А. В. Данильченко, Д. С. Калинин

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ СТРАНЫ И ПРЕДПРИЯТИЯ

Содействуя международной экспансии собственных транснациональных компаний (ТНК), которые выступают проводниками национальных геоэкономических интересов, наиболее передовые страны формируют промышленно-финансовый костяк мировой экономической системы, активно участвуют в ее функционировании и разделе так называемого мирового дохода. Для повышения своей роли в процессах глобализации, обеспечения доступа к зарубежным рынкам, природно-сырьевым и человеческим ресурсам Республике Беларусь целесообразно по примеру передовых стран интенсифицировать создание транснациональных структур и обеспечить всестороннюю поддержку их международной экспансии.

В современной экономической науке еще не сложилось единого теоретико-методологического подхода к транснационализации как на микро-, так и макроэкономическом уровне. Исходя из этого, настоящая работа посвящена чрезвычайно актуальной для белорусской и мировой экономической науки проблематике, а именно развитию и уточнению теоретических основ экономической транснационализации.

By promoting international expansion of their transnational companies which represents national geoeconomic interests the most advanced countries form the industrial and financial backbone of the world economic system and take an active part in its functioning and sharing the so-called global income. To raise its role in globalization processes, to ensure access to foreign markets, natural raw materials and human resources the Republic of Belarus should follow the example of these countries by enhancing the establishment of transnational companies and providing comprehensive support for the international expansion.

There is no single theoretical approach to micro- and macroeconomic transnationalization. Therefore, the article is devoted to the development and definition of the theoretical basis of economic transnationalization.

Мировая хозяйственная система представляет собой динамично развивающуюся структуру, в своем развитии проходящую несколько последовательных стадий: традиционная интернационализация; мондиализация, которую можно определить как воспроизводственную интернационализацию; и глобализация – как объемная («всеохватная») интернационализа-

Данильченко Алексей Васильевич – заведующий кафедрой международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, доктор экономических наук, профессор.

Калинин Дмитрий Станиславович – старший научный сотрудник кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук.

ция [11]. Каждая из этих стадий характеризуется постепенным усложнением международных экономических отношений, а также возникновением новых и/или изменением роли прежних субъектов хозяйствования и организационных структур.

По мнению Э. Г. Кочетова, в русле первого процесса (интернационализация) мировая хозяйственная система выступает как связанность относительно изолированных национальных хозяйств, взаимодействующих между собой посредством международной торговли. Второй процесс формирует мировую хозяйственную систему как целостность, в состав которой входят не только национальные хозяйства, но также транс- и межнациональные единицы и международные организации. Таким образом, мондиализация придает мировой хозяйственной системе вид качественно новой структуры – мировой экономики как целостности, основанной на интеграционно-воспроизводственных связях. Третий же процесс (глобализация) означает не столько усиление экономических взаимосвязей и взаимопроникновений, сколько создание таких экономических отношений, основным признаком которых «…выступают крайняя разнородность наличных видов экономической деятельности, множественность и подвижность интернационализированных воспроизводственных ядер в структуре мировой экономики…». Под последними Э. Г. Кочетов понимает «…вынесенные за национальные рамки процессы расширенного товарного воспроизводства, атрибуты которого имеют особенность, связанную с тем, что звеньями глобальных воспроизводственных процессов (циклов) выступают национальные и наднациональные хозяйствующие субъекты…» [11, с. 20–22].

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 компаний, выступающих прямыми иностранными инвесторами, роста 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 транснациональные компании (ТНК), а не страны выступают основными действующими субъектами развития мировой экономики, а потому и являются основными объектами для изучения [13, с. 17].

Транснационализация на микроэкономическом уровне. Основные аргументы современных сторонников микроэкономического подхода к рассмотрению транснационализации базируются на результатах исследования, проведенного Вашингтонским институтом [7]. Указанное исследование на основе сопоставления объема продаж ТНК и ВВП отдельных национальных государств определило их сравнительную экономическую мощь. В результате в список 100 наиболее крупных экономических целостностей (под которыми понимаются страны и компании) попадает 51 ТНК и только 49 государств. Указанный факт, по мнению целого ряда авторов, свидетельствует, 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…» [18, 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. Хусанову, 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…» [19, с. 12]. Такой подход к определению сущности экономической транснационализации как 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 усиливающейся транснационализации экономической деятельности…» [14, с. 14–15]. 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 «…связанна с проникновением международной составляющей во все сферы и направления деятельности фирм…» [17, 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. Указанный подход, основанный на представлении экономической транснационализации как некоторой стадии процесса интернационализации на микроэкономическом уровне, свойственен и ряду китайских исследователей. Например, Р. Чен также выделяет несколько стадий международного развития компании, одной из которых является экономическая транснационализация [21]. Однако, в отличие от Т. В. Ромашкина, китайский ученый полагает, что экономическая транснационализация является наивысшей стадией международной зрелости компании. Так или иначе, но стадийный 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.

На наш взгляд, транснационализация на микроэкономическом уровне представляет собой наиболее зрелую стадию процесса интернационализации предприятия, выражающуюся во все возрастающих масштабах его зарубежной инвестиционной активности и включении в международные инвестиционные процессы [8]. Другими словами, экономическая транснационализация на микроуровне предполагает основанный на осуществлении прямых зарубежных капиталовложений процесс трансформации национальной по происхождению компании в транснациональную (международную) по характеру деятельности организационно-экономическую структуру (ТНК).

Такое видение транснационализации деловой активности предприятия определяется общими представлениями об экономической интернационализации, что обеспечивает некоторую преемственность этих двух процессов. Транснационализация деловой активности, так же как и процесс

интернационализации экономической деятельности, может быть двух видов в зависимости от направления его развития: внутри- и внешненаправленная. Осуществляя внутринаправленную транснационализацию деловой активности, предприятие выступает в роли реципиента прямых зарубежных капиталовложений (финансовый капитал, производственные и/или управленческие технологии), превращаясь в элемент международной производственно-сбытовой и/или исследовательской системы зарубежной компании. Внешненаправленная же траснационализация характеризуется деловой активностью предприятия по трансферу его капитала и/или технологий за пределы границ страны базирования с целью формирования собственной международной системы. Лишь по мере развития внешненаправленной транснационализации деловой активности национальное предприятие приобретает статус транснационального, что предполагает его соответствие ряду критериев [9]. Однако до сих пор в экономической науке не выработан универсальный методический подход, позволяющий однозначно отделить ТНК от других фирм.

В разных исследовательских методиках используются различные критерии отнесения компаний в разряд транснациональных. Выделим наиболее распространенные из них:

1) минимальная доля участия в зарубежном акционерном капитале, который обеспечил бы материнской компании контроль экономической деятельности зарубежного предприятия (доля собственности);

2) количество стран, на территории которых расположены структуры, подконтрольные материнской компании (количество стран);

3) вхождение компании в число отраслевых лидеров в стране базирования головной штаб-квартиры и/или мире в целом (лидерство);

4) размер, которого достигла компания (размер);

5) минимальная доля зарубежных операций в доходах или продажах компании (доля зарубежных операций);

6) обязательное наличие за рубежом именно производственных дочерних предприятий, а также минимальное число стран, в которых размещены производственные мощности компании (зарубежное производство).

Доля собственности. Этот критерий предполагает минимальную долю участия компании в капитале зарубежных предприятий, обеспечивающую контроль над их деятельностью и/или управлением. Различные исследовательские методики определения ТНК содержат отличные друг от друга минимальные значения этого показателя. Так, в соответствии с представлениями специалистов ООН, компания считается транснациональной, если контролирует не менее 10 % акционерного капитала зарубежных экономических субъектов. Именно этот пороговый барьер, согласно ООН, разделяет

портфельные и прямые зарубежные инвестиции [31, с. 245–246]. Другими словами, данный подход не проводит различий между ТНК и прямыми зарубежными инвесторами в целом. Однако в ряде стран, например Великобритании, минимальное значение доли собственности, предполагающее прямые зарубежные инвестиции, составляет 25 %. Поэтому в некоторых подходах минимальное пороговое значение рассматриваемого критерия составляет не 10, а 25 % [4, с. 102]. Тем не менее и это значение не является предельным. Подход исследователей Гарвардского университета, являющийся, на наш взгляд, наиболее верным, предполагает значительно более жесткие требования к выделению ТНК из общей массы компаний, в том числе и прямых зарубежных инвесторов. Согласно указанному подходу, компания может считаться транснациональной лишь при наличии в ее зарубежной организационной структуре дочерних предприятий, в которых она владеет более 50 % акционерного капитала [4, с. 102].

Почему же владение именно более 50 % доли собственности зарубежных структур отражает транснациональный характер деятельности компании? Нам представляется, что ответ кроется в самом определении транснационализации. Так, в исследовании Н. Х. Вафиной транснационализация производства трактуется как «система устойчивых взаимосвязей между предприятиями, действующими на территории различных суверенных государств в целях производства товаров и получения дохода на основе сохранения национального контроля над акционерным капиталом». При этом ею отмечается, что «термин “транснациональное” (от лат. trans – через), отражая факт выхода производства за национальные границы, подчеркивает, что *контроль за всей системой взаимодействия в рамках транснациональных формирований не утрачивает своего национального характера*» [3, с. 29]. Именно сохранение национального контроля страны базирования материнской компании над акционерным капиталом ее зарубежных структур, на наш взгляд, должно являться ключевым элементом для определения минимального значения рассматриваемого критерия.

Ситуация, когда компания осуществляет прямые капиталовложения в создание совместного предприятия (СП) в зарубежной стране, обязательно предполагает определенный контроль над его акционерным капиталом (управлением и/или деятельностью), однако степень контроля напрямую зависит от доли компании в акционерном капитале создаваемого за рубежом предприятия. Если эта доля составляет, скажем, 10 %, то контроль над деятельностью зарубежного предприятия скорее носит формальный характер и выражается лишь в причастности к разделению прибылей. В данной ситуации над акционерным капиталом СП обеспечивается национальный контроль зарубежного партнера, контролирующего остальные

90 %, а, следовательно, компания прямой зарубежный инвестор не обретает транснациональный характер. В свою очередь владение более половиной акционерного капитала, создаваемого за рубежом СП, обеспечивает подавляющий контроль над ним и позволяет отнести его в структуру материнской компании, которая приобретает транснациональный характер.

Конечно, контроль над зарубежными предприятиями может осуществляться не только посредством владения их активами. В последние годы большое распространение получили неакционерные формы интернационализации деловой активности компаний, такие как субподряд, аутсорсинг, лицензирование и т. д. Их использование не предполагает владения собственностью, однако обеспечивает стратегический контроль, а порой и управление над деятельностью зарубежных партнеров. Целый ряд крупных компаний, в чьем транснациональном статусе сомневаться не приходится, не только отказываются от осуществления новых прямых зарубежных капиталовложений, но и осуществляют реорганизацию своей зарубежной собственности [6, с. 51–56]. Интенсивное развитие указанной тенденции подтолкнуло ряд исследователей к пересмотру традиционного представления о ТНК. Например, английские авторы К. Каулинг и Р. Сагден определяют ТНК как «организацию, преследующую цель координации из одного центра принятия стратегических решений производственной деятельности предприятий, расположенных за пределами национальных границ», подчеркивая, что при определении границ ТНК необходимо оперировать категорией стратегического контроля, а не категорией собственности [10, с. 15].

Действительно, в экономической науке необходим непременный учет современных тенденций развития деловой активности компаний. Однако при этом базовые понятия, на наш взгляд, не должны подстраиваться под текущую конъюнктуру событий. В данном случае речь должна идти не столько об изменении определения и критериев «транснациональной компании», сколько о введении нового понятия, например «детранснационализация», предполагающего как раз процесс реорганизации сложившейся транснациональной структуры, выражающийся в переориентации компании с акционерного контроля над своей зарубежной производственной системой, в сторону использования более гибких неакционерных форм организации международного бизнеса, предполагающих широкое использование межфирменных связей на базе стратегической координации и управления процессом производства. Важно подчеркнуть, что в процессе детранснационализации компания не утрачивает международной направленности своей деловой активности (в ряде случаев расширяет ее), но снижает свою вовлеченность в международные инвестиционные процессы.

Предложенный подход позволит избежать целого ряда недостатков, возникающих при изменении определения ТНК. Например, из разряда ТНК заранее будут исключены фирмы, которые в силу своей международной незрелости, находясь на начальных стадиях интернационализации своей деятельности, активно (так же как и былые крупные ТНК) используют неакционерные кооперационные соглашения в качестве институциональных форм выхода за рубеж.

Таким образом, на наш взгляд, именно наличие доминирующего контроля материнской компании над активами зарубежных субъектов хозяйствования является характерным признаком ее транснациональной сущности. При этом минимально допустимым значением данного критерия является пороговое значение в 50 % доли собственности. На основании предложенного понимания ТНК, на наш взгляд, целесообразно разделять понятие компаний прямых зарубежных инвесторов, которые владеют в зарубежных предприятиях от 10–25 % до 50 % акционерного капитала, и ТНК, которые характеризуются доминирующим контролем над зарубежной собственностью своих международных систем.

Количество стран. Критерий функционирования компании в том или ином минимальном количестве зарубежных стран для отнесения ее в разряд транснациональной в экономической науке больше всего подвержен субъективной оценке. Согласно И. Г. Владимировой, в различных исследовательских подходах его значение варьируется от двух до шести стран [4, с. 101]. Говоря об этом критерии, А. В. Кузнецов предлагает достаточно осторожно подходить к определению его минимального значения. По мнению ученого, выбор порогового значения с запасом может отсечь целый ряд фирм, деятельность которых общепризнанно носит транснациональный характер [13, с. 165].

На наш взгляд, определение минимального количества стран, в которых должна функционировать ТНК, чтобы считаться таковой, должно исходить из самого понятия «транснациональный». Так, согласно «Большому экономическому словарю» понятие «транснациональный» предполагает международный, связанный с несколькими странами [1, с. 1106], а транснациональная компания – «это фирма, осуществляющая основную часть своих операций за пределами своей страны в нескольких странах» [1, с. 380]. Такое понимание характерно большинству формулировок, исходя из чего следует признать, что транснациональная сущность компании связана с ее деловой активностью *в нескольких странах за пределами страны базирования.* Минимальным количественным значением слова «несколько» является «два». Поэтому, на наш взгляд, определяя нижний порог рассматриваемого критерия, целесообразно придерживаться уточненного

подхода ООН, согласно которому компания считается транснациональной, если она осуществляет соответствующую ТНК деловую активность не менее чем в двух зарубежных странах [31, с. 245–246].

Лидерство. Данный критерий предполагает, что к ТНК можно отнести лишь те компании, которые входят в число отраслевых лидеров в стране базирования головной штаб-квартиры и/или мире в целом. По мнению А. В. Кузнецова, использование этого критерия позволяет исключить из числа ТНК, например, небольшие торгово-посреднические фирмы, имеющие в соседних странах свои дочерние структуры [13, с. 162].

На наш взгляд, национальное и/или мировое лидерство той или иной компании в определенной отрасли не имеет прямого отношения к ее транснациональной сущности. Очевидно, большинство крупнейших компаний мира, являющихся лидерами в различных отраслях экономики, действительно функционируют на транснациональной основе. Однако существует достаточно много примеров того, когда крупные компании, являясь национальными «флагманами», при этом достаточно слабо вовлечены в международную деятельность. И наоборот, в последнее время все больше возрастает количество предприятий малого и среднего размера (МСП), которые интенсифицируют интернационализацию своей деловой активности, а в ряде случаев переходят к осуществлению зарубежной инвестиционной активности, что собственно и является ключевой предпосылкой транснационализации фирмы [20; 24; 27; 28; 29].

Нередки случаи, когда компании, являясь аутсайдерами на внутреннем рынке своей страны базирования, стремятся к завоеванию стратегических позиций за рубежом, причем в ускоренном режиме. Пример южнокорейской ТНК «Daewoo Motors» [9; 22; 25] подтверждает, что отставание на рынке своей страны базирования не только не является помехой для осуществления транснационализации деловой активности, но во многом служит «выталкивающим» фактором к ее интенсификации. Исходя из этого, нам представляется, что критерий «лидерство» не является весомым, а скорее отражает классическое представление о ТНК, как о крупных, порой монопольных игроках национального и/или мирового масштаба.

Размер. Данный критерий во многом пересекается с предыдущим и отражает значение размера компании, которого она достигла, для транснационализации ее деловой активности. При этом в большинстве исследований размер фирмы связывается с ее годовым оборотом. Так, в исследовательском подходе ООН некоторое время назад к ТНК относились лишь те компании, годовой оборот которых превышал 100 млн долл. США [4, с. 102].

Как и при оценке критерия «лидерство», отметим, что значение рассматриваемого критерия основано на традиционном представлении о ТНК, как априори крупных компаниях, которые в силу своей финансовой и технологической мощи осуществляют международную экспансию. Однако сами по себе крупные размеры компании не обуславливают ее транснациональной сущности, поскольку могут быть связаны исключительно с ее деловой активностью в масштабах одной или двух стран. Вместе с тем исследования ряда ученых свидетельствуют о том, что в современных условиях глобализации мировой экономики небольшие по размерам предприятия, желающие интернационализировать свою деловую активность, испытывают значительно меньше трудностей и проблем финансовой обеспеченности, по сравнению с тем, как это было раньше [6; 20; 24; 27; 28]. Более того, для проникновения на зарубежные рынки МСП могут воспользоваться услугами и специфическими знаниями партнеров по международным сетям и/или же международных консалтинговых структур, которые в последние годы получили широкое распространение. Поэтому перед МСП не стоит так же, как прежде, проблема значительных затрат на изучение специфики рынков зарубежных стран исключительно собственными силами. Исследователи однозначно фиксируют тенденцию, согласно которой возрастает число МСП, имеющих четко обозначенную международную направленность деловой активности, в том числе выраженную в их зарубежной инвестиционной деятельности [27; 28]. Данные МСП превращаются в небольшие транснациональные структуры, осуществляющие свою зарубежную деловую активность посредством тех же институциональных форм, что и крупные ТНК.

Таким образом, определенный размер компании не является чертой, характеризующей ее транснациональную сущность. Гораздо более важным представляется ее международная направленность и формы зарубежной деловой активности, используемые при этом.

Доля зарубежных операций. Данный критерий предназначен для оценки вовлеченности компании в международные операции, т. е. позволяет оценить масштабы зарубежной деловой активности и главное ее вес в общей деятельности компании. В своей работе И. Г. Владимирова указывает, что, согласно некоторым исследовательским подходам, к ТНК относятся лишь компании, доля зарубежных операций которых в их доходах и/или продажах составляет не менее 25 % [4, с. 102]. Тем не менее объективность данного критерия в вопросе определения статуса ТНК вызывает обоснованные сомнения. Это связано с тем, что значение зарубежных операций может быть низким не из-за небольших абсолютных значений показателей, характеризующих заграничный бизнес компании,

а из-за значительной роли национальных активов и/или продаж в стране базирования. Кроме того, очевидно, что предприятие, реализующее за рубежом менее 20 % произведенной продукции, но имеющее собственную товаропроводящую сеть, скажем, в пяти странах, имеет гораздо больше оснований считаться транснациональным, чем компания, доля зарубежных продаж которой составляет 50 %, но осуществляются они посредством простых экспортных поставок. Аналогичная ситуация складывается и в отношении объема зарубежных активов. Так, компания, купившая лишь 10 % акций крупной зарубежной компании, скажем, за 50 млн долл. США, на наш взгляд, не может считаться транснациональной, в отличие от той, которая владеет контрольным пакетом акций зарубежных субъектов хозяйствования в пяти странах, но при этом объем накопленных за рубежом инвестиций составляет менее 10 млн долл. США.

В качестве критерия аналогичного «доля зарубежных операций» порой предлагается использовать индекс транснациональности (рассчитывается как среднее значение суммы трех показателей: отношение зарубежных активов к общим активам; отношение зарубежных продаж к общему объему продаж; отношение количества зарубежных работников к общему штату компании) [30, с. 282]. На наш взгляд, указанный индекс предназначен не для выделения ТНК из общей массы компаний, а скорее для оценки степени вовлеченности последних в международные операции. Другими словами, для каждой из компаний, осуществляющих зарубежную деловую активность, независимо от ее масштабов, может быть рассчитан индекс транснациональности. Однако это вовсе не указывает на их транснациональный статус, а лишь позволяет сопоставить друг с другом уровни международной зрелости каждой из них.

Зарубежное производство. По мнению ряда специалистов, компания может считается транснациональной лишь при условии, что она контролирует за рубежом именно производственные предприятия. Так, А. В. Кузнецов утверждает, что этот критерий «позволяет отсечь как капиталовложения в зарубежную недвижимость и прочие непрофильные активы, часто оформляемые российскими предпринимателями на фирмы, так и крупных экспортеров, не стремящихся к интернационализации своего производства». Вместе с тем ученый безответно задается вопросом «…оправдано ли исключение из числа российских ТНК, например, компании «АвтоВАЗ», которая за рубежом пока выступает только в качестве совладельца сбытовых фирм, тогда как сборку ее автомобилей осуществляют по лицензии независимые фирмы…» [13, с. 163–164].

Компании, интернационализирующие свою деловую активность, могут выносить за рубеж различные стадии своего производственного процесса,

начиная с научно-исследовательских работ, сбытовых операций и заканчивая организацией производственных предприятий. Причем каждое из функциональных звеньев может быть организовано как на базе независимых сторонних организаций, так и посредством зарубежных капиталовложений. На наш взгляд, вопрос транснационализации деловой активности лежит не столько в функциональной плоскости, сколько в аспекте инвестиционного вовлечения компании в деятельность за рубежом. Очевидно, что фирма, имеющая несколько зарубежных предприятий промышленной сборки, осуществляемой на лицензионной основе, значительно больше вовлечена в зарубежные рынки, чем компания, экспортирующая свои товары посредством независимых посреднических структур. Однако совсем иначе складывается ситуация, когда компания на основе осуществления прямых зарубежных капиталовложений организовала собственную товаропроводящую сеть. Поэтому ключевым признаком транснационализации деловой активности фирмы является наличие ее зарубежной инвестиционной активности, при этом независимо от того, направляются эти капиталовложения в создание НИОКР лабораторий, сбытовых и/или производственных подразделений. Исходя из выше сказанного, нам представляется, что критерий «зарубежное производство» не может быть применен для определения ТНК.

Следует все же отметить, что ориентация капиталовложений на организацию за рубежом различных функциональных звеньев производственного процесса может быть использована для своеобразной классификации процесса транснационализации и, в определенной степени, его разбиения на уровни в зависимости от степени международного вовлечения предприятия. На наш взгляд, целесообразно выделять, например, сбыто- и производственно-ориентированную транснационализацию деловой активности компании. Первая предполагает осуществление зарубежной инвестиционной активности в направлении создания и развития международной сбытовой сети, в то время как создание зарубежных производственных объектов за рубежом предполагает соответственно производственно-ориентированную транснационализацию деловой активности фирмы. Последняя требует вовлечения значительно большего объема капиталовложений и сопряжена с высоким уровнем риска инвестиционных потерь. Поэтому производственно-ориентированная транснационализация, как правило, свойственна зрелым компаниям, имеющим значительные инвестиционные ресурсы и богатый опыт зарубежной деловой активности.

Таким образом, на наш взгляд, определение транснационального статуса компании должно базироваться на оценке ее зарубежной деловой активности лишь по наиболее значимым критериям («доля собственности» и «количество стран»), а также их минимальным значениям, наиболее полно

отражающим транснациональную сущность деловой активности компании. Исходя из такого подхода, транснациональной может считаться компания, контролирующая активы (а следовательно, деятельность и управление) экономических субъектов, не зависимо от их функциональной направленности, в двух и более зарубежных странах, посредством владения более 50 % их собственности (акционерного капитала).

Транснационализация на макроэкономическом уровне. Существует точка зрения, согласно которой процессы экономической транснационализации целесообразнее рассматривать не с микро-, а с макроэкономических позиций. Прежде всего, это обуславливается тем, что «…страны и компании радикально разнятся по своей сути. Государства по отношению к гражданам имеют рычаги принуждения и пользуются ими (например, заставляя платить налоги). Компании – это гражданские организации, которые должны получить необходимые им ресурсы на свободном рынке, причем не за счет принуждения, а в силу своей конкурентоспособности. Права компании на собственность гарантируются благодаря выполнению государством контролирующих функций...» [7].

Несмотря на то что экономическая мощь современных ТНК, безусловно, достаточно велика, ряд исследователей обоснованно полагают, что ее размер сильно преувеличен. Прежде всего, это связанно с некоторой неточностью статистической базы исследовательского подхода Вашингтонского института. В отличие от последнего бельгийские ученые проанализировали мощь ТНК не посредством объема их продаж, а расчета условно чистой продукции. Последний показатель значительно более точно подходит для сравнения с ВВП национальных государств. В отличие от американских специалистов, согласно которым в 1999 г. 14 из 50 крупнейших экономических целостностей и 51 из 100 были ТНК, при расчетах на базе условно чистой продукции – на долю ТНК приходилось только 2 из 50 или 37 из 100. Опираясь на данные Вашингтонского института, исследователи утверждают, что американская компания «General Motors» по экономической мощи превосходит Данию. Однако при использовании расчетов бельгийских экономистов, отличающихся, на наш взгляд, большей обоснованностью, Дания будет превосходить «General Motors» в 3 раза.

Кроме того, 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. 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…» [11, с. 16]. Подобная ситуация складывается и во многих других странах, в том числе таких как Российская Федерация, Республика Беларусь и другие государства – члены 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 одну из ведущих тенденций мировой экономики, заключающуюся в «…выходе капитала за границы национальных государств…» [16, с. 55] и обусловленную «…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…» [15]. Согласно представлений А. Г. Мовсесяна, по-видимому базирующихся на марксистско-ленинском политэкономическом видении интернационализации [5, с. 327–328], наиболее активную роль в экономической транснационализации играют страны с избытком капитала, в то время как остальным принадлежит пассивная 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 [11]. Он опирается на идею межгосударственной конкуренции на различных рынках и необходимость государственной поддержки участия национальных производителей в глобальной конкурентной борьбе, 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 отечественных субъектов хозяйствования (на микроуровне) лишь как инструмент реализации своей внешнеэкономической стратегии.

В этом контексте китайский ученый З. Донг [23] отмечает, что, осуществляя экономическую транснационализацию, национальные государства не только выносят за рубеж часть своего воспроизводственного процесса в рамках ТНК, в них базирующихся, но и, сохраняя определенный контроль над ними, распространяют свое влияние на экономические системы зарубежных стран-реципиентов их капиталовложений (рис. 1).

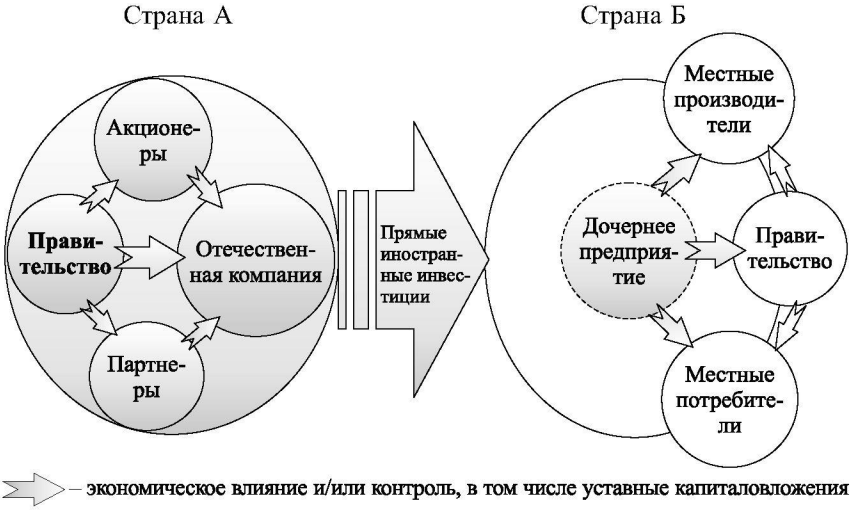

Рис. 1. **Распространение экономического влияния страны в процессе ее экономической транснационализации**

Национальный воспроизводственный процесс страны-донора, интегрируя в себя элементы зарубежных экономических систем посредством инвестиционного контроля над ними, приобретает принципиально новые свойства и трансформируется в транснациональную (международную по охвату, но национальную по контролю) экономическую систему. Посредством экономической транснационализации за пределами страны формируется дополнительная воспроизводственная система, так называемая «вторая экономика» национального государства, выходящая за его границы, но контролируемая и в определенной мере управляемая его национальными субъектами хозяйствования (рис. 2).

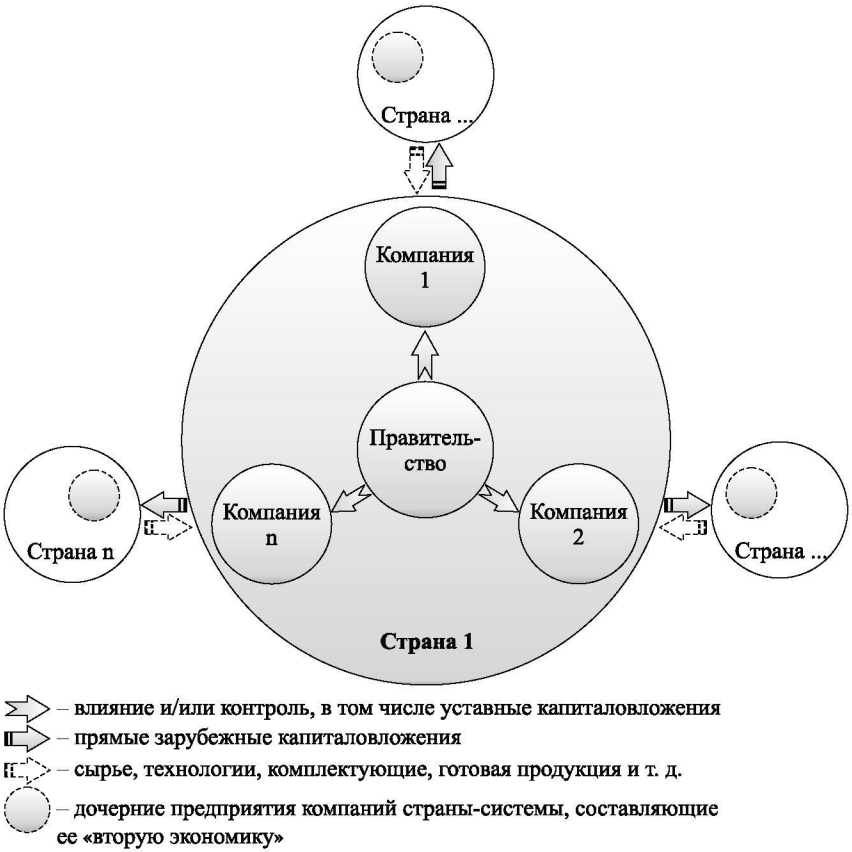

Рис. 2. **Схематичное изображение «второй экономики», сформированной в процессе экономической транснационализации страны**

«Вторая экономика», сформированная за пределами территориально-государственных границ страны, является не самостоятельной организационно-экономической системой, а выступает своего рода дополнением национальному воспроизводственному процессу. Функционирование зарубежной воспроизводственной системы направлено на поддержание и интенсификацию развития национальной экономики за счет решения одной или нескольких стоящих перед ней задач, таких как:

1. Расширение рынков сбыта за счет организации за рубежом производственно-сбытовой системы. При этом наряду с финансовыми капиталовложениями из национальной экономики за рубеж переносятся производственные и организационно-управленческие технологии (опыт менеджмента), маркетинговые разработки, в том числе право использования товарного знака.

2. Повышение системной эффективности национальной экономики посредством использования более дешевых факторов производства, таких как сырье, рабочая сила и инвестиционный капитал, а также через «эффект масштаба», вертикальной и горизонтальной производственной интеграции.

3. Обеспечение национальной экономики природно-сырьевыми ресурсами посредством организации их добычи и/или переработки (полной/частичной) за рубежом с целью снабжения ими не только самой страны-инвестора, но и ее зарубежной воспроизводственной системы.

4. Повышение научно-технического уровня национальной экономики за счет организации предприятий в зарубежных странах, обладающих высоким научным потенциалом. Предполагается не только интенсификация взаимодействия в научно-технической сфере элементов «второй экономики» с зарубежными структурами, но и организация собственных с целью использования зарубежных высококвалифицированных специалистов.

Таким образом, сохранение национального контроля обуславливает своего рода подчиненное положение «второй экономики» и ее первоочередную ориентацию на национальные интересы страны-донора. Экономическое влияние последней как бы выходит за традиционные рамки национальной экономической системы, что вызывает появление абсолютно нового феномена, заключающегося в том, что экономические границы государств не совпадают с государственно-административными. В отношении этого Э. Г. Кочетов отмечает, что «…понятие (категория) «государство», «страна» претерпевает качественное изменение. Речь идет о «странах-системах», сформированных на базе воспроизводственных процессов, вышедших за национальные рамки. Контур этих «стран-систем» определяется уже не национально-административными (государственными), а геополитическими границами, причем эти границы носят пульсирующий, блуждающий

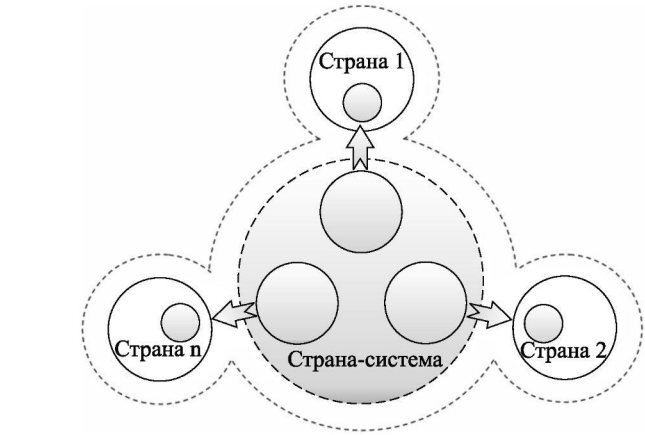

Рис. 3. **Экономические границы страны-системы**

характер…» [12]. В. В. Бурцев, описывая феномен «страны-системы», утверждает, что основными элементами реализации ее геоэкономических интересов выступают «…внутрирегиональные, межрегиональные и транснациональные компании и банки, контрольный пакет акций в которых принадлежит субъектам «страны-системы», а также особо с ней связанные (т. е. получившие от государства собственность по сниженным ценам, использующие в своей деятельности государственную собственность, выполняющие государственные заказы, являющиеся получателями государственных гарантий, использующие предоставленные государством субсидии, кредиты и т. п.)» [2]. Международная экспансия собственных транснациональных структур способствует значительному расширению зоны влияния, хозяйствования и налогообложения «стран-систем», у которых в результате формируются внешние и внутренние экономические границы (рис. 3).

Таким образом, национальные интересы закрепляются не в политических, а экономических границах, а носителями этих интересов являются транснациональные бизнес-структуры. В условиях возрастающей глобализации мировой экономики именно последним государства делегируют реализацию своих национальных интересов. Так, по мнению Э. Г. Кочетова, во многом совпадающего с позицией китайского ученого З. Ленга [26], достижение полноправного участия страны в формировании и, главное,

распределении мирового дохода возможно лишь на основе его экономической транснационализации, т. е. производственно-инвестиционной модели развития внешнеэкономических связей [12].

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. Другими словами, активным субъектом выступает именно государство, используя отдельных национальных субъектов хозяйствования лишь как инструмент реализации своих стратегических планов.

Основываясь на таком видении экономической транснационализации страны, по аналогии с микроэкономическим рассмотрением этого процесса, на наш взгляд, уместно выделить внешне- и внутринаправленное его развитие:

- внешненаправленная экономическая транснационализация страны представляет собой выход национального по происхождению капитала за ее государственно-территориальные границы, направленный на проникновение в экономические системы зарубежных стран для обеспечения контроля и тесной интеграции их элементов в национальный хозяйственный процесс;
- внутринаправленная экономическая транснационализация страны представляет собой интегрирование элементов ее национальной экономической системы в экономические системы зарубежных государств на основе инвестиционной деятельности последних и сохранения их контроля над акционерным капиталом.

Следует отметить, что внутри- и внешненаправленная транснационализация страны настолько тесно и неразрывно связаны друг с другом, что одна не может существовать без другой. Развитие внешненаправленной транснационализации какой-либо страны обязательно предполагает наличие одной или нескольких зарубежных стран, выступающих реципиентами перемещаемого капитала, и для них его проникновение будет являться внутринаправленной транснационализацией. Поэтому экономическая транснационализация – это всегда двойственный процесс, предполагающий взаимодействие, как минимум, двух различных по национальному признаку субъектов. С одной стороны, страна-инвестор – активный субъект инвестиционного процесса, а принимающая страна – пассивный объект инвестирования. С другой стороны, страна-реципиент – активный субъект привлечения прямых зарубежных капиталовложений, а, в свою очередь, эти инвестиции (страна-донор) – лишь объект инвестиционной политики принимающей страны.

Обобщая вышеприведенные подходы, нам представляется возможным несколько уточнить понятие экономической транснационализации, так 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 исследователей, 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. Большой экономический словарь / авт. и сост.: А. Н. Азрилиан [и др.]; под ред. А. Н. Азрилиана. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Ин-т нов. экономики, 2002. – 1280 с.

2. *Бурцев, В. В.* Основной конкурентный потенциал страны-системы в условиях финансовой транснационализации / В. В. Бурцев // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 6.

3. *Вафина, Н. Х.* Транснационализация производства: методология и теория: дис. … д-ра экон. наук: 08.00.01 / Н. Х. Вафина. – М., 2003. – 408 л.

4. *Владимирова, И. Г.* Исследование уровня транснационализации компаний / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 99–114.

5. *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. 331.

6. *Данильченко, А. В.* Транснационализация промышленного и банковского капитала / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин, О. Г. Ковшевич. – Минск: БГУ, 2007. – 182 с.

7. К оценке роли ТНК в мировой экономике // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2002. – № 43.

8. *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.

9. *Калинин, Д. С.* Формирование стратегии интернационализации машиностроительных предприятий Республики Беларусь: дис. … канд. экон. наук: 08.00.14 / Д. С. Калинин. – Минск, 2008. – С. 61–63.

10. *Климович, Л. А.* Конкурентоспособность международной компании / Л. А. Климович. – Минск: Право и экономика, 2003. – 130 с.

11. *Кочетов, Э. Г.* Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: учебник для вузов. – М.: Норма, 2006. – 528 с.

12. *Кочетов, Э. Г.* Системология геоэкономики // Безопасность Евразии. – 2003. – № 4. – С. 360–376.

13. *Кузнецов, А. В.* Интернационализация российской экономики: инвестиц. аспект / А. В. Кузнецов. – М.: КомКнига, 2007. – 288 с.

14. *Либман, А.* Мировые процессы транснационализации и российский бизнес / А. Либман, Б. Хейфец // Вопр. экономики. – 2006. – № 12. – С. 61–79.

15. *Мовсесян, А. Г.* Транснационализация в мировой экономике: учеб. пособие / А. Г. Мовсесян. – М.: Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации, 2001. – 316 с.

16. *Мовсесян, А.* Транснациональный капитал и национальное государство / А. Мовсесян, С. Огнивцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 6. – С. 55–63.

17. *Ромашкин, Т. В.* Развитие фирмы в условиях глобализации: дис. … канд. экон. наук: 08.00.01 / Т. В. Ромашкин. – Саратов, 2008. – 27 с.

18. *Федосова, С. П.* Роль транснационального капитала в установлении экономической иерархии стран и вопросы экономической безопасности РФ / С. П. Федосова // Вестн. ВГУ. Сер. экономика и управление – 2004. – № 1. – С. 10–16.

19. *Хусанов, Б. Д.* Транснационализация производства и капитала и развитие национальных экономик : дис. … канд. экон. наук : 08.00.14 / Б. Д. Хусанов. – Алматы, 2007. – 44 с.

20. *Andersson, S.* Innovative internationalization in New Firms : Born Globals – the Swedish case / S. Andersson, I. Wictor // J. of Intern. Entrepreneurship. – 2003. – № 1. – P. 249–276.

21. *Chen, R.* Globalization of Chinese enterprises : a cultural perspective. – 2006. – http://tars.rollins.edu/chinacenter/.../GlobalChina_Culture_12012006.ppt.

22. *Chung, M. K.* Globalization strategies of Korean motor vehicle industry : a case study of Hyundai / M. K. Chung // Actes du GERPISA. – 1998. – № 22. – P. 12–24.

23. *Dong, Z.* China's economic development and internationalization : impact on Asia. – http://nabh.pa.go.kr/board/data/policy/410/paper3.pdf.

24. *Forsman, M.* Internationalization from a SME perspective / M. Forsman, S. Hinttu, S. Kock [Electronic resource]. – 2001. – Mode of access : http://www.impgroup.org/-uploads/paper/529. pdf. – Date of access : 13.03.2006.

25. *Hyun, Y. S.* Globalization of Daewoo Motor : from join venture to most aggressive globalization maker car industry, between globalization and regionalization / Y. S. Hyun // Actes du GERPISA. – 1998. – № 22. – P. 23–33.

26. *Leng, Z.* The relationship between government and enterprises in globalization. – http://base.china-europa-forum.net/rsc/docs/doc_533. pdf.

27. *Lummaa, H.* Internationalization behavior of Finnish Born Global companies / H. Lummaa [Electronic resource]. – 2002. – Mode of access : www.tuta.hut.fi/units/lsib/-research/bg/Lummaa2002. pdf. – Date of access : 09.10.2006.

28. *Nordstrom, K. A.* The internationalization process of the firm : searching for new patterns and explanations / K. A. Nordstrom. – Stockholm: Stockholm School of Economics, 1990. – 228 p.

29. *Oviatt, B. O.* Toward a theory of international new ventures / B. O. Oviatt, P. P. McDougall // J. of Intern. Business Studies. – 2005. – Vol. 36, № 1. – P. 29–41.

30. World investment report 2006 : FDI from developing and transition economies : implications for development // UNCTAD [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=7431&intItemID=3968&lang=1&mode=downloads. – Date of access : 15.11.2007.

31. World investment report 2007 : transnational corporations, extractive industries and development // UNCTAD [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf. – Date of access: 03.02.2008.

А. В. Ермаленок

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

В статье рассматриваются основные элементы системы бюджетирования, взаимосвязь стратегии, долгосрочных планов и краткосрочного планирования (бюджетирования). Особенностью стратегического планирования является уход от прямой экстраполяции тенденций развития компании, сложившихся в прошлом, и переход к активному формированию новых тенденций через систематическое управление прерывистыми изменениями.

The main principles of budgeting system, interconnection of strategy, long range planning and short range planning (budgeting) are analyzed in the article. Peculiarity of strategy planning constitutes itself in avoidance of straight extrapolation of tendencies formed in the past and transition to active formation of new development tendencies through systemic management of discontinuous variations.

Процессы интеграции, глобализации и создания мирового единого экономического пространства, обострение конкурентной борьбы на страновом и международном уровнях обуславливают необходимость использования эффективных инструментов управления предприятием для повышения конкурентоспособности бизнеса. Одним из таких эффективных инструментов современного управления является система бюджетирования.

Ермаленок Артур Владимирович – начальник управления корпоративной отчетности и стратегического анализа СООО «Мобильные ТелеСистемы».