

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 339.727.24

С.К. Ашванян

ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛА

Делается попытка определения содержания глобализации как экономической категории. Рассматриваются различные подходы к определению глобализации. Выделяются наиболее характерные признаки глобализации, положительные и отрицательные стороны этого явления. Акцентируется внимание на необходимости адекватно реагировать на события, явления, проблемы мировой капиталистической реальности, обращается внимание на то, что абсолютизация рыночных начал дискредитирует идею глобализации. Делается вывод о необходимости усиления внимания к социальным аспектам и противоречиям глобализации с целью минимизации негативных последствий этого явления.

Для современной системы международных экономических отношений характерен процесс ускоряющейся глобализации мировой экономики. Главной движущей силой этого процесса являются транснациональные корпорации (ТНК).

Что же представляют собой ТНК? Эксперты ООН долгое время относили к транснациональным такие корпорации, которые имели годовой оборот, превышающий 100 млн дол., и филиалы более чем в шести странах. В последние годы было принято уточнение: о международном статусе фирмы теперь свидетельствует также уровень продаж ее товаров, реализуемых за пределами страны, в которой зарегистрирована компания. В некоторых зарубежных исследованиях к транснациональным относят корпорации, имеющие 25 % активов за рубежом[1].

Значительный рост ТНК в последние десятилетия объясняется множеством причин, важнейшей из которых является ужесточение конкурентной борьбы, побуждающей увеличивать масштабы производства, внедрять новейшие технологии, снижать издержки, искать новые рынки сбыта. ТНК обладают огромным экономическим и политическим весом, который определяется прежде всего размерами корпораций. Деятельность ТНК во многом объясняется индустриализация развивающегося мира. Именно ТНК способствовали размещению у них современных производств.

ТНК играют все более значительную, в целом, положительную роль в хозяйственной жизни других государств. Но оценивать однозначно роль ТНК неправомерно. Укрупнение и концентрация хозяйственной деятельности в рамках ТНК облегчает сговоры между конкурентами, возникновение олигополий и монополий путем слияний и поглощений; возрастающая доля мировой торговли, осуществляемой в порядке внутрфирменного оборота, фактически исключается из сферы рыночного обмена и прямой конкуренции. Выход новых производителей на мировые товарные рынки сталкивается с серьезными преградами. ТНК оказывают негативное воздействие на национальные экономики, манипулируя политикой трансфертных цен. Кроме того, недостаточная информированность покупателей и влияние на их сознание, в том числе внедрение в него убеждения, что только ТНК могут производить качественные товары, позволяют ТНК многократно завышать цены относительно рыночного уровня, получая сверхприбыли за счет формирования сознания потребителей.

В целом ТНК - это достаточно сложный и постоянно развивающийся феномен в системе международных экономических отношений, требующий постоянного внимания, изучения и международного контроля.

В развитии ТНК ряд экономистов (Н.С. Мироненко, А.Г. Мовсесян) выделяют следующие этапы:

- в конце XIX - начале XX в. первые ТНК начали вывозить капитал для производства товаров и их сбыта. ТНК первого поколения были представлены в основном картелями, синдикатами и трестами. Доступ к природным ресурсам был основным мотивом иностранных капиталовложений. В основном пищевые, добычающие и нефтяные корпорации из развитых стран инвестировали в бывшие колонии и развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки;

- второй этап охватывает период между Первой и Второй мировыми войнами, вывоз капитала резко уменьшился в связи с ростом протекционизма. Деятельность ТНК второго поколения была связана в основном с производством военно-технической продукции;

- третий этап характеризуется активным, широкомасштабным наступлением ТНК в 60-е гг. XX в. американских структур, затем японских и немецких. Этому способствовали политика либерализации международных экономических связей, появление на политической арене молодых освободившихся государств, растущий мировой потребительский спрос и другие факторы.

По своей организационной форме ТНК были представлены концернами и конгломератами. Этот период характеризуется органичным соединением национального и зарубежного производств на базе унификации и стандартизации таких элементов воспроизводственного цикла, как организация работы, управление персоналом, НИОКР, маркетинг, реализация товаров, послепродажное обслуживание.

Начала меняться структура прямых иностранных инвестиций. Ориентация на производство товаров с более высокой добавленной стоимостью привела к изменению целей корпораций от простой обработки сырья к производству готового продукта;

- четвертый этап (начало 1980-х гг.) характеризуется появлением «глобальных корпораций», деятельность которых направлена на завоевание не отдельных сегментов мирового рынка, а ключевых мирохозяйственных позиций в производстве и сбыте продукции. Стратегические функции, касающиеся инвестиционной деятельности, сотрудничества с зарубежными партнерами,

автоматизации производства, определяются в штаб-квартире. Глобальная интеграция производственных единиц может принимать три формы: сетевую (по функциям), кластерную (по отраслям) и тотальную взаимосвязь (по функциям или по отраслям);

- транснациональные компании пятого поколения (90-е гг. XX в.) характеризуются тем, что их филиалы, ориентированные на рынок принимающей страны, стараются модифицировать производимые продукты в соответствии с особенностями местного спроса, в связи с этим в принимающей стране организуются специальные подразделения НИОКР, которые занимаются адаптацией продукта к особенностям спроса на данном рынке.

Кроме того, данный период характеризуется ростом сервисных ТНК: банки, страховые компании, рекламные агентства, управленческий и правовой консалтинг и др. Расширение их деятельности по всему миру связано с ростом значимости сферы услуг для национальных экономик.

Роль западных ТНК как провайдеров передовых технологий способствует скорейшей модернизации сектора сферы услуг в странах с развивающимися и переходными экономиками, развитию в этих странах рыночных отношений. Учитывать тенденции к росту доли услуг необходимо, но нельзя забывать, что именно промышленные предприятия остаются основными источниками инвестиций как в развитых странах, так и в растущих экономиках. Поэтому львиная доля прямых иностранных инвестиций в Россию и страны СНГ должна направляться в промышленный сектор, остро нуждающийся в модернизации.

В начале XXI в. насчитывалось примерно 65 тыс. ТНК, около 850 тыс. зарубежных филиалов. На зарубежные филиалы приходится одна девятая мирового ВВП и треть мирового экспорта товаров и услуг [2]. Основная часть родительских компаний находится в развитых странах, намного меньше в развивающихся и странах с переходной экономикой.

Несмотря на то что число возникающих корпораций быстро увеличивается, поле деятельности ТНК растет не столько за счет появления новых структур, сколько в результате усиления мощи уже существующих корпораций.

Основой эффективной деятельности, конкурентоспособности ТНК являются их конкурентные преимущества, прежде всего технологическое лидерство, концентрация научно-технических знаний и опыта, причем ТНК не только сами создают технические новинки, но и покупают их у малых фирм и доводят до массового производства.

ТНК извлекают выгоду из международных различий в экономической политике, уровне налогов и таможенных пошлин, темпах инфляции, ставках заработной платы и т.д., информированность о рыночной конъюнктуре в разных странах позволяет оперативно переводить потоки капиталов в те страны, где складываются благоприятные условия для получения прибыли.

ТНК сочетают технологическое превосходство и совершенство в области дифференцирования и инноваций продукции. Они проводят тщательную сегментацию потребителей, активно продвигают товарные марки и обеспечивают послепродажное обслуживание.

Основным фактором будущего развития бизнеса является способ проникновения на рынок или выбор

стратегии фирмы. Стратегии ТНК развивались от простой торговли к прямым иностранным инвестициям с использованием иностранных филиалов, инвестированием с «нуля», стратегических слияний и поглощений.

До 80-х гг. XX в. ТНК предпочитали строить новые заводы путем инвестирования с «нуля». В основном такие инвестиции направлялись на другие промышленные рынки с хорошими перспективами для развития или в развивающиеся страны с дешевой рабочей силой и богатыми природными ресурсами. Инвестиции с «нуля» могут осуществляться в различные отрасли, но ведущие ТНК предпочитают вкладывать средства в разработку полезных ископаемых, химическую отрасль, металлургию, электронику, пищевую промышленность.

С конца 1980-х гг. ТНК стали использовать и другие способы проникновения на рынок, такие как слияния, поглощения и стратегические альянсы. При инвестировании с «нуля» период окупаемости нового предприятия занимает от 3 лет и более, в то время как прямое поглощение позволяет ТНК функционировать немедленно.

Стратегические альянсы создаются между двумя отдельными юридическими лицами для обоюдного улучшения положения на рынке. Они могут охватывать все фазы воспроизводственного процесса и оформляться в виде свободных или очень строгих договоров. Чаще всего они являются единственным способом выхода на трудные рынки, где уже существуют сложившиеся рыночные структуры. Основная масса стратегических альянсов принимает форму совместных предприятий. Они создаются с целью оптимизации обоюдных усилий партнеров и нивелирования недостатков. Совместные предприятия популярны на азиатских рынках.

Корпоративные слияния и поглощения способствуют быстрому переделу мирового рынка и изменению инвестиционного потенциала в промышленных и кредитных сферах. Слиятия и поглощения имеют для инвестора как положительные, так и отрицательные стороны. Это довольно рискованный и дорогой способ проникновения, но позволяющий быстрый выход на рынок. Посредством поглощения ТНК получает контрольный пакет акций существующего предприятия в стране-реципиенте. Поглощения являются одной из наиболее распространенных форм проникновения на рынки развитых стран для европейских, японских и американских ТНК. Слияния чаще всего происходят, когда компании решают объединить усилия в области снижения издержек и противостояния в конкурентной борьбе в своей стране и за рубежом.

Процессы приватизации и коммерциализации, все большая либерализация экономики России открыли новые рынки для ТНК, которые ранее были недоступны. Основным мотивом проникновения ТНК на российский рынок является расширение рынков сбыта своей продукции. Многие западные производители рассматривают Россию как перспективный рынок сбыта.

Особенностью транснационального капитала является то, что в странах СНГ он направляется в основном в сырьевые отрасли и его инвестиций почти нет или очень мало в отраслях, работающих на конечный спрос населения. К российским добывающим предприятиям наибольший интерес проявляют ТНК, работающие в природном секторе. Одним из самых крупных западных инвесторов в добывающей промышленности явля-

ется американская ТНК «Сопасо», занимающаяся разработкой Ардалинского месторождения.

Крупнейшими акционерами международной корпорации «Сахалин энерджи» являются американские ТНК «Маратон», «Мак Дермотт», японские ТНК «Мицуи» и «Мицубиси». Активизация деятельности этих компаний связана с утверждением Государственной думой в 1995 г. Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции», согласно которому иностранному инвестору предоставляется право пользования участками недр на основе специального соглашения с государственными органами РФ о разделе произведенной продукции между Россией и иностранным инвестором.

Достаточно прочно на российском рынке обособились иностранные ТНК, работающие в пищевой промышленности. Некоторые корпорации пошли по пути создания новых мощностей, наладив производство как традиционной продукции, так и специфической, ориентированной на российский вкус. Так поступила английская компания «Кэдбери Швепс груп», построив в 1997 г. в г. Чудново Новгородской области кондитерскую фабрику.

Большинство западных компаний в сфере пищевой промышленности реализуют стратегию поглощения российских предприятий. Так, компания «Нестле», купив контрольные пакеты акций кондитерских фабрик, находящихся в тяжелом финансовом положении, вложив десятки миллионов долларов в техническое переоснащение, наладила производство качественной кондитерской продукции.

В связи с постепенным ростом доходов населения формируются благоприятные условия для расширения иностранных инвестиций в пищевую промышленность.

В основном деятельность иностранных ТНК сосредоточена в районах с высокоразвитой инфраструктурой - Москве и Санкт-Петербурге, а также нефтегазоносных регионах - Тюменской, Магаданской областях и Приморском крае.

Несмотря на то что завоевание российского рынка требует от западных инвесторов больших капиталовложений, решения множества проблем, иностранные ТНК добиваются успеха благодаря тому, что используют нестандартные методы приспособления к специфическим российским условиям, идут по пути диверсификации своей деятельности.

И все же ТНК, выступающие движущей силой прямых иностранных инвестиций, пока играют в экономике России довольно скромную роль, поскольку существует ряд факторов, тормозящих приток иностранных инвестиций в Россию.

Присутствие в российской экономике иностранных ТНК имеет как позитивные, так и негативные результаты. С одной стороны, деятельность ТНК способствует расширению притока капитала и новых технологий, модернизации способов организации производства, тем самым позволяет повысить производительность и технический уровень российских предприятий. С другой стороны, ТНК вытесняют местные товары и компании, а также извлекают выгоду из своего статуса монополиста, устанавливая высокие цены. Иногда деятельность ТНК входит в противоречие с национальной системой налогообложения, таможенной и инвестиционной политикой, нивелирует действенность мер государственного регулирования.

Поэтому сегодня актуально решение проблемы баланса интересов принимающей страны и ТНК.

В России ТНК пока еще на стадии формирования, хотя уже сегодня успешно функционирует ряд крупных компаний, которые по существу являются транснациональными корпорациями. Это РАО «ЕЭС России», «Газпром», «Лукойл», «Северсталь» и др.

Наиболее мощные российские ТНК функционируют в топливно-энергетическом комплексе. Крупнейший газовый холдинг «Газпром» является монополистом в добыче и экспорте газа, контролирует 34 % мировых разведанных запасов природного газа и обеспечивает около 20 % западно-европейских потребностей в этом сырье.

«Газпром» имеет фирмы со своим участием в 12 странах, центром же зарубежных инвестиций компании стала Германия. Объясняется это тем, что через Германию проходят основные трансевропейские газотранспортные потоки - из Норвегии, России, Голландии. Стратегические планы «Газпрома» связаны с активным участием в приватизационных процессах в Словении, Венгрии, Литве, Эстонии.

Что касается нефтяных компаний, то они в большей степени по сравнению с международными интегрированными концернами сосредоточены на нефтедобыче, а значит, зависят от колебаний цен на нефть. Чтобы уйти от этого, необходимо контролировать всю цепочку производства от нефтедобычи до сбыта. Именно поэтому сегодня инвестиционные стратегии российских нефтяных компаний не фокусируются только на добыче и инвестируют по всему миру. «Лукойл», в частности, активно формирует нефтехимическую группу, приобретает активы за рубежом. Наиболее известная покупка компании - американская заправочная сеть «Getty» (2000 г.). В настоящее время «Лукойл» продолжает экспансию на рынок нефтепродуктов США. В 2004 г. компания купила в США 800 автозаправочных станций, потратив 265,75 млн дол. По мнению экспертов, в среднесрочной перспективе, если «Лукойл» сможет транспортировать нефть в США в больших объемах, он станет серьезной международной компанией [3]. Кроме того, совместные предприятия и акционерные компании с участием «Лукойл» образованы в Израиле, Чехии, Ирландии, на Кипре, в Азербайджане, Грузии, Беларуси, Украине, Литве.

«Славнефть» также широко известна своими проектами за пределами России. В январе 2002 г. подписан контракт на разработку девятого по счету нефтегазового блока в Судане. Большую активность проявляют компании в Восточной Европе, поскольку относительно дешевые восточно-европейские перерабатывающие заводы и автозаправки дают возможность контролировать цепочку от производства до сбыта.

Интересы отечественных нефтяников США и Европой не ограничиваются, обсуждаются перспективы участия российских компаний («Лукойл», «Роснефть», «Татнефть») в разработке нефтяных ресурсов в Колумбии, Ираке, в нефтепереработке в Турции.

Активно расширяет свои партнерские отношения с зарубежными предприятиями компания «Алроса». В 1992 г. она выиграла тендер на разработку алмазного месторождения «Катока» в Анголе, в 1998 г. начала разработку алмазных месторождений в Намибии.

Российские металлурги уже давно занимаются покупкой западных активов. Новолипецкий металлургический комбинат контролирует датский «Dansteel», трубная металлургическая компания владеет румынским «Atrtom», а стальная группа «Mechel» сразу тремя заводами - румынскими «Cost» и «S.C. Industria» и хорватским «Mechel Zelyezara».

В феврале 2004 г. российская компания «Северсталь» завершила сделку по приобретению сталелитейной компании «Rouge Industries» (США, штат Мичиган). Заинтересованность в «Rouge» мотивируется желанием выйти на североамериканский рынок автомобильного листа. Кроме выхода на рынки сбыта - Евро-союз и США, приобретение российскими сталелитейными компаниями предприятий за рубежом преследует еще одну цель. Это получение контроля над заводами, производящими продукцию с высокой добавленной стоимостью. Сбыт такой продукции в России в силу узости рынка ограничен.

В 1996 г. была создана вертикально интегрированная структура «Сибирский алюминий». В ее состав входят металлургические заводы и финансово-кредитные институты из России, стран-членов СНГ и дальнего зарубежья: Братский, Саянский (Россия), Павлодарский (Казахстан), Канакерский (Армения) алюминиевые заводы, английская компания «Транс Уорлд Алюминиум», Самарская металлургическая компания «Самеко», Уральский криолитовый и Челябинский электродный заводы. В 1998 г. транснациональная финансово-промышленная группа (ТФПГ) «Сибирский алюминий» подписала соглашение о стратегическом альянсе с американской ТНК «Рейнольдс» для укрепления своих позиций на мировом рынке алюминия. «Норильский никель» приобрел контрольный пакет акций американской компании «Stillwater Mining GO», что дало возможность увеличения продаж палладия на североамериканском рынке.

Активную экспансию в страны ближнего и дальнего зарубежья осуществляет РАО «ЕЭС России». Купив у американской «AES Corporation» ее бизнес в Грузии, получив в управление значительную часть генерирующих мощностей в Армении, энергохолдинг имеет далекоидущие планы в отношении Литвы, Латвии, Болгарии, Словакии, Турции. Кроме того, экспертные группы все чаще обращают свои взоры на центрально-азиатские страны, в частности ведутся интенсивные переговоры с Таджикистаном о российском участии в завершении строительства Рогунской и Сангтудинской гидроэлектростанции, создается российско-киргизский энергетический консорциум. Приобретение РАО ЕЭС зарубежных активов дает возможность получения дешевой электроэнергии и способствует оптимизации экспорта.

В последние годы активизировали свою деятельность российские компании, работающие в пищевой промышленности. В частности, российская компания «Арома» приобрела в Молдавии четыре винзавода. Приобретение винодельческих заводов позволило лучше контролировать цепочку от производства до продажи продукции.

Крупный российский производитель мороженого, компания «Альтер Вест», приобрела фабрики по производству мороженого в Германии и Польше. Покупка германской фабрики - это попытка наших производи-

телей проникнуть на европейский рынок, отгороженный запретительными импортными пошлинами, и приобретения навыков работы в жестких условиях структурированного рынка.

Как считают аналитики, в ближайшей перспективе отечественные компании продолжают экспансию за рубежом. Но не стоит переоценивать размеры этой возможной экспансии, связанной прежде всего с их невысоким инвестиционным потенциалом. Приобретение зарубежных активов пока остается делом лишь небольшой части российских компаний, работающих в основном в добывающей промышленности. Тем не менее можно надеяться, что на сложном пути интеграции России в мировую экономику российские ТНК будут играть роль катализатора устойчивого экономического роста страны.

Основой для создания российских ТНК в настоящее время являются финансово-промышленные группы (ФПГ), процесс формирования которых получил в последние годы существенное развитие. Финансово-промышленные группы, объединяющие юридических лиц, находящихся под юрисдикцией государств-членов СНГ, регистрируются как транснациональные ФПГ. На территории России на начало 2002 г. было зарегистрировано 11 ТФПГ. Они охватывают более 18 направлений деятельности в самых разнообразных отраслях: химия и нефтехимия, строительство, черная и цветная металлургия, автомобилестроение и др.

В настоящее время существует множество видов ТФПГ, определяемых исходя из характера финансовых взаимоотношений, входящих в группу предприятий, организационного строения группы, центра ее формирования и других признаков. Наибольшие перспективы имеют промышленные вертикально интегрированные структуры, организованные по принципу холдинга или перекрестного владения акциями. Такие группы в наибольшей степени учитывают специфику организации высокоинтегрированных промышленных комплексов государств СНГ и относительную неразвитость финансовых и торговых структур, лучше адаптируются к складывающейся экономической ситуации.

Постепенно перерастает в транснациональную корпорацию, интегрированную по вертикальному технологическому принципу, российская ФПГ «Сибирский алюминий». Группа ориентируется на создание полного технологического цикла, освоение внутреннего рынка и снижение экспортных рисков.

В наибольшей степени процесс формирования транснациональных структур затронул добывающие отрасли. Что касается обрабатывающих отраслей - формирование ТФПГ находится на начальной стадии. Так, крупнейшие автомобилестроительные заводы («ГАЗ» и «ВАЗ») создают сборочные предприятия в других странах.

Развитие ТФПГ имеет огромное значение для активизации инвестиционного процесса, структурной перестройки экономики, обеспечения развития НТП, совершенствования форм менеджмента и маркетинговой политики в странах СНГ.

К сожалению, создание транснациональных структур на территории стран-участниц Содружества идет достаточно вяло. Основными причинами, препятствующими развитию ТФПГ, являются недостатки правового обеспечения и расхождения в национальных зако-

нодательствах по вопросам создания и функционирования такого рода структур, отсутствие продуманной политики Правительства РФ относительно развития корпоративных структур, несовершенство организационного механизма двустороннего сотрудничества, слабая заинтересованность крупных финансовых учреждений в инвестировании реального сектора экономики, различия в действующих системах налогообложения, противоречия в ведении консолидированного баланса и единой бухгалтерской отчетности участников ТФПГ.

Для решения вышеуказанных проблем необходимы дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы создания и функционирования ТФПГ, разработка системы мер государственной поддержки процессов финансово-промышленного кооперирования, унифицирование методологии ведения сводного учета, отчетности, баланса и налоговые условия деятельности ФПГ. Некоторые меры государственной поддержки по созданию и развитию ТФПГ были продекларированы на различных уровнях, но на практике, к сожалению, применяются редко.

Если перечисленные задачи будут реализованы, мощные российские ФПГ станут реальным фактором обеспечения национальной безопасности России и сотрудничающих с ней стран, устойчивого развития страны в условиях ее равноправного вхождения в мировое хозяйство. Экономическую выгоду от развития ТФПГ получают и кредитно-финансовые институты, и про-

мышленные предприятия. Для промышленных предприятий - это возможность получения реальных инвестиций от финансовых структур на льготных условиях, повышение конкурентоспособности продукции за счет проведения целевых НИОКР, внедрения новых технологий и т.д. Для кредитно-финансовых институтов - это повышение надежности капиталовложений за счет интеграции банковского и промышленного капитала, рационализация состава интегрального капитала, увеличение доли ресурсов в денежной форме, мобильности их перераспределения.

Основными задачами ТФПГ на постсоветском пространстве являются концентрация инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях развития экономики, обеспечение финансовыми ресурсами сферы промышленности, НИОКР, ускорение научно-технического прогресса, повышение экспортного потенциала и конкурентоспособности отечественных предприятий, формирование рациональных технологических и кооперационных связей в условиях рыночной экономики.

Как показывает послевоенная история западно-европейских стран, Японии, новых индустриальных стран Азии, национальный капитал способен выдерживать конкуренцию с ТНК в том случае, если он структурируется в мощные финансово-промышленные образования (адекватные международным аналогам), способные проводить активную внешнеэкономическую политику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ленский Е.В. Транснационализация капитала. Минск, 2001. С. 17.
2. Чибриков Г. ЮНКТАД о роли транснациональных корпораций в повышении конкурентоспособности экспорта принимающих стран // Российский экономический журнал. 2003. № 8. С. 66.
3. Тутушкин А. «Лукойл» полюбил Америку // Ведомости. 29 января 2004 г.

Статья представлена кафедрой политической экономии экономического факультета Томского государственного университета, поступила в научную редакцию «Экономика» 28 марта 2004 г.