

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Ху Цзунь Жун

Вопросы экономической транснационализации приобрели свою актуальность в связи со стремительным развитием международного бизнеса в начале второй половины XX в. Их изучению было посвящено большое количество исследований. Несмотря на это, к настоящему времени интерес и актуальность указанной проблематики не только не угасли, но и получили в экономической науке широкое распространение. Первоначально внимание ученых, как правило, уделялось вопросам бурного роста промышленности развитых стран (ПРС) и их международной экспансии [13; 14; 19; 22]. По мере усиления позиций крупнейших транснациональных компаний (ТНК) в мировой экономической системе на повестку дня все чаще стал выдвигаться вопрос взаимоотношений транснациональных структур с отдельными национальными государствами и, прежде всего, формирующимися экономическими системами развивающихся стран [21; 23]. Однако со временем на мировых рынках стало появляться все больше компаний из стран с развивающейся и переходной экономикой, которые наравне с компаниями ПРС осуществляли свою деловую активность на транснациональной основе, что также нашло свое отражение в экономической науке [17; 18].

Среди западных ученых наиболее авторитетными по вопросам экономической транснационализации общепринято считаются К. Тьюгендхэт [14], Дж. Даннинг [19; 20], К. Коджима [21], А. Рагман [22], Р. Вернон [23]. Их исследования составляют концептуальный фундамент целого ряда современных работ по указанной проблематике. В российской экономической науке особо выделяются работы Н. Х. Вафиной [2], А. В. Кузнецова [9], А. Либмана, Б. Хейфеца [10], А. Г. Мовсесяна [11; 12]. Их исследования, как правило, посвящены изучению экономической транснационализации через призму российских стратегических интересов, что не позволяет в полной мере использовать их для объяснения этого процесса как всеобщей тенденции развития мировой экономической системы. Относительно широкое распространение проблематика экономической транснационализации в последнее время получила в белорусской экономической науке. Особо внимания заслуживают работы О. Г. Анисько [1], А. В. Данильченко [4; 5], Д. С. Калинина [5–7], в которых ученые не только развивают теоретические основы по вопросам экономической интернационализации и транснационализации, но и изучают практические аспекты указанных процессов.

Данные исследования, на наш взгляд, содержат достаточно обоснованные положения и выводы, способные обеспечить концептуальную основу научных исследований по вопросам экономической транснационализации. Однако в экономической науке до сих пор не сложилось общего представления о понятии и сущности указанного процесса, что затрудняет унификацию научных разработок различных авторов. Исходя из этого цель данной статьи состоит в разработке универсального представления об экономической транснационализации, которое бы отражало характерные особенности этого процесса и учитывало всевозможные его проявления.

Мировая хозяйственная система представляет собой динамично развивающуюся структуру. Согласно М. А. Чешкову, в своем развитии она проходит несколько последовательных стадий: традиционная интернационализация; мондиализация, которую можно определить как воспроизводственную интернационализацию; глобализация — как объемная («всеохватная») интернационализация [см.: 8, с. 20–22]. В русле первого процесса мировая хозяйственная система выступает как консолидация отдельных национальных хозяйств. Второй процесс формирует мировую хозяйственную систему как целостность, в состав которой входят не только национальные хозяйства, но также транс- и межнациональные единицы и мировые организации. Третий процесс не просто характеризует взаимодействие мировой хозяйственной системы с природно-биологической средой, но и придает этой целостности новое, социально-природное качество.

По мнению Э. Г. Кочетова, сущность трех процессов еще четче проявляется, если рассмотреть возникающие в них структуры. Интернационализация предполагает относительно изолированные национальные хозяйства, связанные преимущественно через международную торговлю. Мондиализация придает мировой хозяйственной системе вид качественно новой структуры — мировой экономики как целостности, основанной на интеграционно-воспроизводственных связях. Основным же признаком глобализации является «крайняя разнородность наличных видов экономической деятельности, множественность и подвижность интернационализированных воспроизводственных ядер в структуре мировой экономики» [см.: 8, с. 20–22], под которыми Э. Г. Кочетов понимает «вынесенные за национальные рамки процессы расши-

Автор:

Ху Цзунь Жун — аспирант кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Рецензенты:

Солодовников Сергей Юрьевич — доктор экономических наук, заведующий отделом комплексных проблем социально-экономического развития Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Калинин Дмитрий Станиславович — кандидат экономических наук, научный сотрудник кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

ренного товарного воспроизводства, атрибуты которого имеют особенность, связанную с тем, что звеньями глобальных воспроизводственных процессов (циклов) выступают национальные и наднациональные хозяйствующие субъекты» [8, с. 497].

Развитие мировой хозяйственной системы, выражающееся в переходе ее с одной стадии на другую, отражается и на теоретических рамках исследований по указанной проблематике. Так, долгое время традиционно наиболее важное место в теории мировой экономики занимала проблематика функционирования и развития международной торговли, в которой ключевая роль активных субъектов отводилась странам. Однако к концу 1970-х гг. многие исследователи сконцентрировали внимание на изучении крупных компаний, оперирующих в мировом масштабе. В связи с широким распространением феномена ТНК, ростом их роли и влияния на экономическое развитие не только отдельных стран и регионов, но и мировой экономики в целом они были признаны наиболее важными объектами мирохозяйственных исследований в рамках такой параллельно развивающейся дисциплины, как «международный бизнес», которая первоначально носила лишь прикладной характер. Однако уже в 1980-е гг. исследования в сфере мировой экономики и международного бизнеса значительно сблизились в том, что именно ТНК, а не страны выступают основными действующими субъектами развития мировой экономики, а потому и являются основными объектами для изучения [9, с. 17].

В настоящее время многие ученые полагают, что «не только совокупная мощь, но даже мощь отдельных ТНК вполне сопоставима с экономической мощью отдельных государств» и даже что ТНК в современных условиях «обретают силу суверенных государств и, более того, по иерархии стоят выше государственной экономики любой отдельной страны» [15, с. 11]. Исходя из этого в современной экономической науке (особенно западной), посвященной мирохозяйственным вопросам, превалирует микроэкономический подход к рассмотрению основных тенденций развития мировой экономики. Последнее особо касается экономической транснационализации как основной и всеобщей тенденции развития мировой экономики, ключевыми субъектами и «двигателями» которой являются ТНК. Так, согласно Б. Д. Хусаинову, транснационализация — это «процесс расширения международной деятельности промышленных фирм, банков, компаний сферы услуг, их выхода за национальные границы отдельных стран, что приводит к перерастанию национальных компаний в транснациональные» [16, с. 12]. Такой подход к определению сущности экономической транснационализации, как к процессу образования и увеличения масштабов деятельности ТНК присущ большинству современных исследователей. Многие из них целенаправленно подчеркивают главенствующую и возрастающую роль ТНК в экономическом развитии мирового хозяйства в противовес традиционному макроэкономическому подходу с его склонностью к территориально-государственному рассмотрению указанных процессов. Так, согласно А. Либману и Б. Хейфецу, ТНК являются «главными материальными носителями усили-

вающейся транснационализации экономической деятельности» [10, с. 61]. Такой подход к определению сущности экономической транснационализации, на наш взгляд, носит весьма ограниченный характер. Он акцентирует внимание лишь на основных действующих субъектах этого процесса, но не позволяет определить его характерные признаки.

Рассматривая транснационализацию с микроэкономических позиций, Т. В. Ромашкин отмечает, что «транснационализация фирмы институционализируется в создании ТНК и является исходным процессом эволюции фирмы как наднационального института». При этом, по мнению ученого, транснационализация фирмы является составной частью процесса ее глобализации, которая «является более высокой формой ее интеграции в глобальное экономическое пространство» и «связана с проникновением международной составляющей во все сферы и направления деятельности фирм» [13, с. 14–15]. Таким образом, согласно Т. В. Ромашкину, процесс транснационализации представляет собой лишь промежуточный этап экономической интернационализации, завершающей стадией которой на микроуровне является становление глобальных компаний. Такой подход позволяет определить условные границы экономической транснационализации и отмечает ее место в общем процессе международного развития фирмы. Однако существенным его недостатком является отсутствие указаний на формы проявления экономической транснационализации и отличительные признаки этого процесса от экономической интернационализации как таковой.

В этом контексте особого внимания заслуживают подходы к определению сущности экономической транснационализации, получившие широкое распространение в белорусской экономической науке. Например, А. В. Данильченко, рассматривая экономическую транснационализацию на микроуровне, представляет ее как дополнение к экспортной стратегии предприятия, связанное с его зарубежной инвестиционной деятельностью. По мнению ученого, «в сочетании они образуют стратегию развития интернационализации деловой активности на внешних рынках» [4, с. 331], т. е. экономическая транснационализация представляется собой составной элемент более общей стратегии внешнеэкономической деятельности предприятия, но выделяется из нее, прежде всего, инвестиционной составляющей его зарубежной активности. Подобная точка зрения присуща и ряду других авторов. Так, Д. С. Калинин определяет транснационализацию экономической деятельности как наиболее зрелую стадию процесса интернационализации, выражающуюся во все возрастающих масштабах зарубежной инвестиционной активности и включении предприятия в международные инвестиционные процессы [6, с. 95]. Однако в отличие от предыдущих исследователей его подход, при некотором обобщении, может быть применен для определения транснационализации экономической деятельности на уровне не только предприятия, но и страны.

Подходы к определению, предложенные А. В. Данильченко и Д. С. Калининым, отличаются своей комплексностью, однако не позволяют четко

отделить экономическую транснационализацию от международной инвестиционной деятельности в целом. В предложенных ими определениях ставится акцент лишь на факте зарубежного инвестирования как такового. В то же время для более полного представления об экономической транснационализации и ее четкого вычленения из общей инвестиционной активности помимо самого факта перемещения капитала через национальные границы необходимо учесть и другие ее характерные черты.

Так, в работе Н. Х. Вафиной приводится трактовка термина «транснациональное», который предполагает не только «факт выхода производства за национальные границы», но и то, что «контроль за всей системой взаимодействия в рамках транснациональных формирований не утрачивает своего национального характера». Исходя из этого ее исследование базируется на трактовке транснационализации производства как «системы устойчивых взаимосвязей между предприятиями, действующими на территории различных суверенных государств в целях производства товаров и получения доходов на основе сохранения национального контроля над акционерным капиталом» [2, с. 29]. Речь идет о принципиальном свойстве транснационализации, выделяющем ее из инвестиционной деятельности в целом, а именно: о непреходящем обеспечении контроля национального инвестора (или капитала) над зарубежными объектами инвестирования.

Именно поэтому при определении ТНК практически во всех исследовательских подходах выделяется определенный процент доли собственности компании в зарубежных субъектах хозяйствования как непреходящее условие обеспечения контроля над ними и отнесения ее к разряду транснациональной. Так, согласно подходу исследователей из Гарвардского университета, к которому в этом вопросе склоняется и ряд отечественных ученых [6, с. 95; 7, с. 9, 28], доля собственности для обеспечения контроля должна составить не менее 50 % [3, с. 102]. Однако, согласно исследованиям ООН, указанное значение может составлять всего лишь 10 %, что, по их мнению, является минимальным и вполне достаточным для обретения контроля над объектами зарубежного инвестирования [24, р. 245–246].

Стоит отметить, что сторонники первого подхода, по-видимому, подразумевают под контролем безусловное подчинение какой-то «воле», которое действительно можно достичь лишь при наличии контрольного пакета акций. Однако по инвестиционному законодательству многих стран мира обладание 10–25 % акций предприятия, хотя и не позволяет их владельцу определять главенствующее управление, но предполагает право «вето» на решения, которые его принципиально не устраивают. Таким образом, обладая всего 10–25 % акций, инвестор, конечно, не может безраздельно и единолично управлять зарубежным предприятием, но имеет вполне определенное влияние на принятие стратегических управленческих решений, т. е. контроль за его деятельностью. Именно поэтому в экономической науке как раз 10 % доли собственности в зарубежных объектах инвестирования пред-

полагает прямые иностранные инвестиции. Таким образом, если принять за основу точку зрения специалистов ООН, становится очевидно, что транснационализация прежде всего определяется деятельностью, связанной с прямыми иностранными инвестициями. Именно этот факт, отсеивая портфельное инвестирование, позволяет выделить транснационализацию из международных инвестиционных процессов в целом.

Таким образом, на наш взгляд, экономическая транснационализация на микроуровне предполагает процесс трансформации национальной по происхождению компании в международную по характеру деятельности организационно-экономическую структуру — ТНК на основе осуществления ею прямых зарубежных капиталовложений.

Однако существует и противоположная точка зрения, согласно которой процессы экономической транснационализации целесообразнее рассматривать не с микро-, а с макроэкономических позиций. Прежде всего, это обуславливается тем, что сущности страны и компании принципиально отличаются друг от друга. Национальные государства обладают и используют определенные рычаги управления и принуждения по отношению к гражданам своих стран, их объединениям и коммерческим организациям, ими создаваемым. В свою очередь, компании представляют собой лишь гражданские организации, действующие по определенным для них государством законам. Для их функционирования необходимы ресурсы, которые можно получить на свободном рынке, причем не за счет принуждения, а в силу своей конкурентоспособности. Важное отличие заключается и в том, что именно государством гарантируется собственность компаний. Осуществляя контролирующие функции, оно одновременно выступает и законодателем, и арбитром. Кроме того, какими бы финансово мощными ни казались отдельные компании, нельзя исключать их банкротства. В то время как в отношении государств такое развитие событий маловероятно.

В современных условиях на мировых рынках возрастает количество и влияние ТНК, базирующихся в странах с развивающейся и переходной экономикой. Характерной особенностью многих из них является сохранение над их акционерным капиталом государственной собственности либо значительного контроля со стороны государственных органов управления этих стран. Так, из числа китайских компаний, активно осуществляющих зарубежную инвестиционную деятельность лишь 10 % приходится на долю частных [7, с. 54]. Поэтому можно говорить не столько о реализации широкомасштабной инвестиционной экспансии отдельных китайских компаний, сколько о факте транснационализации экономики КНР в целом или даже, по большей части, ее государственного сектора. Другими словами, как отмечает Э. Г. Кочетов, «происходит своего рода симбиоз национальных экономик и государственных институтов, переплетение национальных и наднациональных экономических и государственных структур» [8, с. 16]. Подобная ситуация складывается во многих странах, в том числе таких, как Российская Федерация, Республика Беларусь и других государствах — членах СНГ. Все это обоснованно

свидетельствует о нецелесообразности акцентирования внимания исключительно на микроэкономических аспектах процесса транснационализации, особенно если речь идет о странах со значительным государственным участием в экономике. На наш взгляд, очевидна необходимость рассматривать указанные процессы, в том числе, с макроэкономических позиций.

Одним из немногих современных авторов, рассматривающих экономическую транснационализацию на макроуровне, является А. Г. Мовсесян. Ученый определяет сущность экономической транснационализации как одной из ведущих тенденций мировой экономики, заключающейся в «выходе капитала за границы национальных государств» [12, с. 55] и обусловленной «возможностью и необходимостью перелива капитала из государств, где имеется его относительно избыточное количество, в страны, где он находится в дефиците, зато есть другие факторы производства (труд, земля, полезные ископаемые), которые не могут быть рационально использованы в воспроизводственных процессах из-за нехватки капитала» [11, с. 3]. Согласно представлениям А. Г. Мовсесяна, которые, по-видимому, базируются на марксистско-ленинском политэкономическом представлении об интернационализации [4, с. 327–328], наиболее активную роль в экономической транснационализации играют страны с избытком капитала, в то время как остальные страны играют пассивную роль реципиентов этого фактора производства.

Такое видение экономической транснационализации предполагает, что главными действующими акторами транснационализации экономической деятельности выступают национальные государства. Однако, на наш взгляд, такое определение сущности экономической транснационализации несколько неполное и не отражает всего многообразия международных экономических отношений. Например, оно не объясняет многочисленные встречные потоки капиталовложений из стран со сравнительно одинаковым уровнем экономического развития и инвестиционной обеспеченности. И уж тем более, теоретические рамки данного подхода исключают набирающие в последнее время силу потоки капиталовложений из целого ряда стран с развивающейся и переходной экономикой, в том числе в направлении государств, традиционно считающихся наделенными инвестиционными ресурсами в избытке.

Для комплексного объяснения экономической транснационализации на макроуровне, на наш взгляд, наилучшим образом подходит получивший широкое распространение геоэкономический подход [см.: 8]. Он опирается на идею межгосударственной конкуренции на различных рынках и необходимость государственной поддержки участия национальных производителей в глобальной конкуренции, что, на наш взгляд, особенно актуально для стран с переходной экономикой. Основой данной концепции является идея о том, что главными действующими субъектами международной конкуренции выступают не столько ТНК, сколько национальные государства, использующие отечественные субъекты хозяйствования (на микроуровне) лишь как инструмент реализации своей внешнеэкономической стратегии.

Основываясь на геоэкономической концепции, экономическую транснационализацию на макроуровне, на наш взгляд, можно представить как процесс распространения экономического влияния одного государства за пределы своих административно-территориальных границ посредством формирования и развития международной инвестиционной экспансии ТНК, в нем базирующихся.

Обобщая вышеприведенные подходы, нам представляется возможным несколько уточнить понятие транснационализации экономической деятельности, таким образом, чтобы оно носило универсальный характер, т. е. включало все характерные признаки и отражало как микро-, так и макроэкономические аспекты этого процесса. С таких позиций, на наш взгляд, экономическая транснационализация — это наиболее зрелая стадия процесса интернационализации экономической деятельности, характеризующаяся перемещением капитала через границы страны происхождения, которое выражается в формировании международных по характеру своей деятельности, но национальных по сохраняемому над акционерным капиталом контролю организационных бизнес-структур. Конечно, согласно ряду исследований, экономическая транснационализация скорее выступает следствием усиления роли ТНК. Однако, на наш взгляд, наоборот, ТНК — это лишь организационные формы, возникающие при выходе национального капитала за рубеж, т. е. они своего рода проявление, а не причина процесса экономической транснационализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анисько, О. Г. Международный выбор предпринимательских мест: автомобильная промышленность стран Центральной и Восточной Европы / О. Г. Анисько. Минск: Право и экономика, 2005.
2. Вафина, Н. Х. Транснационализация производства: методология и теория: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Н. Х. Вафина. М., 2003.
3. Владимирова, И. Г. Исследование уровня транснационализации компаний / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 6. С. 99–114.
4. Данильченко, А. В. Транснационализация как экспортная стратегия развития белорусских промышленных предприятий / А. В. Данильченко // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы VIII Междунар. науч. конф., Минск, 18–19 окт. 2007 г.: в 4 т. Т. 1 / редкол.: С. С. Полоник [и др.]. Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2007. С. 327–337.
5. Данильченко, А. В. Транснационализация промышленного и банковского капитала / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин, О. Г. Ковшевич. Минск: БГУ, 2007.
6. Калинин, Д. С. Транснационализация деловой активности машиностроительных предприятий России и Беларуси: сравнительный анализ / Д. С. Калинин // Журн. междунар. права и междунар. отношений. 2008. № 3. С. 94–99.
7. Калинин, Д. С. Формирование стратегии интернационализации машиностроительных предприятий Республики Беларусь: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Д. С. Калинин. Минск, 2008.
8. Кочетов, Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: учеб. для ВУЗов. М.: Норма, 2006.
9. Кузнецов, А. В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект / А. В. Кузнецов. М.: КомКнига, 2007.

10. Либман, А. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес / А. Либман, Б. Хейфец // Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 61–79.
11. Мовсесян, А. Г. Транснационализация в мировой экономике: учеб. пособие / А. Г. Мовсесян. М.: Финанс. акад. при Правительстве Рос. Федерации, 2001.
12. Мовсесян, А. Транснациональный капитал и национальное государство / А. Мовсесян, С. Огневцев // Мировая экономика и междунар. отношения. 1999. № 6. С. 55–63.
13. Ромашкин, Т. В. Развитие фирмы в условиях глобализации: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Т. В. Ромашкин. Саратов, 2008.
14. Тьюгендхэт, К. Международные монополии / К. Тьюгендхэт. М.: Прогресс, 1974.
15. Федосова, С. П. Роль транснационального капитала в установлении экономической иерархии стран и вопросы экономической безопасности РФ / С.П. Федосова // Вестник ВГУ. Сер. «Экономика и управление». 2004. № 1. С. 10–16.
16. Хусаинов, Б. Д. Транснационализация производства и капитала и развитие национальных экономик: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.14 / Б. Д. Хусаинов. Алматы, 2007.
17. Andreff, W. The newly emerging TNCs from economies in transition: a comparasion with Third World outward FDI / W. Andreff // Transnational corporations. 2003. V. 12. N 2. P. 73–118.
18. Cuervo-Cazurra, A. The multinationalization of developing country MNEs: The case of multilatinas / A. Cuervo-Cazurra // Journal of International Management. 2007. V. 13. N 3. P. 258–277.
19. Dunning, J. H. Location and the multinational enterprise: a neglected factor? / J. H. Dunning // Journal of International Business Studies. 1998. V. 29. N 1. P. 45–66.
20. Dunning, J. H. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions / J.H. Dunning // Ibid. 1988. V. 19. N 1. P. 1–31.
21. Kojima, K. Macroeconomic versus international business approach to direct foreign investment // K. Kojima / Hitotsubashi Journal of Economics. 1982. V. 23. N 1. P. 1–19.
22. Rugman, A. M. New theories of the multinational enterprise: an assessment of internationalization theory / A. M. Rugman // Bulletin of Economic Research. 1986. V. 38. N 2. P. 101–118.
23. Vernon, R. The Harvard multinational enterprise project in historical perspective / R. Vernon // Transnational corporations. 1999. V. 8. N 2. P. 35–49.
24. World Investment Report 2007: transnational corporations, extractive industries and development [Electronic resource] // UNCTAD. Mode of access: <http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf>. Date of access: 07.03.2009.

«Теоретические основы экономической транснационализации» (Ху Цзунь Жун)

В связи с распространением феномена транснациональных компаний, ростом их роли и влияния на развитие не только отдельных стран и регионов, но и мировой хозяйственной системы в целом, исследования, посвященные вопросам экономической транснационализации, получили широкое развитие. Тем не менее, в экономической науке до сих пор не сложилось общее видение сущности указанного процесса. Исходя из этого цель данной статьи состоит в разработке универсального представления об экономической транснационализации, которое бы отражало характерные особенности этого процесса и учитывало все возможные его проявления.

В результате исследования на основании анализа и обобщения основных теоретических подходов в статье уточнено понятие «экономическая транснационализация» и предложено авторское его определение, которое не только включает все характерные признаки этого процесса, но и одновременно отражает как микро-, так и макроэкономические его аспекты, т. е. носит универсальный характер.

«Theoretical Grounds of Economic Transnationalisation» (Hu Junrong)

Spreading of the phenomenon of transnational companies, the growth of their role and influence on the development not only of some states and regions but also on the global economic system in general determined the rise of the studies of the issues of global transnationalisation. However, the economic science still has no common vision of the essence of the given process. With this in view the aim of this article is development of a universal vision of economic transnationalisation that would reflect specific features of this processes and take into consideration all its possible manifestations.

The investigation resulted in specifying the notion «economic transnationalisation» on the basis of analysis, and summing up of the main theoretical approaches. The author suggests a definition which includes all characteristic features of this process, simultaneously reflecting both micro- and macroeconomic aspects, i. e. has a universal nature.