

**ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССА ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ
В РОССИИ**

© 2020 В.А. Носков*

Целью исследования является оценка предпосылок и перспектив развития транснациональных корпораций (ТНК) в России и в Самарской области. Аргументация базируется на таких методологических принципах и методах, как принцип двойственности экономической природы хозяйствующих субъектов, методы системного и институционального анализа. В статье осуществлен анализ предпосылок и причин возникновения российских ТНК. Изложено авторское понимание проблем и перспектив развития процесса транснационализации в России. Проанализирована деятельность иностранных ТНК в Самарской области. Предложено несколько рекомендаций дальнейшего эффективного развития российских ТНК.

Ключевые слова: особенности транснационализации в России, предпосылки возникновения российских ТНК, иностранные ТНК в Самарской области, перспективы развития российских ТНК.

Основные положения:

- ◆ осуществлен политэкономический анализ причин возникновения российских ТНК;
- ◆ предложено авторское понимание проблем и перспектив развития российских ТНК;
- ◆ рассмотрена деятельность иностранных ТНК в Самарской области.

Введение

Процесс вхождения российских ТНК в глобальную экономическую систему осуществляется одновременно как на объективной, так и на субъективной основе. Общий процесс глобализации, сдвиги очагов экономического подъема, усиление конкуренции служат объективными предпосылками интеграции российских компаний в мировую экономику.

Во времена СССР в русле социалистического содружества сформировалась относительно эффективная система разделения труда, а также согласованная с ней международная кооперация. Сугубо в рамках государственных организаций производилась интернационализация производства советских предприятий при помощи СЭВ (Совет экономической взаимопомощи).

Крупные советские государственные компании, как правило, представляли собой вертикально интегрированные многонациональные организации. При этом целиком контролировалась цепочка поставок в страны “демократического содружества”¹. Структура поставок была практически полностью разрушена вследствие развала СССР, а действу-

ющие хозяйственные связи между субъектами прерваны.

Таким образом, важнейшей целью российских предприятий после вступления в переходный период явились обновление и реконструкция сети поставок, а также отыскание новых рынков сбыта.

Ситуация усугублялась из-за отсутствия иного способа решения, нежели политический. В итоге был получен положительный ответ от государства на отдельные виды сотрудничества предприятий России и стран СНГ на рыночных принципах. Капитал из России консолидировался достаточно быстро и вскоре захватил лидерство среди постсоветских государств, осуществляя активную экспансию на рынках ближнего зарубежья.

В то же время только что сформировавшиеся российские фирмы стремились к консолидации собственных активов, а также вели корпоративные войны. Эти явления были следствием отсутствия административных ресурсов для выстраивания цепей создания добавленной стоимости.

Вместе с тем, полученная на рынке прибыль, включая прибыль от экспорта товаров, была довольно крупной, поэтому был взят

* Носков Владимир Анатольевич, доктор экономических наук, профессор Самарского государственного экономического университета. E-mail: Noskov1962@inbox.ru.

вектор на транснационализацию хозяйственной деятельности. Сравнительно короткий период существования, интерес к мгновенной оборачиваемости капитала не дали российским компаниям приблизиться к иностранным потребителям. К тому же, не было опыта ведения международного бизнеса, а устаревшая система менеджмента мешала активному наступлению российских компаний на глобальный рынок.

Методы

Аргументация автора базируется на таких методологических принципах и методах, как принцип двойственности экономической природы хозяйствующих субъектов, методы системного и институционального анализа.

Открытость российской экономики явилась некоей первоосновой, стимулирующей проникновение российских компаний на зарубежные рынки. Учитывая все ее отрицательные последствия, в том числе для общества в целом, открытость стимулировала стремительное освоение важнейших навыков молодыми российскими предпринимателями, их динамичное внедрение в глобальную мирохозяйственную систему.

Данный процесс был связан с ощутимыми убытками, потерями и утратами, но все же важнейшие навыки постепенно приобретались, многие не опробованные ранее стратегии и механизмы начали реализовываться.

Отношение приобретенных выгод к понесенным затратам формирует качество подстраивания государства к современным условиям глобальной экономики. Несмотря на все издержки открытости, а также наблюдающийся до настоящего времени синдром "голландской болезни", была достигнута важная цель - временная передышка и аккумуляция финансовых резервов, ставших впоследствии основой для экспансии российских предприятий в страны СНГ, а затем и в дальнее зарубежье.

Внутренний рынок, имея малый спрос, а следовательно, и небольшую емкость, начал постепенно перестраиваться для выхода за национальные границы. Причиной этому явились построенные в советское время крупнейшие предприятия, которые по своим масштабам были предназначены для обеспечения всех стран Союза, а также стран социа-

листического лагеря. После развала СССР объем спроса на многие продукты, особенно сырьевые, снизился. Дальнейшая же консолидация бизнеса вела к неизбежному выходу на зарубежный рынок.

При этом главную проблему для российского бизнеса представляла ограниченность возможностей ресурсной базы. Например, логистическая система транспортной сети в нефтяной сфере была в значительной степени ограничена. Экспортные поставки нефти не могли выйти за пределы 40%². Данная ситуация явилась ключевой для большинства сырьевых отраслей на рубеже веков. Выход из ситуации, по мнению автора, выглядит вполне логично: разрешение проблем транспортной сети, а также поиск сырьевых ресурсов за рубежом, формирование перерабатывающих мощностей ближе к зарубежным потребителям.

Кроме вышеперечисленных безусловных причин, подтолкнувших российский бизнес к процессу транснационализации, представляется, что следует также учесть такой фактор, как насильное вытеснение российских компаний за границу. Прежде всего, это касается теневого, полукриминального бизнеса, но, с другой стороны, и всего российского предпринимательства. Молодые фирмы были вынуждены действовать за рубежом, чтобы обезопасить себя от самоволия властей, недостатков судебной, правоохранительной систем и криминальных структур.

На ранней стадии осуществления экономических реформ важнейшей основой улучшения продуктивности экономики было признано формирование частной собственности. При этом защита прав собственника практически не затрагивалась. Слабая правовая защита стала причиной неустойчивой экономической обстановки, где часто проявлялось несоответствие формальной и реальной структур собственности, несоответствие законных и реальных прав собственности.

Результаты

Несмотря на стремительно усиливающиеся глобализационные процессы, для российского бизнеса с 1990-х гг. данные тренды не представляются нам столь бесспорными. Воспринимая довольно явные сигналы транснационализации мирохозяйственной системы,

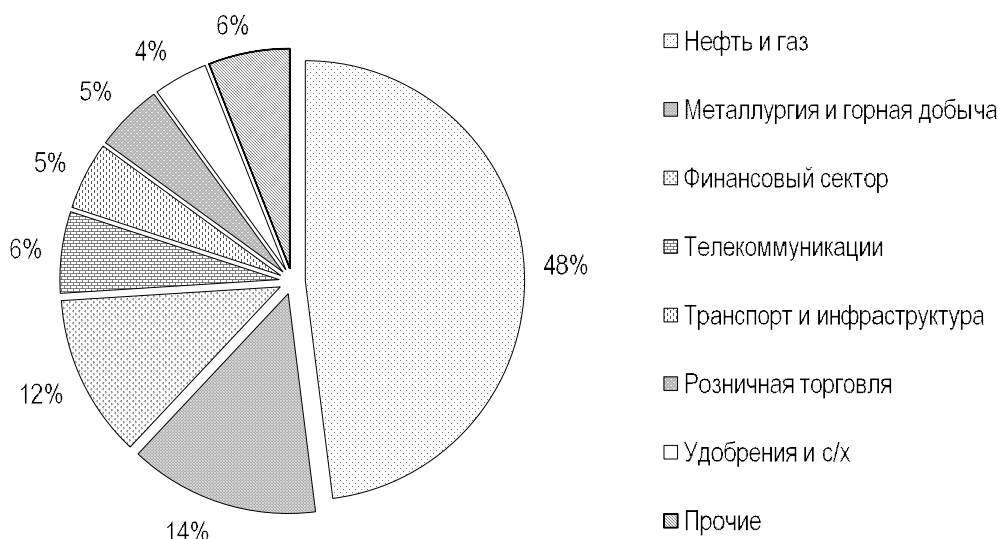


Рис. 1. Капитализация российских компаний по секторам в 2019 г., % от общей капитализации*

* Крупнейшие компании России по капитализации. URL: <http://www.riarating.ru/infografika/20190129/630115992.html> (дата обращения: 03.05.2020).

молодые российские предприниматели были крайне слабы и не приспособлены к деятельности на международной арене. Появление российских компаний на глобальном рынке совпало с его глубинной трансформацией. В новой постиндустриальной экономике ТНК начали функционировать одновременно и как независимые субъекты, и как инструменты государств, посредством которых возникли области экономического и геополитического влияния путем перераспределения ресурсов в интересах конкурентоспособных стран³.

Таким образом, по мнению автора, к ключевым причинам транснационализации российской экономики можно отнести следующие:

- ◆ рыночные мотивы, а именно, расширение рынка посредством формирования производств за границей;
- ◆ ресурсно-ориентированные мотивы, свойственные для российских горно-металлургических и нефтегазовых производств;
- ◆ устремление некоторых российских ТНК, включая как металлургические производства и ТЭК, так и машиностроительные, высокотехнологичные компании, иметь возможность доступа к новейшим технологиям и инновациям в сфере маркетинга и менеджмента;
- ◆ желание увеличить производительность путем международного управления ресурсами внутри компании.

В системе мирохозяйственных связей, где транснационализационные процессы являются ведущей тенденцией, отечественные компании столкнулись с рядом серьезных проблем. Так, структура механизма процесса транснационализации во многом носит архаичный характер ввиду того, что она ориентирована исключительно на сырьевой сектор.

Транснациональные компании, осуществляющие деятельность по добыче и продаже первичного сырья, являются ведущими в российской экономике (рис. 1). Капитализация только нефтегазового сектора составляет 48% от общей капитализации.

Что касается сферы услуг, а также наиболее передовых направлений в производстве, отечественных компаний, способных выйти на глобальный рынок и полноценно конкурировать на нем, пока что нет.

В значительной степени данное положение является следствием политики самого государства. Практически отсутствует финансирование передовых цифровых, интеллектуальных и производственных технологий. Одновременно курс национальной валюты находится фактически в полной зависимости от курса доллара США, так как бюджет РФ более чем на 50% формируется за счет продажи углеводородов, которые реализуются на глобальном рынке за доллары.

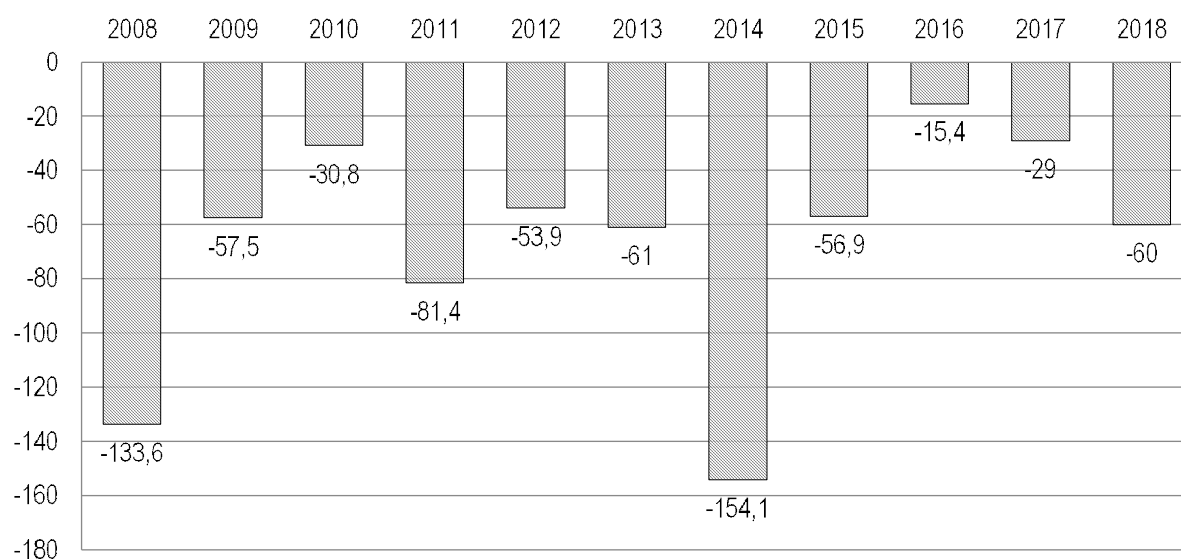


Рис. 2. Отток капитала из России в 2008-2018 гг., млрд долл. США*

* Отток капитала из России по годам. URL: http://fincan.ru/articles/28_ottok-kapitala-iz-rossii-statistika-po-godam/ (дата обращения: 12.05.2020).

В зарубежной экспансии российского бизнеса есть и следующий отрицательный момент. Это огромные масштабы вывоза и невозврата капитала (рис. 2). К тому же ТНК внутри страны, как правило, часто прибегают к крупным займам. Износ основных фондов в отечественном производстве приближается к критическому значению. Так, в газопереработке он составляет 75-80%⁴. Несмотря на перечисленные объективные проблемы функционирования, российские ТНК в первые десятилетия XXI в. демонстрируют поступательное движение вперед и наращивание объемов производства.

В настоящее время большая часть отечественных ТНК находится в стадии активного расширения. Этому в немалой степени способствует повышение доходов населения и увеличение потребительских кредитов, однако темпы роста обеспечиваются, прежде всего, крупнейшими государственными компаниями.

К лидирующей “тридцатке” отечественных компаний приближаются в среднем около 60 фирм, провозглашающих глобальные стратегии развития. Кроме компаний, занимающихся ритейлом, о своих глобальных планах расширения сообщили некоторые компании сферы автомобилестроения, химической, легкой промышленности и ряда других отраслей. Согласно прогнозам, после 2025 г. эти предприятия, возможно, войдут в перечень полноценных глобальных участников мирового рынка.

Поступательная реализация вышеперечисленных процессов ведет к формированию так называемой “новой экономики”, которая, в свою очередь, ведет к возникновению компаний, “рожденных быть глобальными”. Главная их черта, по мнению автора, состоит в том, что управленческая структура данных компаний с самого начала воспринимает весь мир как единую рыночную систему, т.е. зарубежный рынок рассматривается неразделимо от внутреннего.

При этом относительно высокий уровень инновационных технологий, креативность менеджмента и маркетинговых решений, способность рассчитывать свою нишу на международном рынке благоприятствуют их укреплению на мировой арене. Однако подобные компании на сегодняшний день составляют меньшинство в структуре российского бизнеса⁵.

Другая проблема - многие российские фирмы не только отказываются от конкурентной борьбы на международном уровне, но не конкурируют и друг с другом. Около 30% ТНК реализуют львиную долю своих товаров в собственном регионе. У 35% предприятий доля экспорта в выручке оценивается в 10% и выше. Около 40% компаний заявляют, что “ни с кем не конкурируют”. Для осуществления выхода на зарубежные рынки у этих компаний отсутствуют как ресурсы, так и само желание выйти на глобальный уровень.

Безусловно, не каждая российская компания “рождена быть глобальной”. Различные фирмы, осуществляющие деятельность на вполне сформировавшемся, но при этом не достигшем зрелости российском рынке, не предусматривают выхода на глобальный уровень главным образом вследствие того, что внутренний рынок пока еще не освоен, на нем отсутствует эффективная конкурентная борьба, но при этом спрос является высоким. Подобное состояние не может бесконечно оставаться неизменным и рискует деформироваться, когда внутренний рынок заполняют зарубежные компании или более крупные российские конкуренты.

Что касается международной реакции на отечественные ТНК, осуществляющие глобальные процессы транснационализации экономики, то здесь, по мнению автора, следует отметить, в первую очередь, опасение со стороны правительств развитых стран в отношении крупнейших российских ТНК, которые осуществляют активное проникновение на рынки развитых стран⁶.

По мере того, как усилилась капитализация и расширились глобальные амбиции отечественных ТНК, которые начали претендовать на лидирующие места в ряде отраслей, их стали воспринимать настороженно, а иногда недружелюбно. Однако подобное отношение присуще не только к российским компаниям, но также к компаниям таких развивающихся стран, как Индия, Китай, арабские страны. Это объясняется пересечением не только экономических (конкурентных), но и политических интересов развитых и развивающихся стран. Но, по нашему мнению, конкурентные мотивы преобладают.

Обсуждение

Представляется, что необходимо проанализировать инвестиционные возможности Самарской области - одной из наиболее экономически развитых в России. По оценке российского рейтингового агентства “Эксперт РА”, Самарская область занимает 13-е место по инвестиционному потенциалу и 20-е место по инвестиционному риску среди 85 субъектов Российской Федерации (рейтинг за 2019 г.)⁷.

Совет по улучшению инвестиционного климата в Самарской области реализует возможность диалога между бизнесом и властью.

С 2015 г. существует некоммерческая унитарная организация - фонд “Агентство по привлечению инвестиций Самарской области”. Государственной программой Самарской области “Создание благоприятных условий для инвестиционной и инновационной деятельности в Самарской области” на 2014-2019 гг. предусмотрено предоставление государственной поддержки инвесторам в форме субсидий в целях возмещения понесенных ими затрат. Для инвесторов, организующих новое производство, предусмотрено предоставление субсидий.

По состоянию на начало 2020 г. резидентами ОЭЗ “Тольятти” являются 9 зарубежных компаний с общим объемом заявленных инвестиций 15,7 млрд руб. Большинство инвесторов - это крупные международные компании. Среди резидентов ОЭЗ “Тольятти” - дочерние предприятия General Motors, Sanoh, Edsha, Mubea, Toyota и др.

Якорный резидент индустриального парка “Преображенка” - ООО “Роберт Бош Самара”. 31 июля 2013 г. немецкий концерн Robert Bosch GmbH, производитель ультрасовременной, высокотехнологичной продукции, заключил инвестиционный меморандум с Правительством Самарской области, предусматривающий запуск производства автокомпонентов (рулевых реек для автомобилей и систем курсовой устойчивости ABS и ESP) на территории региона. Компания приняла решение разместить производство в индустриальном парке “Преображенка”, который оборудован всей необходимой инфраструктурой и отвечает требованиям современного производства.

По мнению представителей ООО “Роберт Бош Самара”, Самарская область - очень привлекательный для немецкого концерна регион. Особенно значимым фактором при этом является то, что завод получает всестороннюю поддержку со стороны Правительства Самарской области, создаются все условия для его дальнейшего развития. Более того, образовательная система региона обеспечивает наличие высококвалифицированных специалистов, а его логистический потенциал - доступ к новым рынкам. Так, в 2016 г. ООО “Роберт Бош Самара” установило сотрудничество с рядом стран Европы и Азии, что еще раз подтверждает намерение группы

Bosch развиваться в регионе в долгосрочной перспективе.

28 сентября 2016 г. городскому округу Тольятти присвоен статус территории опережающего социально-экономического развития "Тольятти". Для резидентов ТОСЭР устанавливаются значительные льготы по налогу на прибыль организаций и земельному налогу. Кроме того, для резидентов предусмотрен облегченный порядок проведения государственного контроля⁸.

В 2006 г. в Самарской области (г. Тольятти) был основан филиал ведущего мирового поставщика технологий и компонентов для силовых агрегатов в автомобильной промышленности Federal-Mogul Powertrain. В Federal-Mogul Powertrain работает более 37 тыс. сотрудников по всему миру. Компания имеет 90 производственных площадок и 14 технических центров исследований и разработок, расположенных в 20 странах мира.

Основную роль при выборе Самарской области как региона для размещения производства для Federal-Mogul Powertrain сыграли близость к основному потребителю продукции компании - ПАО "АВТОВАЗ", развитый промышленный сектор региона, наличие квалифицированных кадров и развитая логистическая система. С 2006 по 2011 г. ООО "Федерал-Могул Пауэртрейн Восток" (г. Тольятти) осуществляло сборку и поставку шатунно-поршневой группы на ПАО "АВТОВАЗ", а также поставку других продуктов Federal-Mogul, произведенных зарубежными филиалами компании. В 2012 г. на производственной площадке региона была осуществлена локализация производства поршня для легковых автомобилей "Лада", в результате чего численность сотрудников предприятия увеличилась в 4 раза.

Высшее руководство Federal-Mogul Powertrain продолжает уверенно идти по пути развития производства на территории Самарской области. В 2016 г. было принято решение о расширении линейки продукции, производимой тольяттинским филиалом. Кроме того, ООО "Федерал-Могул Пауэртрейн Восток" успешно прошло процедуру валидации производства поршня для экспортных поставок на один из ведущих двигателестроительных заводов Европейского союза. Также сейчас активно разрабатывается инвестиционный

проект локализации производства клапанов, реализация которого позволит создать дополнительные рабочие места.

ЗАО "ГК "Электроцит" - ТМ Самара" с 2013 г. входит в состав одной из крупнейших транснациональных корпораций Schneider Electric - мирового лидера в области управления энергией и автоматизации. Подразделения Schneider Electric успешно работают по всему миру.

Корпорация была заинтересована в приобретении компании, которая уже известна на российском рынке. Представительства ЗАО "ГК "Электроцит" - ТМ Самара" расположены в других регионах России и за рубежом. Более того, компания отличалась налаженной системой логистики и установленным взаимодействием с энергосетями, что делало данную стратегическую инвестицию крайне важной для Schneider Electric.

Заключение

Для дальнейшего эффективного развития процесса транснационализации в России можно предложить несколько рекомендаций.

Во-первых, это безусловное расширение рынков присутствия. Наиболее перспективным направлением в настоящее время признаются рынки развивающихся стран. Так, элементом подобной стратегии может служить активное наращивание производства в странах группы БРИКС.

Во-вторых, необходимо обеспечить формирование и развитие экспорта разнообразной высококачественной нефтехимической продукции, т.е. определить в качестве ключевого направления производство высокотехнологичных товаров.

Для этого требуется качественное повышение эффективности НИОКР. Наиболее высокий экспортный потенциал в области высокотехнологичного производства закреплен за теми компаниями, которые начали осуществлять программу радикального переоснащения.

Игнорирование новейших технологических разработок и их внедрения в процесс производства ставит под серьезную угрозу будущую конкурентоспособность российских ТНК. Поэтому крупнейшим российским компаниям необходимо использовать имеющийся потенциал для развития, а затем и нара-

щивания экспорта высокотехнологичной продукции. Для этого следует произвести соответствующие инвестиционные вложения в радикальное обновление производственной базы.

¹ Шевченко И.В., Мудрова Л.И., Щерблыкина Ю.С. Проблемы транснационализации российского бизнеса // Финансы и кредит. 2017. № 4 (722). С. 322.

² Зайцев С.Ю. Транснациональные корпорации как агенты глобализации // Общество: политика, экономика, право. 2018. № 3. С. 39.

³ Климовец О.В. ТНК России : учеб. пособие. Москва : Инфра-М, 2013. С. 79.

⁴ Поскребышева Н.А. Предпосылки транснационализации современных нефтегазовых ТНК // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 11. С. 53.

⁵ Кондратов Д.И. Международные инвестиции российских компаний и финансовых институтов // Век глобализации. 2015. № 2. С. 190.

⁶ Либман А., Хейфец Б. Экономическая власть и стратегии российских ТНК на постсоветском пространстве // Общество и экономика. 2006. № 11. С. 152.

⁷ URL: <https://raexpert.ru>.

⁸ Постановление Правительства Самарской области от 21.11.2016 № 658 "Об обеспечении функционирования территории опережающего социально-экономического развития "Тольятти".

Поступила в редакцию 18.06.2020 г.

ON PECULIARITIES OF TRANSNATIONALIZATION PROCESS DEVELOPMENT IN RUSSIA

© 2020 V.A. Noskov*

The purpose of the study is to assess the prerequisites and prospects for the development of transnational corporations (TNCs) in Russia and the Samara region. The argument is based on such methodological principles and methods as the principle of duality of the economic nature of economic entities, methods of system and institutional analysis. The article analyzes the prerequisites and reasons for the emergence of Russian TNCs. The author's understanding of the problems and prospects of development of the transnationalization process in Russia is offered. The activity of foreign TNCs in the Samara region is analyzed. Several recommendations for further effective development of Russian TNCs are proposed.

Keywords: features of transnationalization in Russia, prerequisites for the emergence of Russian TNCs, foreign TNCs in the Samara region, prospects of the development of Russian TNCs.

Highlights:

- ◆ political and economic analysis of the reasons for the emergence of Russian TNCs is carried out;
- ◆ the author's understanding of the problems and prospects of development of Russian TNCs is offered;
- ◆ the activity of foreign TNCs in the Samara region is analyzed.

* Vladimir A. Noskov, Doctor of Economics, Professor Samara State University of Economics. E-mail: Noskov1962@inbox.ru.

Received for publication on 18.06.2020