяньци вого хайвай тоуцзы фэньси — чжэнцэ, тяоцзянь, сяньчжуан дэ пинцзя (Анализ зарубежных инвестиций нашей страны в первые годы «десятой пятилетки» — оценка политики, условий, современного состояния). Чжунго гоцин голи. Пекин. 2007. № 8.

59. Син Цзяньго. Дуйвай тоуцзы чжаньлюе куайцзэ (Выбор стратегии зарубежного инвестирования). Пекин, 2007.

60. Сяо Циньфу. Чжунго цзоучуцуюй чжаньлюе яньцзю баогао (Доклад об исследовании китайской стратегии выхода за границу). Пекин, 2008.

61. Тэн Вэйцао. Куаго гунсы гайлунь (Общие представления о транснациональной компании). Пекин, 1995.

62. У Вэньу. Куаго гунсы синь лунь (Новая теория транснациональных компаний). Пекин, 2006.

63. Фань Цзэнцян. Чжунго чжунсяо цие куаго цзиньин яньцзю (Исследование транснационального хозяйствования малых и средних предприятий Китая). Пекин, 2005.

64. Хао Юньхун. Чжунго дасин цие гоцзи цзинчжэнли яньцзю (Исследование международной конкурентоспособности крупных предприятий Китая). Пекин, 2008.

65. Цзинь Жунгуй. Куаго гунсы юй Чжунго цие гоцзи хуа (Транснациональные компании и интернационализация китайских предприятий). Пекин, 2003.

66. Чжан Ювэнь. Цянго цзинцзи — Чжунго хэпин цзюеци дэ чжаньлюе юй даолу (Экономика сильного государства — Стратегия и путь мирного возвышения Китая). Пекин, 2008.

67. Чжао Вэй. Чжунго цие «цзоучуцуюй» — чжэнфу чжэнцзэ цюйсян юй дяньсинь аньле фэньси (Китайские

предприятия «идут за рубеж» — Анализ приоритетов политики правительства и типичных примеров). Пекин, 2008.

68. Чжунго тунцзи чжайяо — 2008 (Краткая статистика Китая — 2008). Пекин, 2009.

69. Чжэн Бицзянь, Ян Чуньгуй. Чжунго мяньсян 21 шицзи дэ жогань чжаньлюе вэньти (Некоторые стратегические проблемы, стоящие перед Китаем в 21 веке). Пекин, 2004.

70. Чэн Дуншэн, Лю Лили. Хуавэй чжэньсян (Подлинный облик компании «Хуавэй»). Пекин, 2008.

71. Чэн Сывэй (гл. ред.). Чжунго цзинвай тоуцзы дэ чжаньлюе юй гуаньли (Стратегия и управление зарубежными инвестициями Китая). Пекин, 2005.

72. Чэнь Ли (гл. ред.). Чжунго гоцзя чжаньлюе вэньти баогао (Доклад о проблемах государственной стратегии Китая). Пекин, 2005.

73. Чэнь Цзиньхуа. Чжунго цие 500 цян ли шицзе цие 500 цян ю до юань? (Насколько существенно отстают 500 крупнейших компаний Китая от 500 крупнейших компаний мира?). Жэньминь жибао. 2008. 18 окт.

74. Ши Цзяньсюнь. Чжаньлюе гуйхуа (Планирование стратегии). Пекин, 2008.

75. Ян Юйгуан. Цзинцзи цюаньцюхуа чжун дэ куаго гунсы (Транснациональные компании в контексте экономической глобализации). Шанхай, 2003.

76. Янь ГТэнфэй. Хайвай тоуцзы и цзыюаньчжэ вэй сянь (Приоритетом зарубежных инвестиций являются ресурсы). Чжунго кэцзи цайфу. Пекин. 2005. № 1.

#### Газеты (на русском языке)

77. Известия. 2005–2006.

78. Коммерсант. 2005–2006.

79. Независимая газета. 2004–2005.

80. Российская газета. 2005–2008.

#### Газеты (на китайском языке)

81. Жэньминь жибао. 1983–2005.

82. Жэньминь жибао (Хайвай бань). 2004–2005.
83. Цзинцзи жибао. 1987–2005.
84. Ди и цайзин шибао (Первая финансово-экономическая газета). 2005.

**Журналы (на русском языке)**

85. Проблемы Дальнего Востока. 2003–2005.
86. Российский экономический журнал. 2002–2005.
87. Мировая экономика и международные отношения. 2005–2007.
88. Эксперт. 2003–2005.
89. Власть. 2005–2008.

**Журналы (на китайском языке)**

90. Ляован. 2003–2005.
91. Дунъоу чжунъя яньцзю. 2004–2005.
92. Чжунго гоцин голи 2005–2007.

**Главные сайты**

93. <http://www.mofcom.gov.cn/>.
94. <http://www.xinhuanet.com>.
95. <http://it.sohu.com>.
96. <http://www.haier.com>.
97. <http://www.lenovo.com>.
98. <http://www.TCL.com>.
99. <http://www.huawei.com.cn>.
100. <http://www.people.com.cn>.
101. <http://www.crc.mofcom.gov.cn>.
102. <http://www.Sina.com.cn>.

Научное издание

**Цвигун Ирина Всеволодовна  
Мэн Дэмин**

**ФОРМИРОВАНИЕ КИТАЙСКИХ  
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ  
НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ  
«ВЫХОДА ЗА ГРАНИЦУ»**

Издается в авторской редакции

Дизайн обложки и подготовка оригинал-макета  
*Т.А. Лоскутовой*

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 22.01.10. Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная.

Печать трафаретная. Усл. печ. л. 9,3. Тираж 500 экз. Заказ 4278.

Издательство Байкальского государственного университета  
экономики и права.

664003, Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в ИПО БГУЭП.