

© 2010 г. А.Ф. Понятовская

**МОДЕРНИЗАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ
СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

На основе методологии неoinституциональной теории проведен анализ деятельности ведущих субъектов мировой экономики – транснациональных корпораций. Выявлены определяющие тенденции развития международных экономических отношений, что позволило сделать ряд предложений по корректировке институциональной среды ТНК, с целью создания более привлекательной инфраструктуры для долгосрочных иностранных инвестиций в российскую экономику, а так же для поддержки российских субъектов мирового рынка.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, институциональная среда, глобальная экономическая стратегия, протекционизм, определяющие тенденции в мировой экономике.

На протяжении последних двадцати лет субъекты мировой экономики функционировали в рамках модели открытых рынков: каждому обеспечивался доступ к любой национальной экономике и практически любой сфере хозяйственной деятельности. Открытость данной модели была обусловлена не только деятельностью ТНК, требующей либерализации мирового рынка, но и так называемыми переходными процессами в десятках стран мира, включая Россию. Этими процессами выступали:

- распад межгосударственных образований и блоков;
- переопределение политических и экономических границ, особенно после распада «советского блока» в Центральной и Восточной Европе, на Кавказе и в Средней Азии;
- создание новых рыночных экономик, институционально сопоставимых с развитыми рыночными экономиками;
- обвальная приватизация объектов государственного сектора в странах бывшего социалистического лагеря;

- концентрация государственного регулирования на антикризисных и стабилизационных мерах;
- формирование новых трансграничных рынков для финансового капитала;
- рост сферы деятельности теневой экономики, в том числе через развитие оффшорных схем и многоуровневую структуру собственности.

Основой глобальной экономической стратегии 1990–х была идея трансферта институциональной среды западной экономики в экономическое пространство стран периферии. Особенно ярко это проявилось в «долларизации» национальных денежных систем, что ускорило использование активов и сырьевых ресурсов, заключенных ранее в национальных границах, вовлечение их в мировой оборот капитальных активов, использование хозяйствующими субъектами мирового рынка как потенциала для создания стоимости. В хозяйственной жизни России значение иностранных инвестиций всегда было велико. Еще до революции 1917 г. в 1895 – 1914 гг. приток иностранного капитала в Россию превосходил национальные инвестиции на 55 – 60% [1, с. 125]. В период рыночных преобразований был принят ряд законов, разрешающих инвестирование иностранцами, а также создание совместных предприятий: «Закон о совместных предприятиях» 1986 г.; Указ «Об иностранных инвестициях в СССР» и «Основы законодательства об инвестиционной деятельности в СССР» 1990 г.; Законы «Об иностранной деятельности в РСФСР» и «Об иностранных инвестициях» 1991 г.; ФЗ «О соглашении о разделе продукции» 1995 г. С принятием в 1996 г. второй части ГК РФ, где были прописаны различные договорно-правовые формы привлечения инвестиций, стало осуществляться гражданско-правовое регулирование договоров с иностранными инвесторами. В дальнейшем в полном соответствии с общемировой тенденцией либерализации рынка принимались многочисленные поправки к принятым законам, предоставлявшие иностранным инвесторам все более льготные условия существования. На сегодняшний день российским законодательством иностранным инвесторам предоставляется правовой режим на территории страны не менее благоприятный, чем для отечественных предприятий.

Результатом деятельности ТНК на территории российского государства стало формирование спроса на капитальные активы вне связи с этапами создания стоимости. Новые транснациональные собственники, выкупая огром-

ные объемы капитальных активов, зачастую не строили планы развития производства. На открытом рынке трудно создать институциональную среду, обеспечивающую долгосрочное управление капитальными активами, выведенными за пределы национальных границ. Кроме того, допуск транснациональных субъектов хозяйствования в национальную экономику потребовал решения вопросов национальной безопасности, социально-экономических проблем общества. Универсализация рынка капитальных активов оставила проблемы формирования источников долгосрочных сбережений и инвестиций прерогативой государственных органов власти, а не универсальных инвесторов, по удачному определению - «без определенного места жительства» [2]. Российские правительство и национальные хозяйствующие субъекты, привлекая зарубежные инвестиции, преследуют разные цели, при этом мотивы, приведшие в российскую экономику иностранные ТНК, не соответствуют общественным потребностям и не могут реализовать потенциал российской экономики. Правительство, выражая общественные интересы, решает задачи:

- развития импортозамещения;
- заимствования передовых технологий и управленческого опыта;
- развития экспортного производства продукции, созданной с участием иностранного капитала.

Но решение данных задач не встроено в цельную инвестиционную политику и отраслевые приоритеты. В результате иностранные ТНК подстраиваются к несовершенной российской институциональной среде, используя национальную экономику для удовлетворения собственных интересов и заняв значительные сегменты российского рынка. Мотивы, движущие ТНК при выборе России как страны, принимающей их инвестиции – получение прибыли от растущего личного потребления внутреннего рынка и использование природных ресурсов страны для насыщения мирового рынка. Так, согласно недавним опросам, 90% инвесторов объясняют свои вложения в российскую экономику именно значительным объемом ее внутреннего рынка, 80% – высокими темпами роста, 52% – политической и макроэкономической стабильностью, 25% – стоимостью сырья, энергии и рабочей силы [2]. Активная деятельность ТНК и ТНБ обернулась кризисом мировой финансовой системы, заставившим усомниться в дееспособности США и Европы как стран-лиде-

ров нового мирового порядка. Вместо объединения ресурсного, производящего и управляющего (транзакционного) секторов мировой экономики вокруг экономики США произошла дестабилизация рынка капиталов, и резко возросли риски международных инвестиций. Финансовая глобализация дестабилизировала международный рынок капиталов, и как следствие – контроль над внешними активами реального сектора. Тип потребления в западных странах не изменился, а дефицит ресурсов усилился. Англосаксонская модель поведения ТНК, при которой корпорация выполняет роль «эффективного управляющего», оставляя местной экономике процент от дохода, а собственные долги конвертирует в «права требования» на чужеземные активы, в мировых масштабах себя не оправдала.

До кризиса 2008 г. большинство стран мира в одностороннем порядке снижали свои импортные пошлины – эта тенденция либерализации мировой торговли происходила на фоне устойчивого и казавшегося неостановимым роста мировой экономики. Сегодня большинство стран также односторонне принимают обратные меры. Практически все страны на государственном уровне поддерживают стремление своих хозяйствующих субъектов выйти на мировой рынок. В связи с этим на важнейших сегментах мирового рынка ужесточается конкуренция и, как следствие, доминирующей становится политика государственного протекционизма, особенно в сфере добывающей промышленности. Стимулирование зарубежных инвестиций своих ТНК осуществляют Китай, Малайзия, Сингапур, Корея, Индия, Таиланд, ЮАР, Бразилия, Мексика. Китай с середины 1990-х гг. успешно реализует государственную стратегию глобального внешнеэкономического наступления под девизом «Идти вовне», важнейшим элементом которой являются зарубежные инвестиции китайских компаний. Министерство торговли КНР упростило процедуру, по которой китайские компании получают разрешение на инвестирование в 135 государств, включая РФ и другие страны СНГ. В 2004 году было аннулировано требование об обязательном подтверждении центральными правительственными органами инвестиций китайских предпринимателей за рубежом. Оно стало приниматься на уровне правительства провинций, автономных районов и городов центрального подчинения, а число документов, необходимых для получения разрешений, сокращено с пятнадцати до пяти. Приоритет отдается [3]:

1) проектам, увеличивающим обеспеченность национальной экономики природными ресурсами;

2) проектам, которые способствуют экспорту национальных технологий, товаров и трудовых услуг;

3) приобретению активов, позволяющих использовать в национальной экономике результаты зарубежных исследований, технологические разработки, опыт управления и иностранных специалистов;

4) слияниям и поглощениям, которые помогают повышению конкурентоспособности китайских предприятий и ускорению их выхода на зарубежные рынки.

В международном масштабе четко просматривается тенденция протекционизма в сфере международных экономических отношений: расширяется сфера применения и инструментарий защитных мер. Согласно исследованию Всемирного банка, за последний год 17 из 20 стран G20 уже приняли более 47 мер протекционистского характера, которые ограничивают международную торговлю и грозят перерасти в торговые войны. Еще 31 мера была предложена на правительственном уровне, но пока не реализована. Треть этих мер – повышение импортных тарифов с целью защиты внутренних производителей. Страны, не входящие в ВТО, применяют радикальные меры, например, Эквадор повысил импортные пошлины более чем на 600 видов товаров, но государства, ограниченные нормами ВТО, чаще используют косвенные методы. Так, Аргентина ввела новые нетарифные барьеры на импорт автозапчастей, текстиля, телевизоров, игрушек, обуви и изделий из кожи; Индонезия ограничила ввоз некоторых видов товаров, включая одежду, обувь, игрушки, электронику, продукты питания и напитки, лишь пятью морскими портами; Китай запретил импорт ирландской свинины, некоторых видов бельгийского шоколада, итальянского бренди, британских соусов, голландских яиц и испанских молочных продуктов; Индия ввела запрет на импорт китайских игрушек. Две последние страны повысили скидки на возмещение НДС для экспортеров и активно субсидируют своих экспортеров, компенсируя их расходы на преодоление иностранных заградительных пошлин. Некоторые страны, нарушая нормы ВТО, вводят прямые экспортные субсидии: Евросоюз объявил о введении экспортных субсидий на масло, сыр и молочный порошок.

Наиболее применяемым инструментом протекционизма в развитых странах стало использование субсидий для поддержания национальных отраслей, особенно автомобилестроения. По оценкам Всемирного банка, общее число объявленных субсидий на поддержку автомобилестроителей составило 48 млрд. долларов, при этом 42,7 млрд. – в развитых странах. Эта сумма включает прямые субсидии в 17,4 млрд. долларов, которые выделили США на поддержание «детройтской тройки» – General Motors, Ford и Chrysler. Аналогичные меры применили правительства Канады, Франции, Германии, Британии, Китая, Аргентины, Бразилии, Швеции, Италии и России. В США лоббируются протекционистские меры, например, палата представителей Конгресса проголосовала за требование использовать только американскую сталь во всех проектах, которые будут получать госфинансирование, но после критики со стороны ряда правительств, включая Канаду и Евросоюз, Администрация США была вынуждена воздействовать на сенат, который принял поправку о том, что данная мера должна соответствовать «обязательствам Соединенных Штатов по международным соглашениям». Таким образом, импорт стали из 27 стран Евросоюза и еще 12-ти стран, с которыми у США имеются соглашения о свободной торговле, не подпадет под новую протекционистскую меру, но это не распространяется на экспортеров стали из Китая, Индии и России. Широко известны и примеры поддержки финансовых институтов, предпринятой в конце 2008 – начале 2009 гг., и эта тенденция только набирает темп. Так, в докладе Института немецкой экономики IW прогнозируется, что Таиланд может поднять свои ввозные пошлины в среднем на 18%, Аргентина – почти на 20, Мексика – на 23,5. Самое большое пространство для маневра у Индии – на этом гигантском рынке ввозные пошлины в среднем легко могут взлететь на 35,7%. «По подсчетам Еврокомиссии, одни только повышения таможенных пошлин развивающимися странами в рамках, разрешенных ВТО, могут стоить мировой экономике 400 миллиардов евро. Речь идет о таможенных пошлинах, пониженных этими странами в одностороннем порядке после Уругвайского раунда», – предупреждает аналитик из Deutsche Bank Research [3].

Особая опасность нынешней тенденции протекционизма заключается в его нетипичности: применяются непрямые формы, например, субсидии, поддержка покупателей отечественной продукции, требования обязательной сер-

тификации товаров и др. Протекционизм применяется в совершенно новых областях – валютные курсы, регулирование иностранных инвестиций, мобильность рынка труда и др. Интересно, что эти меры активно применяют страны, ранее бывшие проводниками либеральной экономической политики на мировом рынке, прежде всего, страны Евросоюза. Официальные нормы Евросоюза предписывают ограничивать субсидии компаниям 5 млн. евро, но все больше правительств выступает с предложениями поднять эту планку. Институты свободного европейского рынка – Европейская комиссия и комиссар по вопросам конкуренции пока предпочитают допускать протекционистские действия национальных правительств. По подсчетам немецкого Центра европейской политики СЕР, в сумме такие барьеры обходятся экономике Евросоюза в 150 млрд. евро убытков ежегодно и препятствуют созданию на территории ЕС 2,5 млн. дополнительных рабочих мест. Страны Восточной и Юго-Восточной Азии, являющиеся материнскими для многих ТНК, объединяются с Китаем в его публичной кампании против протекционизма, пытаясь выработать общую позицию в развитии межрегиональной торговли. С 2010 г. должна начать действовать зона свободной торговли Китай – АСЕАН, в рамках которой от импортных тарифов будет освобождено более 90% всего товарооборота. Ведущей тенденцией международных экономических отношений является рокировка стран Востока и Запада: если десять лет назад основными идеологами свободной торговли выступали Европа и США, то теперь либерализация торговли выгодна в первую очередь развивающимся странам Азии. Это связано и с укреплением экономики стран региона, с появлением у них сильных акторов мирового рынка, и с тем, что развивающиеся страны по уровню тарифных барьеров достигли развитых стран.

Национальные экономики сегодня значительно более взаимосвязаны из-за того, что технологические цепочки, часто в рамках одних и тех же компаний, охватывают сразу много стран, формируя взаимозависимость экономик от импорта сырья, комплектующих и банковских услуг. Интересы экспортеров сегодня более важны для государств, чем интересы прочих отраслей, которые, в свою очередь, зависят от импорта. Сегодня объем международной торговли составляет 96 % мирового ВВП по сравнению с 55 % в 1970 году. При этом более половины международной торговли приходится не на конеч-

ные товары, а на сырье и комплектующие [3]. Главными процессами, определяющими новые тенденции в мировой экономике, являются:

- быстрый рост новых государств-лидеров (мировых держав), имеющих автономную программу экономического развития;
- капитализация запасов стратегических ресурсов, важных для обеспечения национальной безопасности;
- усиление идеи национальной идентичности и ее реализация в стратегиях развития большинства государств мира;
- доминанта стран Азии над странами трансатлантического союза, традиционно обеспечивавшего силовую поддержку мирового экономического порядка.

Неизбежен новый этап в развитии ТНК, на котором произойдет замена либерализации мирового рынка усилением роли национальных государств. Совокупный капитал ТНК, задействованный в процессе финансовой глобализации, в сознании любого общества является представителем конкретного государства (и носителем его институциональной матрицы). Должен стать все более весомым контроль национальных правительств над базовыми сегментами рынка, обеспечивающими национальную безопасность. Прежде всего, это рынки, позволяющие создать стратегический страховой запас (зерно, металлы, энергоносители) для кризисных ситуаций. Контроль государства над базовыми рынками снизит системные риски экономического цикла. Контроль над рынком энергоносителей позволит влиять на эффективность валютных зон как инструментов котировки долгосрочных рисков и, как следствие, на механизм инвестирования сбережений. Создание четких правил торговли и краткосрочного кредитования позволят расчленив цепочку создания стоимости начиная с сырьевых рынков. Только после этих институциональных преобразований можно будет говорить о сформированной основе для новой субъектной структуры мировой экономики. Реализация этой концепции подразумевает возврат в юрисдикцию национальных государств тех экономических, военных и политических функций и полномочий, которые были переданы внешним странам или международным объединениям (например, военно-полицейские функции Европы или Японии, передоверенные США). Рекапитализацией национальных богатств должны будут заниматься национальные государства как единственные субъекты, способные

изменить институциональную среду для хозяйствующих субъектов мировой экономики. Им предстоит договориться о правилах конкуренции между претендентами на их экономическое пространство. Не каждое государство сможет стать субъектом институциональных изменений, но лишь страны, способные сформировать стратегию экономического развития, реализовать ее внутри собственной страны и стран-союзников и защитить от воздействия внешней среды. Усиление национального государства предполагает сохранение жизненно важных ресурсов экономического развития и, конечно, модернизацию военно-технического потенциала нынешних и будущих центров экономической силы институциональных изменений.

В России совершенствуется институциональная среда поддержки отечественного бизнеса: с 1991-го по 2005 гг. было подписано 57 двусторонних межправительственных соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений, из них в силу вступило 36. Летом 2006 г. были приняты новые либеральные нормы валютного законодательства. Но кроме институциональной, необходимо усилить финансовую поддержку компаний, осуществляющих деятельность на мировом рынке. Правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики утвержден перечень системообразующих организаций России, куда вошли 295 компаний, имеющих стратегическое значение. Устойчивость этих компаний в кризисный период предполагается поддерживать, используя такие инструменты, как государственные гарантии, субсидирование процентных ставок, реструктуризация налоговой задолженности, государственный заказ, таможенно-тарифная политика и т.д. Кроме того, при необходимости, будут минимизированы негативные социально-экономические последствия от прекращения деятельности таких предприятий. В список системообразующих предприятий вошли все российские ТНК: 10 нефтегазовых компаний, в т.ч. Газпром, НК "Роснефть", НК "ЛУКОЙЛ", ТНК-ВР Холдинг, "Сургутнефтегаз", "РуссНефть", НОВАТЭК, "Славнефть", "Башнефть", "Татнефть"; 36 компаний электроэнергетики, в т.ч. ОАО "Федеральная сетевая компания ЕЭС", ОАО "РусГидро", ОАО "Интер РАО ЕЭС", ОАО "Холдинг МРСК", ОАО "РАО "Энергетические системы Востока"; а также ОАО "Вимм-Билль-Данн Продукты Питания" и другие [4]. Реальной формой поддержки российских ТНК, объединяющей институциональную и финансовую поддержку, стало бы создание спе-

циализированного агентства по иностранным инвестициям за рубежом. В своей деятельности агентство могло бы сочетать функции координации и стимулирования зарубежных инвестиций и страхования экспортных кредитов. Такого рода структуры существуют в Австрии, Франции, Венгрии, Италии, Японии, Норвегии, Словении, Испании (Каталонии), Бразилии, на Ямайке, в Кении, Марокко, Омане, Сингапуре.

Общие принципы поддержки деятельности российских компаний за рубежом следует закрепить специальным законом, предусматривающим защиту российских предпринимателей от воздействия различных форс-мажорных обстоятельств, включая факторы политического характера. Такой закон не могут заменить многосторонние и двусторонние соглашения по корректировке институциональной среды, в которой действуют российские ТНК. При формировании институциональной среды необходимо учитывать следующие основные тенденции:

- глобализация самой институциональной среды, слияние и интернационализация институтов, происходящие в мировой экономике;
- ориентация институциональной среды на создание и эффективное функционирование инфраструктуры для иностранного капитала: страхование инвестиционных рисков, учет разности валютных ставок национальных валют, долгосрочность предоставления инвестиционных ресурсов, ликвидность залоговых активов и предоставляемых гарантий.

Приоритет при формировании институциональной среды нужно отдавать не тенденции транснационализации товарных и финансовых рынков, а противоположной тенденции – регионализации хозяйственной деятельности, формированию региональных структур, в которых более конкретны инвестиционные цели и задачи, короче путь принятия организационных и административных решений. Учет выявленных тенденций позволит осуществить институциональные изменения в экономике России, выработав опережающие решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Могзоев А.М.* Развитие стран Восточной Азии и инвестиционная модель региона России. М., 2004.
2. *Макушкин А.* Репетиция оркестра // «Эксперт» №2 (641)/19 января 2009 // http://www.expert.ru/printissues/expert/2009/02/repeticia_orchestra/
3. *Кокшаров А., Сумленный С., Завадский М.* Если это не протекционизм // http://www.expert.ru/printissues/expert/2009/18/homo_economicus_dolzhen_umeret/?subscribe
4. Деловые новости 25.12.2008. // www.gazeta.ru

*Ростовский государственный
экономический университет*

14 августа 2010 г.
