



# Российские транснациональные корпорации на международных рынках товаров и услуг

*В.Д. Баранов*

*Кандидат экономических наук, доцент*

*(Российская академия государственной службы при Президенте РФ)*

Процесс транснационализации экономики является объективным велением времени, одной из существенных движущих сил процесса глобализации. В свою орбиту он вовлекает все большее количество компаний и государств. В 70-е годы XX века понятие «транснациональная компания» (ТНК) характеризовало зарубежную деятельность корпоративного сектора 5-7 государств, среди которых ведущую роль играли США, Япония и страны Западной Европы. В настоящее время около полсотни государств располагают крупными компаниями, по праву имеющими статус ТНК. Среди них уже развивающиеся страны Восточной и Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Южной Африки, Океании, Центральной и Восточной Европы, государства СНГ.

В ежегодном инвестиционном обзоре за 2006 год, опубликованном ЮНКТАД<sup>1</sup>, зафиксировано 59,7 тысяч ТНК, которые располагают в других странах более чем 480 тысяч зарубежных филиалов и дочерних структур. ТНК реализует через дочерние компании и филиалы товары и услуги на сумму около 10 трлн долл. По данным этого же органа в 2007 году ТНК контролировали около 1/3 объемов прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Наблюдается заметный процесс роста концентрации капитала и производства в России. Крупнейшие мировые транснациональные корпорации все активнее проникают на российский рынок, приобретая здесь весьма крупные производственные активы. Национальный российский капитал также стремится структурироваться в мощные международные альянсы, в том числе в финансово-промышленные, адекватные международным аналогам.

Динамичный и устойчивый рост российской экономики, наметившийся в течение последнего десятилетия, способствует форсированному накоплению капитала, создает достаточно прочную корпоративную и производственно-финансовую базу для формирования отечественных транснациональных компаний, для масштабного расширения их зарубежной производственной и коммерческой деятельности. Сравнительно молодой российский капитал демонстрирует на зарубежных рынках высокую мобильность и агрессивность в работе.

Новые российские компании постепенно трансформируются в ТНК, уже прочно входят в международные реестры и рейтинги, превращаются в активных игроков на глобальном рынке международного бизнеса. В 2007 году по суммарному (накопленному) вывозу российским корпоративным сектором прямых инвестиций за рубеж в сумме свыше 145 млрд долл. Россия, по оценкам экспертов ЮНКТАД, среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой вышла на второе место, вслед за китайским Гонконгом (свыше 500 млрд долл.)<sup>2</sup>.

В российских и зарубежных источниках появляются различные сведения о количестве российских ТНК<sup>3</sup>. Причем, цифры значительно разнятся: от 20-25 транснациональных компаний до более чем сотни международных корпоративных бизнес-структур. Очевидно, что процессы транснационализации российского капитала, которые имеют период истории меньше, чем два десятилетия, остаются пока сравнительно новой проблемой, недостаточно изученной как в теоретическом, так и в практическом плане.



Таким образом, проблематика транснациональности производства, вопросы оптимальной транснационализации компаний, выбор критериев формирования ТНК, их масштабов и роли являются сегодня весьма актуальной темой для достаточно широкого круга российских и зарубежных специалистов.

**ТНК: условия формирования, количественные параметры.** Возникновение международных производственных и коммерческих формирований является закономерным результатом развития разделения труда и производственной кооперации (производственного предприятия). В самом деле, участие предприятий в разделении труда ведет к их специализации, которая сопровождается ростом концентрации производства и капитала, т.е. увеличением масштабов самих предприятий. Эта тенденция присуща всем без исключения экономическим операторам. Дело в том, что в условиях рыночной экономики концентрация является фактором выживания в конкурентной борьбе. Она обеспечивает снижение издержек производства, возможность наилучшего осуществления НИОКР, эффективную рекламу, минимизацию накладных расходов и других затрат.

Причиной возникновения международных производственных формирований является традиционное стремление предпринимателей снизить издержки производства и получить оптимальную прибыль. В погоне за высокими доходами компании выходят на мировой рынок, объединяются и направляют производственную, сбытовую, финансовую и социальную политику на использование природных и трудовых ресурсов в глобальных масштабах, на использование всего мирового рыночного пространства. Выход многих предприятий на мировой рынок обостряет конкуренцию между ними, что также побуждает предпринимателей концентрировать свои капиталы и производство в международном масштабе.

Таким образом, главной характеристикой деятельности международных производственных формирований являлось и продолжает оставаться всемерное стремление мобилизовать производственные и финансовые ресурсы для вывоза капитала за рубеж в форме прямых иностранных инвестиций, предполагающее организацию за рубежом производства товаров и услуг.

Термины «*транснациональная корпорация*», «*многонациональная компания*» в качестве общепринятых стали применяться лишь в 60-х годах прошлого века. Согласно первым оценкам, приводимым в документах ООН, транснациональная корпорация — это комплекс, использующий в своей деятельности международный подход и предполагающий формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах.

На более ранней стадии монополизации производства и капитала существовали преимущественно многонациональные корпорации (МНК). Они формировались, как правило, в качестве трестов, концернов и других производственных объединений, которые являлись международными фирмами не только по роду их деятельности, но и по структуре формирования капитала, контролю за ним. МНК объединяют национальные компании двух или более стран на производственной и научно-технической основе, которые принадлежат собственникам из этих стран. В качестве примера такой многонациональной корпорации может служить англо-голландский химико-технологический концерн Unilever, существующий еще с начала XX века, англо-голландский концерн Royal Dutch Shell, англо-итальянский резинотехнический концерн Dunlop Pirelli, итало-французский автомобильный концерн Fiat.

Многонациональные объединения предприятий исторически возникли ранее транснациональных корпораций, но они не получили столь широкого влияния, как ТНК. Видимо, это можно объяснить тем, что в фирмах с различной национальной принадлежностью капитала ни одно из государств не занимает доминирующего положения в производстве, что, бесспорно, наблюдается в национальных корпорациях, размещающих свои активы за рубежом. Признак «многонациональности» компании может проявляться как в структуре собственности, так и в механизме ее управления. Кроме нескольких многонациональных по капиталу компаний, во всех остальных ядро собственности базируется на капитале одной, а не разных стран.

По поводу определения понятия «ТНК», критериев, позволяющих отделить их от других фирм, до сих пор продолжаются споры.



Поскольку трудно с уверенностью определить, использует ли компания «международный подход», применяются более узкие рабочие определения транснациональных корпораций. Транснациональные корпорации представляют собой крупнейшие компании преимущественно с «однонациональным» акционерным капиталом и характером контроля над деятельностью всей корпорации. ТНК осуществляют свою деловую активность в других странах с помощью организации там филиалов и дочерних компаний, обладающих самостоятельными службами производства и сбыта продукции, научно-исследовательскими центрами. Характерной чертой ТНК является сочетание централизованного руководства с определенной степенью самостоятельности входящих в нее и находящихся в разных странах юридических лиц и структурных подразделений: дочерних фирм, филиалов, представительств.

ТНК использует комплексную глобальную философию бизнеса, предусматривающую функционирование компании как внутри страны, так и за рубежом. Обычно компании такого рода прибегают в своей хозяйственной деятельности практически ко всем доступным операциям международного бизнеса. ТНК владеют или контролируют производство продукции (или услуг) вне пределов страны базирования, в разных странах мира, располагая там свои структуры, функционирующие в соответствии с глобальной стратегией, разрабатываемой материнской компанией.

Следует отметить, что и спустя пятьдесят лет, в разных исследовательских программах продолжают использоваться различные критерии отнесения корпораций к категории транснациональных. В целом, все, как правило, исходят из сочетания одних и тех же признаков транснациональности. Однако количественные критерии применяются разные:

- по минимальному количеству стран, в которых действует дочерние компании и филиалы материнской компании, различия составляют от 2 до 6 стран;

- по минимальной доле стоимости иностранных операций в доходах или обороте продаж фирмы, различия составляют от 10 до 25%.

- по минимальному объему акционерного капитала материнской компании различия имеют интервал от 100 млн до 500 млн долл. США.

В последние годы ряд специалистов дополняют основные критерии ТНК еще такими показателями, как владение не менее чем 25% «голосующих» акций в трех или более странах в качестве минимума долевого участия в зарубежном акционерном капитале, который обеспечивал бы фирме контроль над экономической деятельностью зарубежного предприятия и представлял бы прямые зарубежные инвестиции. Наконец, некоторые авторы указывают на необходимость учета такого параметра, как обязательный многонациональный состав персонала ТНК, включая состав ее высшего руководства<sup>4</sup>.

Особый интерес представляют критерии отнесения компаний к транснациональным, используемые Организацией Объединенных Наций, и их изменение в последнее время. ООН долгое время относил к международным корпорациям такие фирмы, которые имели годовой оборот, превышающий 100 млн долл., и филиалы не менее чем в 6-ти странах. В последние годы было сделано несколько уточнений: о международном статусе фирмы теперь свидетельствует размер зарубежных активов и их доля в общем объеме активов компании, доля зарубежных продаж в общем объеме реализации продукции и доля зарубежного персонала в общей численности персонала компании. ЮНКТАД, исследуя деятельность ТНК, ранжирует крупнейшие транснациональные корпорации по объему зарубежных активов и анализирует уровень их транснациональности<sup>5</sup>.

Учитывая, что формулировка понятия «транснациональная корпорация» затрагивает интересы многих государств, в вышеуказанном документе ООН в очередной раз решила дополнить предыдущие официальные дефиниции и найти новый компромиссный вариант определения понятия ТНК:

- а) компания независимо от юридической формы и поля деятельности, включающая единицы в двух или более странах;

- б) в рамках системы принятия решений, проводит согласованную политику и осуществляет общую стратегию через один или более руководящий центр;

- в) отдельные ее структурные подразделения связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влия-



ние на деятельность других, а так же делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

В последнее время ЮНКТАД, несколько уточняя вышеприведенную характеристику, к ТНК относит корпорации, включающие головные предприятия и их зарубежные филиалы (дочерние компании). Причем головное предприятие контролирует активы других экономических единиц в государствах за пределами страны базирования материнской компании, как правило, путем участия в капитале. В качестве нормативной нижней границы для осуществления контроля за активами за рубежом считается доля капитала не менее 10% обыкновенных акций<sup>6</sup>. Как видно из комментария ЮНКТАД, в орбиту ТНК попадают уже не только дочерние, но и т.н. «внучатые» компании. В итоге дочерние компании вправе выступать в качестве материнских по отношению к вновь созданным ими производственным и коммерческим структурам.

Изменение критериев отнесения компаний к транснациональным, естественно, оказало существенное влияние на динамику количества ТНК, приводимых в ежегодных докладах ООН. Статистика ООН первоначально в качестве международных корпораций рассматривала лишь крупные фирмы с годовым оборотом более 100 млн долл., имевшие при этом филиалы или дочерние компании не менее чем в шести странах мира. В настоящее время к этим показателям, характеризующим международный статус фирмы, добавлен уровень процента ее продаж, осуществляемых за пределами страны базирования, а также доля заграничных активов в общей структуре активов. Итак, с учетом всех высоких критериев количество ТНК, уже перевалило за 50 тысяч компаний.

ТНК являются, как правило, многоименными корпорациями, их деятельность достаточно диверсифицирована. К примеру, по оценке ЮНКТАД, каждая из 500 крупнейших транснациональных корпораций США имеет в среднем подразделения в более чем в 10 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30-50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных фирм Великобритании многоотраслевыми являются 96, в Германии — 78, во Франции — 84, в Италии — 90.

Как показала мировая практика, приоритетное значение в страновой инвестиционной по-

литике ТНК придают вкладам в обрабатывающие отрасли промышленности развитых стран, а также новых индустриальных стран. Напротив, в других развивающихся государствах, особенно беднейших, международные производственные гиганты предпочитают осуществлять капитальные вложения в добывающую промышленность, а также увеличивать туда товарный экспорт. Современные нефтяные ТНК превратились в крупные комплексы с большим удельным весом химического производства. В то же время химические международные компании развернули свою деятельность в металлургической, приборостроительной, текстильной, парфюмерной и других отраслях промышленности. Переход к многоотраслевой структуре усиливает экономические позиции ТНК.

**ТНК и глобализация экономики.** Расширение масштабов деятельности ТНК определило ускорение процесса глобализации хозяйственной жизни, которая сформировалась в качестве основной тенденции мирового экономического развития. Глобализация экономики явилась, в том числе следствием растущих масштабов деятельности ТНК. На протяжении последних двух десятилетий ключевые показатели, характеризующие интернационализацию производства, возрастали быстрее, чем рост глобального экспорта и глобального ВВП.

Глобализация экономики, расширение и диверсификация международных хозяйственных связей проявляются, прежде всего, в повышении роли и увеличении масштабов деятельности транснациональных корпораций. Глобализация мировой экономики — это наиболее высокая, эффективная и перспективная ступень развития интернационализации хозяйственной деятельности, сочетающая два направления:

- создание и развитие транснациональных корпораций, деятельность которых позволяет обойти многочисленные барьеры (за счет осуществления трансфертных поставок с использованием внутренних цен, благоприятных условий производства, лучшего учета рыночной ситуации, оптимального распределения и использования прибыли и т.д.);

- согласованные межгосударственные меры по целенаправленному формированию единого мирового рыночного (экономического, правового, информационного, психологического и политического) пространства.



Характерной особенностью международного движения капитала в условиях глобализации является включение все большего числа ТНК в процесс ввоза и вывоза прямых, портфельных и ссудных капиталовложений. Если раньше ТНК были в основном экспортерами, либо импортерами, то в настоящее время большинство из них одновременно ввозит и вывозит капитал. Согласно экспертным оценкам, в ближайшем будущем крупнейшие инвесторы активизируют свои зарубежные операции, при этом сохранится значение перекрестного инвестирования внутри группы наиболее развитых стран мира.

Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнять функцию международного регулятора производства и распределения продукции. Сегодня некоторые ТНК (General Electric, Exxon Mobil Corporation, General Motors, Ford, Royal Dutch Shell) распоряжаются средствами, превышающими размер национального дохода многих суверенных национальных государств, а международный характер операций ставит их практически вне контроля любых национальных органов власти.

В условиях глобализации экономики наблюдаются некоторые новые моменты в процессе формирования новых ТНК. Часть из них превращаются в стратегические альянсы в форме так называемых международных корпоративных союзов, чаще всего выступающих в организационной форме консорциумов. Эти образования создаются на производственной, научно-технической и коммерческой основе и представляют собой специальные объединения промышленных, банковских и других концернов, создаваемых для решения крупных экономических задач. Классическим примером такого международного союза концернов является западноевропейский консорциум Airbus Industries.

На практике все группы международных производственных объединений чаще всего называются одинаково, как транснациональные корпорации.

Наконец, обращает на себя внимание и такая характерная черта. В условиях глобализации в сферу своей деятельности за рубежом транснациональные корпорации втягивают множество местных компаний, в том числе малых

и средних. В связи с этим все более растет зависимость предприятий малого бизнеса от ТНК, которая складывается все чаще на базе прямых функциональных связей, т.е. на основе развития технологии производства, специализации, кооперирования, организации сбыта продукции. Хотя транснациональные корпорации и не занимаются в развивающихся государствах благотворительной деятельностью, тем не менее, объективно они способствуют развитию промышленности, изменяют структуру их народного хозяйства и тем самым частично модернизируют участие этих государств в международных экономических отношениях.

**Россия и процесс транснационализации.** Российская Федерация, в качестве правопреемника бывшего СССР, стала в значительной степени продолжателем традиций по широкой интеграции в национальную экономику в общемировые экономические процессы. Даже в условиях наличия идеологических догм российская экономика, еще начиная с 70-х годов прошлого века, объективно развивалась с определенным акцентом на использование факторов транснациональности. С конца 80-х годов объемы внешнеэкономической деятельности лавинообразно нарастали, а с ними с каждым годом, соответственно, и росли размеры вывоза капитала. Общий объем предпринимательских инвестиций СССР к моменту его распада оценивался в 3 млрд инвалютных руб. (более 5 млрд долл. по курсу на соответствующий период).

Начиная с 1992 года, уже в Российской Федерации формируется общая линия на инвестиционную активность в форме наращивания товарного экспорта, сохранения производственных, кооперационных и коммерческих связей российских компаний с соответствующими структурами в странах бывших членами СЭВ, а также новых государств СНГ.

Параллельным курсом шел процесс форсированного вывоза финансового капитала в различного рода оффшорные зоны, проистекающего из положительного сальдо торгового баланса, обеспечивающего значительным экспортом сырья, топлива, полуфабрикатов. К сожалению, порою эта тенденция принимала неуправляемый либо нелегальный характер, а масштабы вывоза капитала создавали уже серьезные про-



блемы для валютно-финансовой и платежной системы России. Тем не менее, в дальнейшем российский «оффшорный капитал» сыграл значительную позитивную роль в формировании финансовой, производственной и коммерческой базы филиалов и дочерних структур будущих российских ТНК.

С учетом растущих масштабов вывоза российского капитала, в 1994 году ЦБ России официально разрешил российским резидентам совершить зарубежные инвестиции на общую сумму до 100 млн долл., в основном, в форме вкладов в уставной капитал совместных или чисто российских предприятий за рубежом. Была принята т.н. «разрешительно-уведомительная» система вывоза российского капитала.

В первой половине 90-х годов Правительство России провело сложные, но успешные переговоры по урегулированию задолженности российских государственных внешнеторговых объединений, имеющих основные производственные, торговые активы в зарубежных странах. К началу 1990 года за рубежом действовало около 170 компаний с участием капитала советских государственных организаций. Из них почти две трети — 64,3% — были зарегистрированы в Западной Европе; 14,4% — в Америке, 13,3% — в Азии, 4,3% в Африке, 3,7% в Австралии. Суммарный объем советских инвестиций в эти компании оценивался в 2 — 2,5 млрд долл.<sup>7</sup> Многие из них были реструктурированы либо акционированы, а зарубежные активы переоформлены в их собственность на условиях дочерних структур.

Начиная с 2000 года, инвестиционная деятельность крупных и средних российских компаний разворачивается в самых разных странах. Только согласно официальным данным ЦБ России в период 1999-2006 годов для финансирования создания за рубежом компаний из России было вывезено около 46 млрд долл. Судя по весьма неполным данным российского реестра зарегистрированных зарубежных компаний, на январь 2006 года за рубежом было создано 620 предприятий (в Австрии, Китае, США, Германии, Финляндии, Польше), всего в 29 государствах. На сайте Минэкономразвития РФ была указана информация о том, что к 2005 году было зарегистрировано около 2 тыс. предприятий с российским капиталом за рубежом.

Эти данные весьма существенным образом расходятся с зарубежной статистикой и сведениями международных финансовых организаций.

По западным оценкам, только в оффшорных зонах подобных компаний насчитывалось несколько десятков тысяч. Эту информацию следует дополнить и такими данными западных источников, согласно которым накопленный капитал России на Кипре в 2006 году превысил 17 млрд долл. На территории этого островного государства было зарегистрировано свыше 4,7 тысяч российских оффшорных фирм.<sup>8</sup> Наконец, согласно данным статистики ЮНКТАД, по состоянию на конец 2006 г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 123,6 млрд долл.<sup>9</sup>

Россия прочно вошла в число 20 крупнейших государств - источников прямых иностранных инвестиций. Еще более значимое место заняла Россия среди группы стран развивающихся экономик. По объему вывезенного капитала в общем объеме международных прямых инвестиций Россия в 2007 находилась примерно на уровне таких государств, как Индия, Китай и Мексика. Согласно данным, приводимым в материалах ЮНКТАД, накопленные российские ПИИ превысили 130 млрд долл. Эти сведения корреспондируются и с данными российской статистики ЦБ России. В них указывается, что, по данным на 2006 год, российские ПИИ уже в 138,8 млрд долл. Отрядным фактором является то обстоятельство, что вывоз российского капитала за рубеж в последние 3-4 года приобрел легальный учитываемый и транспарентный характер.

Несмотря на масштабный рост в последние пятнадцать лет динамики вывоза российского капитала за рубеж, Россия пока занимает весьма скромное место на мировых рынках производственного капитала. Современное положение России в данном секторе пока может быть оценено как незначительное. Удельный вес России в накопленных мировых прямых зарубежных инвестициях оценивается в 0,4-0,5%. Это не соответствует ни потребностям, ни возможностям экономики страны. Таким образом, степень транснационализации российской экономики, рассматриваемая через призму масштабов вывоза капитала, пока является достаточно скромной.



Тем не менее, вывоз капитала из России в форме прямых инвестиций оказывает благоприятное воздействие на внешнюю торговлю, стимулирует товарный экспорт, повышает уровень конкурентоспособности российских компаний и национальной экономики в целом, а также сопровождается заметным притоком в страну прибыли и дивидендов, налогов, который мог бы быть больше, если бы не мешало нелегальное происхождение значительной части вывезенного капитала.

**Формирование российских ТНК.** Российский транснациональный капитал находится на начальном этапе организационной и коммерческой консолидации. Тем не менее, можно смело говорить о том, что он уже прошел через промежуточные трансформации. Анализ транснациональной деятельности российских компаний затрудняется в силу того, что в России пока нет хорошей корпоративной статистики, согласно которой можно было бы проанализировать все аспекты зарубежной коммерческой деятельности российских компаний. Поэтому в качестве источника информации приходится использовать сведения, содержащиеся в кредитных меморандумах, проспектах эмиссии, других документах, которые готовятся по компаниям накануне их «IPO», выпусков облигаций, а также по информации, публикуемой в российской и зарубежной бизнес-информации. Картину оценки может исказить и непрозрачность финансовых сторон международного бизнеса российских ТНК. Особенно это проявляется в трудностях учета финансовых потоков, которые ТНК используют за счет своих оффшорных активов. Тем не менее, транснациональная деятельность российских компаний за рубежом стала неоспоримым фактом, а ее масштабы с каждым годом заметно возрастают. Более того, у российских ТНК наблюдается и собственная специфика, определяющая своеобразие форм финансово-технологического инвестирования - чрезмерное

использование сложных цепочек подставных структур для осуществления зарубежных капиталовложений.

### **Примечания:**

<sup>1</sup>UNCTAD. World Investment Report 2006. United Nations, New York and Geneva, 2006, p. 9, 17.

<sup>2</sup>Ibid, p.19.

<sup>3</sup> Кузнецов А. Структура российских прямых капиталовложений. См. «МЭ и МО», № 4, 2007, с.69-70; Кучеренко А. Транснациональные компании России в условиях интеграции в мировое хозяйство. - М.: 2006, с.51; Кузнецов А. Интернационализация российской экономики. Инвестиционный аспект. - М.: 2007, с. 152-154; F. Benaroya. L'economie de la Russie, Paris, "La Decouverte", 2006, p.67.

<sup>4</sup>См.: ТНК в мировой политике и мировой экономике, проблемы, тенденции, перспективы. - М.: ИМЭМО РАН, 2005. с. 23-37; Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет/ под ред. И.С.Королева. - М.: Юристъ, 2003; World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. UNCTAD.-N.Y., Geneva, 2002.

<sup>5</sup>UNCTAD. World Investment Report 2001: Promoting Linkages, United Nations, New York and Geneva, 2001.

<sup>6</sup>UNCTAD. World Investment Report 2001: Promoting Linkages, United Nations, New York and Geneva, 2006, p. 101.

<sup>7</sup>Оболенский В. Формирование внешнеэкономической специализации России (XX – начало XXI века). - М.: ИМЭМО РАН, 2005, с. 57,92; П.Гохан. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. // «Вопросы экономики», № 2, 2005, с.146-147.

<sup>8</sup>Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес.// «Вопросы экономики», № 12, 2006. С. 77.

<sup>9</sup>UNCTAD. World Investment Report 2006. United Nations, New York and Geneva, 2006, p. 28.

*Окончание статьи см. в одном из следующих номеров журнала*