



Российские транснациональные корпорации на международных рынках товаров и услуг*

В.Д. Баранов

Кандидат экономических наук, доцент

(Российская академия государственной службы при Президенте России)

Первые зарубежные производственные, торговые и обслуживающие предприятия были организованы еще в советский период, метко названными “красные ТНК”^{10**}. Основной поток вывоза за рубеж прямых инвестиций в советский период шел в бывшие социалистические страны и развивающиеся государства. Вывоз капитала осуществлялся также преимущественно в ссудной форме, в том числе на оказание технического и экономического содействия этим странам в сооружении промышленных предприятий и других народнохозяйственных объектов. СССР построил за рубежом свыше 340 крупных промышленных объектов. Однако это никаким образом не сказалось на увеличении доли нашей собственности за рубежом. Все построенные с нашим участием объекты передавались государственному сектору стран их размещения. Это была строгая идеологическая установка того периода, и никакие соображения экономической целесообразности учреждения даже совместной собственности не брались во внимание. Характерно, что даже в странах бывших членов СЭВ производственное сотрудничество развивалось таким образом, чтобы вновь создаваемые с участием СССР предприятия оставались неизменно собственностью государства места базирования этих объектов.

В итоге в начале 90-х годов прошлого века транснациональный потенциал России имел лишь торгово-посреднический характер, был связан с деятельностью внешнеторговых объе-

динений бывшего советского союза. Из других компаний можно лишь выделить сохранившиеся и реструктурированные либо трансформировавшиеся Монголсовцветмет, Зарубежнефть, Ингосстрах и несколько других производственного и коммерческого характера.

Следует отметить, что российские предпринимательские круги, должны были переступить через сформированный в прошлые десятилетия, своеобразный «психологический гандикап» в вопросе об отношении к ТНК. Отбросив идеологические запреты, они пришли к выводу о том, что экономическая мощь ТНК дает огромные возможности не только влиять на развитие мировой экономики и политики, но и добиваться реализации собственных торговых и коммерческих интересов в других странах.

Начальным этапом зарождения нового российского транснационального капитала, очевидно, можно было бы считать принятие в 1995 году Федерального закона «О создании финансово – промышленных групп в Российской Федерации». Этот документ был призван стимулировать восстановление разрушенных производственно – коммерческих связей на постсоветском пространстве посредством предоставления льгот формирующимся новым российским корпоративным структурам, иницирующим свою хозяйственную деятельность в странах СНГ. Именно в качестве ФПГ первоначально были сформированы с участием предприятий стран СНГ такие структуры, как Интер-

* Окончание статьи. Начало см. в №6 за 2008 год.

** Нумерация сносок продолжающаяся.



рос, Интер РАО ЕЭС, Нижегородские автомобили, Группа Точность, ТаНаКо, Славянская бумага. К сожалению, закон дал скорее лишь политический импульс российскому бизнесу, не предоставив ему каких-либо ощутимых экономических и фискальных льгот и стимулов.

При этом, следует учесть, что во вновь образовавшихся странах политическая элита на первом этапе отнеслась весьма настороженно к стремлению России восстановить хозяйственные структуры во главе с российскими компаниями. Особенно это наблюдалось в Украине, Казахстане, Узбекистане. Как в дальнейшем выяснилось, она рассчитывала в первую очередь более выгодно продать свои активы компаниям их развитых государств.

Крупные же российские компании, зачастую, были обременены финансовыми трудностями, вызванными общим системным кризисом в стране, далеко не всегда в тот период были в состоянии стать центром производственной консолидации капитала. Среди методов достижения ими возможной корпоративной солидарности часто использовалось не соображения предоставления экономической выгоды, а стремление любой ценой принудить младшего партнера к подчинению.

Тем не менее, некоторые структуры были созданы, либо восстановлены на базе прежних постсоветских связей. Этому способствовало открытие дороги для внешнеторговых связей на уровне бартерных контрактов, введение в практику легальных схем финансирования под уступку денежного требования, т.н. факторинг. Именно через формат международных ФПГ первоначально формировалась транснациональная деятельность в странах СНГ четырех крупнейших российских металлургических компаний: Магнитогорского МК, Новолипецкого МК, Новокузнецкого МК, Череповецкого МК. В иной организационно правовой структуре наращивали свою транснациональную деятельность в странах СНГ компании: РАО ЕЭС России, Мечел, Русал, НК ЛУКОЙЛ, Объединенные машиностроительные заводы (ОМЗ), будущий ГМК Норникель. Как видно, в основном это были приватизированные гиганты, начавшие инвестиционную экспансию в условиях благоприятной конъюнктуры на рынках их экспортной продукции.

Вышеназванные компании занимали в 90-е годы лидирующие позиции среди российских экспортеров товаров в третьи страны. Они обеспечивали, как основные поступления валюты в Россию, так и, что весьма интересно, депонировали, либо капитализировали значительную часть своих валютных активов за рубежом, включая и в оффшорных зонах. Как выяснится в дальнейшем, накопленный оффшорный капитал станет в дальнейшем весьма важной финансовой базой приобретения либо создания зарубежной производственной коммерческой базы крупных российских компаний. По данным ЮНКТАД, не менее 55 млрд долл. российских оффшорных компаний были в дальнейшем рекапитализированы в активы новых российских ТНК за рубежом¹¹.

Следующая группа сравнительно молодых российских ТНК сформировалась в результате проводимых ими активных операций по слиянию и поглощению (С и П) с зарубежными компаниями, включая и теми, которые вели транснациональную хозяйственную деятельность. Причем, операции С и П носят весьма широкий и разносторонний характер: создание стратегических альянсов, обмен активами, уступка зарубежной филиальной сети, совместная работа на рынках третьих стран и др. Среди данной волны российских ТНК можно выделить НК Татнефть, НК ТНК-ВП, КАМАЗ, Уралкалий, Трубная металлургическая компания (ТМК), группа ЕВРАЗ, АК Алросса, ВТБ Сбербанк и другие.

Обращает на себя внимание тот факт, что процесс транснационализации деятельности российских компаний происходит как за счет растущих масштабов слияний и поглощений на российском рынке, так и посредством реализации данных коммерческих проектов российским бизнесом за рубежом. По данным международного рейтингового агентства KPMG, российский рынок слияний и поглощений в 2007 году занял первое место среди развивающихся рынков и увеличился к уровню 2006 года в два раза. В стоимостном выражении его объем составил около 130 млрд долларов. Для сравнения можно отметить, что в 2000 году стоимость всех операций С и П, в которых участвовали российские компании, составила 1,2 млрд долл. Россия стала абсолютным лидером на рынке С и П в Восточной Европе. Оценочная рыночная стоимость сделок по слия-



ниям и поглощениям с участием российских компаний выросла с 7,5 млрд долл. в 2002 году до 38, 7 млрд долл. в 2007 г.

Общая раскрытая стоимость сделок по слиянию и поглощению в нефтегазовом секторе в 2007 году составила около 12 млрд долл. (без учета сделок с активами ЮКОСа). Лидирующие позиции по С и П-активности продолжают удерживать металлургические компании, включая и представляющие цветную металлургию. Совокупная стоимость совершенных сделок в отрасли составила в 2007 году 19,7 млрд долларов, из них 14,3 млрд долл. пришлось на сделки на сумму свыше 1 млрд долл. При этом характерно, что более половины сделок в секторе — это покупки российскими компаниями активов за рубежом.

В потребительском секторе общая раскрытая стоимость сделок в 2007 году составила 7,7 млрд, в телекоммуникационном секторе произошло 69 сделок на общую сумму в 5,7 млрд долларов. Объем сделок по слиянию и поглощению в отрасли вырос по сравнению с 2006 годом на 35,7%. По прогнозам КPMG, новые горизонты для дальнейшего роста масштабов транснационализации развития российского бизнеса открывают развитие доступа и его экспансия в зарубежные страны, из которых наиболее перспективными являются страны Азии и Африки¹².

Высокая динамика транснационализации деятельности российских компаний наблюдается в таком сравнительно новом секторе международного бизнеса, как телекоммуникационный. Некоторые специалисты склонны считать, что российские ТНК в данном сегменте мирового рынка использовали благоприятную конъюнктуру, а интернационализацию их деятельности обеспечил в основном иностранный инвестор¹³. Среди них особенно агрессивную стратегию зарубежной деятельности демонстрируют АФК Система, Вымпелком, Мегафон, МТС.

По масштабам зарубежных инвестиций указанные российские ТНК в некоторых отдельных странах занимают ведущие позиции.

Наконец, сегодня амбиции стать транснациональной компанией демонстрируют и сравнительно средние по международным масштабам российские компании рынка производства и сбыта потребительских товаров. Среди

них особой агрессивностью выделяются Вимм-Билль-Данн, Калина, Пятерочка, Восток-Сервис, Амтел, ОАО Ломоносовский фарфоровый завод, ТВЭЛ, Балтика. Компании нарастили свою капитализацию до 500 млн долл. и выше, освоили современные технологии производства и продвижения товаров, создают свои мощности в странах СНГ (Казахстан, Украина, Белоруссия, Молдова, Узбекистан) и западноевропейских государствах (Германия, Великобритания, Литва, Голландия, Финляндия).

Самостоятельного рассмотрения заслуживает вопрос, касающийся формирования транснациональной структуры на базе крупнейшей российской нефтегазовой монополии — ОАО «Газпром». Концерн Газпром создан на базе активов бывшей союзной отрасли газовой промышленности. Уже к началу консолидации активов ВАО Союзгазэкспорт и акционирования в 1993 году компания имела свыше 120 зарубежных дочерних компаний и филиалов в 14 зарубежных странах. В дальнейшем, основная часть зарубежных активов Газпрома была связана с коммерциализацией обслуживания его газового экспорта, но аккумулировалась посредством реализации масштабных проектов по слиянию и поглощению, обмену активами с зарубежными компаниями. В результате подобных операций в Германии действует несколько дочерних структур российского концерна, среди которых особо следует отметить компанию Вингаз - совместное предприятие с компанией Винтерсхалль входящей в состав крупнейшего немецкого химического гиганта BASF. Российский газовый концерн уже владеет долей, равной в обмен на предоставление доступа германскому партнеру к добыче сырья в России. Подобный инвестиционный проект реализован российской компанией в Австрии - первой стране ЕС, где российский газовый гигант получает прямой доступ на розничный рынок, Венгрии, Италии и других странах центральной и Восточной Европы.

Таким образом, в настоящее время мы являемся свидетелями того, что российские ТНК в своей зарубежной деятельности приобретают растущие масштабы, диверсификацию форм, откровенно по-хорошему агрессивный коммерческий напор. Исходя из устоявшихся критериев транснациональности, в России можно назвать уже свыше 50 отечественных ТНК



с зарубежными производственными (для сферы услуг - профильными сервисными) дочерними структурами, в каждой из которых ПИИ превышают 5 млн долл. Сопоставимые показатели свидетельствуют, что согласно официальной информации зарубежных стран аккумулированные объемы привлеченных российских ПИИ в рамках ТНК составляют порядка 65-70 млрд долл.¹⁴

Отраслевая и региональная структура российских ТНК. Внешнеторговые факторы остаются одним из важнейших источников высокой динамики роста российской экономики. Внешнеторговый оборот России вырос с 173 млрд долл. в 1998 году до 553 млрд долл. в 2007 году (353 млрд – экспорт, 200 млрд – импорт). Учитывая, что ВВП России в истекшем году составил 1,2 трлн долл., доля стоимости внешнеторгового оборота к ВВП составляет более 47%. Таким образом, по степени интегрированности производимого ВВП в мировое хозяйство Россия занимает достаточно высокое место.

Внешнеторговая деятельность ТНК России в основном пока касается ведущих направлений их зарубежной деятельности. На начальном этапе зарубежная филиальная сеть ориентирована на обслуживание экспорта сырьевых товаров. По расчетам автора, через филиальную сеть российских ТНК в 2006 году обеспечивался экспорт около 70% нефти, свыше 90% природного газа, около 75% проката черных металлов, более 80% алюминия.

В последние же 2-3 года российские ТНК уже в большей мере ориентируются на создание за рубежом производственной базы для обеспечения импорта необходимого сырья для производственно – технологических процессов материнских компаний на территории России. Особенно рельефно эта тенденция наблюдается в отраслях черной и цветной металлургии.

Стратегическими задачами российских минерально-сырьевых ТНК являются расширение доступа к дешевым природным и трудовым ресурсам в регионах Африки, на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии. Речь идет в первую очередь о приобретении перспективных месторождений ликвидного сырья, сохранении и закреплении прежних устоявшихся сырьевых потоков импорта в Россию из Монголии, Гвинеи и других стран. Обеспечение до-

ступа к источникам стратегического сырья здесь сопровождается снижением финансовых потерь путем диверсификации первичного обогащения и производства в разных странах с различными уровнями политического (странового) и экономического рисков.

Ведущим получателем прямых инвестиций российских ТНК (35-40%) являются страны Евросоюза. По размерам накопленных капиталовложений выделяются, прежде всего, Великобритания, Италия и Германия, а также Австрия, Франция, Нидерланды, Финляндия, Польша, Чехия, страны Балтии. Кипр и Мальта попадают в число лидеров исключительно благодаря вывозу российского финансового капитала в оффшорные зоны, а также инвестициям морских пароходств, в первую очередь Новошип. Заметные российские ПИИ получают и другие европейские страны - Швейцария, Румыния, Болгария и Сербия.

В отличие от ТНК из развитых стран, для которых характерно использование таких фирменных преимуществ на основе владения активами, как технологии, торговые марки и другие виды интеллектуальной собственности, российские ТНК больше полагаются на фирменные преимущества, получаемые благодаря производственным технологическим возможностям, использованию сетей и связей, организационной структуре.

Инвестиционная деятельность крупных российских корпораций в странах ЕС позволяет России прямо воспользоваться преимуществами его состоявшегося расширения. Более активно участвуя в глобальном бизнесе, российские корпорации способствуют подготовке экономики страны к ее предстоящему вступлению в ВТО.

Следует отметить, что политическими и деловыми кругами зарубежных государств экспансия российского капитала в начале XXI века воспринимается двояко. С одной стороны, в странах ЦВЕ наблюдается некоторая настороженность, а нередко агрессивное противодействие попыткам российского бизнеса приобрести активы в производственном, а особенно в сбытовом секторе их экономики. Лишь в таких отраслях, как нефтегазовая, страны Центральной и Восточной Европы вынуждены считаться с необходимостью импорта нефти, газа. Российские ТНК нефтегазового профи-



ля, как правило, здесь имеют равные права в борьбе с конкурентами за данный сегмент рынка. Характерной иллюстрацией в этом отношении может служить последовательная и целеустремленная реализация бизнес-концепции российской НК ЛУКОЙЛ. Компанией были приобретены контрольные пакеты акций нефтеперерабатывающих заводов в Болгарии, Румынии, Украине, проведена необходимая их реконструкция и модернизация. В дальнейшем ЛУКОЙЛ создал в регионе ЦВЕ одну из наиболее разветвленных сетей автозаправочных станций, число которых в регионе уже превысило 1000 комплексов.

С другой стороны, в ряде развитых стран Запада, к проникновению российских ТНК нередко относились как к т.н. «бизнес-экзотике». Представители политических кругов ведущих западных стран, включая США, исходили из достаточно близкой логики: «почему мы даем возможность капиталу арабских стран. Китая, приобретать у нас активы, пусть поучаствует и российский капитал на наших рынках»¹⁵. Именно такую линию в беседах с нами проводили некоторые западные эксперты при обсуждении вопроса доступа на рынки российских ТНК ГМК Норникель, ОАО Газпром, ОАО Северсталь.

Вместе с тем бурная инвестиционная экспансия крупных российских корпораций в регионе Центральной и Восточной Европы вызывает у западных экспертов известные опасения. Они ставят вопрос, какова конечная цель этой инвестиционной активности: либо она должна привести к растущей интеграции России в мировую экономику, либо к созданию нового «восточного блока». По их мнению, если деловые цели доминируют в их стратегии интернационализации, то крупные российские корпорации легко смогут найти соответствующую нишу в общеевропейском и глобальном бизнесе.

В течение 2001-2007 годов на долю российских ТНК приходилось почти две пятых от совокупного объема ПИИ в страны СНГ. Российские компании имеют наиболее устойчивые позиции в нефтегазовой, металлургической, коксохимической промышленности, энергетики стран Содружества, непосредственно участвовали в формировании в регионе сети мобильной связи. Заметную роль играет российский финансовый и прежде всего банковский капитал в данном регионе. Пока еще российс-

кие банковские ТНК (Сбербанк, Внешторгбанк, Газпромбанк, МДМ и др.) обеспечивают обороты своей транснациональной деятельности в основном за счет государств СНГ.

В регионе СНГ создается, модернизируется, реконструируется старая промышленная база первичной переработки сырья. Ряд российских компаний, получив доступ к их капиталу и управлению, вывозят товары в регион на переработку. Для оценки объемов данных коммерческих операций можно использовать данные российской таможенной статистики по таможенному режиму «вывоз товаров на переработку». В 2007 году объем такого экспорта по таможенной стоимости составил (в переводе в доллары) свыше 5,5 млрд долл. Сегодня уже ни для кого не является секретом, что российские нефтяные компании выкупили управляющие активы Одесского, Кременчугского, Лисичанского НПЗ (Украина), Мозырского, Ново-Полоцкого НПЗ в Беларуси. Причем все российские нефтяные ТНК имеют пакеты акций не ниже блокирующих¹⁶.

Следует отметить, что четыре компании АФК Система, Связьинвест, Мегафон и Вымпелком становятся все более серьезными транснациональными игроками на международных рынках аудиовизуальных услуг и услуг связи. Их коммерческое присутствие далеко не ограничивается лишь рынком стран СНГ, на некоторых из которых компании занимают доминирующее положение. Компании утверждают с различными информационными продуктами в странах ЦВЕ, Юго-Восточной Азии. При этом следует отметить, что в сегменте информационных технологий четверка российских транснациональных компаний заметно расширяет свою коммерческую нишу. В 2007 году объем коммерческих услуг, оказанных российскими телекоммуникационными компаниями вне рынка России составили почти 1,9 млрд долл. Хотя сумма небольшая, по сравнению со стоимостью товарного экспорта российскими ТНК, но данное направление способно обеспечить в ближайшие 5-7 лет значительное упрочение российского капитала за рубежом, включая и на рынках развитых государств.

Фактический «прорыв» совершили в последние 3-4 года российские ТНК в африканских странах. Приобретены либо вновь созданы мощности по добыче и первичной переработ-



ке природных ресурсов: железной, марганцевой руды, полиметаллов, ванадия, алмазов, золота, бокситов. Российские компании Алросса, Норникель, Ренова, Роснефть, Русал, ЛУКОЙЛ достаточно прочно утверждаются в регионе. Согласно западным оценкам зарубежный капитал российских компаний на рынках Африки уже превышает 8 млрд долл., в том числе ПИИ - в сумме около 5 млрд долл.

Судя по всему, российские ТНК реализуют свои товары за рубежом, для обеспечения эффективности торговых и инвестиционных операций, должны создавать соответствующую инфраструктуру. Но это лишь начальная стадия. Современный международный бизнес так устроен, что конкуренцию могут выдержать только компании, которые создают за рубежом технологически связанные производства, которые выступают и важными потребителями продукции ТНК, либо продолжающие процесс переработки этих товаров на очередном т.н. «переделе». Итак, с учетом сравнительных издержек производства, условий доступа на рынки российские ТНК вынуждены создавать за рубежом свои дочерние структуры, учреждать филиалы. Это значит, что параллельно с вывозом нефти, металла, машин Россия должна инвестировать производственный, финансовый капитал, компании должны становиться активными игроками на фондовых рынках в зарубежных странах. Наконец, российские ТНК должны вкладывать инвестиции в разработку в зарубежных странах аналогичного или параллельного производства, либо добычи полезных ископаемых.

Оценка, проблемы, перспективы. Российский транснациональный капитал проходит первые промежуточные ступени трансформации, однако находится на начальном этапе своего организационного и коммерческого присутствия на зарубежных рынках товаров. По данным журнала Fortune, в списке ТОП - 500, т.е. 500 мировых ТНК в 2006 году по показателю оборота продаж российских компаний было 6. Даже наиболее крупная российская компания Газпром занимала лишь 67 место¹⁷. Кельнский институт экономических исследований (Германия) недавно опубликовал справочник о деятельности 300 наиболее крупных компаний стран ЦВЕ, включая и Россию. Здесь наблюдается более благоприятная картина: в первой десятке списка находится 6 российских компаний, а Газпром лидирует со значительным

отрывом. В целом в списке 47 российских компаний, из которых в группу ТНК входят, по нашей оценке 39¹⁸. Таким образом, на региональном уровне по степени концентрации капитала в зарубежной деятельности крупнейшие компании России заметно опережает восточноевропейский корпоративный бизнес.

По мере утверждения более или менее заметных позиций российских ТНК на международных рынках товаров и капитала российский транснациональный капитал сталкивается с растущей конкуренцией на рынках, а порою с открытым противодействием крупнейших мировых ТНК. Даже в этой наиболее простой сфере их заграничной деятельности – экспорте товаров первого передела – нарастает сопротивление со стороны потенциальных конкурентов. При этом следует учесть, что российские компании за рубежом (в условиях отсутствия членства России в ВТО) подвергаются различным ограничительным и защитным процедурам, а российские товары подвергаются серьезной дискриминации и ограничениям в доступе на рынки, сталкиваются нередко с необоснованными процедурами квотирования, защитными, антидемпинговыми мерами, чрезмерными техническими барьерами. Таким образом, представляется, что до вступления России в ВТО и соответственно присоединения России к ГАТС вряд ли произойдет радикальное улучшение позиций российского капитала на мировых рынках торговли.

Российские ТНК не имеют пока необходимого опыта работы в области международного корпоративного бизнеса, не всегда могут выстроить грамотную и взвешенную бизнес-стратегию. Особенно это наблюдается в деятельности российских ТНК в странах СНГ. В ряде случаев данный регион рассматривается ими в качестве естественной технологической периферии. Это порождает нередко факты пренебрежительного отношения к своим коллегам. Как следствие, налицо несвоевременное финансирование реализации проектов, задержки с соблюдением инвестиционных условий по выигранным тендерам либо приобретенным пакетам акций. Наконец, у наших партнеров в ближнем зарубежье складывается впечатление, что ряд российских компаний приобретают здесь активы как бы «про запас», а в первую очередь стремятся обеспечить экспансию своего капитала на более развитые рынки.



Транснационализация капитала в условиях глобализации является весьма динамично развивающейся сферой. В настоящее время эти условия довольно существенно отличаются от тех, которые были пять, а тем более десять лет назад, что требует внесения значительных корректив и новых акцентов в их определения, данные ранее и во многом не учитывающие новых реалий в России и в мире в начале XXI столетия.

В условиях глобализации экономики основные акценты международной конкуренции на мировых рынках переходят в плоскость масштабного роста концентрации производства и капитала. Основная мировая тенденция – формирование глобальных компаний, контролирующих глобальные рынки. Нельзя исключать, что в силу неравномерности экономического развития в мире, через 5-10 лет на экономическую арену выйдут другие экономические центры, что еще более обострит конкурентную борьбу российских ТНК на мировых рынках капитала, либо, напротив, создаст для них более благоприятные условия.

В складывающихся новых условиях российским ТНК, очевидно, предстоит серьезно переосмыслить свою стратегию. Вероятно, потребуются радикальные шаги на внутреннем рынке по устранению взаимной конкуренции между российскими ТНК на мировых рынках, слиянию технологически однородных (либо близких) компаний (например, в секторе металлургии), созданию стратегических альянсов, с тем, чтобы трансформироваться в глобальные компании. С учетом всех обстоятельств, по нашему мнению, в ближайшие годы имеют потенциальные шансы трансформироваться в глобальные компании такие российские ТНК как ЛУКОЙЛ, Газпром, Норникель, Русал, Северсталь.

Современная российская внешнеэкономическая политика пока еще весьма далека от широкого использования арсенала мер государственной поддержки отечественных инвестиций за рубежом, апробированного в мировой практике. Это связано, прежде всего, с недостатком необходимых для этого ресурсов, особенно финансовых. Роль государственных факторов регулирования пока сводится к элементам политического лоббирования интересов российских ТНК на уровне межгосударствен-

ных и межправительственных переговоров со странами потенциального базирования российского капитала. Однако получаемые со стороны лидеров стран-партнеров политические обещания и заверения весьма часто носят декларативный либо формальный характер. Политические договоренности далеко не всегда фиксируются в нормативно-правовые документы.

Следует признать, что Россия пока не имеет своей необходимой зарубежной инфраструктуры международного бизнеса, которая должна включать филиалы российских банков, страховых, транспортных, строительных компаний, центры подготовки специалистов среди местного населения (для стран Азии, Африки, Латинской Америки). Необходимо считаться и с таким фактором, как отсутствие в большинстве российских ТНК необходимого кадрового потенциала, менеджмента, способного работать в зарубежных весьма специфичных условиях. К примеру, ТНК США, Великобритании и другие развитые страны, определяя свою стратегию инвестиций через материнские ТНК в добывающие отрасли отсталых государств, опираются на совместную работу своих банков, страховых, транспортных, строительных фирм. Правительства через систему государственного страхования экспортных рисков, различные частно-государственные и благотворительные фонды покрывают возможные издержки компаний-инвесторов. К сожалению, Россия, пока не располагает такими возможностями. Наши ТНК пока должны опираться на инфраструктуру других государств. Именно здесь, по нашему мнению, имеются существенные политические и коммерческие риски. В этом сегменте бизнеса многие российские ТНК проигрывают конкурентную борьбу с зарубежными транснациональными компаниями.

В условиях значительного отставания уровня транснационализации российского капитала российские ТНК вряд ли смогут утвердиться на новых рынках товаров и капитала без существенной государственной поддержки. В основу государственной политики в области регулирования вывоза капитала, очевидно, должна быть положена система целей и приоритетов, определяемых правильно понятыми и четко сформулированными национальными интересами страны.



В основу политики государственного регулирования деятельности ТНК за рубежом должны быть положены как стратегические, так и текущие цели. Среди первых следовало бы делать акцент на: использование транснационального капитала для обеспечения экономической безопасности России; на обретение более устойчивого развития отдельных секторов экономики России в условиях глобализации и формирования в мире глобальных компаний; на укрепление через каналы ТНК экономических и политических позиций России в отдельных ключевых странах мира.

Текущие цели стимулирования деятельности ТНК могли бы ориентироваться на укрепление позиций России в отдельных секторах частно-государственного бизнеса, укрепление энергетической и сырьевой базы экономики, расширение рынков сбыта готовой продукции и прежде всего технологического характера, сферы вывоза и эффективного использования российского финансового капитала.

Несомненно, при решении стратегической цели заслуживает государственной поддержки и такая форма зарубежного инвестирования российских ТНК, как приобретение ими пакетов акций, интересующих их предприятий в порядке погашения долгов иностранных государств и хозяйствующих субъектов за их экспортные поставки. Это относится, прежде всего, к таким странам СНГ, как Украина, Белоруссия, Молдавия, накопившим большую задолженность за поставки российских энергоносителей. В этом же контексте могла быть рефинансирована государственная задолженность ряда развивающихся государств, таких как Алжир, Египет, Сирия, Венесуэла, Ливия и др.

Процесс транснационализации капитала, как и любое экономическое явление, имеет положительные и отрицательные последствия. Национально-государственным интересам России, как и других стран, соответствует максимизация первых, и нейтрализация либо минимизация последних. Однако соотношение этих двух сторон в российских условиях совершенно иное, чем в зрелой, устоявшейся рыночной экономике.

Крупные российские корпорации, осуществляя инвестиционную деятельность за рубежом и наращивая активность в этом направлении, руководствуется исключительно деловыми соображениями, экономическими интересами, которые во многом совпадают с национальными интересами страны. В самом деле, расширение российского экономического присутствия и странах «ближнего зарубежья» и других соседних государствах усиливает влияние нашей страны за рубежом, способствует достижению ее внешнеполитических целей, которые достаточно часто совпадают с целями мирового сообщества.

Политическое и экономическое значение для России ее транснациональных корпораций столь велико, что и в исторически обозримом времени они, очевидно, останутся одним из важных факторов усиления российского воздействия на многие регионы мира. Сегодня Россия не может быть исключением в общемировой тенденции транснационализации капитала и производства.

Примечания:

¹⁰Кузнецов А. Два вектора экспансии российских ТНК- Евросоюз и СНГ. // «МЭиМО», № 2, 2006, с. 96.

¹¹UNCTAD. World Investment Report 2006. United Nations, New York and Geneva, 2006, p. 38.

¹²Мировые ТНК на нефтегазовом рынке. См. «Ведомости», 31.03.2008

¹³Россия и глобализация: международные аспекты / Отв. ред. М.Г. Носов. – М.: 2006, с. 117,162.

¹⁴F. Benaroya. L'economie de la Russie// La Decouverte. Paris, 2006, p.53.

¹⁵Transnational Corporations. USA. Harvard. 2005, N 4, p. 47

¹⁶Либман А., Хейфец Б. Экспансия российского капитала в страны СНГ. – М.: 2006, с. 46, 69.

¹⁷The Fortune, may 2007, p. 107, 159.

¹⁸Die Presse, Wien, 2007, 11 April.

