Министерство образования Российской Федерации

Санкт-Петербургский государственный технический университет

# Факультет «Экономика и менеджмент»

Реферат

по дисциплине «Международные Экономические Отношения»

на тему «Транснационализация бизнеса в России»

# Выполнил: студент группы

Приняла:

Макарова С.А.

## Санкт-Петербург

2000

Транснационализация – слово-неологизм, относительно недавно вошедшее в наш язык, вместе с другим словом - глобализация. Примеров и того и другого все больше и больше. Транснационализация – это корпорации-гиганты, диктующие свои условия не только конкурентам, но и государствам, на территории которых они располагаются. Глобализация – это многочисленные международные организации, такие как ООН, ВТО, МВФ и, конечно же, такое достижение европейских политиков как Европейский Союз. Эти два понятия неразрывно связаны друг с другом, также как политика связана с экономикой. Главными агентами транснационализации являются, безусловно, транснациональные корпорации (ТНК). Головная компания ТНК расположенная в одной стране может управлять большим количеством филиалов и дочерних фирм во всем мире. Сама головная компания может также принадлежать объединенному капиталу нескольких стран. Основные черты ТНК выражаются в следующем: 1) ТНК - активный участник международного разделения труда и способствует его развитию, т. о. формируется структура международного производства; 2) ТНК требует огромных инвестиций и высококвалифицированного персонала, т. к. они проникают в наукоемкие отрасли, где ТНК стремится к монополии; 3) ТНК способствует мировому прогрессу, т. к. вкладывает огромные деньги в научно - исследовательские разработки. Основные точки приложения капитала ТНК – это ведущие отрасли индустрии, формирующие базу для дальнейшего технического прогресса. К их числу обычно относят общее машиностроение, электронику и электротехнику, приборостроение и химическую промышленность. Именно в этих отраслях в настоящее время, прежде всего, развертывается новый этап НТР, связанный с быстрым развитием микроэлектронной и лазерной техники, биотехнологий, промышленных роботов и т. д. Большие доли ТНК принадлежат в нефтяном и газовом бизнесе. Немаловажно участие ТНК в таких отраслях как оптовая и розничная торговля, сфера услуг, прежде всего финансовых (банки и страхование), валютный обмен. В других крупных секторах экономики - сельское хозяйство, транспорт, связь, жилищно-коммунальное хозяйство - удельный вес иностранных компаний весьма незначителен. Интервенция капитала может принести принимающей стране определенные выгоды.

Например, для расширения производственного потенциала, т. к. ТНК организуют производство новой продукции, используют прогрессивные технологии, а также управленческий и сбытовой опыт, которые недоступны местным конкурентам. Социальное значение транснационализации, прежде всего, состоит в том, что этот процесс обеспечивает рабочими местами незанятое население, способствует росту квалификации работников, способствует повышению жизненного уровня. Существует несколько причин возникновения ТНК: 1 Активизация вывоза капитала 2 Стремление к сверхприбыли 3 Жесткая конкуренция, которая ведет к концентрации производства и капитала. Процессы транснационализации производства и капитала, выражением которых стали транснациональные корпорации, являются основой и движущей силой современной глобализации мировой экономики. Глобализация ведет так же к возникновению экономической взаимозаменяемости государств, в результате чего происходит постепенное разрушение национального экономического государственного суверенитета и появление новых наднациональных экономических образований, глобальных корпораций, транснациональных управленческих структур. Складывающийся мировой порядок все более проявляет себя как порядок экономический. Глобальная экономика превалирует над национальными интересами. Происходит изменение привычных способов управления и властвования: из сферы военно-­политической они переходят в сферу политэкономическую. Экономика начинает проявлять себя как политика и идеология. Движущей силой глобализации, с одной стороны, является либерализация и интернационализация, а с другой, желание перераспределения сфер экономического влияния и установления нового экономического порядка в мире. Деятельность транснациональных корпораций тесно связана с интересами государств их происхождения. Как правило, цели стран происхождения ведущих транснациональных компаний имеют ярко выраженную национально - эгоистическую окраску, а именно: обеспечение высокого уровня жизни своих граждан и укрепление мощи и авторитета своего государства на мировой арене. В ходе достижения каждым отдельным государством своих целей между ним и остальным миром возникают противоречия, связанные с борьбой за ограниченные топливные, сырьевые, трудовые ресурсы. Особо важное значение при этом приобретает глобальное соперничество за рынки сбыта. Таким образом, глобальная экономика становится ареной разрешения межгосударственных экономических конфликтов, из чего можно сделать вывод о том, что фундаментальные интересы государств и базирующихся на их территории транснациональных корпораций объективно совпадают, поскольку транснациональные корпорации позволяют государствам их базирования получать доступ к ресурсам других стран. Транснациональные корпорации укрепляют позиции своего государства на территории других стран, создавая там анклавы своей собственности в виде филиалов и дочерних предприятий. Такая система собственности за рубежом обеспечивает реальное международное влияние государства.

Однако, рост экономической мощи ТНК неизбежно влечет за собой усиление глобального политического влияния корпораций на мировой арене и соответственно ослабление политической власти правительств государств.

Транснациональные корпорации оказывают благоприятное влияние на международные отношения, прежде всего, на состояние международной безопасности, так как они способствуют развитию взаимозависимости различных государств, делая любую агрессию стран, связанных системой транснациональных компаний, по отношению друг к другу невозможной или по крайней мере невыгодной.

Политическое и экономическое значение транснациональных корпораций столь велико, что в обозримом периоде времени они останутся одним из важных факторов усиления воздействия промышленно развитых стран на многие регионы мира. Отсюда вытекает очевидный вывод, что забота о превращении ведущих отечественных корпораций в транснациональные стала осознанной целью внешней политики государств, стремящихся к усилению своего влияния в международном масштабе. С конца XIX в. (время зарождения ТНК) ТНК претерпели значительные изменения. Первые ТНК в основном занимались разработкой сырьевых ресурсов колоний и зависимых стран. По организационно-экономической форме и механизмам функционирования это были картели, синдикаты и первые тресты. Затем на мировой арене появляются ТНК трестового типа, связанные с производством военно-технической продукции. Начав свою деятельность в период между двумя мировыми войнами, некоторые из этих ТНК второго поколения сохранили свои позиции в мировой экономике и после второй мировой войны. В 60-е годы все более заметную роль начали играть ТНК третьего поколения, которые широко использовали достижения научно-технической революции. Они выступали в организационно-экономической форме концернов и конгломератов. В 60-80-е годы в деятельности ТНК органично соединялись элементы национального и зарубежного производства: реализация товаров, управления и организации работы персонала, научно - исследовательских работ, маркетинга и послепродажного обслуживания. ТНК третьего поколения способствовали распространению достижений НТР в периферийные зоны мирового хозяйства и, самое главное, закладывали экономические предпосылки для появления международного производства с единым рыночным и информационным пространством, международным рынком капитала и рабочей силы, научно-технических услуг. В начале 80-х годов постепенно появились и утвердились глобальные ТНК четвертого поколения. Их отличительные черты: планетарное видение рынков и осуществление конкуренции в мировом масштабе. К настоящему времени уже в основном сложилась такая система мироустройства, при которой ТНК контролирует до половины мирового промышленного производства, 63 % внешней торговли, а также примерно 4/5 патентов и лицензий на новую технику, технологий и "ноу-хау". Под контролем ТНК находится 90 % мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды. Половина экспортных операций США осуществляется американскими и иностранными ТНК В Великобритании их доля достигает 80, а в Сингапуре 90 %. Большая часть платежей, связанных с трансфертом новых технологий, осуществляется внутри ТНК. Ядро мирохозяйственной системы составляют около 500 ТНК, обладающих практически неограниченной экономической властью. При этом в развитых странах в каждой отрасли доминирующее положение занимают всего два - три супергиганта, конкурирующие между собой на рынках всех стран. Всего в мире действует около 40 тыс. транснациональных корпораций, имеющих в 150 странах 200 тыс. филиалов. Вместе с тем из этой довольно значительной совокупности ТНК, по мнению ряда экспертов, могут быть полностью отнесены к разряду действительно международных компаний примерно 1/10 от их общего числа. Еще 1/10 их общей численности близка к тому, чтобы стать полноправными, "настоящими" международными ТНК. К числу крупнейших по величине зарубежных активов относятся следующие ТНК: "Ройал-Датч\_шелл" (Великобритания - Голландия, основная сфера деятельности - нефтепереработка); IBM (США, компьютерная техника); "Дженерал моторз" (США, автомобилестроение); "Хитачи" (Япония, электроника). Однако по объему продаж лидирующие позиции в мировой экономике до начала кризиса 1997г. сохраняли японские ТНК: "Иточи", "Мицуи", "Мицубиси", "Сумитомо", "Марубени". За ними следовали американские ТНК: "Дженерал моторз", "Форд", "Эксон". Борясь за рынки сбыта в глобальном масштабе, ТНК обеспечивают потребности в постоянных инновациях, смене технологий и научно - техническом прогрессе. Транснациональные компании создают скелет мировой экономики, кровь и плоть которой - средние и малые формы. Между тем, на фоне этих глобальных перемен в последние годы появился исключительно важный, но пока еще малоизученный феномен, который можно охарактеризовать как возникновение самостоятельного транснационального капитала, начинающего жить своей собственной жизнью. Количество глобальных экономических изменений переросло в качество, и транснациональный капитал стал самостоятельным экономическим организмом со своей оригинальной структурой и внутренними целями развития. Свободно перемещаемый в современном экономическом пространстве транснациональный капитал находится вне юрисдикции национальных государств. Естественно, он ищет наиболее доходные рынки и по большей части является спекулятивным. Реальной силы, способной противостоять транснациональному капиталу, сегодня в мире не существует. В 90-е годы мы имеем совершенно новую историческую ситуацию, когда государства уже не обладают достаточной мощью для крупномасштабных финансовых интервенций, противодействующих движениям спекулятивного транснационального капитала. Колоссальный разрыв между реальным и фиктивным капиталом не дает возможности правительствам национальных государств осуществлять капитальные вложения, что приводит к снижению производства и заставляет искать новых заемных средств для покрытия государственных расходов. Большинство государств уже попало в безвыходную долговую яму, во многом организованную транснациональным капиталом.

Крупнейшие транснациональные компании (КТНК) главные участники международного экономического, в том числе инвестиционного сотрудничества. Первая сотня крупнейших из них во второй половине 90-х годов располагала заграничными активами в 1,4 триллиона долларов. Неуклонно растет их доля в мировом промышленном производстве, мировой торговле. Число занятых на их зарубежных предприятиях превышает 12 млн. человек. Под их контролем образуется костяк нового динамично развивающегося сектора мирового рынка труда. Штаб-квартиры 100 КТНК сосредоточены только в развитых странах Запада и, прежде всего в США. Продвижение КТНК в Россию, другие страны СНГ - новое явление в мировой экономике 90-х годов. В итоге, планетарный характер их деятельности получил полностью законченный вид.

На основе сопоставления данных ЮНКТАД с российскими фирменными и другими справочниками выявлено, что к концу 90-х годов хозяйственной деятельностью в России занимались 75 из 100 КТНК. Таким образом, в экономическом пространстве России появился новый отряд предпринимательских структур, могущество которых по ряду показателей заметно превосходит российскую экономику. Несмотря на значительные по российским меркам прямые инвестиции в широкий круг промышленных отраслей, главной целью КТНК в России стали не инвестиции в производство, а прорыв на российский рынок сбыта с продукцией, которая производятся предприятиями КТНК в третьих странах. Инвестиции вносятся, прежде всего, в сферу обращения. В России КТНК постепенно "заглатывают" не только внешнюю, но и внутреннюю оптовую и даже розничную торговлю. Предпринимаются энергичные попытки формирования в России постоянного и широкого спроса на импортированную продукцию. Следует подчеркнуть неоднозначность позиций, занятых конкретными корпорациями в данном вопросе. Среди них немало таких, которые, придерживаясь вышеназванной стратегии, тем не менее, осуществляет значительные прямые инвестиции в производство. Особенно это характерно для нефтяных ТНК.

К особенностям предпринимательской деятельности нефтяных КТНК в России следует отнести следующее:

1. применение механизма стратегических соглашений между собой и с крупнейшими российскими корпорациями;
2. освоение механизма российского закона о СРП, воздействие на госструктуры по вопросам совершенствования российского законодательства;
3. дозированное инвестирование в российскую добычу нефти, заключение договоров о переработке нефти в России в целях продажи нефтепродуктов российскому потребителю;
4. экспансия на российском рынке ГСМ;
5. проникновение в российскую систему АЗС.

Свои особенности имеют стратегические направления хозяйственной деятельности КТНК в области электроники и связи, авиастроения и особенно моторостроения, химии и фармацевтической промышленности, пищевой и табачной промышленности и, наконец, автомобилестроения.

Похоже, что начало XXI века будет ознаменовано активным развитием сборочных автопроизводств. Главным ведущим в этой отрасли выступает концерн "Дженерал Моторс".

В целом же КТНК пассивны в вопросах реструктуризации и модернизации российского машиностроения. Для всех КТНК типично активное сотрудничество с российскими НИИ и КБ. Характерное для них в планетарном масштабе перетягивание к себе всего наилучшего, что есть в науке и технике развивающихся стран и государств с переходной экономикой, составляет одно из главных направлений их деятельности в России. Иногда это приобретает специфические формы. Так, фармацевтические гиганты приступили к активному использованию российских клиник для опробования новых лекарственных препаратов.

Создание с участием КТНК совместных поисковых предприятий за редким исключением не преподносит нам высоких достижений в виде новейших технологий и новых товаров. Вместе с тем они демонстрируют высокое умение организовывать производство и сбыт товаров. Производительность труда и фондоотдача имеют на предприятиях, контролируемых КТНК или принадлежащих им, гораздо более высокие показатели, чем на аналогичных отечественных предприятиях. Между тем, значение КТНК в российской экономике постепенно усиливается. На них приходится 1/3 объема накопленных прямых инвестиций. У некоторых КТНК растет процентное отношение инвестиций в российскую экономику к объемам их заграничных активов (от 3 до 20%). В современной российской экономике все более отчетливо проявляется тенденция к усилению ее интернационализации. Этот процесс предполагает не только вовлеченность национальной экономики РФ в мирохозяйственные связи и привлечение иностранного капитала в отечественную экономику, но еще и качественно иную, гораздо более глубокую интеграцию России во всемирное хозяйство.

В этом контексте следует отметить, что история сотрудничества российских предприятий с западными партнерами, которая насчитывает более 100 лет, может быть прослежена в достаточно длительной ретроспективе.

В.И. Минеев, в частности, выделяет в ней четыре этапа:

1) 1887—1913 гг., когда осуществлялись вложения иностранного капитала в царскую Россию;

2) 1920—1934 гг. — возобновление притока иностранного капитала посредством концессионной политики молодого советского государства;

3) 1935—1986 гг. — период самостоятельного развития экономики СССР, изоляции от иностранного капитала, развития форм международного разделения труда и производственной кооперации преимущественно со странами народной демократии;

4) начиная с 1987 г., когда в СССР начались рыночные преобразования, включающие, в частности, реформирование внешнеэкономической деятельности .

Хотя процессы транснационализации экономики РФ заметно активизировались именно в последние годы, необходимо подчеркнуть, что еще в прошлом осуществлялись успешные попытки международного сотрудничества,

Так, еще в 1949 г. был создан Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ), в рамках которого происходила координация текущих и перспективных планов стран—членов СЭВ. Фактически создание СЭВ можно квалифицировать как своеобразную попытку государств, образующих социалистическую систему хозяйствования, создать общий рынок, развивать различные формы экономического сотрудничества и взаимовыгодного партнерства. Правда, в формировании международных экономических связей в этот период главная роль отводилась двусторонним договорам о дружбе, сотрудничестве и взаимопомощи, которые строились преимущественно не на товарно-денежных, а скорее на идеологических принципах. Расчеты между странами осуществлялись по многостороннему клирингу (в переводных рублях). В СССР существовали всесоюзные промышленные объединения (ВПО), которые управлялись из Госплана, но функционировали как на территории союзных республик, так и ряда стран—членов СЭВ, т.е., по существу, отличались международным характером деятельности. Имелись в СССР и хозяйствующие субъекты, которые с точки зрения структуры организации и управления вполне соответствовали транснациональным компаниям, хотя так и не назывались. Речь, в частности, идет об Ингосстрахе, который имел дочерние и ассоциированные фирмы и филиалы в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Германии, Австрии. Другой пример: государственная транснациональная компания “НафтаМосква” (бывший Союзнефтеэкспорт) со своими дочерними компаниями в Финляндии, Бельгии, Великобритании, Дании, Италии, Швейцарии, Германии.

Либерализация внешнеэкономической деятельности, обусловленная происходящими в стране экономическими и политическими реформами, позволила российским предприятиям активно вступать в международный бизнес, продвигать экспортную продукцию на мировой рынок, используя приемы, методы, процедуры международного маркетинга, а также создала возможности для привлечения в страну иностранных инвестиций, открытия представительств ТНК и международных банков, активизации процесса создания СП.

Возникли предпосылки появления соответствующих хозяйственных структур, способных не только просто выгодно продавать отечественную продукцию за пределами национальных границ, но и успешно конкурировать в своей транснациональной деятельности с уже сложившимися аналогичными структурами из других стран, в том числе и стран развитой рыночной экономики.

Говоря иначе, в годы перестройки в России появились новые компании, которые по характеру своей деятельности было бы справедливо отнести к транснациональным, учитывая их активную экспансию на зарубежные рынки.

В число наиболее крупных компаний России в 1999 г. входили 20 предприятий, ранжируемых по объему реализации продукции; численности; рыночной стоимости; прибыльности.

Как и в прошлые годы, в 1999 г. лидирующие позиции удерживали предприятия сырьевого сектора экономики: из 20 крупнейших по объему реализации компании их — 18: ТЭК и металлургия. Лишь две компании: АвтоВАЗ и ГАЗ — представляют машиностроение. И такое соотношение наблюдается в России уже который год подряд.

В то же время в мировой практике ситуация прямо противоположная. Так, в публикуемом журнале Fortune списке 500 крупнейших мировых корпораций первые двадцать представлены компаниями машиностроения, а их число в первой десятке — 80%. Знаменитый нефтегазовый гигант Еххоп находится лишь на 8-м месте.

В число 20 самых рентабельных компаний России (отношение прибыли после налогообложения к объему реализации) в 1999 г. входили: пивоваренная компания “Балтика” (рентабельность 37,5%); “Сильвинит” (37,3%); Березниковский титаномагниевый комбинат (33,9%); “Невинномысский азот” (31,6%).

В списке крупнейших по уровню капитализации (сумма рыночной стоимости обыкновенных и привилегированных акций) приоритетные позиции последовательно занимают: нефтяная компания “ЛУКойл” (1-е место); ОАО “Сургугнефтегаз” (2); ОАО “Газпром” (3); РАО “ЕЭС России” (4); нефтяная компания “Сибнефть” (5).

Сырьевой сектор превалирует не только в списке 20 лидеров российских предприятий. Из 200 ранжируемых компаний к нему относятся 96, и на их долю приходится 81% от общего объема реализации.

1. Нефтяная компания “ЛУКойл” укрепилась на позиции лидера в отрасли. Добыча нефти составила за 1998 г. 53,67 млн. тонн. Она имеет собственные АЗС в Эстонии, арендует нефтеперерабатывающий завод в Литве; ведет разведку, добычу и переработку нефти в Азербайджане, Тунисе и Египте. В конце 1997 г. “ЛУКойл” победил компанию “ЮКОС” в тендере на право разработки нефтяных месторождений северной части Каспия. Экспансия “ЛУКойла” вышла далеко за пределы России. В прошлом году совместно с Nexus Fuels компания начала открывать АЗС под собственной маркой в США. В начале 1998 г. она приобрела контрольный пакет акций одного из крупнейших нефтеперерабатывающих заводов Румынии (“Петротел”) мощностью 7 млн. тонн нефти в год; ведет переговоры о вхождении в международный консорциум Timan Pechora Company, выступает главным претендентом на болгарский завод “Нефтохим”.

2. ОАО “Газпром” осуществляет производственную, сбытовую и снабженческую деятельность в странах СНГ, Центральной и Восточной Европы, Балтии.

В настоящее время портфель контрактов компании на поставки природною газа в страны Центральной и Западной Европы оценивается в 2,7 триллиона кубических метров. В 1998 г. объем добычи российского природного газа увеличился на 3% — до 120 млрд. куб. м. По прогнозам экспертов, в 1999 г. возможно увеличение поставок газа из России в Европу до 123 млрд. куб. м; к 2000 г. — 145 млрд. куб. м; к 2005 г. — 181 млрд. куб. м.

Продолжаются активные попытки компании расширить рынок экспортных поставок.

В последние годы компания заключила соглашения о поставках газа в Италию, Венгрию, Чехию, Турцию и Германию. В зону интересов “Газпрома” также попали Швеция, Иран, страны ЮВА и Китай. “Газпрому” удалось пролонгировать до 2030 г. крупнейший с периода своего акционирования контракт на поставку газа с ведущим европейским импортером газа и своим важнейшим конкурентом Ruhrgas, что позволит ему иметь гарантированный сбыт газа в Европе.

“Газпром” принимает активное участие в строительстве новых веток газопровода “Ямал—Западная Европа” — через Белоруссию, Польшу в ФРГ и другие страны Западной Европы, где он остается основным поставщиком газа; а также газопровода “Северное море — страны Европы”, чтобы объединить газовые системы континентальной Европы и Великобритании.

Компания готова поставлять газ в Израиль, чьи потребности в газе составят к 2010 г. 10—12 млрд. куб. м, а также сотрудничать с Ираном по реализации совместного проекта “Южный Парс”, где основным партнером РАО “Газпром” выступает крупнейшая французская нефтяная компания Total.

Финский государственный концерн Neste намерен инвестировать несколько десятков миллионов рублей на исследования по строительству совместно с “Газпромом” и рядом европейских ТНК газопровода из России в Швецию через Финляндию.

Наконец, норвежские компании Station и TMorsk Hydro подписали с “Газпромом” протокол о сотрудничестве на континентальном шельфе Печорского моря, в том числе по проведению совместных геологоразведочных работ для определения потенциальных запасов сырья.

3. “Алмазы России—Саха” (“Алроса”) — крупнейшая российская алмазодобывающая компания. Добыча за 1998 г. оценивается в 1,5 млрд. долл.; реализация алмазов составила 15 млрд. руб., а прибыль от нее — 6,6 млрд. руб.

С точки зрения производства компания выглядит весьма привлекательно: за последний год она увеличила как добычу алмазного сырья в натуральном выражении, так и объемы его продаж. В апреле 1998 г. она ввела в эксплуатацию обогатительную фабрику на алмазном месторождении Catoca в Анголе, где компании “Алроса” принадлежит 32,8% капитала и в развитие которого она инвестировала уже 32 млн. долл. В монгольском алмазодобывающем предприятии “М-Даймонд” ей принадлежат 49% капитала. В целом АК “Алроса” имеет долю участия более чем в 50 предприятиях, в том числе зарубежных. В 1999 г. компания ввела в строй ряд новых объектов: подземный рудник “Интернациональный” и обогатительную фабрику “Алроса-Нюрба”.

Одним из главных подразделений компании является Единая сбытовая организация, начавшая производство бриллиантов (в 1998 г. объем работ составил 42 млн. долл.). Таким образом, “Алроса” становится не только алмазодобывающим предприятием, но и крупным производителем бриллиантов. В 1998 г. “Алроса” открыла представительство в Бельгии, которое, в частности, торгует произведенными компанией бриллиантами.

Продажа алмазов на внешнем рынке осуществляется АК “Алроса” только при посредстве ТНК De Beers: 21 октября 1997 г. компания подписала с этой швейцарской корпорацией крупный контракт, гарантирующий ей неограниченный сбыт российских алмазов в Европе до 2005 г. Это заметно расширяет возможности российского экспорта неограненных алмазов при сохранении статуса De Beers как транснационального монополиста. Кроме того, в последние годы компания, осуществляя широкую диверсификацию деятельности, создала компании “Алроса-газ” (совместно с “Якутскгазпромом”) и “Алроса-энергия” — с РАО “ЕЭС России”.

4. ОАО “ГАЗ” — крупнейший в России производитель автомобилей. Событием 1998 г. для компании стало создание совместного предприятия “Нижегород—Моторс” с партнерами — итальянским концерном Fiat и ЕБРР. Общий объем инвестиций должен был составить 850 млн. долл. В соответствии с бизнес-планом к концу 1998 г. было намечено выпустить 2000 автомобилей трех фиатовских моделей. Однако в связи со сложной финансово-экономической ситуацией руководство СП решило перенести сроки начала реализации проекта до февраля 2000 г. Пока решено начать с запуска линии по сборке до 10 тыс. машин в год из крупных узлов, изучить рынок и лишь потом приступить к созданию полного цикла производства с долей российских комплектующих 50% и более.

ГАЗ реализует одновременно еще ряд совместных проектов. Так, в октябре 1998 г. ГАЗ и концерн Magna-Steyer приняли решение создать СП по крупносерийному выпуску дизельных двигателей ГАЗ-560 (Steyr). В марте 1999 г. открыт завод по производству средних грузовиков ГАЗ-3307 и легких грузовиков “Газель” в Минске. В конце февраля 1998 г. в Хакасии, на Абаканском ремонтно-механическом заводе, было открыто сборочное производство “Газелей”, а на Украине — сборочный цех по выпуску среднетоннажных грузовых автомобилей ГАЗ-3307. Кроме того, ГАЗ инвестировал средства в разработку своих новых моделей: грузовик “Соболь”, легковой автомобиль “ГАЗ-3111”, которые в 1999 г. будут поставлены на конвейер. Развитие сети автосборочных заводов на территории России и других стран ОАО “ГАЗ” считает приоритетным направлением своей деятельности.

5. “Росвооружение” — созданная в 1993 г. государственная компания, осуществляющая военно-техническое сотрудничество с 51 страной мира. На изготовление экспортной продукции работает более 500 ее предприятий, которые через систему кооперации связаны еще с 1236 предприятиями в 10 странах ближнего зарубежья. Компания экспортирует оружие в Индию, Китай, Кувейт, Вьетнам, ОАЭ, Кипр, Турцию. Подписаны соглашения о военно-техническом сотрудничестве с Украиной, Белоруссией, Таджикистаном, Казахстаном, Узбекистаном и Туркменией. За 1997 г. пакет подписанных компанией контрактов составил около 8 млрд. долл.

Приведенные примеры свидетельствуют о том, что интернационализация деятельности характерна главным образом для отечественных сырьевых компаний, выступающих своего рода “естественными монополиями”. Эти компании обеспечивают ежегодно более 70% объема реализации всей российской промышленной продукции, а уровень их рентабельности стабильно высок. По своим производственным показателям российские естественные монополии не уступают зарубежным ТНК. Так, если ранжировать мировые компании по прибыли, то по итогам 1997 г. “Газпром” вышел на 6-е место, а “ЛУКойл” — на 12-е место в мире. Две крупнейшие российские компании — РАО “ЕЭС России” и “Газпром” — имеют больший оборот (соответственно 37 и 27 млрд. долл.), чем такие всемирно известные американские ТНК, как Xerox, Coca-Cola, Lockhid. И это при условии, что их продукция внутри страны продается по ценам ниже мировых. Если же продукцию “Газпрома” оценить в мировых ценах, то он превосходит все американские фирмы, кроме 5 самых крупных .

Состав интернациональных компаний России дополняется за счет транснациональных финансово-промышленных групп (ФПГ), опыт создания которых успешно демонстрируется экономически развитыми странами. Так, около четверти промышленного производства, в том числе подавляющая часть наукоемкого, контролируется шестью сотнями транснациональных ФПГ.

Транснациональные ФПГ превратили мировое производство в международное, обеспечили развитие НТП во всех направлениях: от повышения технического уровня, качества продукции и эффективности производства до совершенствования форм менеджмента и маркетинга. Через свои дочерние предприятия и филиалы в сотнях стран мира они действуют по единой научно-производственной, сбытовой и финансовой стратегии; обладают огромным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим динамичное развитие.

По оценкам специалистов, транснациональные ФПГ контролируют одну греть промышленного производства, более половины внешней торговли, примерно 4/5 патентов и лицензий на новейшую технику, технологии и ноу-хау. В них занято около 73 млн. человек.

По своей экономической сущности финансово-промышленная группа представляет собой продукт объединения финансового, промышленного и торгового капитала, в основе которого лежат отношения экономической и финансовой взаимозависимости, разделения труда и его координации для осуществления хозяйственной деятельности.

ФПГ вбирает в себя предприятия различных отраслей промышленности, торговли, транспорта, сферы услуг, а также финансовые учреждения. Ядром этой хозяйственной структуры является банковский или финансовый институт (банк, инвестиционная или страховая компания, пенсионный фонд, консалтинговая фирма, брокерская контора).

В экономике современной России ФПГ образуют особый сектор. По оценкам Минэкономики РФ, общая численность занятых в них составляет около 4 млн. человек, годовой оборот продукции — более 100 трилн. рублей, или более 10% ВНП.

Из 200 крупнейших российских компаний участниками ФПГ является 130, из 100 крупнейших банков — 48 или вошли в состав ФПГ, или сами создали такие группы.

Деятельность ФПГ концентрируется, главным образом, в металлургической, газовой, нефтедобывающей, авиастроительной, золотодобывающей промышленности, строительстве, электронике, автомобилестроении, судостроении, то есть в наиболее технологически продвинутых отраслях экономики.

В целом российские ФПГ отличает достаточно широкая диверсификация. Охватывая более 100 направлений деятельности в самых разнообразных отраслях, ФПГ активно способствуют не только их выживанию, но и оживлению российской экономики.

Транснациональные ФПГ отличаются от национальных финансово-промышленных групп, прежде всего тем, что они обязательно имеют в своем составе юридических лиц, находящихся под юрисдикцией других стран, осуществляющих там производственную или сбытовую деятельность.

Транснациональные ФПГ с участием стран СНГ

1. “Интеррос”

Россия, Казахстан

Производство и экспорт химических удобрений, алюминия, профильного проката, никеля, меди, продовольственных и других товаров

2. “Нижегородские автомобили”

Россия, Белоруссия, Украина, Киргизия, Таджикистан, Молдавия, Латвия

Производство грузовых и легковых автомобилей, дизельных и бензиновых двигателей, рефрижераторных прицепов, гусеничных транспортеров, резинотехнических изделий и изделий из стекла, товаров народного потребления

3. “Точность”

Россия, Белоруссия, Украина

Разработка и производство изделий спецтехники, гражданской техники

4. Транснациональная алюминиевая компания “ТаНаКо”

Россия, Казахстан

Производство и углубленная переработка алюминия

5. “Славянская бумага”

Россия, Украина

Переработка сырья для продукции целлюлозно-бумажного производства и производства химических волокон

6. “Аэрофин”

Россия, страны Балтии

осуществление перевозки пассажиров и грузов, производства и ремонта авиатехники

7. “Оптроника”

Россия, Белоруссия

Создание оптико-электронных приборов и систем для военной техники и вооружения

Следует отметить активизацию усилий российских предприятий по формированию ТФПГ с участием стран СНГ (табл. 2). Примером может служить ФПГ “Нижегородские автомобили”, подбор участников которой ориентирован на кооперационные связи с предприятиями Украины, Белоруссии, Киргизии, Латвии. Так, АО “РАФ” (Латвия) поставляет комплектующие изделия для АО “ГАЗ” (Нижний Новгород) и получает от него шасси, готовые детали и узлы. Украинские участники ФПГ (ПО “Белоцерковышина” и Черниговский завод карданных валов) поставляют головному предприятию ФПГ автошины и карданные валы. АО “Киргизский автосборочный завод” (г. Бишкек, Киргизия) поставляет для нужд ФПГ радиаторы охлаждения, получая взамен шасси. Именно в машиностроении создание транснациональных ФПГ является особенно продуктивным, так как здесь десятилетиями складывались тесные технологические связи.

В настоящее время прорабатывается свыше десятка проектов создания транснациональных ФПГ с участием предприятий Украины (производство алюминия и изделий из него, авиационных двигателей), Белоруссии и Казахстана (многопрофильные группы), Узбекистана (производство самолетов). Реализуется программа создания ФПГ в атомной энергетике, в которой будут участвовать Россия, Украина и Казахстан. В сфере авиационной техники заключено соглашение между Россией и Украиной, а в металлургии — между Россией, Казахстаном и Украиной.

В последнее время усилилась тенденция создания транснациональных ФПГ в рамках военно-промышленного комплекса. Речь идет о предприятиях авиационной, ракетной, космической промышленности России и стран СНГ, НИИ и КБ оборонной промышленности и банках, вкладывающих в них средства. Так, АООТ “Евразия”, образованная в 1994 г. крупнейшими машиностроительными заводами России и Узбекистана, преобразуется в ТФПГ с участием финансовых структур, а также промышленных и коммерческих структур Казахстана и Киргизии.

Намечается также расширение российской ФПГ “Сокол” за счет привлечения предприятий Казахстана и Киргизии.

По оценкам МВЭС России, через каналы транснационализации инвестиционного и финансового капитала в машиностроительных отраслях Россия до конца 20-го века могла бы в полтора-два раза увеличить объемы экспорта в страны СНГ машин и оборудования, узлов и деталей к ним, современных производственных и информационных технологий. Партнеры из СНГ, в свою очередь, могли бы расширить экспорт машиностроительной продукции в Россию, а также страны дальнего зарубежья.

Кроме того, транснациональные структуры выступают “интеграционным ядром” для СНГ и бывших партнеров по СЭВ.

Однако процесс становления транснациональных ФПГ происходит довольно медленно. Основные причины этого заключаются в следующем:

Неотработанность процедур и механизма их формирования и функционирования. Так, неудачный старт российско-узбекского транснационального ФПГ “Илюшин” объясняется непроработанностью механизма получения государственной поддержки при подписании соглашения, а также отсутствием в числе ее учредителей банковских структур.

Недостатки правового обеспечения и расхождения в национальных законодательствах по вопросам создания транснациональных структур. Отсутствуют также единые юридические и экономические толкования основных понятий, регулирующих создание и функционирование транснациональных ФПГ. Так, несмотря на заключенное межправительственное соглашение о содействии совместной деятельности различных интегрированных структур в рамках СНГ, а также соглашения по вопросам формирования ФПГ России с такими странами, как Белоруссия, Украина, Казахстан, Узбекистан, Киргизия, реализация договоренностей приостановилась: выяснилось, что российская законодательная база в некоторых случаях опережает законодательство стран СНГ.

Существуют серьезные различия в подходах к ведению консолидированного учета, отчетности, составлению бухгалтерского баланса, распределению прибыли, выплате налогов и таможенных пошлин предприятиями, входящими в транснациональные ФПГ.

Предложения России о создании транснациональных ФПГ все чаще наталкиваются на конкуренцию со стороны фирм третьих стран. Так, подписание учредительных документов о создании российско-казахстанской транснациональной ФПГ по производству титановой продукции (1996 г.) не помешало Усть-Каменогорскому титаномагниевому комбинату продавать титановую губку в Японию и Китай, причем даже по ценам ниже мировых. Вследствие этого Россия теряет многие традиционные рынки в странах СНГ. В первую очередь, речь идет о рынках высоких технологий: авиационной, радиотехнической, электронной и химической продукции. Эту нишу моментально заполняют крупные западные ТНК, выдерживать конкуренцию с которыми отечественным транснациональным ФПГ становится все сложнее.

Дальнейшая эволюция процесса создания транснациональных ФПГ нуждается в более энергичной государственной поддержке в широкой информационно-консультативной помощи со стороны ТПП, других ассоциаций и объединений, занимающихся обслуживанием предпринимательской деятельности.

Разновидностью транснациональной ФПГ является международная (межгосударственная) ФПГ. Главное различие между ними состоит в оформлении этих групп: международная ФПГ образуется на основе межправительственного договора (соглашения), и поэтому ей предоставляются все преференции, имеющие место между государствами в их внешнеэкономической деятельности.

Главная задача межгосударственных ФПГ заключается в ускорении интеграционных процессов в странах—участницах СНГ.

МФПГ обладают двумя важнейшими особенностями:

во-первых, создаются с участием иностранного капитала, привлекаемого межправительственными соглашениями в различных формах;

во-вторых, перечень российских участников группы определяется правительством РФ из числа предприятий с большой долей государственной собственности.

С учетом сказанного, в России можно назвать только две международные ФПГ:

— “Интеррос”, в которой участвуют предприятия нефтехимической промышленности, цветной и черной металлургии России и Казахстана.

В сентябре 1995 г. правительство Казахстана передало в управление этой группе государственный пакет акций АО “Ульба”, связанного единым технологическим циклом с несколькими российскими предприятиями, производящими топливо для атомных электростанций. “Интеррос” предоставляет финансовые средства для “Ульбы” через финансовые институты группы “Онэксимбанк” и “МФК”, а в случае необходимости — через банки на территории Казахстана;

— “Электронные технологии”, в состав которой войдут АО “Росэлектроника” и белорусские предприятия по производству конкурентоспособных телевизионных приемников для российского рынка, как результат подписанного в декабре 1998 г. российско-белорусского соглашения о создании межгосударственного ФПГ.

В деятельности этой МФПГ утверждено 15 приоритетных программ в области производства силовой и автомобильной электроники, приборов ночного видения, детских электронных игрушек, платежных карточных систем и др.

Если классифицировать МФГП по принятым в международной практике признакам, то их следует отнести к мультинациональным корпорациям (МНК), использующим капитал двух или более различных стран.

Одновременно с ТФПГ и МФПГ в России формируются мощные хозяйственные структуры в виде концернов, ассоциаций, межотраслевых объединений, корпораций, т.е. компаний с международным характером деятельности, которые способны вполне успешно сотрудничать с аналогичными иностранными партнерами. Уже к концу 1991 г. было сформировано 58 межотраслевых государственных объединений, 164 концерна, 1790 различных ассоциаций.

В конце 80-х годов в стране появилась качественно новая, перспективная форма транснационализации российской экономики — консорциумы, главной целью которых является осуществление крупномасштабной торговли с западными странами. Так, в апреле 1989 г. был создан первый торговый консорциум — с пятью американскими ТНК в целях “получения прибыли от советской перестройки”. Им было создано 26 СП в пищевой промышленности, сельском хозяйстве, химии, медицине, энергетической и деревообрабатывающей промышленности с общим объемом инвестиций до 2003 г. в 10—15 млрд. долл.

Целью создания другого консорциума — “Российского авиационного консорциума” — является проведение активной внешнеэкономической политики и стимулирование развития рынка воздушных перевозок в соответствии с Федеральной программой развития гражданской авиационной техники России до 2000 г. Инвестиционные проекты консорциума предполагают внедрение головной серии самолетов Ту-204-100 в авиакомпании “Внуковские авиалинии”; ввод в коммерческую эксплуатацию на международных воздушных линиях самолетов Ту-204 с пермскими двигателями ПС-90; поставку до 2000 г. 16 самолетов Ту-204 в Болгарию для нужд авиакомпании Balkan и оборудования для авиационно-технических баз по обслуживанию самолетов в аэропортах Софии и Варны.

В конце 1998 г. правительство РФ приняло решение о создании корпорации “Аэрокосмическое оборудование”, не менее 51% акций которой будет находиться в федеральной собственности в течение трех лет. Доля государственной собственности в уставном капитале корпорации будет оплачена находящимися в федеральной собственности акциями АО, четыре из которых (казанский завод “Радиоприбор”, альметьевский завод “Радиоприбор”, московский завод “Темп” и смоленский “Измеритель”) создаются путем преобразования государственных предприятий. Учредителем корпорации от имени государства выступает Российский фонд федерального имущества.

Российским транснациональным хозяйствующим субъектам, оперирующим в СНГ и странах дальнего зарубежья, присуща определенная специфика. Так, с точки зрения отраслевой направленности инвестиций РФ предпочтение отдается сырьевым отраслям, а также созданию сбытовой сети и соответствующей инфраструктуры, обслуживающей их (складских комплексов, транспортных предприятий, пунктов перевалки грузов, банковских и страховых компаний).

Одним из перспективных направлений совместного предпринимательства России со странами СНГ является их долевое участие в создании и эксплуатации транспортной инфраструктуры, в том числе ориентированной на обслуживание российского экспорта. Так, учредителями российско-узбекского СП “Центрально-Азиатский холдинг”, созданного для освоения и обслуживания трансазиатской магистрали, открывающей странам СНГ выход к Персидскому заливу (через Среднюю Азию и Иран), являются 50 российских предприятий и узбекская железная дорога.

Важнейшей проблемой современной России является восстановление на принципиально новой основе распавшихся с началом 90-х годов экономических связей с бывшими партнерами по СЭВ. В настоящее время они осуществляются только на основе принципов эффективности и коммерческой выгоды. Так, благодаря приобретению пакетов акций предприятий, бывших крупными поставщиками продукции на советский рынок, удается сохранить жизненно важные хозяйственные связи. Например, консорциум “АТЭКС”, состоящий из российских, украинских, белорусских, узбекских фирм. приобрел до 30% венгерского предприятия “Икарус”. “АвтоВАЗ” давно работает с комплектующими из Венгрии, оплачивая их поставками своих автомобилей “Лада” через российско-венгерское СП “Хунгара Лада”.

Сибирское отделение компании “Юганскнефтегаз” выкупило будапештский телевизионный завод “Орион”, и теперь собираемые на нем телевизоры продаются под торговой маркой “Юганск Орион”. Другое сибирское объединение — “Правдинская нефть” — приватизировало в Будапеште часть завода, производящего оборудование для нефтяной промышленности (нефтекачалки).

Главным итогом подобного сотрудничества является не только то, что оно позволяет сохранить и эффективно использовать сложившееся в прошлом международное разделение труда, но и развивать свое промышленное производство на качественно ином уровне международного разделения труда.

Процессы интернационализации все активнее охватывают сферу НИОКР. Так, западногерманский концерн Bauer и Российская Академия Наук подписали с 1998 г. договор о сотрудничестве с области фармацевтики и химии, в соответствии с которым предполагается проведение совместных научных разработок в фармацевтике, производстве полимерных материалов, а также в сферах, использующих тонкую химическую технологию. При этом все проекты будет финансировать западногерманская сторона.

Весьма перспективны и другие формы международной деятельности российских предприятий.

Так, 30 сентября 1998 г. в Москве достигнуто соглашение о начале реализации совместного проекта Du Pont de Nemours и The Woolmark Company: “Шерсть + Лайкра”. Суть его заключается в лицензировании российских швейных предприятий, выпускающих шерстяные ткани и одежду. Программа нацелена на поддержание тех отечественных производителей, которые выпускают продукцию высокого качества из шерстяных тканей с лайкрой, используя современные технологии.

Для этой цели разработан и внедряется специальный логотип Wool + Lycra. В Европе его уже знают от 34 до 60% покупателей. После получения лицензии авторитетных на мировом рынке компаний Du Pont и Woolmark российские производители получают право на использование известных торговых марок Lycra и Woolmark, популярность которых очень высока: в среднем они знакомы 85—90% потребителей развитых стран. Первой в РФ эту лицензию получила московская швейная фабрика “Большевичка”, которая специализируется на пошиве модных костюмов из шерсти с лайкрой.

Многие крупные зарубежные ТНК и производители проявляют повышенный интерес и готовность сотрудничать с предприятиями военно-промышленного комплекса России. Так, General Electric наладил сотрудничество с предприятием “Рыбинские моторы” по совместному производству промышленных турбин, а в дальнейшем — для сборки моторов. Франко-германская вертолетостроительная компания Europter вместе с московским заводом Т.Л. Миля, казанским производственным объединением и корпорацией В.Я.Климова учредили совместную вертолетостроительную компанию “ЕвроМиль” для разработки, производства и сбыта 30-местного вертолета МИ-38. Московский авиастроительный концерн МАПО “Миг” в сотрудничестве с французскими компаниями Snecma-Turbomeka и Sextant Avionigue создал учебно-тренировочный самолет нового поколения МИГ-АТ. Западногерманским концерном Simens AG и Ижевским моторостроительным заводом создано совместное предприятие по производству междугородних телефонных станций. Крупнейшие азиатские ТНК — Samsung Elektronics, Daewoo и другие — стремятся наладить сотрудничество с российскими НПО, используя накопленный в них теоретический и технологический потенциал и соединяя его с собственным капиталом и опытом маркетинговой деятельности на зарубежных рынках.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что происходящие в России процессы интернационализации экономики создают определенные предпосылки для реализации отечественными предприятиями международного маркетинга.

В самой общей форме это:

интернационализация хозяйственной жизни, дальнейшая транснационализация деятельности крупных хозяйствующих субъектов;

либерализация государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

усиление воздействия научно-технического прогресса на экономические процессы, результатом которого является реструктуризация отечественной экономики;

интернационализация НИОКР и активное перемещение ноу-хау, лицензий, научных разработок;

сокращение жизненного цикла многих товаров при одновременном возрастании требований потребителей к новизне, качеству, дизайну, упаковке и другим параметрам продукции;

усиление тенденции к выравниванию условий спроса и стиля потребления в России в сравнении с другими странами;

обострение конкуренции на многих сегментах внутреннего рынка промышленной продукции, в первую очередь с импортными товарами.

Вместе с тем очевидно, что в стране не существует на сегодняшний день ни одной крупной хозяйственной структуры, которая могла бы подойти под определение ТНК, выступающей главным субъектом международной маркетинговой деятельности.

Все существующие определения ТНК исходят из того, что деятельность ТНК носит транснациональный характер. Другими словами, ТНК чаще всего определяются как международные корпорации, выступающие субъектами международных экономических отношений. По определению ООН, ТНК — это международно-оперирующие фирмы в двух или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров.

ТНК выполняют особую роль в формировании и поддержании внешнеэкономических связей между странами—субъектами мирового хозяйства благодаря своей способности генерировать мировые ресурсы, включая технологические и информационные; интернационализировать производство и сбыт; трансформировать международное разделение труда. ТНК располагают возможностями выхода на мировые товарные рынки не только через традиционный экспорт, но и через обмен товаров и услуг своих филиалов, расположенных далеко за пределами страны базирования ее головной компании.

Именно поэтому в экономику РФ в конце 80-х годов, т.е. в начальный период ее реформирования, первыми вступили ТНК, составляющие элиту международного бизнеса: Microsoft, Kodak, Pepsico, Fiat, Siemens AG, Salamander, L‘Oreal, Mitsubishi, Xerox и др.

Выбор формы экспансии ТНК в экономику РФ зависит от множества факторов: от экономических интересов, как донора, так и реципиента; от выбора сферы деятельности иностранного капитала и вида продукции (традиционной, технологически сложной и наукоемкой); масштабов проекта; стратегических целей привлечения иностранных инвестиций. Это создает предпосылки для активного использования различных форм международного маркетинга.

Формы внедрения зарубежных ТНК в российскую экономику принципиально не отличаются от форм внедрения этих хозяйствующих субъектов в экономику других стран — пожалуй, за исключением стран с развитой рыночной экономикой. Однако в России они имеют определенную специфику. Так, при создании СП иностранные инвесторы не строили в России новых предприятий, а старались использовать территорию, цеха или склады государственных предприятий. Во-вторых, западные предприниматели приняли активное участие в приватизации российской промышленной собственности через систему “вторичного акционирования”, скупая акции у работников российских предприятий. В первую очередь это коснулось предприятий топливно-энергегического комплекса, а также добычи цветных металлов, целлюлозно-бумажного производства, черной и цветной металлургии. Негативным результатом данного процесса является, в частности, сохранение сырьевой ориентации в отечественном экспорте, а также перевод на территорию РФ экологически неблагоприятных производств.

Для крупнейших азиатских ТНК — Samsung Electronics, Daewoo и других, столкнувшихся с проблемами перенасыщения национальных рынков сбыта, развитие взаимоотношений с отечественными предприятиями представляется прекрасной возможностью расширения масштабов международной маркетинговой деятельности. С позиции же России кооперация с ведущими мировыми ТНК позволит ей развивать экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью, использовать современный опыт международного маркетинга, что повысит ее рейтинг как субъекта мирохозяйственных связей.

Очевидно, что малые и средние предприятия или так и не развившаяся национальная финансовая система не смогут взять на себя роль “пионеров”, как и большинство российских производственных корпораций, ставших рентабельными в большей степени благодаря девальвационному шоку 1998 г. Единственной группой компаний, представляющей интересы частного сектора и одновременно несущих суверенную составляющую, способных в рамках открытой экономики возглавить процесс создания эффективным связей российской экономики с мировой средой станут представители топливно-энергегического комплекса и создаваемые оборонные концерны.

В настоящее время российское правительство не располагает значительными ресурсами, необходимыми для содействия внешней экспансии национального частного сектора, однако основная особенность текущей ситуации заключается в том, что наиболее значимый ресурс всё же имеется – это долговые требования к третьим странам, унаследованные Россией от СССР. В конце 1999 г. ВЭБ СССР (официальный агент правительства) оценивал номинальную стоимость этих активов в $131 млрд. (с существенным дополнением о том, что $94 млрд. относятся к активам среднего и плохого качества). Формы и методы управления данными активами в 1992-97 гг. (до даты вступления России в Парижский клуб кредиторов) доказали свою неэффективность в силу ограниченного подхода – преобладания интересов бюджета. В настоящее время российское правительство в силу имеющихся императивов должно принять решение о полномасштабном вовлечении российских компаний в процесс управления активами и о трансферте большинства обязательств и, соответственно, последующих выгод в их пользу. Концентрация на “коммерциализации” уже накопленных финансовых активов и необходимость перехода к постоянному долгосрочному управлению инвестиционными активами предопределяется следующими детерминантами:

облегчением требований Клуба в отношении проведения конверсионных операций, связанных с урегулированием официальных долгов;

повышением роли официальных агентов западных правительств в финансировании кризисных стран до восстановления очередного масштабного потока вложений со стороны частных инвесторов;

невозможностью осуществления и продолжения Россией практики СССР по масштабному финансированию третьих стран;

бюджетными ограничениями федерального правительства, влияющими на возможность предоставления кредитов третьим странам в денежной форме;

слабой капитализацией как всей банковской системы России, так и специализированных экспортно-импортных институтов (порок, сохранившийся с советских времен), за исключением Внешэкономбанка СССР и Внешторгбанка России, которые не смогут даже в среднесрочной перспективе осуществить масштабное финансирование экспортных поставок.;

структурой российского экспорта (доминированием сырья и минеральных ресурсов), чем определяется отсутствие необходимости масштабного кредитования большинства внешнеторговых сделок со стороны государства, в силу изначальной конкурентоспособности сырьевых ресурсов на мировых рынках;

снижением внешнеторговых связей между Россией и большинством должников, отсутствием эффекта высвобождения ресурсов;

резко снизившейся с середины 80-х годов конкурентоспособностью российской машиностроительной продукции на международных рынках, так что она не может быть восстановлена только за счет государственного финансирования или поддержки экспорта;

появлением компаний-лидеров (представители ТЭК, “Росвооружение”, “Газпром”, РАО “ЕЭС”, алюминиевые и металлургические холдинговые образования), стремящихся начать и уже начавшие международную экспансию;

необходимостью поддержки российских нефтяных компаний, стремящихся снизить себестоимость добычи нефти (в России на ряде “новых” месторождений она достигала к августу 1998 г. девяти долл. за баррель);

недостатком денежных средств у федерального правительства для финансирования экспорта;

либерализацией инвестиционного законодательства в большинстве развивающихся стран, в том числе и в странах-дебиторах России;

сравнительно малым притоком инвестиций в большинство стран-должников России.

Доминированием в большинстве стран должников сырьевого сектора в экономике предопределяет активизацию деятельности российских нефтяных, горнорудных и металлургических госкомпаний как возможно авангардного сектора международной экспансии российского бизнеса. Данный сектор экономики не нуждается в экспортном финансировании как форме поддержке государством его внешней активности. А финансирование проектов на территории стран-должников через определенный промежуток времени (достаточно короткий) будет осуществляться за счет мирового финансового рынка.

То, что произошло в России, лишь фрагмент естественного процесса перестройки мировой экономики. Важнейшим событием 20-го века является формирование ЕДИНОГО ОБЩЕПЛАНЕТАРНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОРГАНИЗМА с универсальной системой саморегулирования. Решающую роль в этом процессе играют транснациональные корпорации . Логика развития, предсказанная классиками марксизма, была просчитана точно - свершилась транснационализация капитализма. За последние десятилетия возникло 37 тысяч ТНК, имеющих 200 тысяч филиалов. Это "клетки" упомянутого "организма", обладающего сверхспособностью к выживанию. Монстр владеет третью производственных фондов планеты, производит 40% общепланетарного продукта, осуществляет 80% торговли технологиями и контролирует более 90% вывоза капитала. ТНК предоставляют работу десяткам миллионов людей во всех, без исключения, странах мира. Генеральные квартиры ТНК равномерно распределены между США, Японией и Европейским сообществом. Эти империи определяют место и судьбу национальных экономик всех стран на планете. Сейчас особенно важно найти верный подход во взаимоотношениях российского государства со "своими" и "чужими" ТНК. Основной упор должен быть сделан на отечественные финансово - промышленные группы. У нас должен привиться прагматичный подход к отечественным промышленным группам. Хороши они или плохи, но это и есть современная российская индустрия, и только взлелеяв их, мы сможем пробиться в клуб передовых стран. Россия, по примеру передовых стран, обязана войти в тесный стратегический альянс с отечественными финансовыми группами. Нужно ясно осознать, что именно сейчас, на рубеже веков, формируется облик нового мира, в котором придется жить нашим потомкам. Нам необходимо, во что бы то ни стало принять действенное участие в формировании новых институтов, правил экономической жизни и международных организаций. Но для этого мы должны быть экономически сильны, поскольку сильные считаются только с силой. И только тогда, когда торговые марки наших ТНК уверенно зашагают по миру, Россия реально, не на словах, а на деле вернет себе статус великой державы.

ЛИТЕРАТУРА:

1) Неклесса А. Реквием ХХ веку//Эксперт. 2000. № 1 - 2.

2)Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 10.

3) Экономическая теория. Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича, С - П. 1997.

4) А. Мовсеян, С. Огницев. Транснациональный капитал и национальные государства./Мировая экономика и международные экономические отношения, №6, 1999.

5) А Неклесса. Российский проект./Мировая экономика и международные отношения, №6, 1998.1 12

6)"Практика глобализации: игры и правила новой эпохи ".Сб. под ред. М.Г.Делягина. Москва, 2000 год.

7) В.Уваров, И.Пятибратов "Стратегический менеджмент и глобализация мировой

экономики ", Москва, 2001 год.

8) Юданов, А. Ю. “Секреты финансовой устойчивости международных монополий”. - М.: Финансы и статистика, 2000

9)Сейфуллаева М.Э. Международный маркетинг: теория и практика. — М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 1999.

10)Минеев В. И. Совместные предприятия в обрабатывающих отраслях // Экономика строительства. — 1993. — № 11—12.