

Н. Х. Вафина

Транснационализация производства в свете теории
самоорганизации экономических систем

Казань - Москва, 2002

УДК: 339.9.01

ББК У011.31

В 21

Рецензенты:

**доктор экономических наук, профессор Андреев С. И.,
доктор экономических наук, профессор Мазитова Р. К.**

Вафина Н. Х.

В 21. Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем. – М.: Издательство КГФИ, 2002. – с. 316

ISBN 5-7464-0687-2

Монография подготовлена на кафедре экономической теории Финансовой академии при Правительстве РФ. В ней рассматриваются актуальные вопросы развития процессов транснационализации производства – важнейшей составляющей современного рыночного хозяйства в условиях глобализации экономики. Характеризуются тенденции, закономерности транснациональной деятельности с позиций теории саморазвивающихся, самоорганизующихся систем. Такой подход позволяет по-новому осветить проблемы эффективности транснационального предпринимательства и предложить практические направления его регулирования.

Работа опирается на материалы международных организаций, таких как ЮНИДО (конференция ООН по торговле и развитию), МОТ (Международная Организация Труда), ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) и т.п., а также широко использованы публикации экономической периодики и данные отдельных транснациональных корпораций.

Монография предназначена для научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов экономических специальностей и работников государственных органов управления.

Содержание

Введение.

Глава 1. Развитие методологии исследования транснационализации производства в условиях глобализации экономики.

1.1. Необходимость синергетического подхода к анализу развития транснационализации производства.

1.2. Основные характеристики системы транснационального производства.

1.3. Исследование модификации стратегии транснационального бизнеса с позиции синтеза методов синергетики и эволюционной экономики.

Глава 2. Анализ теорий и концепций транснационализации производства.

2.1. Основные различия теоретических школ, раскрывающих причины ускоренной транснационализации производства.

2.2. Роль концепции «интернализации» для развития процессов транснационализации производства.

2.3. Проблемы теоретического осмысления роли человека в транснациональной деятельности.

Глава 3. Тенденции развития процессов транснационализации производства.

3.1. Потребность обеспечения коэволюции транснационального производства и эколого-экономической системы.

3.2. Особенности взаимодействия транснациональных структур с другими субъектами мирового хозяйства.

3.3. Внутренние противоречия развития транснационального производства.

Глава 4. Эволюция механизмов регулирования объективных процессов транснационализации производства.

4.1. Исследование методов управления транснациональным бизнесом с позиции соответствия законам самоорганизации систем.

4.2. Анализ тенденций государственного воздействия на развитие транснационального предпринимательства.

4.3. Изучение опыта международного регулирования процессов транснационализации производства.

Глава 5. Направления активизации международного движения предпринимательского капитала для роста отечественного производства.

5.1. Особенности создания транснациональных структур в России.

5.2. Анализ проблем обеспечения эффективной транснациональной деятельности как инструмента решения задачи подъёма российской экономики.

5.3. Перспективы транснационализации производства в России.

Заключение.

Приложения.

Список использованной литературы.

Введение

Транснационализация производства, то есть его выход за национальные границы, оказывает все большее воздействие на развитие национальных хозяйств, определяя их место в международном разделении труда, ведет к возникновению новых видов взаимозависимостей, пронизывающих национальные системы производства, регулирования и усиливающих их взаимосвязи и уязвимость, так как все большая часть ресурсов, производственного аппарата различных отраслей включается в транснациональную сферу деятельности.

Российская экономика также ощущает рост масштабов, силы влияния транснационализации производства, активизируется деятельность зарубежных транснациональных компаний, создаются отечественные ТНК как способ восстановления ранее разрушенных кооперационных связей между предприятиями государств СНГ. Все это обуславливает необходимость теоретико-методологического осмысления процессов транснационализации производства с учетом динамически меняющихся реальностей окружающего мира, формирования новых потребностей, изменения экономических интересов и ценностных ориентиров общества.

В настоящее время происходит становление новой научной картины мира, освоение достижений различных наук, что ведет к трансформации методологии исследований. В этой связи весьма актуальной и перспективной является теоретико-методологическая разработка проблем транснационализации производства на основе синергетического подхода, который развивается на стыке гуманитарных и естественно-научных дисциплин.

Фундаментом и одновременно основным рабочим инструментом синергетического подхода служит теория неравновесных процессов, описывающая механизмы самоорганизации сложных динамических систем. На основе синтеза синергетических методов и представлений современной эволюционной экономической теории в монографии анализируются системообразующие черты, доминирующие факторы, основные закономерности, тенденции транснационализации производства в условиях глобализации мирового хозяйства. Исторические традиции в развитии национальных хозяйств и соответствующий экономический потенциал промышленно развитых, развивающихся стран, а также государств с переходной экономикой определяют возможные производственные ориентиры на основе применения различных комбинаций факторов производства в рамках транснациональных структур (ТНК, ТФПГ).

Современные тенденции транснационализации производства являются реакцией на условия мирохозяйственной среды, выразившиеся в новых требованиях к характеру экономического роста, к быстрому реагированию на научно-технические достижения. Важную роль играют также изменения в

организации производства, обеспечивающие переход на новый уровень целостности всей транснациональной производственной структуры. В этой связи с этим в монографии раскрываются перспективы развития фрактальных методов организации транснационального производства. Подробно анализируются особенности фрактальных принципов организации экономических структур, которые позволяют эффективно сочетать интеллектуальный потенциал с производственными факторами.

С учетом влияния информатизации, интеллектуализации, экологизации воспроизводства предложена система критериев и показателей, отражающих эффективность транснационального производства в современных условиях. В работе исследуются проблемы формирования экономических интересов для осуществления эффективной транснационализации производства в гармонии с эколого-экономической системой. Анализируется роль местного самоуправления в обеспечении защиты эколого-экономических интересов различных территорий.

Значительное внимание в монографии уделено проблемам и перспективам процессов транснационализации производства в России. Обобщен зарубежный и отечественный опыт государственного регулирования транснационализации производства. Предложены конкретные направления, формы, методы государственного влияния на исследуемые процессы в российских условиях переходного периода в рамках системности воздействия.

1. РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

1.1. НЕОБХОДИМОСТЬ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА К АНАЛИЗУ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Актуальность обновления методологии исследования особенностей транснационализации производства – важнейшей составляющей современного экономического развития – обусловлена необходимостью учета динамично меняющихся реалий окружающего мира и освоения достижений различных наук. На рубеже XXI века интернационализация хозяйственной жизни привела к качественно новому состоянию – всеобъемлющей глобализации. Возникли принципиально новые сущности (глобальный рынок, глобальная компания) и явления (глобальная конкуренция, глобальная кооперация и т.п.). Глобальная экономика – это совершенно иной способ ведения хозяйства, основанный на подчинении и внутренних, и международных хозяйственных процессов одним законам.

Как объективная тенденция экономическая глобализация отражает растущую взаимозависимость различных секторов мировой экономики, в результате чего формируется единый “пульсирующий организм с постоянно меняющимися координатами (центрами мировой активности) под воздействием блуждающих воспроизводственных ядер, циклов и др.” [1, с.3].

Основой глобализации экономики являются:

- резкое возрастание объемов и интенсивности трансгосударственных потоков капиталов, товаров, услуг и человеческих ресурсов;
- технологическая интеграция, подталкиваемая мировым научно-техническим прогрессом;

— современная информационно-коммуникационная революция, связанная с созданием скоростного транспорта и ультрасовременных средств связи, с распространением в мире персональных компьютеров и Интернета.

Все эти явления приводят к объективному усилению проницаемости межгосударственных перегородок – феномены “преодоления границ” и “экономического гражданства” [2, с.31-33] – и в конечном счете, к стиранию граней между внутренней и внешней сферами деятельности. На глобальный уровень видения поднимаются национальные экономические проблемы, требующие для своего решения учета мировых хозяйственных интересов и мобилизации мировых ресурсов.

Наряду с этим, как совершенно справедливо отмечает Э.Г. Кочетов, – “...выдвинулась новая востребованность человеческого духа: для анализа ситуации требуется такой масштаб обобщения, который позволит оценить перспективу и сущностные черты не только главного вектора развития, но и современного мироздания” [1, с.7]. Иными словами, сформировалась потребность в обобщающих междисциплинарных подходах, в выходе на новый уровень интегрального взаимодействия различных отраслей научного знания. Откликом на востребованность некоего универсального знания нового типа служит синергетика.

Синергетический подход возник на стыке гуманитарных и естественно-научных дисциплин. В центре внимания синергетики находятся качественные изменения в системах с многовариантным поведением. Фундаментом и одновременно основным рабочим инструментом синергетического подхода является теория неравновесных подходов, описывающая механизмы самоорганизации сложных систем различной природы: физических, биологических, социальных, экономических и т.д. Термин “синергетика” (от греч. *synergetikos*) был введен немецким физиком–теоретиком Г. Хакеном, чтобы подчеркнуть роль коллективных, кооперативных эффектов в процессах

самоорганизации. Ученый писал о целесообразности и плодотворности единого подхода к выявлению тенденций развития возникновения новых качеств пространственно-временных структур [3]. В настоящее время под синергетикой понимают область научных исследований, целью которых является изучение общих закономерностей в процессах образования, устойчивости и разрушения сложных неравновесных самоорганизующихся систем.

Значительный вклад в развитие синергетического подхода внесли И. Пригожин, Н. Моисеев, Д. Чернавский, С. Капица, С. Курдюмов, Г. Малинецкий и другие [4]. Используя современный математический аппарат, они подошли к формированию общей теории развития – “универсального эволюционизма”, по выражению Н.Н. Моисеева.

Идеи синергетики, родившиеся в сфере естественно-научного знания, ныне активно проникли в философию, политологию, экологию, образование, а также в экономику. Достаточно успешно синергетический подход применяется в исследованиях по теории фирм и теории нововведений [5], однако он не получил адекватного распространения в рамках анализа макроэкономических процессов. Среди немногочисленных пока работ по проблемам самоорганизации экономики на макроуровне следует отметить труды Б.Л. Кузнецова «Введение в экономическую синергетику» [6] и Н.Н. Думной “Кризис экономических реформ в России с позиции теории самоорганизации” [7]. “Рыночная экономика в свете теории самоорганизации” [8]. Мы согласны с мнением Н.Н. Думной, что “синергетический подход является основой нового мышления XXI века” [8, с.7].

Синергетика привносит в гуманитарную проблематику новые методы, новые видения проблем. Этот междисциплинарный подход, опирающийся на результаты точных наук, естественно-научных дисциплин, позволяет аргументировать выводы из экономического анализа более точно и доказательно, отделить ключевые факторы от второстепенных.

Значимость синергетики — в ее объединяющей роли. Прогресс каждой отрасли специального знания ныне все более зависит от его “союза” с сознанием философским и общенаучным. Как справедливо отмечал В.И. Вернадский, “... рост научного знания XX века быстро стирает грани между отдельными науками. Мы все более специализируемся не по наукам, а по проблемам. Это позволяет, с одной стороны, чрезвычайно углубляться в изучаемое явление, а с другой – расширять охват его со всех точек зрения” [9, с.54].

Синергетика отличается от традиционных подходов широтой и переходом на более высокий уровень обобщений. Поэтому не случайно данное междисциплинарное направление относят к новому типу научного знания со свойственными ему видением предмета, приоритетами исследований, особыми методами познания и способами решения проблем. В интересной работе коллектива ученых “Синергетика и прогнозы будущего” синергетика характеризуется как “новая познавательная модель, которая служит в качестве способа упорядочения и истолкования конкретного материала, причем способ этот оказывается общим для ученых самых разных специальностей и убеждений” [10, с.54]. Таким образом, сегодня видны признаки перехода к стадии познания (или типу знания), где анализ уже перестает быть доминирующим, а господствующим становится синтез. На основе междисциплинарного синтеза обеспечивается целостный, интегрирующий взгляд на проблемы развития человеческой цивилизации. Синергетика востребована временем и “хорошо вписывается в главное направление движения науки – стремление к объединительному процессу многих наук” — отмечает В.В.Суриков – Важнейшая цель науки – познание мира в его единстве. Познание отдельных частей – анализ – лишь первый этап исследований, он должен завершаться синтезом. Синергетику можно считать

началом бесконечного процесса синтеза различных направлений науки” [11, с.275].

Несмотря на то, что периодически выходят труды по синергетике (например, в издательстве Шпрингер), издаются многочисленные работы с результатами прикладных исследований на основе синергетического подхода, а также встречаются работы, посвященные методологическому исследованию проблематики синергетики [15; 12], все же солидарное мнение по объему понятия (идентификации содержания) синергетики отсутствует, предпринимаются новые попытки выявления системообразующих принципов синергетической концепции, обозначения границы ее возможного расширения [11; 13; 14]. Таким образом, сегодня, в условиях распространения идей синергетики на широкий круг явлений, нельзя говорить о сложившейся категориальной схеме и целостности концепции синергетики. Это объясняется тем, что понятия, относящиеся к уровню развивающихся гносеологических категорий, эволюционируют. “Кроме того, - пишет В.В. Суворов, – для синергетики как дисциплины, претерпевающей становление, имеет выраженное значение то, что свойственно вообще научному познанию. Велико значение фактора мировоззренческих допущений в научно-исследовательской деятельности ученого. Даже в одной области исследований личностное видение проблемы и аксиологические ориентации исследователя определяют во многом его индивидуальную установку на предмет и способы исследования... Несовпадение мнений и оценок является поэтому совершенно естественным” [11, с.328].

Некоторые ученые считают, что движение в сторону синергетического миропонимания удовлетворяет мировоззренческую и культурную потребность человечества. “Речь идет - пишет В.В. Васильчикова, – о поиске **целостного мировоззренческого концента мироописания**, требующего не только освоения естественно-научных и общенаучных новаций, но и переосмысления

накопленного духовного и интеллектуального опыта с целью его ретроспективной и перспективной переакцентуализации с позиций **проблемы мироупорядочения**" [11, с.361].

Можно констатировать, что синергетический подход становится действенной основой для творческого взаимодействия ученых различных специальностей в направлении развития теоретической базы для важного и сложного феномена – самоорганизации. При этом очевидно, что методологии разных областей знаний столь отличны, что их общность может быть реализована лишь на концептуальном уровне. В этом плане синергетика, иницирующая изучение универсальных законов порядкаобразования, создает в научном знании “эффект кристаллизации”, структурирует научную среду, группируя вокруг себя “предметные поля и методологические интенции самого широкого круга естественных, гуманитарных и социальных наук, так или иначе связанных с анализом проблем порядка и хаоса, и оказывая существенное влияние на теорию и методологию этих наук” [11, с.362].

Экономическая синергетика как научное направление находится на стадии становления. Она не может рассматриваться как теория, применимая только для экономических систем, ибо синергетизм по определению понимается как интеграция наук, всех взаимодействующих систем, знаний. Формирование основ синергетического видения в экономике связана с именами М. Алле, А. Богданова, Н. Кондратьева, Г. Кларка, К. Маркса, Р. Солоу, О. Тоффлера, Я. Тинбергена, Й. Шумпетера и других исследователей, которые, осваивая достижения естественных наук, ввели в рассмотрение такие факторы производственной и экономической деятельности, как технологии, научно-технический прогресс, инновации. Соотношение «равновесие – развитие» получило динамическое объяснение.

Концепция экономической синергетики включает как равновесные, так и неравновесные состояния общего экономического прогресса, причем в их

диалектическом взаимодействии. Она позволяет исследовать наиболее общие закономерности в экономических процессах на глобальном, макроэкономическом, микроэкономическом уровнях с учетом таких системообразующих и системоформирующих факторов и свойств, как пространство, время, автоволновость, автокатализ, автоколебательность, эволюционность и революционность, линейность и нелинейность, открытость и закрытость, обратимость и необратимость...

Экономический рост с учетом этих факторов становится настолько сложным понятием, что его оценка с помощью таких категорий, как прогресс (регресс) и эволюция (революция) становится проблематичной. Такие понятия как эффективность, оптимальность, прибыльность, доходность и т.д., на которых строится классическая экономическая теория, теряют свою универсальность и становятся весьма ограниченными показателями локальных экономических систем. Концепция экономической синергетики в качестве более универсальных показателей экономического роста выдвигает показатели, ориентирующие хозяйственную деятельность на выполнение таких принципов, как гармония в системе «Человек – Природа», коэволюция органических и неорганических форм движения материи, соизмерение качества жизни человеческих сообществ с сохранением потенциала земли к воспроизводству ресурсов» [6, с. 274-275].

С нашей точки зрения, применение принципов экономической синергетики к анализу транснационального производства является весьма перспективным для выявления особенностей этого процесса в условиях глобализации экономики. На рис. 1.1. схематично представлены составляющие элементы новой парадигмы* экономической науки – экономической

* Парадигма (от греческого *paradeigma* – пример, образец):

- 1) Строго научная теория, воплощенная в системе понятий, выражающих существенные черты действительности;
- 2) Исходная концептуальная схема, модель постановки проблем и их решения, методов исследования,

синергетики — и место синергетической концепции транснационализации производства.

С нашей точки зрения, применение синергетического подхода к анализу транснационального производства является весьма перспективным для выявления особенностей этого процесса в условиях глобализации экономики. Обоснованием целесообразности синергетических исследований служит установленный факт, что кооперация многих подсистем какой-либо системы подчиняется одним и тем же принципам, независимым от природы подсистем. Познание этих принципов позволяет по-новому подойти к проблеме рационального управления развитием сложных систем. Синергетическая интерпретация транснационального производства как составной части системы более высокого уровня — социо-эколого-экономической системы — дает возможность, на наш взгляд, глубже разобраться в процессах транснационализации производства, а также более продуманно строить стратегию взаимодействия транснациональных структур и окружающей среды.

Синергетический подход сопрягается с подходом современной эволюционной теории в исследовании экономических процессов. В течение 80-90-х годов XX века за рубежом появилось большое количество работ по проблемам эволюционной экономики. Стали издаваться специальные журналы, среди них “Journal of Evolutionary Economics”, “Journal of Economic Issues”, “Emergo” и т.д., сформировались крупные научные ассоциации: Американская ассоциация эволюционной экономики, Европейская ассоциация эволюционной политической экономии, Манчестерская школа экономических и социальных исследований и др., что позволяет говорить о становлении особого научного направления в экономической науке — эволюционной экономики.

господствующих в течение определенного исторического периода в научном обществе (Советский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1986).

В России в 1995 году по инициативе Института экономики РАН и Центрального экономико-математического института РАН образован Центр эволюционной экономики, проводятся международные симпозиумы, издан сборник “Эволюционный подход и проблемы переходной экономики”.

Цель эволюционной экономики как научного направления состоит в изучении эволюционных свойств экономики. Эволюция (происходит от латинского *evolutio* – развертывание) в широком смысле – синоним развития, изменения, это универсальная форма движения, охватывающая непрерывные, постепенные изменения, а также глубокие качественные изменения; то есть эволюционная экономика оперирует понятием “эволюция” в широком смысле, включающем в себя все формы (виды) развития, изменения.

История использования эволюционного подхода восходит еще к А. Смиту и Ч. Дарвину. Из современных экономистов значительную роль в развитии основных понятий, идей эволюционной экономики сыграли Р. Нельсон, С. Уинтер, П. Мюррел, Б. Икес, Р. Райтерман и др. [16; 17; 18]. В 1993 году один из видных представителей эволюционно-институционального направления Д. Норт стал лауреатом Нобелевской премии.

Вице-президент российского Центра эволюционной экономики В. Маевский отмечает, что “эволюционная экономика призвана систематизировать, упорядочивать, объяснять эволюционные свойства экономики, искать и разрабатывать способы управления этими свойствами во благо людей, в целях сохранения и развития человечества” [19, стр.7]. Исходным пунктом в многогранном исследовании экономической эволюции служат свойства необратимости, усложнения, нелинейности, альтернативности развития. Экономика рассматривается как эволюционная открытая система, испытывающая постоянные воздействия внешней среды (культуры, политической обстановки, природы и т.д.) и реагирующая на них. Поэтому эволюционисты отрицают важнейший постулат неоклассической теории –

стремление экономики к равновесию, рассматривая его как нетипичное и очень кратковременное состояние. Влияние факторов, способствующих приближению системы к равновесию, перекрывается более мощными внешними воздействиями и, что самое главное, эндогенными силами, порождающими в системе состояние “напряженности”, бесконечный процесс изменений и развития [20, с.46].

Эволюционная теория принимает во внимание тот факт, что экономика родственна живым системам, и поэтому многие эволюционные свойства живых систем присущи экономике. “Нет ничего удивительного в том, — пишет В. Маевский, — что сначала Ч. Дарвин заимствовал при разработке своей теории происхождения видов некоторые идеи из теории А. Смита и Т. Мальтуса, а затем современные экономисты эволюционного направления в качестве одной из базовых идей эволюционной экономики выдвинули концепцию экономического “естественного отбора”, когда развитие новых хозяйствующих субъектов (или институтов) происходит за счет вытеснения из экономического пространства других хозяйствующих субъектов (или институтов). Такие заимствования вполне естественны” [19, с.8]. Вместе с тем эволюционная экономика имеет свой собственный адекватный экономической науке метод и соответствующий понятийный аппарат, которые мы использовали при интерпретации результатов исследования процессов транснационализации производства. Однако остановимся сначала на характеристике основных понятий общесистемной компоненты методологии нашего анализа.

Ключевым выступает понятие «система». В греческом языке слово «система» означает сочетание, организм, устройство, организация, союз, строй, руководящий орган... Многозначность и гибкость этого слова позволяют определить им широкий круг разнородных явлений, включающих в себя признаки «порядка», «целостности». Для целей нашего анализа мы исходили из определения системы как совокупности объектов, взаимодействие которых

вызывает появление новых интегративных качеств, не свойственных отдельным образующим систему элементам. Более того, именно появление таких интегративных качеств и характеризует нормальное развитие системы.

Большую роль в нашем анализе играет понятие «самоорганизация», термин, который впервые использовал А. Богданов в своей знаменитой работе «Тектология. Всеобщая организационная наука» (1925—1929 гг.). Самоорганизующаяся система – один из видов адаптивной системы, которая в процессе функционирования способна изменять свои внутренние взаимосвязи, порядок и организацию в зависимости от воздействующих на нее факторов, если они не превышают некоторые критические для нее пределы. Последнее крайне важно для системы, так как в противном случае она может либо деградировать, либо вообще прекратить свое существование. Таким образом, самоорганизующаяся система должна противостоять деструкции, а также изменять свою структуру или увеличивать свой порядок (степень сложности) во имя увеличения надежности системы в целом [8, с.17-18].

Сложность системы – еще одно важное понятие. Элементы системы сами могут быть системами, обладающими способностью к самоорганизации. В этих условиях возникает важнейшее явление, названное «соразвитие», или «коэволюция». Элемент системы развивается в условиях коэволюции, если его развитие не нарушает развития системы. Понятие «коэволюция» впервые было употреблено биологами для описания ситуации совместного развития, например, бабочки и цветка. В настоящее время понятие «коэволюция» утвердилось в широком круге наук, в том числе и общественных науках.

Разрушение условий коэволюции приводит систему или ее отдельные элементы в состояние бифуркации. Бифуркация (от франц. bifurcation – раздвоение) означает разветвление траектории движения системы в определенной точке, то есть происходит перестройка системы. В точке бифуркации система переходит в новый аттрактор (в новый канал эволюции).

Каждая бифуркация не только меняет аттрактор (“эволюционный канал”), но и резко ускоряет все процессы эволюции. Дальнейшая судьба системы в очень малой степени зависит от характера ее предыдущего развития [10]. В точках бифуркации происходит выбор, это значит, что путь развития неединственный, что можно в нужный момент вмешаться в ход событий и изменить его.

Необходимо уточнить, что следует понимать под термином “устойчивое неравновесие”. “Устойчивое неравновесие” – это характерное отношение между высокоорганизованной системой и средой, то есть внешнее неравновесие. Оно (устойчивое внешнее неравновесие) обеспечивается высоким уровнем внутреннего разнообразия и динамическим балансом (“равновесием”) внутренних факторов [21, с.135].

Определив основные понятия, образующие опорные конструкции нашего анализа, очертим сам предмет исследования: что понимается под транснационализацией производства?

Транснационализация производства трактуется в экономической литературе далеко не однозначно. Одни связывают ее с кругооборотом промышленного капитала, оперирующего на международной арене, поскольку без обращения товарного и денежного капитала невозможен и сам процесс производства. Другие считают, что к транснационализации производства следует относить лишь те процессы, которые протекают в самой сфере производства, хотя и опосредуются куплей-продажей необходимого сырья, материалов, полупродуктов. При этом важно, чтобы расположенные в разных странах предприятия выпускали продукцию, образующую единую технологическую цепочку независимо от того, действуют ли они по скоординированной конструкторской программе или нет. Ряд экономистов находит, “что транснационализация производства имеет место лишь в тех случаях, когда за национальные границы выходит производственное

кооперирование, основанное на единичном разделении труда, предъявляющее жесткие технологические требования ко всем звеньям производственной цепочки и вносящее элементы априорной планомерности не только в работу предприятий-кооперантов, но и в опосредующие их производственные связи акты купли-продажи” [22, с.12].

Каждый из этих подходов имеет свои плюсы и минусы. Проведенное исследование базируется на следующей трактовке транснационализации производства: это 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.

Производство понимается как процесс создания материальных благ, при этом производственный процесс не рассматривается в отрыве от технических, финансовых и управленческих взаимодействий. Термин “транснациональное” (от лат. trans – через), отражая факт выхода производства за национальные границы, подчеркивает, что контроль за всей системой взаимодействия структурных подразделений в рамках транснациональных формирований не утрачивает своего национального характера.

Основываясь на методологии синергетики, мы рассматриваем транснационализацию производства как процесс, который протекает в рамках особого типа социально-экономического системного образования, отличающегося от локальных структур (национальных предприятий или национальных финансово-промышленных групп). В предмете нашего исследования мы видим, прежде всего, свойства объекта системного класса, поэтому не случайно разрабатываемая концепция транснационализации производства излагается в терминах общей теории систем.

Ключевое понятие для системы — это взаимодействие. Именно устойчивые взаимосвязи отражают суть процессов транснационализации

производства. Чем более многочисленными и разнообразными становятся связи по их интенсивности, направленности (прямые — обратные), “заряду” (положительные — отрицательные), виду (финансовые, информационные и т.п.), тем выше способность транснационального образования к развитию и тем больше степень и порядок различий между отдельными транснациональными образованиями и другими производственными комплексами.

Поскольку связи могут быть совместимыми, взаимоисключающими и компенсирующими, динамика и специфика процессов транснационализации производства определяются стратегией оптимизации этих связей. Чем более значимы связи для структурных подразделений, тем в большей мере можно говорить об их включенности в систему транснационального производства. В процессе расширения числа и разнообразия связей модифицируются те отношения, которые существуют в рамках транснационализации производства. Рассмотрим подробнее основные взаимозависимости, характеризующие объект нашего исследования.

В основе материального производства лежат два элемента: собственно производство, включающее в себя материально-техническое вооружение и организационную систему производства, а также работники, обеспечивающие не только производство, но и доведение его результатов до потребителей. Эти элементы, находящиеся на территории различных государств, образуют производственный блок, в который входит еще ряд структурных единиц, связанных с транспортировкой грузов, снабжением энергией и другими видами услуг, жестко привязанных к материальному производству.

Сфера производства является базовой, первичной, она тесно связана со сферой финансов. Финансовый блок системы транснационализации производства есть некоторый слепок с производства. Однако финансовые потоки обладают большой самостоятельностью и могут значительно отрываться от реального производства. Финансовый блок активно воздействует

на динамику производственных процессов, в этом смысле он управляет производством. Если представить, что финансовые потоки отсутствуют, то производственный блок будет функционировать по принципу натурального, то есть обращение между производственными подразделениями будет осуществляться через бартер. Тогда появление новой технологии позволяет получать больше продуктов, но для ее внедрения, наращивания производственных мощностей надо отыскать нового потребителя. Процесс развития становится чрезвычайно громоздким, сложным, а значит медленным. Мы согласны с мнением В.Д. Могилевского, что “замена товаров денежным эквивалентом упростила процессы обращения, позволила накапливать унифицированные ресурсы и превращать их в любые свершения, будь то интеллектуальные усилия или технологические фрагменты. Владелец этого эквивалента имеет власть над производством, но и производство является основным источником этих накоплений” [23, с.232]. Очевидно, что финансовые потоки обеспечивают большую гибкость и оперативность процессов производства.

В рассматриваемой модели транснационализации производства производственный блок “вложен” в финансовый блок, по которому циркулируют деньги и их эквиваленты. Финансовые потоки отображают движение материальных ценностей в блоке производства. Цена устанавливает масштаб соответствия между ними. Изменение цены приводит к изменению интенсивности и материального, и финансового потоков. Транснационализация производства предполагает централизацию финансовой деятельности, что создает основу для свободы связей внутри транснациональных формирований, служит инструментом руководства, контроля, средством координации производственных, сбытовых, управленческих, научно-исследовательских и других структурных подразделений, входящих в единую систему транснационального комплекса.

Финансовый и производственный блоки пронизывают организационно-информационный, который осуществляет регулирование сети транснационального производства. В этом контуре перерабатывается информация о состоянии производства, в том числе в виде сигналов о состоянии финансов структурных подразделений, формируются сигналы управления, зачастую опять-таки в форме финансовых воздействий, которые включают широкий круг мер – от изменения зарплаты работникам до субсидирования научных проектов, выделения капиталовложений на модернизацию производства и т.п.

Таким образом, модель транснационализации производства может быть представлена, на наш взгляд, в виде “вложенных” друг в друга блоков: производственного, финансового, организационно-информационного. Взаимодействие этих блоков опосредуется движением материально-вещественных, финансовых, информационных потоков (рис. 1.2).

Различные экономисты по-разному оценивают роль производственной, финансовой, информационной сфер. Интересную трактовку информационно-финансовых аспектов в процессах транснационализации хозяйственной жизни дает профессор А.Г. Мовсесян в своих работах “Роль информационных и финансовых факторов в интеграции и транснационализации” [24], “Современные аспекты транснационализации: информационно-финансовый подход” [25]. Нам представляется очень образной схема взаимодействия производственной и финансовой сфер, изложенная В.Д. Могилевским. Он пишет: “Представим производственную сферу в виде возделываемого поля, с разнообразным ландшафтом, различными почвами, пригодными для произрастания различных культур. Почва поля требует строго дозированного орошения. При переизбытке влаги отдельные участки будут заболачиваться, а при недостатке – пересыхать. Задача состоит в получении максимального урожая, к тому же рационализованного, то есть включающего определенный

состав плодов культур, достаточный для питания населения, заселяющего эту местность.

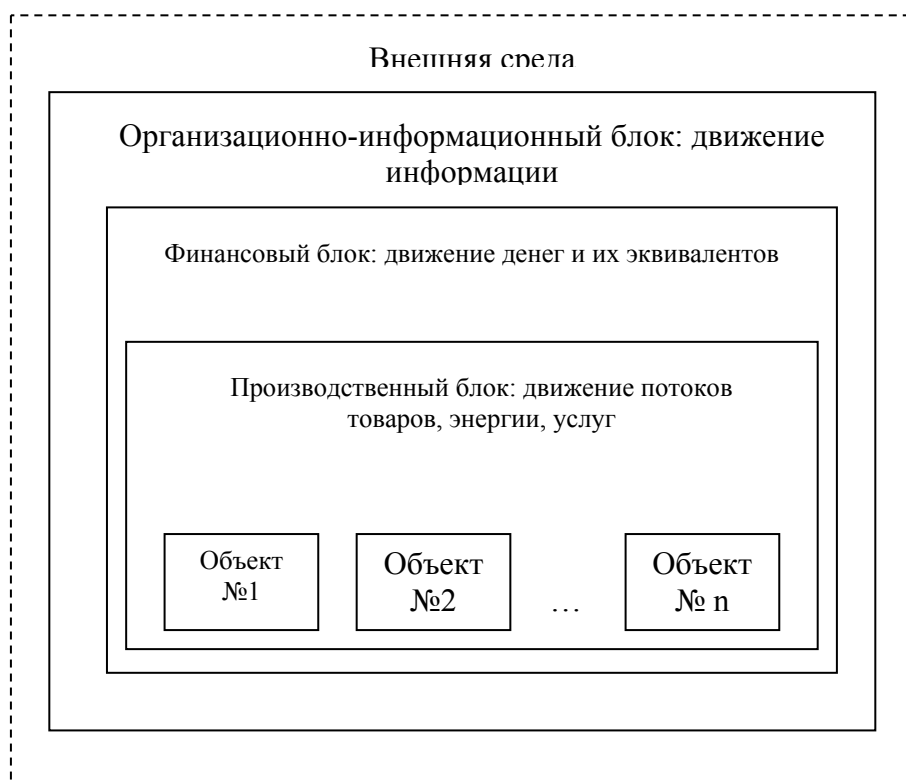


Рис. 1.2. Блок-схема транснационализации производства

Финансовую систему уподобим ирригационной, предназначенной для повышения урожайности. Вода или питающая почву жидкость – это пот тружеников, возделывающих поле, мера труда, таланта и предприимчивости. При отсутствии интенсивного труда не нужна никакая ирригационная система: урожая не будет. Но если труд организован, люди работают “до седьмого пота”, количество и качество урожая зависит от ирригации – для повышения урожайности к растениям требуется подвести строго определенное количество влаги. Для этого можно где-то использовать ландшафт и вода пойдет самотеком, в другом месте надо прорыть канал, в третьем – установить насос, чтобы накачать воду в резервуар, а уже оттуда распределять ее по участкам. Подобное не исключает проведение и мелиорационных работ: для исключения заболачивания почвы может потребоваться отвод влаги, что характеризует

потерю актуальности локальной производственной области. В любом случае надо умело и рационально довести живительную влагу до каждой былинки, которая если и не принесет плодов, то пойдет на перегной” [23, с.234-235]. Мы привели столь длинную цитату, так как она, на наш взгляд, как нельзя более полно поможет раскрыть смысл транснационализации производства. Только в данном случае по структурным подразделениям (различным “полям”) распределяются финансовые ресурсы, труд, научно-технические достижения (“живительная влага”, “сорта культур” и т.п.) с учетом условий хозяйствования в регионах, где функционируют субъекты транснационализации (“разнообразие ландшафтов, почв”) для получения максимальной прибыли (“урожая”).

Экономический смысл транснационализации производства заключается, с нашей точки зрения, не столько в приращении прибыли, сколько в перераспределении наличных факторов производства из менее эффективных сфер экономической деятельности в более эффективные. В той мере, в какой деятельность транснациональных формирований соответствует этой цели, в той степени обеспечивается их жизнеспособность (устойчивость в долгосрочной перспективе).

Для транснационализации производства как системы характерны:

— наличие разветвленных вертикальных и горизонтальных гибких связей между элементами системы: производственными, торгово-коммерческими предприятиями, кредитно-финансовыми учреждениями (банками, страховыми, инвестиционными, финансовыми, паевыми и т.п. фондами и компаниями). Благодаря иерархии все элементы транснациональной системы взаимосвязаны и зависят друг от друга;

— появление новых интегративных свойств системы (синергических эффектов от совместного функционирования);

— постоянные преобразования внутренней структуры под воздействием внешней среды.

То есть транснационализация производства относится к типу открытых экономических систем, поскольку происходит обмен веществом, энергией с природой, с одной стороны, а с другой стороны, через информационно-финансовые, материально-товарные связи с прочими экономическими системами. Взаимодействие с внешней средой при неравновесности состояний обуславливает процессы самоорганизации. Для транснационального производства как самоорганизующейся системы характерно наличие устойчивых механизмов адаптации к изменяющимся внешним условиям. Рыночные отношения через закон спроса и предложения, законы конкуренции, переливы капитала образуют сеть обратных связей, которые делают систему транснационального производства в целом способной к адаптации, то есть к внутренней перестройке, реорганизации элементов в зависимости от воздействия на нее внешних факторов, например, спроса и предложения.

Согласно теории синергетики механизм самоорганизации связан с выделением степеней свободы. Свобода является универсальным оптимизационным критерием развития для мира в целом. Теоретические подходы к анализу многомерной категории “свобода” обозначены в монографии О.Г. Бодрова “Теоретико-методологические аспекты и закономерности развития экономической свободы” [26]. Интерес представляют работы по измерениям экономической свободы [27; 28].

Ведущие ученые-экономисты, лауреаты Нобелевской премии М. Фридмен, Ф.М. Уокер, Г. Беккер и Д. Норт в 90-е годы XX века сформулировали проблему измерения такого неформализованного понятия и предложили индекс экономической свободы, включающий 17 показателей, для оценки экономической свободы на макроуровне. В соответствии с этим индексом были упорядочены экономики более 100 государств за пять последних пятилетий. Величина индекса экономической свободы поразительно совпала с темпом экономического роста государства, откуда следует, что наиболее быстро

развиваются государства с наивысшей степенью экономической свободы. Эти результаты подтверждают положения, сформулированные синергетикой.

Согласно синергетической концепции сложные системы имеют много степеней свободы. Однако в процессе эволюции выделяются несколько главных, “к которым подстраиваются все остальные. Эти главные степени свободы составляют параметры порядка” [10, с.361]. Под порядком понимается устойчивость определенным образом ориентированных элементов системы. “Система достигает оптимума в состоянии длительного, или продолжительного во времени порядка. В этом случае система действует как единое целое, находящееся в долговременном динамическом равновесии. Длительный порядок оказывается и законом организации, и состоянием устойчивости, и инструментом действия системы – пространственно-временным способом ее существования” [29, с.121]. Доказано существование конечного набора параметров порядка, определяющих поведение системных объектов.

Параметры порядка описывают состояние системы, регулируют всю цепочку связей внутри системы и с внешним миром.

Какими параметрами порядка обладает система транснационального производства или, иными словами, какие процессы определяют ее системное поведение?

Среди таких параметров порядка, создающих большую устойчивость транснационального производства, можно выделить:

— наличие интернациональной производственной структуры, основанной на развитом разделении труда между подразделениями, расположенными в различных странах;

— осуществление централизованной финансовой политики в рамках транснационального формирования;

— проведение единой научно-технической политики в интересах динамичного развития всей системы транснационального производства;

— использование единого организационно-информационного механизма выработки стратегических решений и координации деятельности звеньев транснационального формирования;

— контроль над акционерным капиталом, прежде всего путем прямых зарубежных инвестиций, а также при помощи других методов, не обязательно связанных с владением собственностью за рубежом (например, через управленческие контракты, передачу лицензий и т.п.).

Параметры порядка обеспечивают структурирование, упорядочивание отношений транснациональной системы и измеряются комплексом показателей, таких как скорость присоединения и перемещения ресурсов, способы их концентрации и т.п., которые подробно будут рассмотрены нами в разделах 1.2 и 1.3.

Таким образом, система транснационального производства имеет единую производственно-технологическую, организационно-информационную, социально-экономическую основу, относительно не зависящую от параметров эффективности локальных сегментов (национальных экономик, где расположены отдельные структурные подразделения). То есть движение воспроизводства в рамках транснациональных образований становится относительно независимым от воспроизводства в национальных границах какого-либо государства. Более того, неоднородность социально-экономической среды служит генератором роста, развития транснациональных формирований. Координация деятельности структурных единиц транснационального производства многократно увеличивает их потенциал в конкурентной борьбе.

Основные параметры порядка транснационального производства обеспечивают расширение степеней свободы системы, создают ей тем самым преимущества по сравнению с другими формами организации производства. В частности, развитие международной сети производства дает возможность

значительного расширения рынков, позволяет обойти таможенные и другие торговые барьеры, обеспечивает доступ к выгодным иностранным факторам производства (природным, трудовым, технологическим и т.п.), сокращает транспортные издержки. Маневрирование в рамках международно организованного производства позволяет также использовать преимущества, связанные с различиями в деловом цикле, экономической политике, уровне налогов, темпах инфляции, технических стандартах, в стабильности валют и т.п. Концентрация и централизация финансовых ресурсов (инвестиционных и оборотных средств), интеграция усилий в сфере НИОКР позволяют транснациональным структурам реализовать эффект технологического лидерства и повысить свою конкурентоспособность.

Таким образом, формирование внутрисистемных связей приводит к появлению синергии – эффекта согласованности поведения или усиления взаимного действия. Повышение эффективности транснационального производства связано именно с увеличением синергетических эффектов между элементами системы. Поэтому управление транснациональным производством, на наш взгляд, – это, прежде всего, управление определенным набором синергетических эффектов. Этот аспект будет подробнее раскрыт нами в разделе 4.1.

Транснационализация производства является естественно-историческим продуктом развития рыночной системы и механизма конкуренции. Технические возможности и экономические интересы выделили данную форму производства из всей экономической системы. Какие особенности характерны для эволюции транснационального производства?

Как уже отмечалось, концепция универсального эволюционизма опирается на дарвиновские принципы селекции, среди которых важнейшие – наследственность, изменчивость и естественный отбор. Особенности экономического развития требуют выявления специфики механизмов

наследования и изменчивости, механизмов и критериев отбора конкурентоспособных хозяйствующих субъектов.

Если в биологии структурой, передающей наследственную информацию, является ген, то в экономической среде “передача” информации во времени происходит путем имитации и обучения. В рамках транснациональных образований и других организационных экономических структур носителями информации выступают принципы организации производства и применяемые технологии. При этом эволюционирующим экономическим структурам присущи эмерджентные свойства – такие свойства, которые, раз появившись, закрепляются и передаются по наследству в виде устойчивого стереотипа поведения [19, с.12]. Таким эмерджентным свойством является, например, разделение труда, которое, возникнув, закрепляется и рождает секторы, отрасли, вообще иерархические структуры, базирующиеся на разделении труда. Транснациональные формирования, как и другие хозяйствующие субъекты, по своей природе обладают свойствами “непрерывности” (наследственности), поскольку представляют собой самоподдерживающиеся, саморазвивающиеся системы.

Транснациональные формирования обладают также изменчивостью, причем они менее устойчивы, чем биологические организмы. Если биологические гены практически не поддаются внешнему воздействию (за исключением очень сильных неприродных факторов, например, радиации) и мутируют в результате случайных изменений внутренней структуры (случайной комбинации родительских признаков), то стабильность транснациональных формирований, как и любых хозяйствующих субъектов, не так высока. Они могут реагировать на изменения социальной, культурной, политической, экономической, природной среды. При этом изменения могут происходить и случайно под влиянием как внешних, так и внутренних факторов, и в результате сознательных, целенаправленных действий людей.

Подчеркивая роль фактора неопределенности в экономической жизни, Р. Нельсон назвал признание принципа случайности ключевым признаком любой эволюционной теории [30, с.63]. Значение этого принципа состоит в том, что он очень важен для анализа механизмов и критериев отбора.

В результате взаимодействия случайности и необходимости происходит процесс самоорганизации. Взаимодействующая с внешней средой самоорганизующаяся система находится в динамическом неравновесном состоянии, порождающем процессы изменений и развития.

В эволюционной теории активно используется понятие “конструктивное разрушение” (creative distruction), которое ввел Й. Шумпетер. Имеется в виду механизм разрушения старого в процессе эволюции и освобождения места для создания и развития нового. Шумпетер утверждал, что эволюция сама создает такие механизмы, являющиеся в каком-то смысле оптимальными. Слишком быстрое разрушение плохо, ибо оно доминирует и препятствует созданию нового. Отсутствие разрушающего механизма также плохо, так как старое закрывает дорогу новому. В результате эволюция вырабатывает средний, сбалансированный путь. При этом эволюционный процесс идет быстрее или медленнее в зависимости от тех или иных внешних и внутренних факторов и может привести к качественно различным результатам.

Современная эволюционная теория, опираясь на новейшие открытия в биологии и теории систем, выявила ряд особенностей социально-экономического и технологического развития. Одна из этих особенностей – “хреодный эффект” (от греч. chre – обреченный и odos – путь) – означает, что в силу случайных причин то или иное явление может начать развитие по неоптимальному пути, причем чем дольше продолжается такое развитие, тем труднее “свернуть” с выбранной траектории. Селекционный отбор, таким образом, не действует или его результаты становятся заметны лишь в исторически отдаленной перспективе. Явление продолжает развиваться по

первоначальной траектории, даже если она, в конечном счете, тупиковая. Анализируя хреодный эффект, А. Нестеренко объясняет его тем, что развитие явления “может сопровождаться нарастанием связанной исключительно с ним и благоприятствующей ему внешней среды. Среда “канализирует” явление по первоначальной траектории. Например, на заре автомобилестроения конструкторы стояли перед выбором между бензиновым и электрическим двигателями. Выбор в пользу бензинового мотора, как довольно скоро выяснилось, был технически и экологически неоптимален. Но перестроить производство на электрический двигатель с каждым годом все труднее, так как вокруг автомобиля с бензиновым мотором сложилась и быстро расширяется благоприятствующая внешняя среда: действующие автозаводы, нефтеперерабатывающая промышленность, сеть заправочных станций, навыки водителей и т.д.” [20, с.51-52].

Подобный хреодный эффект имеет место, когда транснациональное образование может захватить рыночную нишу, даже если оно уступает конкурентам по качеству продукции или иным рыночным характеристикам. Например, в случае, если транснациональное образование обладает локальной монополией (на определенной территории), оно одерживает верх над производителями более высококачественной продукции из других регионов благодаря экономии на транспортных издержках.

Проявление хреодного эффекта свидетельствует о том, что эволюционный отбор далеко не всегда действует в соответствии с критерием оптимальности. Нельзя не согласиться с выводом ведущего современного эволюциониста Дж. Ходжсона, что “в экономическом контексте эволюционные процессы не обязательно ведут к оптимальным результатам” [31, с.198].

Обогащая содержание экономической эволюции, современная эволюционная теория выделяет также “принцип неоднородности” (impurity principle). Она критически относится к неоклассическому тезису о том, что

экономическая система функционирует тем лучше, чем полнее в ней представлены институты, соответствующие ее базовым принципам (то есть чем “чище”, “однороднее” система). Так, неоклассики настаивают, что для наиболее эффективного функционирования рыночной экономики следует всемерно расширять сферу действия рыночных правил игры, подавляя те институты, которые действуют по иным правилам (например, государственные или самоуправляемые предприятия). Данному подходу эволюционная теория противопоставляет заимствованный из кибернетики “принцип неоднородности”: к быстро меняющимся, разнонаправленным и интенсивным импульсам лучше приспосабливаются те системы, в которых представлены неоднородные элементы [20, с.53].

В соответствии с принципом неоднородности устойчивость транснациональных формирований в значительной степени обеспечивается включением в систему международных связей производственных, сбытовых, финансовых компаний, банков, научно-исследовательских лабораторий и т.п., использующих различные принципы взаимодействия (чисто рыночные, планомерно организованные).

Таким образом, принципы универсальной эволюции имеют свою трактовку в экономической теории. Наследственность в широком смысле понимается как зависимость от прошлого, изменчивость – как неопределенность, отбор – как выбор вариантов из числа возможных. Одной из наименее разработанных современной наукой является проблема критериев отбора экономических систем. Сложность заключается в том, что в отличие от биологической эволюции, когда отбор более приспособленных индивидов осуществляется в условиях относительной неизменности среды, к которой идет приспособление, при экономической адаптации меняется и сама среда.

Вопрос о критериях эффективности вариантов развития транснационализации производства необходимо рассматривать, с нашей точки зрения, в трех аспектах:

во-первых, с точки зрения самой системы транснационального производства;

во-вторых, в плане взаимодействия с системой более высокого порядка — эколого-экономической, то есть речь идет о взаимодействии с окружающей средой;

в-третьих, с точки зрения интересов развития человека, то есть в плане соответствия системы транснационализации производства социальным ценностям.

Эти аспекты будут раскрыты дальше. Здесь мы считаем необходимым подробнее остановиться на тех методологических принципах и подходах к вопросам критериальной оценки экономических систем в целом, которыми мы руководствовались в ходе нашего исследования. В частности, мы исходили из того, что при подлинно системном подходе критерии состояния социально-экономической системы не могут быть оптимизированы одновременно по всем направлениям. Нужны компромиссы. “Поскольку одновременное достижение оптимума по всем базисным характеристикам невозможно, — отмечают Д. Юдин и А. Юдин, — всякое, логически непротиворечивое, решение принимает форму компромисса: требуется определить, в какой мере можно поступиться предпочтением по одной характеристике ради улучшения состояния другой. Возникает необходимость определить компромиссное предпочтение и согласовать таким образом общественные требования к характеристикам экономики и общества” [32, с.108].

Экономисты выдвигают различные предложения относительно критериев отбора экономических систем в ходе эволюции. Н.Н. Думная пишет: “По-видимому, главным критерием, с точки зрения самой системы, является отбор

тех вариантов, которые наиболее эффективно, экономно используют в первую очередь свободную энергию, а также другие природные ресурсы. Здесь намечается смычка политической экономии с естественными науками. То, что в физике, а также в общей теории эволюции называется “экономией энтропии”, в политической экономии звучит как закон экономии рабочего времени, который выступает как частный случай “экономии энтропии...” Однако указанного критерия недостаточно. К нему следует присовокупить и закономерности взаимодействия человека и природы, а также чисто человеческие требования и представления о социально-экономической системе” [7, с.24].

Критерии жизнеспособности экономических систем рассматриваются также в работах И.С. Солоницкого, который пишет о повышении технической вооруженности труда как универсальном принципе экономического и социального прогресса: “Он (принцип) стал фактором международного разделения труда, которое в глобальном масштабе ориентировалось на приоритет технически передовых видов обрабатывающей промышленности” [33, с.50-51]. Значимость технической вооруженности труда как критерия отбора экономических систем отмечается и Ю. Ольсевичем: “...национальные народные хозяйства либо адаптируются, либо “выбраковываются” по данному критерию. Критерий сам по себе меняется, усложняется с переходом к новому этапу общественного разделения труда с выделением информатики в отдельную отрасль, а затем и созданием инфрасистемы информатики” [34, с.50-51]. Но речь идет не о замене критерия, а пока только о его трансформации в рамках существующего. Ю. Ольсевич рассматривает инфрасистему информатики как элемент инфраиндустриальной или всеобщей системы машин.

Компьютерная техника, информационные технологии являются материальной базой процессов информатизации. Не вызывает сомнений, что в современных условиях информатизация становится одним из ведущих

факторов развития общества. Очевидно, объективные предпосылки, обуславливающие неизбежность информатизации, предопределяются исчерпанием возможностей экстенсивного развития производительных сил, осознанием ограниченности естественных ресурсов среды человеческого обитания, ростом сложности производственных отношений, появлением так называемых глобальных проблем человечества, требующих осознания его многомерности.

Взаимосвязь информации и усложнения организационной стороны жизни раскрывается в работах О. Тоффлера [35; 36]. Современная информационная ситуация, по его мнению, напоминает ситуацию развития живых организмов от простейших форм (амеба) до сложнейших (человек), так как чем более специализированы и разнообразны части тела, тем больше требуется информации. Средством преодоления избыточного разнообразия и сложности О. Тоффлер считает развитие различных коммуникативных средств. Мощное развитие информационной технологии является средством адаптации к информационному взрыву. Этим и определяется ее фундаментальное значение, поскольку именно она создает микроэлектронную и компьютерную технику, необходимую для решения задач, возникающих в период информационного взрыва. Таким образом, пишет Тоффлер, “мы имеем цикл: большее разнообразие и изменение – больше информационной техники, что снова ведет к большему разнообразию и изменению. Это и есть динамика, управляющая информационной революцией, которая является только частью в большой волне изменений, в настоящее время охватившей старое **индустриальное** общество” [36, с.106].

Научно-технический прогресс, рост общественного производства, систематическое усложнение общественных институтов и структур, углубляющаяся интернационализация экономической и политической жизни общества – все это порождает стремительный рост информационных потоков в

мире. Интенсивный обмен информацией между различными элементами экономической системы, а также между ней и природой – неперенное условие ее нормального функционирования. И если к концу XX века человечество ясно осознало невозможность природных ресурсов, то информационный ресурс обладает уникальным свойством. В отличие от физических ресурсов информация при употреблении не сокращается, а, напротив, расширяется. Неисчерпаемость информационных ресурсов делает ее уникальным явлением в жизнедеятельности человечества, в том числе в производственной деятельности. Естественно, что овладеть этим уникальным ресурсом можно, лишь освоив все многообразие научно-технических достижений.

Таким образом, важнейшим фактором развития в современных условиях является доступность информации, возможность ее использования. В рамках транснационального производства информация выполняет коммуникативные и управленческие функции. Поэтому критерий отбора вариантов транснационализации производства должен характеризовать, на наш взгляд, информационные свойства системы, ее коммуникабельность. Коммуникационно-информационный критерий отражает скорость реагирования на окружающую среду, поиска, альтернативного выбора рациональных ресурсов, распределения и обмена готовыми продуктами и услугами. Развитие коммуникабельности и информативности является важнейшим условием повышения конкурентоспособности системы транснационального производства.

Одна из актуальных проблем эволюционной теории – стыковка сознательного и бессознательного факторов. Никто из сторонников эволюционного подхода не оспаривает возможность воздействия на объективный ход эволюции. Познав эволюционный процесс, можно направить его по другому пути, внося необходимые изменения. Однако возникает вопрос: как далеко должно заходить сознательное регулирование экономических

процессов, чтобы не было нарушено естественное развитие экономической системы?

Регулирование возможно путем изменения действующих на систему факторов, а также на основе преобразования структуры и связей внутри самой системы. При этом важное значение имеют такие свойства эволюционного процесса, как квазинеzáвисимость и преемственность. **Квазинеzáвисимость** означает, что существует большое разнообразие альтернативных путей, по которым может изменяться данная черта, причем некоторые из них позволяют отбору воздействовать на эту черту, не изменяя компенсирующим образом другие. Преемственность означает, что небольшие изменения в какой-либо характерной черте должны приводить лишь к небольшим изменениям в отношениях системы и внешней среды. В ходе целенаправленного воздействия на процессы транснационализации производства необходимо учитывать эти всеобщие свойства эволюционных изменений, усиливая позитивные и нейтрализуя негативные стороны реально функционирующей сети международно организованного производства.

Согласно современным синергетическим подходам эволюция транснационального производства определяется как причинно-следственными связями, так и синхронными механизмами детерминации. Только недавно отечественная теоретическая мысль стала разводить детерминацию и причинность, разрушив их тождественность и выделив разные виды детерминации (помимо причинно-следственных связей анализируются также связи обусловливания) [37, с.161]. Связи обусловливания способствуют – через “втягивание в синхронизм” (Н. Винер) – установлению единого ритма функционирования различных составных элементов и формированию самоорганизующейся системы. Связи обусловливания имеют характер не производности (первичные, вторичные), а равноположения (равнонеобходимости).

Становление механизма синхронной детерминации свидетельствует о преобразовании прежнего способа развития в новый, вернее, в новые, разнообразие которых задано усложнением условий экономической деятельности.

Механизм синхронизма вносит новизну в понимание генезиса (греч. *genesis* – происхождение, возникновение) транснационального производства. В экономической литературе достаточно полно освещались предпосылки, необходимые и достаточные для развития процессов транснационализации производства [38; 39; 40; 41]:

— определенный этап зрелости международного разделения труда и мирохозяйственных связей, когда качественные изменения в структуре, формах разделения труда делают эффективным взаимодействие производственных предприятий, расположенных в различных странах;

— изменения в производительных силах, прежде всего революция в средствах связи и сообщения, сделавшая возможным нормальное функционирование транснациональных структур со множеством географически удаленных друг от друга филиалов, дочерних компаний и управление ими как единым целым;

— среди необходимых предпосылок транснационализации производства выделяются процессы концентрации и централизации производства и капитала. При этом в некоторых литературных источниках прошлых лет [42] выход производства за национальные границы увязывался с процессами перенакопления капитала. Практика показала, что и при отсутствии перенакопления производительный капитал тем не менее действует в интернациональном масштабе под воздействием уровня производительных сил и конкуренции. Эффективная организация производства в современных условиях требует разнообразных источников мобилизации капитала и научно-

технических знаний, емких рынков, интернационального разделения труда и специализации производства.

Ошибочность прежних трактовок предпосылок транснационализации производства видится в том, что безусловная и значительная роль концентрации капитала отождествляется с определенным видом связей – генерирующими, в то время как они носят характер обусловливания. Отсюда равнозначность и равнонеобходимость разных факторов в процессе генезиса и функционирования транснационального производства.

Очевидно, что транснациональное производство формируется не в процессе естественного развития производительных сил; не является генератором и капитал сам по себе, и углубление международного разделения труда. Более точной, на наш взгляд, кажется лишь такая формула, по которой связь этих факторов генерирует транснациональное производство. Только во взаимодействии, в совокупности эти факторы служат материальной основой транснационализации производства, причем особую роль приобретает их синхронизм, порождающий синергический эффект, достаточный и необходимый для эффективного транснационального производства.

Исследование особенностей процессов транснационализации предполагает учет историчности их развития. Историчность развития связана с понятиями “пространство” и “время”. Как показывают теоретические исследования [43], всякое развитие, в том числе и процессов транснационализации производства, может описываться только по отношению к другим процессам, связанным с определенной системой координат, то есть с пространственно-временными параметрами. Пространство и время как всеобщие формы бытия элементов производства являются фундаментальными категориями в современных науках.

Появление в теоретической экономике понятий жизненного цикла производственных систем и продуктов, теорий коротких и длинных волн в экономическом росте отражает наличие темпоритмов в экономике. Динамика

процессов транснационализации всегда связана с циклическим характером подъема продуктивности, устойчивости, стабильности. Многие экономические категории, в том числе эффекты и эффективность, требуют постепенного перехода к их записи по пространственно-временным параметрам, то есть важна не только эффективность действий, но и их направленность. Например, при максимизации прибыли транснационального производства необходимо учитывать “интересы” сопряженной системы – эколого-экономической.

Движение системы транснационального производства в пространстве и во времени, ее видоизменения возникают только при определенном сочетании условий внешней и внутренней сред и только при обеспечении количественных и качественных пропорций. Процессы транснационализации производства имеют общие закономерности и определенные особенности, зависящие от состояния среды локальных зон функционирования их субъектов. Исторические традиции в развитии национальных хозяйств и существующий экономический потенциал промышленно развитых, развивающихся стран, а также государств с переходной экономикой определяют возможные производственные ориентиры на основе применения различных комбинаций факторов производства в рамках транснациональных образований.

Еще на один аспект следует обратить внимание, анализируя природу транснационального производства. Главное в характеристике транснационализации производства заключается не в национальной принадлежности капиталов (переплетение национальных капиталов есть часть процесса транснационализации), а в том, что производительный капитал перерастает национальные границы, становится интернациональной величиной. Однако это явление преждевременно, на наш взгляд, отождествлять с “интернационализацией” производительного капитала. Дело в том, что само перемещение производительного капитала за рубеж свидетельствует о наличии в мировом хозяйстве национально обособленных воспроизводств,

отличающихся друг от друга по тем или иным параметрам. Попадая в эту национально-обособленную среду, перемещенный капитал производительного типа хотя и обладает определенной независимостью, тем не менее может воспроизводиться в расширенном виде только в случае, если он приспособляется к ней. Тем самым этот капитал начинает воспроизводить, поддерживать те или иные национальные особенности отчасти потому, что по-другому он не может оперировать, а отчасти – для сохранения своих преимуществ по сравнению с другими инациональными капиталами. Поэтому производительному капиталу пока свойственна не интернационализация, а транснационализация операций.

Обобщая вышеизложенный материал, можно сделать ряд выводов:

1. Осмысление природы причин, свойств принципов транснационализации производства с позиций синергетики позволяет нетривиально взглянуть на содержание анализируемого процесса, обнаружить системную взаимосвязь исследований, выполняемых в контексте синергетического подхода. Это имеет, на наш взгляд, продуктивное значение для научного познания, так как ведет к освоению экономической теорией достижений различных наук. Можно констатировать, что синергетическая методология имеет междисциплинарную направленность, оказывает активирующее воздействие на научные исследования.

— Вместе с тем необходимо отметить, что в настоящее время отсутствует устоявшееся солидарное мнение ученых по вопросам методологии синергетики. Путь становления синергетической концепции является противоречивым, однако именно противоречивость служит движущим началом как для содержания, исследуемого синергетикой, так и для самой синергетики.

— Синтез фундаментальных “опор” синергетики и представлений эволюционной экономики позволяет, по-нашему мнению, развивать методологию анализа транснационализации производства в современных

условиях информатизации, интеллектуализации, экологизации воспроизводства. На базе экономической синергетики с позиции общих закономерностей развития экономических систем нами исследованы эволюция природы, основные тенденции и последствия процессов транснационализации производства.

1.2. Основные характеристики системы транснационального производства

Кардинальным свойством системы транснационального производства является ее **целостность**, которая обеспечивается производственно-коммерческими, финансово-кредитными, научно-техническими, информационно-организационными и социальными связями. Развитие связей осуществляется в интересах роста и повышения устойчивости транснациональных структур. **Устойчивость** – качественное обобщающее понятие, которое складывается из большой группы факторов. Потеря устойчивости в общем случае может произойти при нарушении внутренних связей, при изменении параметров системы, когда меняется ее структура, из-за не предусмотренных внешних воздействий. Динамичное развитие транснационализации производства может быть нарушено неверно принятыми решениями в области маркетинга, менеджмента, в области технических, социальных решений и т.п. Сохранение целостности и системности достигается при непрерывном упорядочении внутренних связей корректировкой непрекращающегося движения материально–вещественных, информационных, финансовых потоков, совершенствованием социально–трудовых мотиваций взаимосвязанных структур.

Развитие транснациональной системы – это результат действия двух механизмов: положительной и отрицательной обратной связи. Отрицательная обратная связь может быть определена как механизм усиления внутренней

структуры системы, ее способности сохранять системоформирующие и системообразующие качества, инерционность, наконец. Механизм отрицательной обратной связи позволяет восстанавливать и поддерживать динамическое равновесие в системе транснационального производства, то в данном случае о возврате к исходным значениям параметров речь не идет: отрицательные обратные связи осуществляют корректировку поведения системы. Этот вид связей находился в центре внимания экономической кибернетики. Однако подсистема обратных отрицательных связей не приспособлена к реакциям на резкие и скачкообразные сдвиги в окружающей среде.

Положительные обратные связи, которые экономическая кибернетика выносила за скобки, позволяют усиливать некоторые изменения, возникающие в неравновесной системе. Они выражают способность системы резонировать, по механизмам цепных реакций вызывать неадекватность сигналов на входе и результатов на выходе. При этом проявляются такие свойства как синергизм, мутации (появление новых качеств).

Если мощность отрицательной обратной связи превышает мощность положительной, инерционность системы превышает мутационную силу, вызываемую обратной связью, то система сохраняет устойчивость, если наоборот – теряет устойчивость. Как положительные, так и отрицательные обратные связи формируются в системе в ходе операций отбора, реакции на внешние воздействия. Соотношения между ними с течением времени непрерывно меняются. Это вызывает автоколебательный процесс в системах транснационального производства. Амплитуда, частота и другие параметры колебаний (стоимостных показателей, характеристик распространения инноваций и т.п.) могут быть как гармоничными, так и дисгармоничными, периодическими, детерминистскими и хаотическими.

Процесс саморазвития основан на **альтернативном выборе** взаимосвязей между субъектами системы транснационализации производства. Это означает, что данная форма взаимодействия не является единственной (безальтернативной), возможны разнообразные (многовариантные) связи и, кроме того, эти связи носят вероятностный характер, то есть возможны и иные процессы, иная соотносимость производственных субъектов как особенность ситуации или переходное явление. Как уже отмечалось, самоорганизация системы транснационального производства есть процесс адаптации к условиям ее существования. Важнейшее значение имеет определение меры независимости, способов кооперации, рамочных параметров стратегии производственных единиц, учитывающих изменение окружающей среды.

Еще на одно важное свойство транснациональной системы следует обратить внимание. Любая система является элементом системы более высокого порядка, то есть частью (элементом) среды. Из этого постулата, отражающего закон иерархичности в системах, следует свойство эквифинальности систем. **Эквифинальность**, по Л. Берталанфи, который предложил этот термин, означает способность в отличие от состояния равновесия в закрытых системах, полностью детерминированным начальным условиям... достигать состояния, не зависящего от времени, от исходных условий и определяемого исключительно параметрами системы. То есть это предельная способность сохранять системообразующие функции под влиянием внешней среды. [6, с. 62] Предельные возможности транснациональной системы учитываются при выработке управляющих воздействий.

Внутренняя целостность транснационального производства обеспечивается в значительной мере за счет внутрипроизводственной кооперации. Современный этап характеризуется углубляющейся специализацией большинства частей транснациональной производственной системы в результате прогресса в средствах коммуникаций, расширяющейся

либерализации международной торговли и снятия ограничений движения капитала.

Транснациональное производство имеет “генетическую” связь с международной кооперацией труда, то есть с “объединением производственных аппаратов двух или более стран в интересах выполнения единой программы производства и технического усовершенствования продукции – отдельных изделий, систем, машин и т.п” [44, с. 5]. Однако “вырастая” из кооперации производства (сохраняя основные признаки кооперации), транснационализация предполагает значительно более широкий спектр взаимосвязей по интеграции производства и капитала.

Развиваются различные формы транснационализации производства в зависимости от направлений концентрации производства и капитала. Например, в случае горизонтальной интеграции транснациональное производство охватывает предприятия одной отрасли, или производственные связи устанавливаются между предприятиями смежных, технологически связанных между собой отраслей, или же основой для горизонтальной интеграции могут служить формы и характер потребления производимой продукции.

Транснационализация производства на основе вертикальной интеграции распространяется на технологически связанные производства, то есть объединяются разные стадии производства того или иного товара – от добычи сырья до выпуска готовой продукции, доведения ее до потребителя через собственную сбытовую и транспортную сеть. Примером может служить транснационализация производства в алюминиевой промышленности, когда объединяются предприятия по добыче глиноземов, бокситов и производству алюминия.

Транснационализация производства на базе вертикальной интеграции обеспечивает значительные преимущества [45, с. 58]:

во–первых, достигается экономический выигрыш при продвижении продукта по сложным производственным циклам;

во–вторых, уменьшается неопределенность в предложении комплектующих, сопряженная с необходимостью получения соответствующей информации на каждом последующем производственном цикле;

в–третьих, появляется возможность перераспределить риски из одного сектора экономики в другой;

в–четвертых, уменьшаются издержки, связанные с расходами по заключению контрактов;

в–пятых, возникает множество побочных эффектов (овладение дополнительной информацией, экономия на налогах и т.д.).

Наряду с горизонтальной и вертикальной интеграцией широкое распространение получила транснационализация производства на базе диверсификации – освоения отраслей, не связанных с основной производственной деятельностью. Экономический выигрыш от диверсификации связан прежде всего с разницей во времени оборота капиталов различных отраслей. Благодаря этому используется возможность переориентации средств и производств, переживающих упадок, на производства, находящиеся на подъеме. Диверсификация помогает преодолеть сезонные колебания продаж, служит источником экспансии за счет неиспользованных производственных мощностей, позволяет обновлять капитал путем переориентации собственных ресурсов, снижает издержки, связанные с конкурентной борьбой.

Современная волна слияний и поглощений в мировом хозяйстве отражает возросшее стремление к диверсификации транснационального производства в интересах усиления экономической мощи. Например, “Дженерал моторс” поглотила за последние годы ряд электронных фирм, занятых в области робототехники, разработки искусственного интеллекта, военного бизнеса. Не

отстают от нее “Форд”, “Даймлер-Бенц”. Автомобильные гиганты внедряются в отрасли услуг – финансовых, деловых.

В отличие от “хаотичной” диверсификации 1960-х годов, современная диверсификации ТНК направлена на проникновение на новые рынки наукоемкой продукции; максимальное использование своего научно–технологического потенциала и заимствование опыта партнеров; комбинирование сменных, взаимосвязанных технологий производства. Современный процесс диверсификации в основном ориентируется на однородность “технологической культуры” различных отраслей. В одном из исследований деятельности 300 крупных ТНК было установлено, что уровень диверсификации (измеряется как удельный вес продаж продукции, не связанной с основным производством корпорации, в общих продажах) составляет не менее 30 процентов [46, стр.35].

Реальная картина транснационализации производства отличается сложностью и пестротой, в настоящее время некоторые ТНК предпочитают возвратиться к первоначальной специализации, укрепить конкурентоспособность, сосредоточив усилия на повышении эффективности основного производства. Другие же видят путь к усилению конкурентоспособности в рассредоточении ресурсов между различными сферами. Однако в любом случае производственно–коммерческие связи остаются важнейшим интегрирующим элементом транснационального комплекса.

Показателем степени хозяйственной интегрированности транснационального формирования является интенсивность внутрифирменных поставок. Например, в “Фольксвагенверке” за счет агрегатов, деталей и материалов, производимых в рамках концерна и реализуемых в порядке внутрифирменного товарооборота, формируется около 40 процентов стоимости автомобиля.

Доля внутрифирменного оборота зависит от многих факторов. Для теоретического анализа представляет интерес вопрос о характере внутрифирменных товарных поставок и природе **трансфертных (или расчетных)** цен, на основе которых совершается внутрифирменный оборот. В экономической литературе уже давно ведутся дискуссии о соотношении трансфертных и рыночных цен. Одни авторы считают трансфертные цены искусственным образованием, полностью оторванным от реальных рыночных цен. Другие придерживаются мнения, что трансфертные цены весьма близки к рыночным, во всяком случае ориентируются на них, являясь их небольшим видоизменением.

Вопрос о том, являются ли трансфертные цены рыночными или чисто расчетными, в значительной степени упирается в вопрос о характере внутрифирменных связей вообще.

Известен тезис американского экономиста Дж. Гэлбрейта о том, что современная корпорация устраняет рыночные отношения из внутрифирменного хозяйственного оборота. Точка зрения, что внутрикорпорационные поставки меньше зависят от действия рыночных законов, что в рамках транснациональных корпораций появляется планомерность, разделяется и некоторыми российскими авторами. В частности, А. Мовсесян, С. Огнивцев пишут: "... законы свободного рынка не работают внутри ТНК, где устанавливаются внутренние цены, определяемые корпорациями. Если вспомнить о размерах ТНК, то окажется, что только четвертая часть мировой экономики функционирует в условиях свободного рынка, а три четверти – в своеобразной "плановой" системе" [47, с. 56]. Другие экономисты доказывают наличие внутрифирменной конкуренции, даже конкуренции цен в рамках ТНК [48, с. 59-60].

Очевидно, что товарно–денежные связи, рыночные отношения и конкуренция в рамках транснациональных формирований претерпевают

определенную модификацию. Их первоначальное реальное содержание, связанное с независимостью отдельных товаропроизводителей, внутри транснационального объединения может быть ограничено. Применение трансфертных цен и их ориентация на рыночные цены, доходящая порой до полного тождества с последними, служат лишь инструментом регулирования транснационального производства. Если нельзя ставить знак равенства между рыночными отношениями и внутрифирменным товарооборотом, то столь же неверным было бы отождествление трансфертных цен с плановыми. Трансфертные цены не могут быть полностью свободными от влияния внешнего рынка. В противном случае ТНК грозит утрата “ощущения” потребностей рынка в сфере ценовой и неценовой конкуренции. Трансфертные цены используются для стимулирования и ориентирования составных структур транснационального образования. Поэтому транснационализация производства предполагает не исключение рыночных отношений, а их определенное регулирование в интересах общей политики.

В то же время следует отметить, что в современных условиях наблюдается практика использования трансфертных цен для минимизации налогов. Однако расширяется и накапливается опыт борьбы налоговых служб с этим явлением, что ограничивает возможные отклонения трансфертных цен от рыночных, (этот аспект будет подробно рассмотрен нами в главе 4).

Наряду с трансфертными ценами в системе транснационального производства используются и другие экономические регуляторы. Как правило, до структурных единиц ТНК доводятся задания по динамике объема продаж и увеличению контролируемой доли рынка, объему прибыли, эффективности использования капитала, направлениям рыночной (по группам клиентов) и региональной экспансии, уровню издержек и т.д.

Ключевое значение для обеспечения целостности транснационального формирования имеет долгосрочная общая **финансовая политика**, обеспечение

поставленных целей денежными ресурсами. Концентрация и централизация источников финансирования, централизованное распределение денежных средств между различными направлениями деятельности являются важнейшими интегрирующими связями ТНК.

Финансовую политику в рамках системы транснационального производства (см. рис. 1.2.) можно представить в виде модели. В n -мерном пространстве n параметров, по которым осуществляется управление и/или контроль за финансовым блоком, происходит подбор траектории быстрой оптимизации. При этом подборе должно выполняться, по крайней мере, одно существенное условие: последовательные приближения к оптимуму возможны только в случае, когда в финансовом блоке имеются достаточно сильные обратные связи. То есть информационное пространство финансового блока должно включать сигналы в обоих направлениях по отношению к источнику, и система в целом должна функционировать в режиме диалога.

Целью финансовой политики является достижение долговременной динамической сбалансированности системы транснационального производства. Эта цель достигается многовариантностью источников финансирования, широким использованием многозвенной кредитной системы, контролем за финансовым положением заемщика. Решающие источники финансирования ТНК:

— собственные внутренние средства, формируемые за счет выручки от реализации продукции, фондов амортизационных отчислений, различных резервов, образуемых за счет накопления прибыли;

— средства от размещения ценных бумаг (акций и облигаций);

— различные виды кредита;

— государственные субсидии.

Соотношение этих источников зависит от многих условий долговременного и конъюнктурного характера. Так, в промышленности

Японии традиционно высок удельный вес внешних источников финансирования (особенно банковского кредита), достигающий 70—80 процентов всех затрат компаний на текущие нужды и капиталовложения. Напротив, в экономике США соотношение указанных источников и методов финансирования претерпевало изменения. В 50—60-е годы XX века получила распространение практика самофинансирования, покрытия большей части затрат за счет собственных средств, накопленных в послевоенные годы. Однако в 70—80-х годах в связи с устойчивым ростом спроса, активным техническим перевооружением предприятий, усилением конкуренции со стороны местных и зарубежных фирм значительно повысилась потребность в привлеченных средствах. Особенно велика зависимость от кредита и других внешних источников перспективных, быстро растущих фирм в передовых отраслях, а также в отраслях с сезонным характером производства. Поэтому американские ТНК в 80-х годах постоянно поддерживали связи с широким кругом кредитных учреждений. В настоящее время многие крупные транснациональные корпорации открыли собственные банки, инвестиционные, страховые, пенсионные и другие фонды.

Модели финансирования, применяемые в современных условиях крупными корпорациями, подробно изложены в книге “Принципы финансового управления корпорации” Ричарда А. Брилли и Стюарта С. Майерса. Они отмечают, что при осуществлении программ капиталовложений часто используются комбинированные методы финансирования. Например, на первом этапе осуществления капитального проекта подразделение ТНК использует краткосрочный кредит банка, через 1–2 года кредит переоформляется в среднесрочную ссуду; затем выпускается облигационный заем на более длительный период, за счет которого погашается долг, и в конечном счете выпускаются акции. Такой метод позволяет точно рассчитать

требуемую сумму финансирования, которая не ясна на первых этапах осуществления проекта, и избежать излишних заемных операций.

В некоторых крупнейших транснациональных объединениях самостоятельность структурных единиц в производственно–сбытовых вопросах подкрепляется автономией в распоряжении материально–финансовыми ресурсами, направляемыми на расширение и развитие производства, материальное стимулирование рабочих, инженеров и административно–управленческого персонала. “Лимит финансовой автономии”, то есть максимальный объем производственных инвестиций, находящихся в распоряжении без дополнительных согласований с вышестоящим руководством, зависит от размера структурной единицы. Ее величина очень различна: от нескольких десятков занятых и объемов продаж в несколько миллионов долларов до весьма крупных структурных единиц, имеющих оборот в сотни миллионов долларов и численность персонала в несколько тысяч работников. Однако следует учитывать, что повышение меры финансовой независимости способно очень значительно изменить характер всех связей в системе транснационального производства. В современных условиях единство действий в рамках транснациональных структур обеспечивается контролем над собственностью через “систему участия”, когда материнская компания (головное предприятие) выполняет роль холдинга, то есть держателя акций. Однако все большее распространение приобретают формы контроля без участия в капитале (на основе лицензионных, управленческих соглашений и т.п.).

Особенности обеспечения финансовой устойчивости транснациональных образований в результате маневрирования финансовыми ресурсами в рамках международно организованной сети достаточно подробно раскрыты во многих работах. Например, в монографии А.Ю. Юданова “Секреты финансовой устойчивости международных монополий” [49] на большом фактическом

материале показаны механизм внутрифирменного кредитно–финансового регулирования, особенности политики инвестиций, дезинвестиций ТНК, система валютных спекуляций и другие методы. Неоднородность экономической среды, где функционируют подразделения ТНК, служит источником финансовой стабильности системы транснационального производства в целом и генерирует рост объема финансовых потоков.

В последние десятилетия все большее значение придается обеспечению прибыльности транснационального производства в долгосрочном аспекте в органической связи с проблемами непрерывного научно–технического прогресса. Концентрация и централизация финансовых ресурсов создают условия для повышения технического уровня производства в результате интенсификации потока нововведений, новых процессов и технологий. В современных условиях повышение конкурентоспособности достигается главным образом с помощью разработки новой продукции и технологии, ее модернизации путем патентно–лицензионных операций. Как указывал еще К. Маркс, “наука и техника сообщают функционирующему капиталу способность к расширению, не зависящую от его данной величины” [50, с. 619]. В результате новая технология является основным источником получения сверхприбыли (**технологической ренты**). Но само поддержание технологической ренты, порождаемой техническим опережением соперников, требует ассигнований значительных ресурсов на научные исследования, так как лишь при непрерывном инновационном процессе возможно сохранение рыночных позиций.

При выработке **научно–технической стратегии** в рамках транснациональных формирований возникает альтернатива: риск потери ресурсов при неудаче в НИОКР или потеря рынка в результате отставания от конкурентов в разработке новой технологии. В экономической литературе достаточно подробно раскрыты различные подходы к развитию концентрации

научно–исследовательских и опытно–конструкторских разработок, которые используются транснациональными формированиями при решении задачи сокращения рисков, связанных с осуществлением нововведений. Не ставя цель провести детальный анализ проблем обеспечения инновационной направленности транснационализации производства, считаем важным обратить внимание на то, что за последние годы изменилась сама философия инновационной деятельности.

В прошлом организация инновационной деятельности исходила из следующих предпосылок:

1) предсказуемости инновационного процесса (тщательное стратегическое планирование технического новшества повышает вероятность получения желаемых результатов);

2) упорядоченности процесса нововведений (необходимыми отправными пунктами в процессе разработки любого проекта являются полная техническая спецификация и детальный анализ рынка сбыта);

3) прямой зависимости успеха проекта нововведения от величины бригады разработчиков и продолжительности периода ее работы над конкретным проектом.

В современных условиях управление инновационной деятельностью поднялось на качественно иную ступень. Новая философия управления нововведениями выстраивается на признании в качестве системообразующих элементов инновационного процесса его неупорядоченности, низкой предсказуемости результатов, непрерывной НТП. Несколько крупных обследований процесса нововведений однозначно показали, что подавляющая часть новшеств была придумана “не теми людьми”, “не в том подразделении”, “не в той компании”, “не в той отрасли”, “не в то время”, исходила из “неверных предпосылок”, “не для тех потребителей”, на которых ориентировались разработчики. В частности, обследование японских фирм

показало, что научно–технические службы, сбытовые подразделения, высшее руководство вносят идеи новых продуктов примерно в равных долях. Известно также, что подавляющее большинство идей новой продукции, даже принятых к реализации, не доходит до стадии реализации, а из сумевших пробиться на рынок лишь небольшая доля добивается коммерческого успеха.

В связи с этими особенностями нововведений западными специалистами предлагается следующая модель инновационного процесса:

- 1) необходимо исходить из того, что мир неупорядочен;
- 2) единственным способом развития является постоянный поиск, экспериментирование;
- 3) если постоянное экспериментирование – единственное, что можно противопоставить окружающей неупорядоченности, то необходимы экспериментаторы, или “чемпионы”;
- 4) чтобы получить “чемпионов”, нужно осознать, что почти всегда наиболее питательной средой для них является изобилие в организации мелких неформальных групп энтузиастов;
- 5) чтобы все эти условия могли быть выполнены, необходимо создать соответствующий климат, который способствует рождению и поощряет экспериментаторов.

Данная модель отражает развитие организационных отношений, соответствующих неупорядоченному характеру творчества. Опыт многих зарубежных ТНК свидетельствует об эффективности признания свободы действий в качестве необходимого условия для рождения неординарных замыслов. Большое внимание уделяется созданию более гибких организационных условий, способствующих расширению полномочий квалифицированного персонала в принятии решений на рабочем месте.

Таким образом, экспериментаторство, поддержка энтузиастов — это важнейшие элементы новой системы управления научно-техническим

развитием транснациональных формирований. В связи с этим целесообразно выделить, на наш взгляд, следующие принципы транснационализации производства:

— проактивного поведения, то есть система транснационального производства должна иметь такую стратегию, при которой она настраивается работать не в “нынешних условиях”, а в еще не возникших, но намечающихся внешних обстоятельствах. Для этого необходимо создание особых условий для инновационной деятельности;

— контролируемого предпринимательства, то есть стимуляции внутриорганизационного предпринимательского духа и поощряемой инициативы;

— согласованной автономности подразделений, предусматривающей сочетание разумной централизации с широкой автономией подразделений, которая допускает их конкуренцию друг с другом. Однако речь не идет о полной самостоятельности, любое подразделение транснационального формирования должно работать в четко определенных и отслеживаемых интересах. Речь идет о системном подходе к организационно-информационным аспектам транснационализации производства.

Принцип иерархии в **организационном построении** транснациональных формирований позволяет получить еще одну степень свободы для наращивания взаимодействия; стало возможным развивать многообразие системы по вертикали благодаря принципу подчиненности.

Используются различные типы организационного построения транснациональных формирований. Применяется функциональная структура организации управления, которая характерна для горизонтально интегрированных формирований. Многоотраслевым (диверсифицированным) объединениям соответствует многодивизионная организационная структура (М-структура), связанная с выделением стратегического центра принятия

решений (генеральная дирекция) и созданием автономных подразделений. Возможные организационные схемы управления транснациональным производством представлены в многочисленных изданиях по международному менеджменту [52; 53; 54], при этом используются различные методики выявления уровня централизации деятельности ТНК; выделяются факторы, влияющие на распределение полномочий в области управленческих решений.

В частности, американский ученый Д. Гель в ходе исследования 10 крупнейших американских ТНК обрабатывающей промышленности (автомобильной, резинотехнической, станкоинструментальной, пищевой и фармацевтической) определил уровень централизации принятия управленческих решений в шести различных сферах деятельности. Для оценки уровня централизации использовалась система от 1 до 5 баллов, где 1 балл означал полную децентрализацию принятия решений, а 5 баллов — полную централизацию. В результате обобщения данных опроса были выведены средние для всех опрашиваемых ТНК баллы по тому или иному решению или сфере деятельности.

Исследования показали, что наиболее централизованным оказалось принятие управленческих решений в рамках ТНК в сфере финансов (3,33 балла), а также научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (3,10 балла) и управления персоналом (2,92 балла). Наименее централизованным было принятие решений в сфере маркетинга (включая сбыт) — 2,39 балла и закупок (2,43 балла). Причем подобная картина наблюдалась как в различных отраслях, так и в разных странах (обследуемые ТНК имели только полностью принадлежащие им зарубежные филиалы как минимум в 12 странах, доля зарубежных продаж в общем объеме их продаж колебалась от 27 до 46 процентов). Характеризуя уровень централизации принятия управленческих решений, следует подчеркнуть, что решения по подбору руководящих кадров всегда остаются прерогативой материнской (головной)

компании. Считается, что это один из самых сильных рычагов контроля [55, с. 81].

Американский экономист У. Эгельхофф на основе анализа собранных им данных по 50 крупным ТНК обрабатывающей промышленности США и Европы выявил главные факторы, определяющие уровень централизации принятия управленческих решений. Степень децентрализации должна быть тем сильнее, чем больше:

— степень разнообразия продаваемой за рубежом продукции ТНК, измеряемая числом групп товаров, разница в номенклатуре продукции, продаваемой разными филиалами одной ТНК;

— обновляемость продукции, которая оценивается отношением стоимости научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ к стоимости продаж;

— размах зарубежных операций ТНК, измеряемый долей зарубежных продаж в общем объеме реализации;

— размах зарубежного производства ТНК, измеряемый долей этого производства во всем объеме производимой продукции;

— численность зарубежных филиалов, точнее, число зарубежных стран, где у ТНК есть филиалы;

— степень владения зарубежными филиалами, которая измеряется долей в общем объеме зарубежных продаж ТНК тех зарубежных филиалов, в которых доля родительской компании составляет более 30 процентов;

— степень приобретения иностранной собственности, измеряемая той долей в общем объеме зарубежных продаж ТНК, которая приходится на приобретаемые в последние десять лет зарубежные компании.

Очевидно, что усложнение зарубежной деятельности и рост ее размаха ведет к ослаблению централизации и, соответственно, переходу ТНК к использованию менее централизованных организационных структур.

Для обеспечения устойчивости системы транснационального производства большое значение имеет организация информационного обмена между всеми элементами системы. Современные компьютерные технологии позволяют в реальном режиме времени получать информацию для четкой организации транснациональной деятельности. Благодаря достижениям в сфере информатизации стало возможным столь динамичное, широкое развитие транснационализации производства. От информационных систем транснациональные образования “переняли сетевую структуру, модульность, возможность гибкого изменения управленческой конфигурации” [56, с. 59]. Вместе с тем информационные технологии и весь информационный комплекс своим развитием и становлением в значительной мере обязаны крупным транснациональным корпорациям. Совершенно справедливо отмечают А.Г. Мовсесян и С.Б. Огнивцев, что “развитие мировых коммуникационных сетей и глобальных ТНК с сетевой структурой управления проходило параллельно, и эти процессы, безусловно, взаимодополняли и стимулировали друг друга” [56, с. 59].

Совершенствование **информационно-организационных связей** обеспечивает еще одну степень свободы транснационального производства и повышает его “конкурентный статус”. В рамках транснациональных структур осуществляется сбор информации об окружающей среде, присутствии ресурсов, возможностях их использования для обеспечения непрерывного производственного цикла и т.п. На основе информации о движении материально-вещественных, энергетических, финансовых потоков происходят управление и самоорганизация в системе транснационализации производства. Информационные ресурсы выдвинулись в современных условиях на приоритетное место. Выигрывает тот, кто способен быстро собрать, обработать информацию и получить на основе ее рациональные решения, сделать правильный экономический выбор.

В связи с этим главным количественным фактором системы транснационализации производства является, на наш взгляд, информационная мощность управления (ИМУ), то есть количество экономической информации, которое может быть переработано управляющей системой в единицу времени. Идея использования показателя информационной мощности управления как количественного фактора экономической системы была выдвинута известным российским ученым—экономистом В.В. Новожиловым в его последней рукописи “Рост и развитие”. Отмечая необходимость разработки количественного закона экономического развития, автор писал: “Зависимость между уровнем развития производительных сил и требуемой информационной мощностью системы управления основана:

а) на зависимости числа возможных состояний системы экономики (N) от уровня производительных сил: чем выше этот уровень, тем больше число возможных состояний;

б) зависимости требуемой информационной производственной мощности управляющей системы (M) от числа возможных состояний управляемой системы (N) — чем больше N , тем больше M

$$M=f(N).$$

Зависимость между формой собственности и максимально возможной (при ней) информационной мощностью управляющей системы может быть выражена рядом величин:

$$M_i (i=1, 2, \dots, C),$$

где i - номер формы собственности; M_i — максимально возможная информационная мощность управляющей системы данной экономической системы при i - й форме собственности.

Отсюда следует, что количественной характеристикой экономического управления управляющей системы в модели экономического развития должно

быть количество подлежащей переработке информации, необходимой при N возможных состояний экономики.

Закон связи между числом M возможных состояний экономики и количеством подлежащей переработке информации определяется как решение сложной задачи на оптимум.

...Оптимум состоит в такой структуре экономического управления, при которой сумма потерь минимальна. Это состояние достигается в процессе адаптации — отборе лучших форм управления (размеров и структуры цехов, предприятий, объединений). Связь между производительными силами и формой собственности i выражается через количество информации (максимальной), которое может быть переработано при данной форме собственности.

...Проблема соответствия производственных отношений состоянию производительных сил может быть отображена следующей моделью. Определяется зависимость потребной информационной мощности N от уровня развития производительных сил P

$$N_n = f(P).$$

Определяются пределы информационной мощности управляющей системы, возможной при каждом данном виде производственных отношений

$$N_j = (j=1, 2, \dots, m).$$

При этих обозначениях соответствие производственных отношений состоянию производительных сил выражается неравенством

$$N_j \geq N = f(P),$$

а несоответствие неравенством

$$N_j < N = f(P).$$

Информационная мощность управляющей системы — это функция от числа возможных состояний управляемой системы: $M = f(N)$ ” [57, с. 69-70].

Таким образом, В.В. Новожилов предложил методологические подходы к количественному отражению противоречия между производственными отношениями и производительными силами (по недостатку информационной мощности). При этом он отметил, что зависимость информационной мощности управляющей системы от производительных сил основана на законе необходимого разнообразия.

Основываясь на методологических подходах В.В. Новожилова, можно констатировать, что информационная мощность системы управления транснационализацией производства зависит как от технико-экономического уровня, так и от социально-экономических отношений. Чем выше технико-экономический уровень производства, тем выше должна быть информационная мощность управляющей системы. Недостаток информации вызывает потери в развитии транснационализации производства. Излишек информации сам связан с лишними затратами. Поэтому эффективность системы транснационализации производства может быть определена, на наш взгляд, отношением прироста информационной мощности к увеличению издержек на их обеспечение.

Отношения собственности на средства производства определяют основные черты системы управления транснациональной структурой. Поэтому перспективы и развитие транснационализации производства зависят в конечном счете от того, могут ли системы управления, возможные в пределах данных социально-экономических отношений (в том числе форм собственности), эффективно управлять дальнейшим развитием. На наш взгляд, информационная мощность системы управления транснационализацией производства характеризует жизнеспособность системы и является одним из критериев отбора в ходе экономической эволюции.

В научной литературе для оценок систем используют два термина: «критерий» и «показатель». Критерий (от греч **kriterion** — средство суждения, мерило) отвечает смыслу меры для оценки, классификации, а показатель

используется для количественного описания характеристик системы в процессе ее оптимизации. Последнее осуществляется путем достижения экстремальных значений критерия.

Коммуникативно-информационный критерий — информационная мощность управления системой транснационального производства — позволяет судить о качестве всей системы и дает основу для ее оптимизации. Отношение прироста информационной мощности к увеличению издержек на его обеспечение может служить показателем эффективности процессов транснационализации производства в дополнение к существующим показателям:

$$\mathcal{E}_{\text{к.ин}} = \frac{\text{Прирост информационной мощности}}{\text{Прирост издержек}},$$

где $\mathcal{E}_{\text{к.ин}}$ — коммуникативно-информационная эффективность системы транснационального производства.

Однако возникают трудности по использованию этого показателя— в арсенале науки нет эффективной оценки количества информации. Имеющаяся мера количества информации в битах была предложена К. Шенноном как степень упорядоченности, величина устраненной неопределенности состояния системы в результате получения информации, то есть имеет смысл относительности, сравнения некоторой величины с другой. Такая мера возникла в теории связи, но не соответствует задачам теории систем. В настоящее время принимаются успешные попытки преодолеть шенноновский ограниченный подход к выработке оценок содержательности информации [58, с. 414].

Кроме того, возможности передачи и переработки информации в реальном времени тоже имеют предел. Так, нервная система человека при чтении способна передать в мозг примерно 1 бит за 1/16 секунды, которая задерживается в сознании 10 секунд. То есть при чтении человек воспринимает

16 бит в секунду и одновременно удерживает 100 бит [59, с. 42-43]. Преодоление этого затруднения лежит в качественной оценке информации, то есть в оценке ее смыслового содержания. Кардинальной мерой по уменьшению объема информации, привлекаемой для описания явления, служит формирование тезауруса (словаря). Тем самым осуществляется смысловое квантование языка, выделение в нем конструкций, необходимых для описания конкретного явления или их совокупности.

Наряду с тезаурусным подходом разрабатываются и другие концепции информации. Например, в рамках теории игр и решений зародилась идея измерения ценности информации. Современные теории информации, сохраняя тесную связь с теорией К. Шеннона, пытаются использовать точные количественные методы для определения ценности информации, разрабатывают логические модели коммуникации.

Одним из первых обратил внимание на возможность измерения ценности информации А.А. Харкевич [61, с. 124]. Его рассуждения основаны на том, что информация собирается для достижения некоторой определенной цели. Поэтому информация ценна, поскольку она способствует достижению поставленной цели. При этом одна и та же информация может иметь различную ценность с точки зрения различных целей. А. Харкевич полагает, что ценность информации выражается через приращение вероятности достижения цели. Таким образом, максимальной ценностью обладает информация, которая приводит к полной реализации поставленной цели.

Имеющиеся подходы к измерению ценности пока еще недостаточно эффективны. Теория информации находится на стадии формирования. Однако уже многое сделано для понимания природы информации, для обоснования количественного подхода к ее различным характеристикам. Дальнейшие исследования в данном направлении представляют большую важность для всех отраслей знаний, связанных с анализом самоорганизующихся систем.

Важнейшие аспекты информатизации применительно к интеграционным и транснациональным процессам разрабатываются в трудах А. Мовсисяна “Информационные аспекты транснационализации”, “Современные аспекты транснационализации: информационно-финансовый подход”, “Роль информационных и финансовых факторов в интеграции и транснационализации” и др. Информационно-финансовый подход, представленный в данных работах, связан с изучением влияния информационных составляющих на воспроизводственный процесс и влияния информационно-финансовых взаимодействий между субъектами экономической деятельности на цели и ход транснационализации [62; 63]. Автор обращает особое внимание на необходимость учета полных информационных издержек как совокупности прямых и сопряженных издержек, отражающих косвенные потери или упущенные выгоды от принятия решений при недостаточной, недостоверной или несвоевременно полученной информации.

Мы полностью согласны с А. Мовсисяном в том, что “в эволюционном аспекте жизнеспособными оказываются интеграционные формы и структуры, которые сумели выработать и развить механизмы информационных взаимодействий, минимизирующие полные информационные издержки функционирования данной интегрированной организации в существующей экономической среде... Выбор той или иной формы интеграции связан с анализом функции зависимости эффективности отдельных хозяйственных единиц и их предполагаемых объединений от совокупных информационных издержек”. Вопросы изучения информационных издержек, несомненно, должны стать важнейшими при анализе процессов транснационализации производства.

В настоящее время ведется поиск показателей, характеризующих транснациональное производство. На наш взгляд, определяющими при оценке

процессов транснационализации производства являются наличие и величина сравнительного преимущества, которые могут быть выражены разностью между ценностью результата и издержками на его получение.

Объективные принципы, используемые при оценке результата транснационализации производства (товара или услуг), говорят о необходимости применения многофакторных критериев. Из совокупности этих критериев трудно вычленить отдельно экономический, технический, инженерный факторы, по которым можно принять рациональное решение. Очевидно, что сравнительное преимущество транснационализации производства описывается совокупностью характеристик, а для того, чтобы их обеспечить, следует располагать производственной инфраструктурой, социальной, информационной, организационной, финансовой системами. Транснациональное производство должно обладать достаточным потенциалом, издержки которого будут зависеть от его внутренней структуры, элементов и факторов производства, а также от параметров окружающей среды.

Сущность производственно-экономического потенциала транснационального формирования (рис.1.3.) можно выразить внутренней структурой системы, выходные характеристики которой (В) способны обеспечить получение заданных характеристик продукта или услуг (А).

Разность между этими совокупностями (результатами А и затратами В на получение продукта) как соответствие U_i дает возможность описать величину сравнительного преимущества, которая, например, может быть выражена нормальной прибылью.

Допустим, что система транснационального производства, обладающая определенным производственно-экономическим потенциалом, имеет свои входные и выходные параметры. Выходные параметры обеспечивают получение заданных конечных результатов, а входные имеют характеристики, равные сумме выходных параметров (которые в определенных ситуациях могут

нормироваться для каких-либо конкретных условий производства) и дополнительных издержек на обеспечение целостности системы транснационального производства в процессе функционирования.

Определим издержки производства, то есть все виды затрат по всему производственному циклу, альтернативные издержки – затраты, возникшие под влиянием выбора системы при стремлении получить рациональное сочетание ее параметров.

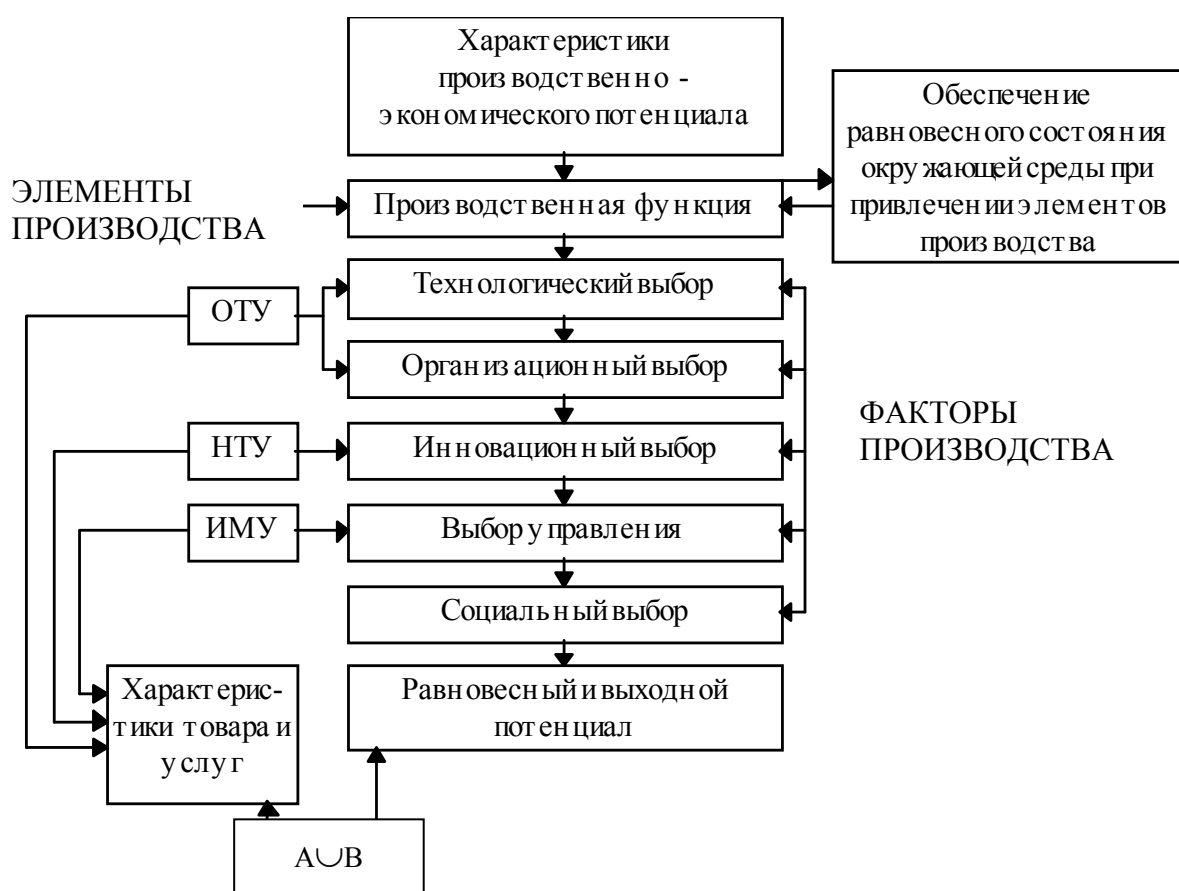


Рис.1.3. Производственно-экономический потенциал системы транснационального производства.

Издержки по обеспечению производственной функции, показывающие зависимость объема выпускаемой продукции от использования первичных, вторичных и третичных ресурсов, позволяют определить, при каких издержках по элементам какой объем продукции может выдать система на рынок.

Для оценки влияния издержек на динамику выпуска продукции во времени следует определять величину издержек по каждому элементу в отдельности. Используя скорость вовлечения ресурсов в производство как функцию времени, можно определить интенсивность потребления ресурсов.

Издержки при вовлечении первичных и вторичных ресурсов определяются как сумма издержек на получение ресурсов с учетом закона снижения предельной отдачи и издержек на обеспечение стабильности окружающей среды, если при этом наблюдаются дисбалансные явления (увеличение дефицита ресурсов, выброс вредных примесей и т.д.). Кроме того, учитывается момент достижения равенства предельной и средней отдачи элементов производства. Издержки капитала определяются с учетом дисконтирования.

Выявляются издержки, вызванные технологическим выбором. Ограниченность ресурсов определяет необходимость поиска альтернативных возможностей в выборе выпуска товаров, услуг. Экономический смысл транснационализации производства состоит в перераспределении ресурсов, в наложении ограничений на пропорции и заменяемость ресурсов. В последнем случае происходит выбор оптимального варианта производственного процесса из некоего технологического множества. Оптимизация при этом определяется по критериям минимума издержек, максимума использования фактора времени или выбирается вариант с фиксированными пропорциями элементов производства.

Определяются также издержки, связанные с изменчивостью организационного пространства и выбором рациональных параметров. Организация транснационального производства основана на поиске, выборе и соединении всех видов ресурсов системы в таком сочетании, которое дает минимум издержек производства и услуг. За локальный критерий, определяющий эффективность данной подсистемы, принимается ее организационно–технологический уровень (ОТУ).

Предполагается выбор рационального будущего системы транснационального формирования, инновационной политики в экономической деятельности. Издержки связаны с преобразованием производительных сил в современные экономичные производственные процессы. Эта подсистема характеризуется ростом научно–технического уровня (НТУ).

Организационно–информационный блок системы управления транснациональным производством обеспечивает сохранение его структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программ и целей. Эффективность этого блока может оцениваться информационной мощностью управления – ИМУ (подробнее о данной критерии говорилось выше).

Кроме перечисленных учитываются издержки, связанные с созданием деловой, духовной и социальной среды работающих в транснациональном объединении.

Совокупность всех издержек и нормативная прибыль “как приращение результата” характеризуют производственно–экономический потенциал. При этом надо учитывать возможность увеличения нормативной прибыли за счет оптимизации потенциала транснационального производства и управления им. Кроме того, производственно–экономический потенциал системы транснационального производства должен обеспечивать глобальное равновесие во времени, когда каждая система производства товаров и услуг, используемая структурными подразделениями, отвечает в каждый промежуток времени условиям равновесия окружающей среды.

В настоящее время при характеристике процессов транснационализации используют показатели, отражающие степень вовлеченности транснациональных фирм в мировой хозяйственный оборот, при этом важны не только размер и удельный вес на отдельном рынке, но также комплексный “индекс транснациональности”. Этот индекс рассчитывается как среднее между тремя показателями:

- долей зарубежных активов в общей сумме активов фирмы;
- долей зарубежных продаж в общей сумме продаж ТНК;
- долей занятых на зарубежных филиалах в общей численности занятых в ТНК.

С учетом этого индекса Центр по ТНК и иностранным инвестициям составляет перечень крупнейших ТНК, а также перечень ТНК развивающихся стран, причем место каждой ТНК в “табели о рангах” определено размерами их зарубежных активов (приложение 1.).

Наряду с крупнейшими ТНК в последние годы заметно активизировали свою деятельность относительно небольшие по размеру компании, имеющие разветвленную сеть филиалов за рубежом. Особенности этих “малых ТНК” рассмотрены нами в разделе 3.2.

Фирмы из России в перечнях крупнейших ТНК отсутствуют; в обзорах “Форчун” они попадают лишь в списки о рейтинге фирм, акции которых котируются на фондовом рынке. Так, “Газпром”, обеспечивающий почти пятую часть всех потребностей Западной Европы в природном газе, занял 23-е место в списке 500 крупнейших европейских компаний в 1997 году, его рыночная капитализация в соответствии с данными, опубликованными “Financial Times”, составляет 31,9 млрд. долларов. Кроме “Газпрома” в рейтинге 500 крупнейших компаний мира в 1997 году дебютировали еще два представителя Российской Федерации – крупнейшая российская нефтяная компания “ЛУКОЙЛ” и “РАО ЕЭС России” [55, с. 83].

В качестве примера российских ТНК можно назвать государственный концерн “Нафта Москва” (бывший “Союзнефтеэкспорт”) с его дочерними предприятиями в Финляндии, Бельгии, Великобритании, Дании, Италии и других странах; ТНК “Микрохирургия глаза” с большим количеством отделений по всему миру и др. Идет становление ряда ТНК в странах СНГ. Проблемы формирования российских ТФПГ подробно освещаются в главе 5.

Здесь же отметим, что процессы транснационализации производства в России и других государствах СНГ развиваются в значительной степени спонтанно. И в их изучении, и в управлении ими необходим синергетический подход.

1.3. Исследование модификации стратегии транснационального бизнеса с позиции синтеза методов синергетики и эволюционной экономики

Осмысление содержания различных областей знания в контексте синергетики открывает общность эволюции структурных образований окружающего мира. Эта общность процессов развития по-разному отражается исследователями. Каждый отдельный ученый никогда не понимает проблему полностью, “до конца”. Он всегда разбивает ее на части, видит лишь один или немногие аспекты. Именно соединение усилий многих ученых по исследованию проблем самоорганизации продвигает их решение.

Выявление и изучение универсальных законов эволюции и самоорганизации сложных систем позволяет, на наш взгляд, углубить знания об условиях, движущих силах развития транснационального бизнеса и создает научную базу для выработки эффективной стратегии транснационализации производства на перспективу.

Важнейшей общей закономерностью жизни сложных систем является концентрация в пространстве и времени информации и энергии [65]. Как уже отмечалось, согласно концепции синергетики состояние развивающейся системы может быть выражено через соотношение ее параметров порядка. Сами состояния развивающейся системы являются динамическими характеристиками, происходит их закономерная смена, называемая “фазами” или “стадиями” развития. При этом могут сменять друг друга и ведущие параметры системы. Одной из характеристик параметров порядка служит потенциал системы, то есть мощность ее ресурсов (энергетических,

вещественных, информационных). Другим параметром порядка может выступать избирательность и скорость присоединения ресурсов.

Задача определения характеристик параметров порядка актуальна не только с точки зрения познания механизма их координации, но также и для установления причин и прогноза возникновения аномалий развития.

Применительно к процессам транснационализации производства поиск способов концентрации, повышения скорости перемещения ресурсов и их эффективного использования. То есть речь идет о повышении коммуникабельности системы транснационального бизнеса.

Для оценки результата транснационализации производства считаем целесообразным использовать наряду со стоимостными показателями (объемы, доходы и т. п.) многофакторный критерий — сравнительное преимущество системы транснационального бизнеса. Этот критерий характеризует меру самоорганизации, поток внутренней полезной работы против неустойчивости системы, то есть способность к воспроизводству антиэнтропийного состояния. Осуществление стратегии, ориентированной на рост сравнительного преимущества системы, будет соответствовать принципу минимизации производства энтропии (см. подробнее об энтропии, служащей мерой беспорядка, и об антиэнтропийном эффекте процессов самоорганизации в работах [66; 67; 65]).

Составляющие сравнительное преимущество локальные критерии — организационно-технический уровень, научно-технический уровень, информационная мощность управления — подробно раскрыты в предыдущем параграфе диссертации. Сейчас считаем необходимым добавить следующее: при отсутствии общепринятого определения информации заметна тенденция связывать информацию со степенью упорядоченности той системы, которая получает информацию. В качестве примера можно привести следующую трактовку понятия информации: “Информация означает порядок,

коммуникация есть создание порядка из беспорядка или, по крайней мере, увеличение степени той упорядоченности, которая существовала до получения сообщения” [68, с. 144].

Если систему транснационального бизнеса рассматривать как систему информационных взаимодействий (внутреннее информационное поле), находящуюся в постоянно меняющемся внешнем информационном поле, что подразумевает и обмен информацией с внешней средой [69], то становится очевидным повышение значения роста информационной мощности управления транснациональным производством. Поэтому в процессе модификации стратегии транснационального бизнеса должны учитываться задачи концентрации увеличения скорости передачи информации во внутренних сетях.

Что касается проблемы эффективного использования энергии, этот вопрос в методологическом плане не так прост. Энергию можно рассматривать, с одной стороны, как ресурс, а с другой — как общую количественную меру форм движения материи. То есть энергия может выступать как критерий измерения движения, а следовательно, и измеритель его эффективности. В настоящее время идут дискуссии, в ходе которых все большее число экономистов склоняется к тому, что энергия может быть принята за эквивалент описания экономических процессов [70 с. 386].

Несмотря на наличие противоречивых точек зрения априорно признается возможность использования энергии для измерения эффективности производственных процессов по отношению выполненной работы к затраченной энергии. Однако необходимо ответить на вопрос: как измерять совершенную работу? Например, результатом выполненной работы может быть неосязаемый продукт, тогда как преобразования энергии всегда связывают с видоизменением вещества во времени. Следовательно, теоретико-методические аспекты проблемы использования энергии еще нуждаются в осмыслении.

К общим закономерностям жизни сложных систем относятся:

- ускорение эволюции систем в процессе их развития; особая роль критических состояний и периодов;
- уменьшение амплитуды изменений консервативных систем по сравнению с более мобильными;
- снижение подвижности и обновляемости системы при ее увеличении;
- реализация принципа компенсации при возникновении изменений в системе.

Ускорение эволюции систем в процессе их развития особенно убедительно проявляется в ходе эволюции нашей планеты и земной цивилизации. Если вообразить, что мы смотрим научный синхронный двухчасовой фильм об эволюции Земли с момента ее зарождения до современного состояния, то большая часть этого фильма окажется посвященной ранним периодам развития планеты и зарождения жизни на ней. Человек же едва лишь успеет показаться на экране. Однако столь малое время существования людей на Земле отнюдь не пропорционально воздействию их производственной деятельности на планету. Только различные отходы, оставляемые ежегодно на поверхности Земли, составляют 25 миллиардов тонн, что сопоставимо с глобальным сносом твердого вещества в моря и океаны, осуществляемым всеми реками земного шара [78, с. 341].

Ускорение эволюции проявляется также, если рассматривать развитие транснационального бизнеса: наиболее наглядно свидетельствует об этом сокращение времени освоения новых технологий.

Еще задолго до развития синергетических понятий о бифуркации в ряде наук использовались представления о наличии повышенной роли критических состояний в жизни природы, человека, общества. Так, известный эволюционист академик И. И. Шмальгаузен [79] при объяснении механизмов биологической эволюции отмечал, что в фазе критического состояния сравнительно небольшое дополнительное воздействие на биологическую систему может иметь для нее

далеко идущие последствия. По сути, Шмальгаузен пользовался представлениями о бифуркации в общепонятном изложении [78, с. 342]. Учет данной закономерности имеет прикладное значение при выработке стратегии развития транснационального бизнеса в условиях кризисного состояния экономики.

Тенденция снижения подвижности и обновляемости систем при увеличении их размеров наглядно прослеживается в различных областях действительности. Например, у биологических объектов она выражается в снижении интенсивности обмена веществ у теплокровных животных по мере увеличения их размерности. Снижение интенсивности, скорости обменных процессов при увеличении размеров системы установлено и для географических и геологических объектов [78 с. 340]. Транснационализация систем также не является исключением: процессы их обновления отчетливо зависят от размеров систем.

Следует принимать во внимание проявление компенсаторных явлений в жизни систем. Иллюстрацией компенсаторных механизмов отрицательного характера может служить, например, ситуация с черноземами России: при исчерпании легкодоступного гумуса, в результате длительного непоступления необходимых доз органических удобрений начали мобилизоваться труднодоступные гумусовые соединения, что резко отрицательно сказалось на плодородии почв [80]. Во многом аналогичная ситуация складывается в развитии транснационального бизнеса. Испытав несовершенство организации или управления, транснациональные системы отвечают разнообразными компенсаторными реакциями негативного типа.

Не вызывает сомнений необходимость учитывать в стратегии транснационализации производства еще один универсальный закон самоорганизации — многократный оборот одних и тех же элементов как способ экономичного и эффективного функционирования систем. Искусственно

создаваемая человеком среда должна органически включаться в биологический круговорот наземных экосистем, в ходе которого реализуется циклический принцип движения элементов: поглощение биогеоценозом мобилизованных элементов из почвы — формирование биомассы из элементов почвы и атмосферы — повторная мобилизация элементов из органического спада в почвенных гермустированных и органогенных горизонтах и т. д. [71 с. 51-61].

При этом важно отметить, что в процессе развития и самоорганизации экосистем растет замкнутость биологического круговорота и снижается некомпенсируемый вынос элементов за пределы системы. Поэтому важным условием эффективной транснациональной деятельности является максимально полное использование вторичного сырья, что существенно снижает загрязнение окружающей среды, экономит природные ресурсы и энергию, идущие на реализацию производственного цикла.

С точки зрения синергетики при управлении развитием сложной системы нельзя навязывать несвойственные ей формы организации. Изучив систему, необходимо увеличивать не силу управляющего воздействия, а согласованность воздействия с внутренними закономерностями развития системы. Рассмотрим общие закономерности, определяющие структурное соединение элементов системы. Их исследование позволяет ответить на вопросы:

— как должна происходить “сборка” эффективных транснациональных структур;

— какие транснациональные структуры имеют шанс “выжить” и стабильно самоорганизовываться в постоянно изменяющейся среде?

Синергетика, моделируя мир нелинейных процессов, обнаруживает похожие свойства. А через аналогии приходит понимание достаточно общих принципов объединения частей в целое. Например, значимость структурной организации элементов в целое наглядно демонстрирует известный всем пример сравнения графита и алмаза. По химическому составу они

тождественны, а по структурной организации различны. Объединение молекул в кристаллическую структуру позволяет создавать среду с различными физическими и химическими свойствами [72, с. 55].

На современном уровне исследований сформулированы следующие закономерности интеграции структур [65; 66].

- обеспечение структурно - функционального разнообразия систем;
- согласование, синхронизация темпов развития частей;
- наличие нескольких уровней организации и дублирующих компонентов системы;
- отставание видимых структурных изменений от функциональных;
- обеспечение квазисбалансированности противоположно направленных процессов;
- зональность в производственно-временном расположении компонентов систем.

Рассмотрим указанные закономерности в применении к транснациональным структурам. Эволюция систем осуществляется в форме роста разнообразия их составных элементов, усложнения, увеличения числа функциональных единиц. Чем сложнее внутренняя структура, тем разнообразнее связи между подсистемами транснационального бизнеса, выше возможности адаптации к внешним воздействиям.

Объединяемые в рамках транснациональных производственных систем структуры должны быть подобраны по стадии и темпу развития. Синхронизация темпов развития осуществляется за счет рыночных механизмов обмена информацией, материальными ресурсами и продуктами производства. При правильном объединении элементов устанавливается более высокий темп развития. “Целое развивается быстрее составных частей (метод резонансных возбуждений)”.

Наличие обратных связей системы и наработка их в процессе развития фактически составляют стержень эволюции систем в условиях взаимодействия с внешней, также эволюционирующей, средой. Эволюция внешней среды постоянно изменяет спектр воздействия и этим обновляющимся условиям все время должна адекватно соответствовать внутренняя структура системы транснационального бизнеса. Организационные структуры зарубежных транснациональных корпораций претерпевают постоянные изменения (метаморфозы). В XX и XXI веке продолжается перестройка структур ТНК как в вертикальном, так и в горизонтальном направлениях.

Опыт ведущих промышленно развитых стран свидетельствует, что транснационализация производства на базе горизонтальной интеграции связана со стремлением укрепить позиции во вновь возникающих отраслях производства. Не случайно, к слияниям и поглощениям в стремлении захватить быстрорасширяющиеся рынки прибегают ТНК новых отраслей, прежде всего отраслей информационного комплекса.

Американские исследователи стратегий транснационального бизнеса Г. Хамел и К. Прахалад убеждены, что организационные трансформации следует осуществлять с учетом будущего соответствующей отрасли производства, имея четкое представление о ее перспективах хотя бы на пятилетний период и зная, что необходимо сделать для успешной адаптации компании к предстоящим переменам уже сегодня. В качестве примера успешной разработки стратегии, рассчитанной на будущее, авторы ссылаются на опыт американской корпорации “Электроник дейта системс” (ЭДС), позиции которой на рынке компьютерных услуг к 1992 году были исключительно прочными: объем продаж – 8 млрд. долл. [73, с. 127]. Тем не менее руководство компании, предвидя возможные конъюнктурные и прочие проблемы, уже в начале 90-х годов XX века сформировало специальную команду корпоративных изменений для разработки соответствующей стратегии на перспективу. К этой

широкомасштабной работе, которая продолжалась в течение года, были привлечены более 2 тыс. человек, затрачено почти 30 тыс. человеко-часов. В результате удалось получить более развернутое представление о роли компании в сфере телекоммуникаций и сформулировать стратегию, основанную на возможностях ЭДС по использованию информационной технологии для преодоления географических, культурных и организационных границ для содействия потребителям в массовом доступе к информационным услугам, позволяя “превращать данные – в информацию, информацию – в знания, а знания – в реальное дело” [73, с. 128]. Новая стратегия компании в итоге может быть сформулирована с помощью трех слов: “глобализация, информатизация и индивидуализация”.

Анализ зарубежных источников позволяет констатировать, что стремящиеся стать “многокультурными” ТНК стараются найти баланс между глобальной организацией и необходимостью учитывать местные интересы. Глобальная организация обеспечивает им огромные преимущества в области масштабов и скорости действий. По оценке представителя шведско-швейцарского электроэнергетического гиганта “Асеа Браун Бавери” (АББ), глобальная организация производства стандартизированной продукции позволяет сократить издержки на единицу продукции на 20—30% [74, с. 59]. Глобальные фирмы могут перебрасывать между странами товары в огромных объемах с высокой скоростью, что является немалым преимуществом в условиях постоянного сокращения продолжительности жизненного цикла продукции.

Не меньшую роль в достижении успеха играет для фирмы знание местных условий в принимающих странах и назначение с этой целью местных управляющих, а не только выходцев из страны происхождения ТНК [75, с. 20-21]. Президент “АББ” П. Барневик пишет, что его компания достигла значительных успехов благодаря построению ее организационной и управленческой культуры на основе принципа: “Мысли глобально, действуй

локально”. П. Барневик подчеркивает: “Мы стремимся быть одновременно глобальными и локальными, большими и маленькими, децентрализованными и имеющими централизованный контроль” [76, с. 95].

Интерес представляет организация НИОКР в крупных транснациональных корпорациях. На современном этапе используется принцип многовариантности инновационной деятельности. Например, при разработке технологии в компании “Сони” поиск одновременно ведется группами по ряду основных направлений. В результате получают многовариантные решения проблем. Подобный подход, разумеется, повышает затраты на разработку нововведений, однако выигрыш за счет снижения неопределенности результатов разработки и риска последующих капиталовложений оказывается, по мнению западных специалистов, значительно выше.

Анализ российского опыта создания отечественных транснациональных финансово-промышленных групп свидетельствует, что организационные формы интеграции предопределены разрушением многолетних устоявшихся хозяйственных связей, ростом неопределенности в предложении комплектующих, производители которых разделены не только формами собственности, но и границами государств, возникших после раздела СССР. В российской экономике примером транснационализации производства на базе вертикальной интеграции служит транснациональная финансово-промышленная группа “Нижегородские автомобили” (основанная на кооперационных связях с предприятиями Белоруссии, Киргизии, Молдавии, Латвии, Таджикистана, Украины), а также ТФПГ “Точность”, которая объединяет промышленные предприятия, конструкторские организации и кредитно-финансовые учреждения России, Украины и Белоруссии. “Нынешнее преобладание всеобъемлющей вертикальной интеграции в высокотехнологическом производстве, - пишет М.А. Эскиндаров- скорее, временный этап и свидетельствует о недостаточном развитии контрактных

отношений, получившей развитие в практике недобросовестности в соблюдении заключенных договорных соглашений, неуверенности участников формирующихся структур в своих партнерах в рамках технологической цепочки. Следует ожидать, что в будущем, по мере развития рынка и стабилизации экономики, всеобъемлющая вертикальная интеграция будет уступать место другим, более прогрессивным организационным формам” [77, с. 64].

Необходимо учитывать еще один аспект при выработке стратегии развития отечественного транснационального предпринимательства. “Внешне-экономическая среда не просто отличается от внутренней (русской) экономической среды, – пишет Э.Г. Кочетов, – они изначально неадекватны, находятся на разных полюсах развития рыночной экономики. ...Чтобы эффективно конкурировать, русские транснациональные структуры должны впитать все атрибуты рыночного поведения. Причем, если вызревание таких структур за рубежом шло в течение многих десятилетий, то в современную эпоху мировой глобализации история не оставила России другого шанса, как ускоренное создание подобных структур” [1, с. 236].

Э.Г. Кочетов обосновывает зависимость эволюции транснациональных структур от меняющегося характера товара [1, с. 61-68]. Выделяя градации, этапы в развитии товара: единичный товар – товарная группа – товар-объект (предприятие) – товар-программа, автор соотносит их с определенной организационной структурой, адекватной этим товарным формам, а также анализирует слагаемые эффекта от транснациональной деятельности. рис.1.4. В частности, отмечается, что на производстве и реализации единичного товара специализируются фирмы, имеющие относительно однородную организационно-экономическую структуру. Типичной является организационная структура компаний “Комацу” (Япония), “Катерпиллер” (США) и др.

Изменение в характере товара – развертывание все усложняющегося ассортимента “шлейфа” у товаров одного наименования, то есть появление целого ряда аналогов, отличающихся только по какой-либо одной или нескольким ведущим характеристикам, – неизбежно порождает новые организационные структуры. Усложнение и дополнение организационных структур в этом случае происходит по следующим направлениям:

— формируются подразделения, связанные с отбором новейших технологических разработок в различных взаимосвязанных отраслях;

— возникают подразделения, организующие поиск наиболее необходимых субпоставщиков и устанавливающие с ними связи в целях своевременной комплектации огромной товарной массы;

— организационная структура пополняется еще одним элементом, который предопределяет возможность получения своеобразного дополнительного эффекта — особой разновидности монопольной прибыли. Это структурные подразделения, обеспечивающие обучение и подготовку специалистов, связанных с монтажом комплектного оборудования и его последующей эксплуатацией, а также с организацией послепродажного сервиса.



Рис.1.4. Изменение основных элементов и стратегия транснационального бизнеса [1, с.52].

Привнесение новых элементов в организационную структуру при переходе к реализации товара–предприятия обусловлено тем, что сооружение и

оснащение оборудованием крупных объектов предполагает объединение, сочетание значительных ресурсов и средств в форме огромной товарно-вещественной массы, ресурсов рабочей силы различного профессионально-квалификационного состава, а также мобилизацию финансовых активов, поскольку резко возрастают значение и роль кредитных отношений. Соответственно, в организационную структуру попадают кредитно-финансовые учреждения, подразделения, занимающиеся инжиниринговой и строительной деятельностью. Такого рода транснациональные структуры (консорциумы, комбинаты, объединения) должны иметь в своем составе подразделения, дающие возможность глубоко внедряться в мировой рынок рабочей силы, мобильно задействуя различные ее категории.

Следует отметить, что попытки многих монополистических объединений оперировать данной разновидностью товара были обречены на провал, так как далеко не каждая фирма способна нарастить и соответствующим образом видоизменить свою организационную структуру. На первый план выходит гибкое изменение систем управления, позволяющее эффективно осуществлять координационно-регулирующую деятельность применительно к новой разновидности товара с гораздо большей протяженностью во времени процесса реализации.

В ожесточенной конкурентной борьбе в последнее десятилетие монополистические корпорации, участвующие в реализации товара–объекта, стремятся диверсифицировать свою деятельность и одновременно укреплять финансовые позиции. Это привело к формированию гигантских международных концернов – производственно – коммерческих агломераций (ПКА), которые оказались в состоянии в сжатые сроки пропускать огромную массу товаров и услуг с участием транспортных, страховых компаний, кредитных учреждений и т.д.

Каждая разновидность товара (товар–объект, товар–программа) диктует необходимость привнесения в организационно-экономическую структуру, формирующуюся для реализации программы, новых элементов. В основе построения структур ПКА лежит симбиоз, сращивание государственных и коммерческих структур.

Можно в полной мере согласиться с мнением Э.Г. Кочетова о тождестве организационной структуры и товарной формы. Недостаточный учет важности связи между товарной формой и организационной структурой может привести к неоправданному засорению сложившихся организационных структур несвойственными им товарами. Это особо следует учесть при конверсии производства, когда высокоразвитым организационным структурам в военно-промышленном комплексе навязывается производство не свойственных им товаров [1, с. 83]. Определенная адекватность товарных форм и организационных структур транснационального бизнеса предопределяет возможность обеспечения максимального эффекта от выхода во внешнеэкономическую среду.

Еще на один аспект необходимо обратить внимание. “Цикл жизни” организационных структур, функционирующих на мирохозяйственной арене, во многом зависит от “цикла жизни” товара. Тем не менее для организационных структур характерны свои, присущие только им закономерности, отличные от “жизненного цикла” товара: структуры более консервативны, обладают огромной инерцией, нередко тормозят развитие новейших форм товара – и все-таки рынок “убивает” их через эволюцию товарных форм” [1, с. 190].

В условиях глобализации экономики особое значение приобретает образование стратегических альянсов – гибких межфирменных союзов, создаваемых для совместного решения задач в определенной области, но позволяющих продолжать соперничество в других сферах. Точное понятие

стратегических альянсов пока не определено: одни считают их результатом развития системы подряда и формирования “созвездия предприятий”, другие – результатом “дружественных слияний” (в противоположность “агрессивным поглощениям”), третьи относят к ним различные формы совместного предпринимательства [81, с. 22].

Выделяют несколько целей создания стратегических альянсов и, соответственно, формируются различные варианты союзов (приложение 2). По прогнозам, в начале XXI века создание стратегических союзов станет одним из главных средств проникновения транснационального бизнеса на новые рынки, особенно в высокотехнологичных отраслях.

Данные об общей численности соглашений, заключенных фирмами США, Японии и ее в новейших отраслях [81, с. 28] представлены в таблице.

Численность межфирменных соглашений

	Информа- тика	Биотехно логия	Новые материалы	Всего
<u>Международные</u>				
<u>межфирменные</u>				
США – Западная Европа	599	245	133	977
Япония - США	406	155	94	655
Западная Европа - Япония	177	38	49	264
Фирмы США	1005	400	227	1632
Фирмы Западной Европы	776	283	182	1241
Фирмы Японии	583	193	143	919
<u>Национальные</u>				
Фирмы США	707	428	139	1274
Фирмы Западной Европы	509	233	118	960
Фирмы Японии	95	58	88	241

Как показывают данные таблицы, во всех рассматриваемых странах численность межфирменных соглашений в ведущих отраслях высокой технологии, заключаемых на международном уровне, превысила численность операций в национальных рамках.

Ф. Кантер, профессор Гарвардской школы бизнеса (США), проанализировав результаты опроса представителей 37 компаний из 11 стран по проблемам межфирменного сотрудничества, пришел к выводу, что стратегические альянсы являются сегодня неотъемлемой частью транснационального предпринимательства. По его мнению, межфирменное сотрудничество должно рассматриваться как “ключевой актив” транснациональной деятельности, а эффективное управление совместной деятельностью компаний требует исключительно “чуткого” отношения ко всем проблемам политического, культурного, организационного и личностного характера [82, с. 97]. Развитие стратегических альянсов — своеобразная реакция транснационального бизнеса на изменение среды, в которой действуют предприятия в последние десятилетия.

Обобщая вышеизложенное, необходимо отметить следующее.

Работы в области исследования процессов эволюции сложных систем выявили повсеместное распространение самоорганизации на всех уровнях развития материи. С помощью синергетики осуществляется выход на наиболее абстрактный и глубокий уровень сравнения, устанавливаются закономерности дисциплинарного типа.

Изучение универсальных закономерностей эволюции сложных систем дает возможность продвинуться в понимании механизмов и определении границ эффективной транснационализации производства, служит научной базой для выработки стратегии транснационального бизнеса.

Синтез методов синергетики и эволюционной экономики позволяет углубить анализ особенностей транснационального предпринимательства в условиях глобализации экономики.

Приложение 3

Возможные варианты союзов.

Цели Варианты	Освоение новых рынков программ	Распределение будущего риска, исходящего от	Распределение затрат на НИОКР	Быстрое и значительное улучшение программ	Повышение загрузки пр. мощностей	Использование эффекта масштаба	Заполнение пробелов в номенклатуре изделий	Доступ к новым
Приобретение компаний			✓	✓	✓	✓	✓	
Слияние компаний			✓	✓	✓	✓	✓	
-СП в области основной деятельности			✓	✓	✓	✓	✓	✓
-СП в области реализации				✓	✓		✓	✓
-СП в области производства				✓	✓	✓		✓
-СП в области НИОКР			✓		✓		✓	✓
-Обмен продукцией								
-Предоставление лицензий и произв. документации	✓		✓	✓	✓	✓		
-Технологический союз	✓	✓						
-Предоставление лицензий в области	✓	✓	✓					

Источник: Союзы с зарубежными партнерами. – М.: Дело, 1996, стр.145.

2. АНАЛИЗ ТЕОРИЙ И КОНЦЕПЦИЙ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

2.1 ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ШКОЛ, РАСКРЫВАЮЩИХ ПРИЧИНЫ УСКОРЕННОЙ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Над проблемами транснационализации производства стали задумываться в связи со стремительным развитием транснационального бизнеса в 60-70-х годах XX века. Хотя определенные формы транснациональной деятельности восходят к более раннему периоду – началу XX столетия — именно во второй его половине транснационализация производства достигла таких масштабов, что стала важнейшим фактором, определяющим пути развития многих национальных хозяйств и мировой экономики в целом.

В западных экономических концепциях теория транснационализации производства развивалась на пересечении нескольких направлений экономической мысли:

- теории организации и фирмы;
- теории мирового разделения труда и международного обмена;
- теории международных инвестиций.

В теории организации и фирмы отражены особенности развития транснациональных корпораций (ТНК), являющихся ведущей организационной формой транснационализации производства. Первые фундаментальные труды, посвященные изучению феномена ТНК, появились в начале 60-х годов XX века (работы А. Чендлера, С. Хаймера, Дж. Даннинга и др.), но наибольшее число публикаций относится к 70-м–началу 80-х годов (Т. Бакли, Ч. Киндлбергер, Р. Кейвз, А. Рагмен и др.).

Анализу транснационализации производства как функции международного разделения труда, исследованию ее влияния на развитие национальных экономик и мирохозяйственных связей посвящены работы Р. Вернона, К. Кодзимы, Т. Озавы, М. Портера, А. Шмитца, П. Хелмбергера и др.

Широкий круг проблем международного инвестирования в рамках транснациональной производственной сети раскрывается в трудах И. Гидди, П. Фишера, Т. Хорста, С. Хирша, С. Янга и др. Рассмотрим основные различия между теоретическими школами, раскрывающими причины ускоренной транснационализации производства во второй половине XX века.

В 60-х годах активная зарубежная производственная деятельность объяснялась в основном с позиции или теории промышленной организации или теории размещения.

Теория промышленной организации определяла конкурентные преимущества транснациональных корпораций перед другими фирмами. С. Хаймер в 1960 году, анализируя причины роста выхода ТНК из США и их

решения о производстве за рубежом, пришел к следующим выводам: ТНК стремятся использовать несовершенства рынка, так как производственные инвестиции за рубеж связаны с более высокими рисками и затратами, чем инвестиции в производство в стране происхождения корпорации. В частности, необходимо покрытие технических и организационных издержек на дистанционное управление зарубежными филиалами, следует учесть вероятность дискриминации, а также расходы, связанные с лингвистическими, культурными барьерами и т.п. Таким образом, создание зарубежной производственно-технологической сети связано с обладанием специфическим, а по существу монополистическим, преимуществом, вытекающим из несовершенств рынка.

Применение теории монополистической конкуренции к ТНК повлекло за собой исследование таких элементов, как широкий доступ к факторам производства и потребителям, а также экономии на масштабе в рамках международного производства, дистрибуции и снабжения. Эта теория использовалась для изучения факторов, способствующих успеху ТНК как на домашних, так и зарубежных рынках.

Развивая хаймеровскую концепцию, Ч. Киндлбергер (1969) выделил преимущества ТНК, представляющие собой отклонение от принципа совершенной конкуренции:

- преимущества функционирования на товарных рынках, связанные с дифференциацией товаров, использованием достижений в сфере маркетинга и механизма управляемых цен;
- преимущества на рынках факторов производства: собственность на патенты, доступ к источникам капитала, квалификация персонала;
- внутренняя и внешняя экономия от масштабов производства;
- возможность использовать в своих интересах различные формы государственного вмешательства в разных странах.

Таким образом, концепция Хаймера-Киндлбергера считает транснационализацию производства результатом стратегии, которую ТНК проводят в жизнь, преодолевая барьеры, отделяющие национальные рынки друг от друга, и используя для этого свои специфические преимущества.

Наряду с теорией промышленной организации с 60-х годов получает развитие теория размещения, которая пытается ответить на вопрос: “Почему фирма размещает производство в данной стране, а не в другой?” С этой позиции были проведены многие исследования, посвященные анализу прямых инвестиций, осуществляемых ТНК отдельных стран, главным образом американских фирм в Западной Европе и Канаде. В частности, Т. Хорстом была разработана модель выбора фирмы между экспортом и зарубежным производством, связанная с учетом торговых тарифов. В дальнейшем теория размещения развивалась на основе включения в анализ все новых внешних и внутренних условий, служащих мотивами зарубежной экспансии. Например, Д. Пенроуз указывает на горизонтальную и

вертикальную интеграцию как средство преодоления последствий изменения спроса: подчеркивалась роль контроля над технологией и сырьем, лояльность потребителей (А. Эйхнер); учитывалось предпочтение, отдаваемое странам с наиболее низким уровнем налогов с корпораций и т.п.

Обе теории (промышленной организации и размещения) развивались независимо друг от друга и уже поэтому, считает Дж.Даннинг, профессор Редингского университета (Великобритания), были неудовлетворительными [1]. Кроме того, они не отражали динамику транснационализации производства. В этом отношении большое значение имела разработанная Р. Верноном (1966 г.) и Л. Уэллсом (1970 г.) теория цикла международного производства товара (ЦМПТ), которая рассматривала торговлю и инвестиции как элементы единого процесса использования зарубежных рынков, а также учитывала изменение процесса во времени.

Теория ЦМПТ объясняет транснационализацию производства с помощью характеристик спроса и предложения определенных продуктов: выделяются стадии разработки, зрелости, стандартизации. Инновации дают фирме возможность сначала экспортировать продукт, а затем (из-за разницы цен на факторы производства) переводить его производство в импортирующие страны. В ходе дальнейшей разработки в эту модель была включена новая стадия, когда производство в зарубежном филиале ТНК достигает такого уровня экономии на масштабе, что может не только обеспечить данным продуктом местный рынок, но и экспортировать его в третьи страны (здесь модель Вернона приближается к модели Шмитца–Хелмбергера). В дальнейшем Вернон вводил в модель элементы олигополии и рассматривал различные формы прямых инвестиций.

Подход Вернона, считает С. Менарди [2], верен для объяснения ранних стадий процесса транснационализации применительно к отдельным готовым продуктам и географическим регионам (например, для объяснения решений американских корпораций по перемещению производства в Западную Европу в послевоенные годы). По мнению самого Р.Вернона, в настоящее время эта модель может применяться к исследованию японских и западноевропейских инвестиций в развивающиеся страны и государства Восточной Европы.

Хотя решения крупнейших ТНК определяются в современных условиях скорее стратегическими целями, чем определенными стадиями зрелости товара, тем не менее эта теория подталкивает к исследованию жизненных циклов на глобальном уровне применительно не к конкретному товару, а к широким товарным группам, отраслям и технологиям.

В 70-х годах XX века продолжались исследования в рамках теории индустриальной организации. При этом если С. Хаймер делал акцент на преимуществах, касающихся технологий и инноваций, то другие авторы, развивающие это направление (Т. Хорст, 1972 г., Лолл, 1980 г.) выделили такие специфические преимущества, как размер компании, диверсификация

товарной номенклатуры (измеряемая отношением затрат на рекламу к обороту компании). Однако для некоторых авторов (Кимура, 1975 г.) такие преимущества затмеваются другими (превосходством технологий, корпоративной стратегией) и поэтому не являются определяющими факторами транснационализации производства.

Справедливость этого аргумента продемонстрировала транснационализация деятельности все растущего числа ТНК среднего и малого размера П. Фишер отмечает, что "...высокие технологии и ноу-хау, которыми обладают эти компании, становятся решающими факторами их глобального присутствия" [3, с. 28).

Развитие финансовых теорий усилило внимание к финансовым аспектам зарубежной активности фирм. Большинство концепций данного направления 70-х годов можно разделить на две большие группы:

- 1) подчеркивающие несовершенство рынков капитала и валют (Т. Алибер, 1970 г.);
- 2) использующие теорию портфельных инвестиций для объяснения отраслевого и географического распределения зарубежной активности и учитывающие диверсификацию рисков и стабильность доходов (Д. Лессар, А. Рагмен, 1979 г.)

Р. Алибер, используя макроэкономический подход, пытался объяснить движение прямых инвестиций в рамках сети транснационального производства изменениями обменных курсов валют. В странах с устойчивой валютой фирмы имеют возможность капитализировать тот же объем ожидаемых доходов по более высокой ставке или получить кредиты на финансирование своих операций под более низкие проценты, чем фирмы в странах с менее устойчивой валютой (при прочих равных условиях). Эта "валютная премия" покрывает риск возможного снижения курса слабой валюты [4, с. 48-49].

Кроме изменений обменных курсов многие другие факторы обуславливают различия в уровне капитализации – в этом ограниченность теории Р. Алибера. Однако его модель заложила основы для сочетания макро- и микроэкономических подходов в анализе процессов транснационализации производства. Как самостоятельное теоретическое направление 70-х годов необходимо выделить олигополистическую модель транснационализации производства. На основе эмпирического изучения международной деятельности 187 американских корпораций Никкербоккер (1973 г.) открыл, что в олигополистических отраслях за лидерами рынка, инвестирующими за рубеж, автоматически следуют их домашние конкуренты. В 45% случаев эта стратегия "следования за лидером" наблюдалась в течение трех лет с момента первичного инвестирования, а в 75% — в течение семи лет.

Несколько усовершенствовал данную модель Грэм (1978 г.), объяснивший, в частности, инвестиционное поведение европейских ТНК в

Соединенных Штатах Америки. Ускоренная транснационализация европейских компаний служила формой сопротивления стратегиям американских ТНК в Европе. Таким образом, процессы интернационализации не всегда определяются экономическими выгодами, в значительной мере они могут рассматриваться как контрмеры, направленные на сдерживание основных конкурентов ТНК дома и за рубежом. П. Фишер отмечает, что эта модифицированная версия модели остается приемлемой и сегодня и применима в основном к финансово мощным компаниям из стран триады – США, Европы и Японии. Он пишет, что “плановики-экономисты и промышленные политики России могут использовать ее для отбора корпораций из числа соперников тех промышленных лидеров (в глобальном масштабе или в масштабе рынка их происхождения), которые уже проникли на российский рынок, особенно в секторах с олигополистической структурой. Кроме того, большое число участников в публичных тендерах улучшит позицию правительства при ведении переговоров” [3, с.29].

Среди теорий, объясняющих процессы транснационализации производства, следует выделить теорию “интернализации”, получившую развитие в работах англичан П. Бакли и М. Кэссона, канадца А. Рагмена, японца И. Цуруми и др. Теория “интернализации” сформировалась в рамках нового теоретического направления – теории фирм. Начало развитию этого направления было положено Р. Коузе (1937 г.) и Е. Пенроуз (1958 г.), затем последовали работы К. Эрроу и других экономистов, которые пытались объяснить стремление фирм к прямым инвестициям неспособностью рынка (как экономического института) эффективно осуществлять обмен активами, товарами и информацией между независимыми продавцами и покупателями. Такая неспособность рынка может проявляться в высоких расходах на переговоры и сделки (в частности, на рынках промежуточных продуктов), нестабильности поставок, необходимости защиты прав собственности, отсутствии рынков для срочных сделок, неспособности фирмы-поставщика получать максимальную цену за продаваемый товар или активы либо из-за неосведомленности покупателя, либо из-за того, что полная цена на продаваемые активы зависит от их использования совместно с другими активами, которыми владеет исключительно продавец [4, с. 61]. Чем выше эти издержки, тем активнее фирма стремится заменить рыночные отношения системой внутрифирменных связей. Учреждая собственную сбытовую сеть либо организуя производственное отделение за рубежом фирма интернализирует разные стадии производства и реализации товара, о чем свидетельствует различная структура внутрифирменных товарных потоков. Термин “интернализация” (internal – “внутренний”) противопоставляется термину “интернационализация”, поскольку авторы этой теории переносят акцент при объяснении экспансии ТНК с внешнеэкономических факторов на преимущества управляемого внутреннего рынка транснационального формирования.

Как указывает А. Рагмен, интернализация позволяет ТНК преобразовывать неосязаемые исследовательские активы в специфический вид собственности, создавать монополию на знания и информацию. В рамках международно организованной производственной сети возрастают возможности ТНК контролировать и планировать производственные затраты, эксплуатировать рыночную власть политикой дискриминации в ценах, обходить связанные с государственным вмешательством ограничения, в частности, через механизм трансфертных цен [5, с.11]. Эта теория, подчеркивает Дж. Даннинг, помогает понять, каким образом фирма эксплуатирует свои преимущества перед конкурентами. В прежних теориях данный вопрос не рассматривался.

Попытку интегрировать теорию интернализации с менеджериализмом и институциональным направлением экономической мысли предприняли экономисты Г. Саймон и О. Уильямсон, Г. Саймон применил анализ поведения менеджеров в государственных и частных организациях для определения типа организационной структуры, в наибольшей степени отвечающей задачам управления внутренним рынком ТНК. О. Уильямсон интегрировал в теорию транснационализации производства принцип американской институциональной школы, в частности, концепцию контрактных отношений, что позволило ему использовать теорию интернализации для анализа не только вертикальной и горизонтальной интеграции, но и природы трудовых конфликтов [5, с. 14].

Концепция внутрифирменной централизации, которая игнорировалась при оценке процессов транснационализации производства с позиции теории индустриальной экономики, получила развитие в работе М. Тейлора и Н. Трифта. Авторы выделили множество форм организации управления транснациональным производством: от моноцентрической до полицентрической модели [6, с. 389]. Однако у данного подхода есть недостаток: он не учитывает временной фактор.

Можно выделить самостоятельную “японскую” школу анализа транснационализации производства, представленную прежде всего работами К. Кодзимы и Т. Озава [7, с. 1-20]. Авторы отмечают, что существующие теории не уделяют должного внимания вопросу влияния иностранных прямых инвестиций на благосостояние стран-экспортеров и импортеров капитала, сосредоточиваясь в основном на проблеме затрат и выгод от инвестиций для фирм.

К. Кодзима и Т. Озава пытаются не только совместить микро- и макро-подходы к исследованию иностранных прямых инвестиций (ПИ), но и проанализировать совместимость общественных и частных интересов при их осуществлении. При этом авторы исходят из предпосылки, что ТНК перемещают по миру не столько капитал, сколько предпринимательский фактор. Выделяется несколько схем воздействия прямых инвестиций на экономику стран-реципиентов и доноров капитала.

Согласно одной схеме, фирмы страны А, имеющие по сравнению с фирмами страны В “предпринимательские преимущества” по отдельным товарам, налаживают собственное производство этих товаров в стране В. В результате качество, новизна и другие свойства производимых в обеих странах товаров полностью выравниваются. Это отрицательно воздействует на торговлю указанными товарами между странами А и В, хотя страна А получает часть дохода от расширения производства товаров в стране В в форме репатриации прибылей, а страна В получает другую часть дохода от расширения производства этих товаров. В результате обе страны выигрывают (7, с.5).

По другой схеме, условия страны В не позволяют наладить в ней полноценное производство отдельного товара на основе прямых инвестиций из-за отсталости страны-импортера. В этом случае возможности двух стран для взаимной торговли этим товаром продолжают расти. Эту схему продолжает схема, по которой страна В в результате иностранного прямого инвестирования начинает специализироваться на производстве товара, доводя его качество до высокого уровня. Возникают предпосылки для особенно активного развития взаимной торговли между странами А и В, в результате чего благосостояние обеих стран возрастает [7, с. 6].

Рассматривая инвестиции и торговлю между промышленно развитыми странами, К. Кодзима и Т. Озава подчеркивают, что они в большей степени основаны на различиях в наделенности этих стран “предпринимательским фактором”, чем в наделенности факторами производства. Если две страны имеют некоторые “предпринимательские” преимущества по разным товарам, то они могут полностью специализироваться на производстве этих товаров, получая экономию на масштабах производства и расширяя взаимную торговлю. Это соответствует высказанной ранее К. Кодзимой (1978 г.) идее о взаимно согласованном международном разделении труда. Кодзима указывал на необходимость контроля над темпами роста и объемом ПИ, ибо “сверхприсутствие” или слишком быстрый приток инвестиций, чрезмерная промышленная концентрация и т.д. могут затормозить и даже свести на нет положительный эффект от ПИ для обоих партнеров.

Оценивая данную теорию, С. Менарди отмечает наличие некоторых неясностей и противоречивых моментов. В частности, К. Кодзима и Т. Озава, осуществляя анализ на макроэкономическом уровне и концентрируя свое внимание на развитии отраслей, недостаточно внимания уделяют внешним условиям, которые могут отрицательно сказаться на экономике стран-импортеров ПИ. И, наконец, эта теория имеет слишком упрощенную структуру и весьма некритически использует неоклассическую теорию совершенной конкуренции [2, с. 452].

Как пишет Дж. Даннинг, поскольку все существовавшие теории давали лишь частичное объяснение транснационализации производства, это привело его к необходимости разработать эклектический подход (1981 г.). Согласно

эклектической концепции общий объем зарубежного производства ТНК зависит:

- 1) от величины и видов конкурентных преимуществ, связанных с собственностью ТНК;
- 2) возможности сочетать эти преимущества с немобильными факторами производства, то есть от преимуществ, связанных с размещением;
- 3) объединения преимуществ, связанных с собственностью и с размещением, с другими активами ТНК, что в совокупности образует преимущества координации, или интернализации.

Все перечисленные виды преимуществ зависят от специфических характеристик фирм, отрасли, региона, страны.

М. Рэнелли, профессор экономики Университета Экс-Марсель (Франция), изложил сущность эклектической теории Даннинга следующим образом: “Эта теория включает три уровня анализа – фирмы, отрасли и страны. Каждый из этих уровней обладает своими особенностями, которые определяют форму и структуру международных потоков. Так, уровень оплаты труда зависит от наличия факторов производства на уровне страны в целом; дифференциация производства определяется особенностями отрасли; степень централизации является результатом выбора самой фирмы” [8, с. 105-106].

Дж. Даннинг представил свою теорию как “парадигму ОЛИ (OLI)”, то есть как комбинацию преимуществ трех типов: связанных с собственностью (O – ownership) на неосязаемые активы, с размещением производства (L – location) и с интернализацией (I – internalization). Фирма, обладающая только преимуществом O, продает патенты и лицензии; фирма, обладающая преимуществами O и L или всеми тремя, будет осуществлять инвестиции за границей [8].

Таким образом, в эклектической теории Дж. Даннинга сделана попытка интегрировать элементы теорий интернализации, организации и географического размещения производства. Недостатком теории является неразработанность вопроса о динамике этих элементов во времени.

Эклектический подход Даннинга получил развитие в работах ряда западных экономистов. Так, французский исследователь Ж.Л. Мюккюэлли разработал в 1985 году “синтетический подход” к ТНК, принимая во внимание сравнительные преимущества страны и конкурентоспособные преимущества фирмы. По его мнению, международный обмен товарами и прямые инвестиции определяются действием следующих шести общих факторов:

- 1) международными различиями производственных функций;
- 2) неодинаковой наделенностью факторами производства;
- 3) различиями вкусов потребителей;
- 4) наличием экономии на масштабах;
- 5) нарушениями на товарных рынках;

б) нарушениями на рынках факторов производства.

Предпочтение, отдаваемое фирмами международному обмену товарами и прямым инвестициям, определяется соотношением между конкурентоспособностью и сравнительными преимуществами: если они совпадут, происходит экспорт товаров, если нет – перемещение производства за границу [4, с. 67].

Эти положения получили дальнейшее развитие в теории американского исследователя М. Портера “О международной конкурентоспособности наций” (1990 г.). Среди элементов конкурентного преимущества страны особое внимание уделено автором вопросам стратегического поведения ТНК на современном этапе усиления глобальной конкуренции. Причем акцент сделан на инновациях, наличие которых существенно облегчает международную экспансию [11].

Анализируя существующие теории, ряд авторов обратил внимание на их односторонность, так как они не учитывали влияние политических факторов. Ф. Шнайдер и Б. Фрей [22] предложили собственную экономико-политическую модель, которая включала наряду с экономическими факторами (размер ВВП на душу населения, темпы его роста, темпы инфляции, состояние платежного баланса, уровень оплаты труда, наличие квалифицированной рабочей силы) также и политические (уровень политической стабильности, политическая ориентация правительства, уровень национализма, объем помощи от западных стран).

Американские ученые Д. Най и Г. Шольхаммер [23] выдвинули следующую гипотезу: хотя политические факторы оказывают воздействие на инвестиционные решения ТНК, однако их реакция на политические события является не в полной мере адекватной. Эта гипотеза базировалась на исследовании японских прямых инвестиций в 62 странах за десятилетний период. В разных группах стран реакция японских предпринимателей была различной: в промышленно развитых странах (ПРС) японские предприниматели легче реагировали на ухудшение внутриэкономической ситуации, чем на улучшение; а при ухудшении (улучшении) межстрановых отношений они реагировали симметрично [23, с. 309]. В развивающихся странах они легче реагировали на ухудшение внутривнутриполитической ситуации и на улучшение межстрановых отношений, хотя в целом состояние этих отношений не оказывало заметного воздействия на размеры инвестиций [22, с. 301].

В ряде работ, посвященных проблемам влияния политических факторов на процессы транснационализации производства, отмечалась нечеткость определения понятия “политический риск” и его связи с политической нестабильностью. Американский ученый В. Тинг выделяет следующие виды политического риска: политическая нестабильность, “обычно ассоциируемая с резкими изменениями в политических режимах принимающих стран, включая войну, революцию и другие политические потрясения” [24, с. 2];

нестабильность экономической политики правительства принимающей страны, прежде всего в таких областях, как валютный режим, обязательность партнерства с местными предпринимателями, доля импортных компонентов в стоимости продукции, нестабильность обменного курса валют, усиливающая уязвимость фирмы инвестора; случайные риски типа утечки ядовитого газа с предприятия американской ТНК “Юнион Карбайд” в индийском городе Бхопале.

Автор исследует, прежде всего, три первых вида политического риска. По его мнению, в существующих макросоциополитических моделях и подходах к оценке уровней риска (Г. Джонсона, Г. Кнудсена, Д. Хенделя, Дж. Уэста, Р. Медоу и др.) основной упор делается на политическую нестабильность, вызывающую для иностранного инвестора такие отрицательные экономические последствия, как экспроприация, потери от военных действий, неконвертируемость валют, отказ от выплаты внешнего долга. Вместе с тем в них не дается ответа на следующие вопросы:

- распространяется ли экспроприация на все иностранные предприятия или на их часть;
- охватит ли она все типы иностранных фирм или только некоторые из них и т.д.

Этот пробел был несколько восполнен в работах С. Робока и Дж. Саймона, разделявших макрориски (для всех действующих в стране иностранных предпринимателей) и микрориски (для различных отраслей и сфер), и в моделях Р. Стобо и М. Слоуна, пытавшихся определить уровень риска для инвестора. В современных условиях, считает В. Тинг, уменьшается значение макрорисков, особенно связанных с политической нестабильностью, и на первое место выходят риски от нестабильности экономической политики принимающих стран.

Попытка интегрировать элементы различных теорий была предпринята П. Бакли, который в 1995 году сформулировал основные положения концепции “международного бизнеса”. Эта концепция отражает экономические, политические и социальные составляющие международного предпринимательства. В частности, в ней исследуются процессы, происходящие в международно организованной производственной системе под влиянием внешних факторов: дифференциация и интеграция. Дифференциация – это процесс создания в рамках транснациональной сети отделений для взаимодействия с однородными элементами внешнего окружения, а интеграция – процесс координации деятельности этих отделений.

При этом, по мнению П. Бакли, на транснационализацию производства в начале XXI века будет оказывать воздействие одновременное усиление как конкуренции, так и сотрудничества между фирмами, выражающееся, во-первых, в стремлении улучшить конкурентоспособность на национальном, отраслевом, фирменном и продуктовом уровнях с повышением внимания к

проблеме источников конкуренции; во-вторых, в развитии совместного предпринимательства различных союзов и альянсов, а также других форм сотрудничества между фирмами [12].

П. Бакли также подчеркивает, что в международном бизнесе растет значение технологических императивов. Все большую роль играет направление растущих ресурсов на исследование и развитие, управление радикальными инновациями как в отношении производимого продукта, так и самого инновационного процесса.

П. Бакли выделяет особую тенденцию, называя ее “социальные изменения”. Он считает, что будущее предопределено требованиями улучшить социальные условия. Вопросы “стиля жизни”, по его мнению, выступают в роли институциональных детерминантов систем потребления и трудовых стандартов.

Теория “международного бизнеса” включает важный раздел, касающийся влияния, оказываемого на транснациональное производство развитием региональных интеграционных процессов. По убеждению П. Бакли, региональные интеграционные рынки все в большей степени становятся главными центрами притяжения для иностранных прямых инвестиций.

Вклад П.Бакли в теорию “международного бизнеса” был дополнен в 1996 году положениями, высказанными американским исследователем Р. Кейвзом. По его мнению, существо ТНК – ведущего оператора “международного бизнеса” – лучше всего объяснять, определив его как объединение производств, которое “расползается” через национальные границы, а если при таком определении применить подход “транзакционных издержек”, то благодаря этому становится возможным объяснить, по какой причине территориально рассредоточенные предприятия представляют собой единые активы “...скорее под единым контролем, чем нечто, связанное друг с другом торговыми узами” [13, с. 23]. Далее мы подробнее остановимся на транзакционной модели построения сети транснационального производства, так как этот вопрос заслуживает, на наш взгляд, отдельного рассмотрения. Здесь же отметим еще ряд соображений Р. Кейвза о природе ТНК.

По его убеждению, деятельность любой по мощности ТНК не совместима с понятием “чистая конкуренция”. ТНК незамедлительно воздвигает барьеры на пути появления в сфере ее деятельности какой-либо новой фирмы, особенно тогда, когда конкурирующие операторы хозяйствования расположены к проведению политики самообороны, а не политики сотрудничества и взаимодействия. Отход от принципов здоровой конкуренции также неизбежен, когда ТНК поглощает местные компании [13, с. 54].

С точки зрения Кейвза, ловля транснациональной компанией любой возможности вырвать монопольную ренту из зарубежного кармана, не представляется рентабельной. ТНК с вертикальной структурой построения,

как правило, конкурируют на рынках невозполнимых ресурсов. Это заставляет их, как полагает Кейвз, “тягаться” с правительственными структурами стран-реципиентов, которые стремятся максимизировать перевод ресурсной ренты в свой национальный доход. Значительность расходов, связанных с добычей природных ресурсов, вероятность осуществления правительством экспроприации теоретически сдерживают процесс инвестирования до тех пор, пока вкус к подобным “играм” или перенесение обязательств по издержкам на плечи правительства не устранят эту проблему как таковую [13, с. 108-109].

Как показывает обзор существующих на Западе теорий транснационализации, пока не удалось добиться их синтеза, хотя степень взаимопроникновения усиливается.

В течение довольно длительного времени проблемы транснационализации производства разбирались в отечественной литературе исключительно применительно к странам капиталистического мирового хозяйства. Данная проблематика получила свое отражение в работах И. Иванова, Н. Иноземцева, Н. Симония, Г. Чибрикова и многих других. Понятие “транснационализация операций” характеризовалось как расширение сферы и ускорение оборота капитала, а также его накопление. Отмечалось, что прорыв за пределы национальных границ обеспечивает гораздо большую свободу конкурентного маневра и сдерживает тенденции к понижению нормы прибыли. Как правило, процессы транснационализации производства исследовались в комплексе взаимоотношений между ТНК и государственно-монополистическим капитализмом.

Исходя из марксистского подхода, акцент в работах делался на эксплуататорской сущности ТНК. В то же время наблюдалось заметное переосмысление роли ТНК в развитии мировой экономики. Если 70-е годы XX века прошли под знаком негативных оценок ТНК как фактора обострения противоречий, то в 80-е годы на первый план выходит признание их колоссального потенциала, существенной роли в развитии научно-технического прогресса, соответствия их рыночных структур требованиям формирующейся системы научно-индустриальных производительных сил. Подробный и достаточно объективный анализ места и роли процессов транснационализации производства содержится в фундаментальных работах, подготовленных в 80-е годы ИМЭМО АН СССР [14, 15].

В последнее десятилетие в отечественной литературе упор делается на изучение позитивного опыта транснационализации производства, который может быть использован для повышения эффективности национального хозяйства, что не исключает углубленного анализа противоречий, неоднозначных последствий деятельности ТНК в современный период.

Среди изданных в последнее время значительных теоретических работ следует отметить монографию Г. Широкова “Парадоксы эволюции капитализма”, где анализируются новые тенденции в развитии

транснационального производства в последние годы [16]. Представляют интерес работы В.Щетинина, раскрывающие источники расширения позиций ТНК в мировом хозяйстве, их влияние на характеристики национального экономического интереса [17; 18].

Исследуя эволюцию систем международных производственных отношений, Т.Я. Белоус выделяет такие их особенности в условиях глобализации хозяйственной жизни, как распространение Интернет-технологий, утверждение финансовой доминанты, формирование “виртуальных империй”, которые могут усиливать хаос и неразбериху в экономике. “Нельзя не отметить, — пишет Т.Я.Белоус, — что стремление компаний разных стран к “глобализации бизнеса” и устойчивой консолидации на международном уровне продиктовано не только крупными технико-экономическими сдвигами в производительных силах, в характере международного разделения труда, но и ростом экономической нестабильности современного капитализма” [19, с. 139].

Некоторые экономисты указывают на негативную роль ТНК в увеличении разрыва между технологически емкими сегментами мировой экономики и сырьевой периферией [20, с. 141], что должно учитываться при разработке путей интеграции российской экономики в мировое социально-экономическое пространство.

Представляет интерес книга Э. Грязнова “КТНК в России. Позиции крупнейших в мире транснациональных корпораций в российской экономике”, где предпринята попытка анализа приоритетов зарубежных ТНК в нашей стране. Автором разработана таблица с конкретными предложениями по возможному практическому применению основных теорий о ТНК, которая адресована российским специалистам (приложение 2).

В работах С. Голубевой, Б. Смитиенко, В. Цветкова, Е. Ленского, А. Мовсисяна рассматриваются особенности транснационализации российского производства и создания отечественных транснациональных финансово-промышленных групп.

Следует отметить, что идет интенсивный процесс освоения достижений мировой экономической мысли: используются элементы неоклассического анализа, эволюционной экономической теории, в том числе институционально-эволюционного, социально-психологического направлений. Все более широкое применение находит теория игр — новая отрасль прикладной математики, которая формализует отношения неравной власти, конфликтов и коалиций между стратегически независимыми агентами (игроками). В рамках названных направлений выполнены исследования по транснационализации А. Мовсисяном [25], С. Голубевой [26], О. Карловой [27].

В частности, в трудах А. Мовсисяна, наряду с разработкой информационно-финансовых аспектов транснационализации исследуется ее философско-идеологическая платформа с позиции методологии

волюнтаризма, то есть с позиции реализации частных устремлений, воле отдельных лиц. “Столкновения интересов и частных устремлений обуславливают экономическую эволюцию и, в конечном счете, развитие мировой экономики,” — пишет А. Мовсесян [21, с. 37]. Таким образом, транснационализация предстает как комбинация объективных и субъективных процессов. Она не исчерпывается характеристикой отдельных сторон, так как представляет собой многогранное, динамично развивающееся явление.

Мы согласны с мнением А. Мовсесяна, что “к настоящему времени теории транснационализации прошли уже достаточно длинный путь развития, но тем не менее полностью законченных и объясняющих все аспекты этого явления пока нет...” [28, с. 46]. По признанию П. Бакли и М. Кэссона, перед исследователем возникает “многокрасочная картинка, состоящая из различных трактовок и концепций, в которых в качестве основной выдвигается та или иная особенность транснациональной деятельности...” Далее авторы добавляют, что “в настоящее время наука еще не в состоянии предложить единой стройной теории, которая могла бы адекватно объяснить транснационализацию в современных условиях”. Сомнение в возможности разработки общей теории выражает и А. Мовсесян.

На наш взгляд, становление общей теории возможно на базе применения синергетической методологии. Как указывается в фундаментальной работе “Синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов” [29], синергетическое знание отвечает **принципу согласия** (коммуникативности, диалогичности), означающему, что бытие как становление формируется и узнается лишь в ходе диалога, коммуникативного, доброжелательного взаимодействия субъектов и установления гармонии в результате диалога [29, с. 144].

Для различных подходов характерен селективный отбор эмпирических фактов. “В научном исследовании, — пишет Н. Полани, — всегда имеются какие-то детали, которые ученый не удостоивает особым вниманием в процессе верификации теории. Такого рода личностная избирательность является неотъемлемой чертой науки” [29, с. 210]. В результате этого то или иное явление, в зависимости от личностных установок, может либо приобретать, либо терять смысл.

Синергетическая методология позволяет взглянуть с общих позиций, поскольку применяется к различным областям исследования. Она дает возможность научной коммуникации в понятиях, подходах конкурирующих теорий. Тем самым реализуется принцип конвенциональности в научном познании, сформулированный А. Пуанкаре.

Важно значение в характеристике синергетического знания принципов соответствия и дополнительности. **Принцип соответствия** означает возможность перехода от досинергетической (классической, “неклассической” и “постклассической”) науки к синергетической [29, с.

144]. То есть синергетическая парадигма включает в себя прежние модели как частный случай. Это позволяет, на наш взгляд, синтезировать различные знания о транснационализации в общую концепцию на базе синергетики.

Принцип дополнительности означает независимость и принципиальную частичность, неполноту как досинергетического описания реальности (без синергетического), так и частичность синергетического (без досинергетического) [29, с. 114]. Таким образом, синергетическая парадигма (которая пока еще складывается) – система идей, принципов, образов, представлений, из которых, возможно, со временем вырастет фундаментальная научная теория или даже мировоззрение. Эта общенаучная теория служит базой ряда частнонаучных теорий (в экономике и других науках). На наш взгляд, сочетание теоретического изучения процессов транснационализации с новой парадигмой научного познания (синергетикой) расширяет теоретические “пределы”, ведет к взаимодополняемости теорий, так как обеспечивает более широкий взгляд на исследуемые явления.

Рассмотрим отличия предлагаемой концепции транснационализации производства от прежних теоретических подходов. Для этого используем набор критериев, отражены в табл. 2.1.

Таблица 2.1.

Классификация теоретических подходов к анализу транснационализации производства

Критерии сопоставления теорий	Различия теоретических подходов
1. Единица исследования	ТНК; прямые или портфельные иностранные инвестиции; международное производство; совместные предприятия; транснационализация производства; стратегические альянсы и т.п.
2. Уровень анализа	Микроуровень, макроуровень, глобальный
3. Целое и часть	Место и роль исследуемого объекта в мировой системе хозяйства
4. Архитектоника исследования (то есть построение теоретической конструкции)	Связи или элементы
5. Факторы эволюции	Подход многофакторный или монистический
6. Видение эволюции	Вероятностное или детерминистское
7. Объяснение эволюции	Подход субъективистский или объективистский
8. Генезис концепции	Отношение к имеющимся теориям: преемственность или выход за пределы
9. Историческое и логическое	Модельное или антимодельное теоретизирование, то есть насколько

повторяем обобщенный в теории опыт

Как следует из предлагаемой нами классификации, важнейшим критерием сопоставления теорий выступает определение предмета или той исходной единицы, посредством которой определяется предмет исследования. В нашем анализе мы оперируем условной (абстрактной) категорией – транснациональное производство. Отражающий динамику этого явления **процесс** транснационализации производства может осуществляться в различных организационных формах (ТНК, ТФПГ, стратегические альянсы). Он является разновидностью международного производства. Определяя исходную единицу исследования, мы исходим из “примата” **процессов** над структурами. Упор сделан на *отношения и связи*, которые развиваются между предприятиями, находящимися на территории различных стран, при этом стратегический контроль над всей системой взаимодействия не утрачивает национального характера, подчеркивается значимость материального производства.

Исследование процессов транснационализации производства ведется на следующих взаимосвязанных уровнях: уровне внутренней структуры; на уровне внешней среды локальных зон, в которых функционируют субъекты транснациональных производственных формирований (то есть на уровне национальных хозяйств) и на уровне внешней среды (эколого-экономической системы в целом). Такой подход обеспечивает, на наш взгляд, сочетание микро-, макроэкономического и глобального уровней анализа.

Транснационализация производства трактуется нами как функция международного разделения труда, агент трансформации мирового хозяйства. Исследуется роль транснационального производства как способа перераспределения мирового дохода, контроля над трудом, или иначе, способа социальной организации труда. Роль системы транснационального производства можно и надо понимать, по нашему мнению, через ее включенность в систему более высокого уровня. В частности, мы исходим из “примата” Природы над Экономикой.

В соответствии с синергетической методологией упор в исследовании делается на характер и плотность связей, а не на отдельные элементы транснационального производства. Особое внимание уделяется механизмам самоорганизации системы связей, условиям появления синергических эффектов.

Синергетический подход включает в себя учет совокупности взаимодействующих факторов, движущих сил эволюции транснационального производства. Следует выделить следующие гносеологические установки, которыми мы руководствовались при трактовке транснациональной деятельности:

— гетерогенность любой сущности, то есть сущность транснационализации принципиально не однозначна, а многозначна;

- вероятность, нелинейность развития;
- синхронность как механизм детерминации.

Синергетика позволяет сочетать субъективистский и объективистский подходы в объяснении эволюции процессов транснационализации. В более широком плане речь идет о необходимости учитывать фактор субъекта в эволюции. “Для включения субъекта в научную картину мира, — пишет А. Кобляков [29, с. 309], — необходимо задать свойство однородности... Что же может быть общим у всех субъектов как класса, объединяющего их в систему одного рода? Такими общими свойствами могли бы стать свойства рефлексии и интуиции, которыми, как выясняется, обладает природа на всех своих структурных уровнях. Научные данные подтверждают, что в переходах от одного структурного уровня к другому, от элемента к целому природа действует не путем полного перебора всех возможных альтернатив, а целенаправленно, сразу попадая в спектр оптимальных значений (Э. Шредингер)”.

Категории “интуиция”, “творчество” становятся важнейшими составляющими модели познания и объяснения эволюции с позиции синергетики. При этом творчество определяется как процесс решения проблемы с рождением нового качества, нового результата.

Это означает, что речь идет не об отказе от существующих теоретических конструкций, о а смещении фокуса внимания. В синергетической концепции акцент падает на **становление, коэволюцию, кооперативность** элементов транснациональной деятельности. Синергетическая методология вызывает изменения в **способах** постановки проблем в используемом теоретическом арсенале, в используемых моделях, в целях и установках научного поиска.

И, наконец, важное значение имеет критерий воспроизводимости тех или иных теоретических моделей. Мировой опыт свидетельствует о том, что страны могут обеспечить экономическое развитие, используя потенциал транснационализации производства, опираясь только на собственную специфику. Механическое заимствование рецептов и практики других государств неуместно. Вместе с тем не следует игнорировать сформировавшуюся солидную интеллектуальную базу по различным вариантам транснациональной деятельности.

Синергетическая модель транснационализации производства, исследующая механизмы формирования структур, процессов в открытых нелинейных средах, может служить, на наш взгляд, основой для принятия эффективных решений в условиях нестабильности, нелинейности будущего. По крайней мере, синергетический стиль мышления может быть платформой для творческого диалога между учеными, имеющими различные установки, взгляды на экономическое развитие.

Сопоставление взглядов представителей различных теоретических школ и направлений исследования процессов транснационализации производства позволяет сделать выводы.

1. Эволюция теоретических подходов, раскрывающих причины ускоренной транснационализации, связана с изменениями в самой транснациональной деятельности. Теоретические конструкции отражают обогащение спектра факторов, определяющих эффективность транснационализации производства на этапах индустриального, постиндустриального развития общества.

2. Теоретическая база транснационализации производства разрабатывалась представителями разных течений экономической мысли: неоклассической теории, точнее, ее более поздней модификации – индустриальной экономики, а также сторонниками марксизма, неинституционализма, эволюционной экономической теории. Естественно, что для каждого соответствующего направления и для разных исторических условий характерны свои акценты и приоритеты. Общим недостатком всех концепций является стремление вычленивать один или несколько решающих факторов, определяющих активизацию транснациональной деятельности. Значимость факторов и их соотношение между собой меняются, поэтому невозможно одновременно зафиксировать все изменения.

3. Можно констатировать усиление интеграции, взаимодополняемости различных теоретических направлений по анализу транснациональной деятельности. Причем наблюдается стремление к динамическому (а не статическому) представлению закономерностей развития исследуемого объекта.

4. Возможности синтеза теорий транснационализации открываются при применении синергетической методологии. Синергетическая концепция, формирующая новый взгляд на мир – синергетическое видение мира, может рассматриваться как исходное основание для научной коммуникации, выработки общей теории транснациональной деятельности.

2.2. РОЛЬ КОНЦЕПЦИИ “ИНТЕРНАЛИЗАЦИИ” ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

В разделе 2.1 упоминалась концепция “интернализации”, разработанная в рамках неинституциональной экономической теории. Хотя эта теория уже не является последним словом в науке о ТНК, тем не менее она заложила новую “сетку координат” для анализа альтернативных форм хозяйственной организации. Для нас интересно исследование потенциала данного теоретического направления с позиций оценки эффективности вариантов транснационализации производства.

Исходным пунктом теории “интернализации” является выделение особого рода издержек, связанных с осуществлением всех видов коммерческих сделок, – транзакционных издержек (transaction costs). Каждая экономическая форма сделки, как в пределах страны, так и на

международном уровне, имеет свою величину издержек трансакций, зависимую от характеристик рынков. Чем ниже степень совершенства рынка, чем больше помех на пути деловой активности, тем все более решающее значение в выборе формы сделки приобретают издержки трансакции. Лучшее средство минимизации этих издержек — “интернализация”, т.е. создание собственного внутрифирменного рынка.

По мнению авторов концепции “интернализации” особенно много препятствий сосредоточено в сфере внешнеэкономических отношений (тарифы, квоты, стандарты и т.п.). Поэтому смысл создания ТНК и, следовательно, важнейший мотив транснационализации производства заключается в стремлении к интернализации и преимуществам управляемого внутреннего рынка перед коммерческими сделками на открытом рынке.

Как правило, выделяют два значения “интернализации”:

- 1) “интернализацию рынка”, или замену контрактных отношений внешнего рынка административным координированием решений внутри фирмы;
- 2) “интернализацию экстерналий”, или создание внутреннего рынка для такого товара, который до этого находился вне системы рыночных оценок, не имел своей цены совсем или имел очень “несовершенную” цену, хотя и участвовал в процессе производства. Теперь же он получает цену, но только на уровне внутреннего, а не внешнего рынка, и цены на этот товар являются внутренними, “трансфертными”. К подобным товарам относятся, например, технологии, “ноу-хау” и т.п. [30, с. 169].

Почему же при преимуществах “интернализации” далеко не все фирмы и не во всех случаях идут на этот шаг, а продолжают практиковать обычные торговые отношения, лицензирование и т.п.? Концепция “интернализации” отвечает: само создание и поддержание внутреннего рынка требует от фирмы определенных издержек, и в каждом конкретном случае проблемы выбора формы сделки решаются путем сопоставления величины издержек “интернализации” с издержками альтернативных трансакций.

Основателем рассматриваемой концепции явился, как уже отмечалось, английский исследователь Р. Коуз, который еще в середине 30-х годов сформулировал своего рода “правило интернализации”. Оно звучит примерно так: при данных издержках трансакций фирма может существовать и развиваться до тех пор, пока затраты на организацию и поддержание особого режима внутрифирменных операций не сравняются с издержками осуществления тех же операций в условиях открытого рынка [31].

Иными словами, каждая фирма должна постоянно доказывать эффективность собственных методов внутрифирменной организации и управления перед существующими за ее “стенами” рыночными методами организации аналогичных операций. Сделать это тем труднее, чем крупнее масштабы фирмы, шире производственный профиль и география ее деятельности, теснее и разнообразнее связи между ее отдельными звеньями, чем больше самих этих звеньев и т.д.

Одновременно все названные факторы, осложняющие “интернализацию”, выступают и мощным стимулом к ее развитию, поскольку повышают степень ее необходимости и увеличивают сумму конечного экономического выигрыша. Например, одного только факта нарастания объемов и интенсивности торговых связей может быть достаточно для того, чтобы экспортер-производитель счел для себя более выгодным избавиться от независимых посредников и сосредоточить в собственных руках всю цепочку: производство – транспортировка – сбыт. Таким образом, существует определенный набор факторов, определяющих остроту потребности в “интернализации” внешнеэкономической деятельности фирмы. В литературных источниках [32, с. 33] выделяются следующие группы факторов: технические, рыночные, динамические и фискальные (налоговые).

Как уже отмечалось ранее, манипуляции внутрикорпоративными ценами позволяют ТНК максимизировать объемы налоговых выплат государствам, на территории которых размещаются подразделения ТНК.

Что касается “рыночных стимулов”, то они имеют двойное происхождение и зависят от того, в каком положении на рынке оказывается фирма. С одной стороны, она может испытывать на себе монопольное давление со стороны поставщиков необходимых ей полуфабрикатов. Такое давление способно вести к искажению цен, пересмотру имеющихся договоренностей, затягиванию сроков и даже срыву поставок. Чтобы избавиться себя от подобного рода неприятностей, фирма “интернализует” технологическую цепочку. Чем длиннее оказывается эта цепочка, тем менее для нее ощутимо внешнее воздействие рынка.

С другой стороны, сама фирма может выступать как монополист и посредством “интернализации” препятствовать проникновению на ее рынок новых производителей, не покупая их полуфабрикаты и не продавая им свои. В обоих случаях “интернализация” также сопряжена с использованием трансфертных цен. Однако мотивы их применения уже ассоциируются с производственным планом, который максимизирует совокупную прибыль от интегрированной деятельности [33, с. 122].

Группа динамических факторов “интернализации” производна от изменений в содержании международного разделения труда вследствие быстрого обновления производственных технологий и ассортимента выпускаемой продукции. “Внедрение того или иного новшества на одной из стадий многократно расчлененного производственного процесса, — пишет П.Хвойник [32, с. 34], — нередко обуславливает необходимость внесения изменений и во многие другие звенья единой технологической цепочки. Более подходящей экономической основой подобных технологических перестроек оказывается единая собственность на вертикально интегрированное производство фирмы, централизованное планирование и административные методы внутрифирменного управления”.

Самостоятельную группу, по классификации М. Кэссона, составляют технические факторы, стимулирующие “интернализацию”. Современное производство специализированной продукции при высоких затратах на его организацию оказывается особенно уязвимым в случаях неожиданных колебаний цен, падения спроса, образования картельных сговоров между партнерами. Отсюда понятно, почему наибольшую потребность в интернализации производства испытывают производители науко- и технотемких продуктов, включенных в международно организованный цикл производства.

Как справедливо заметил Дж. Даннинг, непосредственные причины организации внутрифирменного международного разделения производства могут находиться в различных сочетаниях и варьироваться по разным странам, но “общая тенденция такова, что ТНК стремятся именно к интернализации” [34, с. 368].

Результатом стратегии интернализации является “вовлечение отдельных стран в новую систему международного разделения труда, если не полностью сконструированную ТНК, то управляемую и контролируемую ими” [9, с. 176]. При этом если в 70-е годы XX века главным средством интернализации выступали прямые зарубежные инвестиции, в 80-е годы широкий размах получили слияния и поглощения компаний, то в “современных условиях интернализация рынков осуществляется через соглашение ТНК разных стран о проведении коллективных НИОКР, взаимном лицензировании новых технологий и продуктов (так называемая “квазиинтернализация”), также на основе разнообразных соглашений ТНК с внешними поставщиками и подрядчиками (“квазиинтеграция)” [38, с. 18].

Возникает вопрос об оптимальных масштабах “интернализации”. Ответ на него потребовал развития теоретического инструментария концепции транзакционных издержек.

Известно, что термин “транзакционные издержки” (ТИ) не имеет общепринятого канонического определения. Р. Коуз под ТИ понимает издержки пользования ценовым механизмом, то есть издержки, сопровождающие рыночные транзакции. Однако со временем подход становился все более и более расширительным. К ТИ стали относить также издержки, сопровождающие внутриорганизационные транзакции (осуществляемые без прямого участия цен). “Кроме того, — отмечает Р. Капелюшников. — если сначала понятие ТИ прилагалось только к взаимодействиям внутри фиксированной организационной и институциональной рамки, то затем с его помощью стали описывать процессы создания, поддержания и изменения самой этой рамки” [35, с. 53].

Большинство существующих определений ТИ задается путем перечисления составляющих элементов. В частности, Р. Милгром и П. Робертс формулируют дефиницию следующим образом: “Транзакционные издержки охватывают издержки принятия решений, выработки планов и

организации предстоящей деятельности, ведения переговоров о ее содержании и условиях, когда в деловые отношения вступают двое или более участников; издержки по изменению планов, пересмотру условий сделки и разрешению спорных вопросов, когда это диктуется изменившимися обстоятельствами, издержки обеспечения того, чтобы участники соблюдали достигнутые договоренности. Трансакционные издержки включают также любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур; неэффективных реакций на изменявшиеся условия, неэффективной защиты соглашений. Одним словом, они включают все, что, так или иначе, отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации производственной деятельности” (Milgrom, Roberts, 1990).

В работе Р. Капелюшникова, специально посвященной категории трансакционных издержек, приводится восемь различных определений, причем сам автор склоняется к следующей трактовке: “ТИ – это издержки “экономического взаимодействия, в каких бы формах оно ни протекало” [36, с. 27].

В контексте исследуемой нами проблематики имеют существенное значение два момента для анализа природы трансакционных издержек: несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов и феномен неопределенности. Неопределенность проявляется через фрагментарность (и, как правило, искаженность) имеющейся информации и ограниченные возможности ее переработки.

Учитывая наличие двух аспектов в объяснении трансакционных издержек, считаем необходимым согласиться с мнением А. Шаститко, что ТИ “можно интерпретировать как издержки по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними” [37, с. 160].

В нашем исследовании мы будем придерживаться следующей классификации трансакционных издержек: это издержки, связанные с исполнением сделки, а именно:

- 1) поиском информации;
- 2) ведением переговоров и заключением договоров;
- 3) измерением;
- 4) спецификацией и защитой прав собственности;
- 5) оппортунистическим поведением контрагентов.

Подробно состав перечисленных элементов ТИ рассмотрен в книге Р.Капелюшникова [36, с. 29-30]

Трансакционные издержки – элемент издержек производства наряду с трансформационными издержками. Таким образом, издержки производства состоят их двух частей: трансформационных издержек, связанных с изменением или воспроизводством физических характеристик благ, и

транзакционных, которые можно рассматривать как “издержки эксплуатации экономической системы” (Эрроу К., 1994, с. 66).

В соответствии с упрощенным подходом технологические изменения обуславливают изменение трансформационных издержек, а институциональные изменения – снижение или рост транзакционных издержек. Однако взаимодействие между транзакционными и трансформационными издержками, с одной стороны, технологиями и институтами с другой, оказывается намного более сложным, чем это может показаться на первый взгляд.

Д. Норт и Дж. Уоллис выявили, что технологические изменения с таким же успехом влияют на уровень и структуру транзакционных издержек, как институциональные изменения (через организационные сдвиги) — на трансформационные издержки. Например, фирма, производящая программные продукты или компьютеры, повышает трансформационные издержки, обеспечивая совместимость своих продуктов с продуктами конкурентов. Однако это существенным образом снижает транзакционные издержки, поскольку делает излишним осуществление покупателями специфических инвестиций с соответствующей им классической проблемой размывания квазиаренды вследствие оппортунистического поведения производителей. В результате снижения транзакционных издержек расширяется емкость рынка, что позволяет фирме компенсировать рост трансформационных издержек [37, с. 172-173].

По мнению Й. Барцеля, Д. Норты и Дж. Уоллиса можно рассматривать не только взаимодополняемость транзакционных и трансформационных издержек, но и их заменяемость (Barzel Y., 1989; Wallis J.J., North D.C., 1987). Такой подход дает возможность объяснить существование форм хозяйственной деятельности или взаимодействия между экономическими субъектами, которые не обеспечивают минимизации средних трансформационных издержек в долгосрочном периоде. Параллельно этот подход позволяет преодолеть ограниченность представления, в соответствии с которым при данном состоянии техники выбирают такие организационные формы, обеспечивающие минимизацию транзакционных издержек. Выяснение этих спорных моментов связано с определением критерия эффективности форм хозяйствования, а, следовательно, критерия эффективности осуществления транснациональной деятельности.

“Для экономического агента, стремящегося максимизировать свою прибыль, — пишет В. Тамбовцев, — транзакционные издержки, с этой точки зрения, неотличимы от трансформационных издержек: выбирая тот или иной способ хозяйствования как единство технологии и “обрамляющих” ее институтов, он стремится минимизировать общие, а отнюдь не только транзакционные издержки” [35, с. 105]. То же самое говорит и О. Уильямсон: “Вообще говоря, целью является не сэкономить на транзакционных издержках, но сэкономить как на транзакционных, так и на неоклассических

производственных издержках” (Williamson, 1985, p.61). Более того, по мнению Д. Норта и Дж. Уоллиса, минимум трансакционных издержек некорректно рассматривать даже как общий критерий выбора эффективных институтов, обеспечивающих функционирование производства. Это требование выступает в качестве такого лишь при данной специфической технологии, в то время как в общем случае, когда технология и институты выбираются одновременно, “институты будут выбираться такими, чтобы минимизировать общие издержки, сумму трансформационных и трансакционных издержек, обеспечивая определенный уровень выпуска” (North and Williams, 19994, p.610).

Столь значительный экскурс в формирование аналитического инструментария современной неоинституциональной экономической теории понадобился, чтобы обосновать следующий вывод: транснациональная корпорация на определенной стадии своего развития стала той организационной структурой, которая обеспечила снижение общих издержек транснационализации производства.

Наряду с ТНК появились и многонациональные фирмы, которые объединяли капитал ряда стран. Речь идет о таких достаточно известных гигантах, как англо-итальянская резинотехническая группа “Данлоп-Пирелли” голландско-западногерманская металлургическая “Эстель” или западногерманско-бельгийская фотохимическая фирма “Агфа-Геверт” и т.п. В 80-х годах они прекратили свое существование в качестве объединенных промышленных групп. К настоящему времени сохранились две–три многонациональные корпорации, подконтрольные владельцам нескольких государств, среди них известная “Ройял–Датч–Шелл” (Нидерланды, Великобритания).

По нашему мнению, многонациональные корпорации уступили ТНК в эффективности из-за роста трансакционных издержек, связанных с типом взаимодействия партнеров-собственников, то есть не использовались резервы сокращения издержек оппортунистического поведения. Именно это обстоятельство обусловило, на наш взгляд, вытеснение МНК и повышательную динамику транснационализации производства в рамках ТНК.

Не останавливаясь на всех аспектах потенциала ТНК по снижению общих издержек, коснемся лишь некоторых из них, имеющих отношение к передаче технологий. Технологическое лидерство является важнейшим фактором, обеспечивающим ускоренную транснационализацию производства.

Стремясь к максимальной глобальной прибыли от использования своего технологического преимущества, ТНК выбирают один из трех способов проникновения на внешний рынок:

- 1) путем экспорта своей продукции, в которой материализуется технологическое преимущество и которая поэтому более конкурентоспособна;
- 2) путем организации заграничного производства в филиалах, успешно конкурирующих с местными производителями благодаря получаемой от родительской компании более передовой технологии;
- 3) путем лицензирования или предоставления права использования их технологии местным компаниям за определенное вознаграждение.

Очевидно, что с точки зрения фирмы наиболее выгодным и эффективным является тот способ, при котором общие издержки наименьшие, а выгода наибольшая. На принятие решений большое влияние оказывают транзакционные издержки, помимо обычных издержек производства, определяемых стоимостью всех участвующих в производстве ресурсов на данном местном рынке.

При организации заграничного производства транзакционные издержки возникают в связи со сбором дополнительной информации о своей будущей среде деятельности — экономике, политике, культуре иностранного государства. Таких издержек нет у местных фирм. Монополизация и прибыль ТНК, обеспечиваемая технологическим преимуществом, должна не только покрывать эти специфические издержки, но и превзойти их. Благодаря сохранению полного контроля над своей технологией в филиалах монопольная прибыль вся остается у фирмы за минусом дополнительных издержек, вызываемых деятельностью на большом расстоянии.

При лицензировании транзакционные издержки связаны с риском вероятной утечки технологической информации к третьим лицам после предоставления лицензии. Поэтому определение лицензионного вознаграждения является принципиально важным. В него должна быть включена оплата этого риска и, следовательно, оно всегда будет больше тех лицензионных отчислений, которые ТНК может брать у собственного филиала, поскольку подобный риск отсутствует на внутреннем рынке фирмы.

Вообще количественное определение оптимального лицензионного вознаграждения и транзакционных издержек при лицензировании связано с большей неопределенностью по сравнению с издержками при заграничном производстве. Поскольку неопределенность и риск всегда являются факторами увеличения любой цены, считается, что транзакционные издержки при лицензировании больше, чем при заграничном производстве. В целом заграничное производство как средство проникновения на внешний рынок эффективнее лицензирования [39, с. 170].

Транзакционные издержки включают в себя также издержки по ведению переговоров и заключению соглашения. Переговоры по заключению лицензионного соглашения являются таким сложным искусством, что многие западные специалисты сравнивают их с игрой в покер или другие азартные

игры. Опытный игрок, в совершенстве знающий правила и возможности партнеров, имеет определенные преимущества перед ними, и его выигрыш более вероятен. Крупные фирмы по мере накопления опыта переговоров вырабатывают определенные стандарты и стараются учитывать практику других компаний.

Величина транзакционных издержек зависит от однородности товара и повторяемости сделок. Чем специфичнее и уникальнее товар, тем более разовыми (а не многократными) являются сделки, тем труднее договориться о цене, больше возможности для обмана и, следовательно, тем выше транзакционные издержки. Еще выше они, когда рыночная цена на данный товар в общепринятом смысле вообще отсутствует. Теория “внутрифирменного рынка” обращает внимание на товары промежуточные, прежде всего такие, как технология, знания, информация, опыт, не имеющие обычного рынка и обычных рыночных цен, базирующихся на издержках производства и платежеспособном спросе. Технология – это абсолютно уникальный продукт, невозможно выделить издержки и цену на “единицу технологии” и “единицу знания”.

В каждом конкретном случае заключаются специфические контракты, отличающиеся по всем параметрам. Они носят, как правило, закрытый, конфиденциальный характер. Говорить о “цене” при заключении лицензионных соглашений можно с большой степенью условности.

Для ТНК внутренний рынок является более эффективным каналом передачи технологии, чем различные другие контрактные формы, так как нет необходимости устанавливать “истинную” цену технологии – она остается внутри корпорации, нет смены владельцев, нет риска ошибочного составления контракта, как нет необходимости в длительных переговорах и стимулах к взаимному обману. Однако как уже отмечалось в первой главе, из года в год растет число межфирменных соглашений, особенно в сфере технологического сотрудничества.

Главными мотивами этих соглашений являются достижение “критических размеров”, необходимых для финансирования НИОКР, и разделение технических, коммерческих рисков. Как считает У. Мелоди, межфирменные связи затрагивают важнейшие факторы международной конкурентоспособности: контроль над ключевой технологией, быстрое обновление ассортимента продукции, организацию международной системы сбыта для обеспечения экономии на масштабах производства и более успешной атаки на своих главных конкурентов, развитие глобального производства, распределение которого по сети предприятий позволяет лучше противостоять рискам политического (протекционизм) и экономического (колебания валютных курсов) характера [40, с. 9-10].

Перспективы распространения межфирменных соглашений (стратегических альянсов) в конце XX–начале XXI веков связаны, по мнению американских специалистов П. О’Брайена и М. Туссиса, со следующими

тенденциями: увеличением расходов на НИОКР и дальнейшей коммерциализацией инновационных процессов и продуктов, жизненный цикл которых будет продолжать сокращаться; предпочтением проектов и программ, обеспечивающих получение прибыли от операций, осуществляемых в международных масштабах. Наряду с этим наблюдается стремление заключать двусторонние и региональные соглашения, чтобы сообща противостоять другим региональным объединениям и блокам.

В то же время радикальные политические изменения в восточноевропейских странах, оказывающие воздействие на спрос на новую технологию и на предложение дешевой квалифицированной рабочей силы, способствуют реорганизации структур ТНК для оптимизации внутрифирменных связей, в частности, между штаб-квартирой ТНК и филиалами, которые будут становиться все более самостоятельными [41, с.10-11].

Таким образом, расширяется гибкость связей в рамках транснационального производства. Процессы транснационализации осуществляются не только на базе внутрифирменных отношений ТНК, но и за их пределами: в рамках лицензионных, субподрядных и прочих контрактов, через сеть стратегических альянсов ТНК и т.п. В этих условиях границы транснационализации определяются, на наш взгляд, по критерию сохранения национального стратегического контроля.

Существенно важным, как отмечают П. О'Брайен и М. Туссис, является следующий качественно новый момент: при осуществлении политики специализации компании должны будут учитывать тот факт, что даже в развитии основных видов деятельности, определяющих стратегические позиции фирмы, они будут расширять сотрудничество с другими компаниями. "Даже сильные конкуренты станут объединяться для осуществления операций, от которых в будущем может зависеть их победа друг над другом" [41, с. 11].

Необходимо отметить существующую неоднородность теоретических подходов к трактовке феномена "кооперативной" стратегии межфирменного взаимодействия. Как отмечает М. Делапьер, сотрудник Университета Парижа, стратегия альянсов, вписывающаяся в общий контекст перехода во всех сферах социальной жизни от конфронтации к практике переговоров, сосуществует со стратегией роста на основе интеграции и интернализации [43, с. 59]. В зависимости от целей автор выделяет две категории межфирменных соглашений (МС):

- приводящие к осуществлению общей глобальной стратегии в рамках "сетевой фирмы" при потере участниками своей индивидуальности;
- определяющие правила функционирования отрасли, или стратегические альянсы.

Американские исследователи Д. Лей и Дж. Слокум квалифицируют стратегические альянсы как переходный механизм, стимулирующий

проведение стратегии партнерства в исключительно неопределенной среде [44, с. 7]. К основным формам подобных альянсов они относят лицензионные соглашения, совместные предприятия и консорциумы.

Несколько иначе подходит к определению сущности межфирменных соглашений Ф. Сашвальд, сотрудник Французского института международных исследований, рассматривающая их как “разновидность трансакций”, в которых хотя бы одна из сторон является предприятием и которые, с точки зрения интернализации, представляют собой промежуточный вариант между полной интернализацией и использованием рыночных механизмов [45, с. 51].

Таким образом, в основу данного исследования межфирменных альянсов положена методология теории трансакционных издержек. Согласно этой теории к заключению МС подталкивает стремление к снижению неопределенности и издержек трансакций, то есть издержек операций, связанных с переводом товаров и услуг из одной производственной единицы в другую.

Как отмечают П. Дюссож, Б. Гаррет и В. Раманантсоа, такие характеристики трансакций, как частота операций, неопределенность и специфичность активов, стимулируют заключение долгосрочных соглашений. Чем чаще повторяется трансакция, тем больше участники заинтересованы в долгосрочной организации для экономии на переговорах, касающихся одного и того же обмена. Кроме того, если условия трансакции непредсказуемы и существующее на рынке предложение может не соответствовать потребностям, риски, связанные с этой неопределенностью, можно уменьшить путем интернализации сделки. Если стороны намерены осуществлять долгосрочные материальные инвестиции или вложения в человеческие ресурсы для реализации трансакции, они заинтересованы в организации системы стабильного сотрудничества [4, с. 17].

На наш взгляд, правомерна следующая интерпретация роста МС. В соответствии с положением, разработанным О. Уильямсоном, при определении значения трансакционных издержек следует учитывать не только их общий уровень для отдельно взятого обмена (сделки) или для всей экономики в целом, но и распределение их между отдельными группами и индивидами. По мнению К. Эрроу, распределение бремени трансакционных издержек во многом зависит от результативности стратегического поведения соперничающих сторон [37, с. 174]. В связи с этим возникает вопрос о средствах, которые позволяют снизить уровень трансакционных издержек и обеспечить их распределение таким образом, чтобы добровольный обмен стал возможным. Разнообразие трансакционных издержек обуславливает и многообразие средств, позволяющих снизить данные издержки. Эффективным средством, с нашей точки зрения, в современных условиях являются различные формы стратегических альянсов.

Можно сослаться на анализ М. Делапьера и Ш.А. Мишале, обосновывающих формирование сети межфирменных альянсов на основе “стратегической сегментации” (или экстерналии) отдельных функций, которые прежде были интегрированы (интернализированы) в рамках одной компании, тем, что быстрые технологические изменения, размывая границы между отраслями, дестабилизируют экономические условия и подрывают позиции сложившихся олигополий. Окружающая предприятия среда, которая прежде была предсказуема и относительно стабильна, теперь становится изменчивой и неопределенной. В этих условиях стратегия интернализации, сыгравшая немалую роль в формировании и развитии ТНК, становится, по мнению Делапьера и Мишале, “не только неэффективной, но и непродуктивной, так как усиливает инертность в ущерб гибкости” [42, с. 36].

В этом смысле гибкость, повышенная динамичность как способ функционирования компании, объединения, консорциума, ассоциации и т.п. выступают сегодня неотъемлемыми предпосылками самого существования субъекта хозяйствования. Система взаимоотношений транснационального производства – даже при полном удовлетворении коммерческих интересов участвующих сторон – может находиться только в относительном покое.

При этом изменения и стабильность – скорее два полюса, чем две противодействующие силы. Чем лучше система транснационального производства приспособлена к изменениям, тем больше ей требуется **уравновешивать** быстрые изменения некоей неизменностью. Один из возможных способов достижения этой цели – сделать **партнерство в изменениях** фундаментом стабильных отношений. Стратегические альянсы и другие формы межфирменного сотрудничества, объединяя субъекты, взаимодополняющие друг друга в рамках одной экономической цепочки, позволяют добиваться необходимого баланса перемен и устойчивости всей транснациональной системы производства.

Стратегия расширения межфирменного сотрудничества, читает Д. Моуэри, связана с дальнейшим развитием технологии информатики и организации управления. Последние достижения в развитии информационной технологии создали условия, существенно облегчившие межфирменную кооперацию. Компьютеризованные системы управления позволяют ТНК передавать другим фирмам-подрядчикам или партнерам, как в национальных границах, так и за рубежом задачи по разработке и производству сложных продуктов или отдельных узлов.

ТНК имеет возможность в настоящее время осуществлять стратегический контроль за производством многих фирм-подрядчиков, не владея их собственностью. Как отметил Дж. Даннинг, ТНК превращаются в “дирижеров” географически разбросанных, но взаимосвязанных активов [50, с. 5]. Функции штаб-квартир постепенно сводятся к тому, чтобы обеспечить распределение объемов производства между предприятиями на основе

принципа минимизации издержек при сохранении и усилении стратегического контроля над ними [40, с. 33].

Кроме того, технологическая конвергенция (взаимопроникновение технологий) также способствует увеличению значимости межфирменной кооперации, дающей возможность компаниям получать доступ к технологиям, разработка которых собственными силами сопряжена со значительными издержками (например, кооперация фирм, выпускающих телекоммуникационное оборудование) [47, с. 15-16].

Таким образом, формирование общего поля взаимодействия порождает позитивный сетевой эффект (network externality), который существенно облегчает транснационализацию производства.

Концепция “интернализации”, объясняющая мотивы и обстоятельства транснациональной деятельности, допускает альтернативные варианты ее осуществления (не только в рамках ТНК, но и других видов контрактных отношений – субподряда, лицензионных соглашений, стратегических альянсов и т.д.). Уточнение содержания и структуры транзакционных издержек, методов их количественного измерения способствует более глубокому осмыслению особенностей транснационализации производства в современных условиях.

При рассмотрении вопроса о значении концепции “интернализации” необходимо учитывать важнейший аспект, связанный с исследованием разворачивающейся транснационализации российского производства.

Переходная экономика России характеризуется крайне высоким уровнем транзакционных издержек предприятий как в легальном, так и в теневом секторе. Это связано с условиями несовершенных (или отсутствующих) рынков факторов, товаров и услуг, монопольной структурой хозяйства, с отсутствием эффективных легальных механизмов защиты прав собственности, исполнения контрактов, пресечения оппортунистического поведения и т.п.

Проблемы снижения уровня транзакционных издержек уже стали предметом внимания российских экономистов-теоретиков [48; 49] и становятся предметом интереса экономистов-практиков. Отечественные ученые внесли вклад в развитие отдельных положений теории транзакционных издержек. В частности, И. Кушнир, В. Найшуль занимаются исследованием рентоориентированного поведения экономических субъектов в российской экономике. И. Кушнир отмечает: “Неспособность государственных институтов защиты правопорядка обеспечить надежный контроль за соблюдением прав собственности и выгодность, вследствие этого, низкой деловой этики привели к массовому “рентоориентированному” поведению руководителей предприятий и деловых структур в целом, принявшему форму коррупции, спекуляции и т.п.” [48, с. 90]. Под рентоориентированной имеется в виду любая деятельность, направленная на извлечение выгод из легального монопольного положения

(по сути, изъятия “излишка потребителя”). В таких условиях издержки поиска информации о надежности контрагента, проработки и заключения договора, мониторинга его исполнения, спецификации и защиты прав собственности и оппортунистического поведения настолько высоки, что иногда, блокируя саму возможность сделки, задерживают развитие полноценного национального рынка.

Высокие транзакционные издержки российского рынка вынуждают экономических субъектов искать сделки с меньшими издержками и идти на соглашения с другими агентами. Одной из форм организации крупного бизнеса в России стали национальные и транснациональные финансово-промышленные группы, которые позволяют снизить транзакционные издержки для участников.

ТФПГ позволяет установить более плотный (практически, внутрифирменный) контроль над процессами производства и над самим продуктом на предприятиях-участниках. Особенно это актуально для технологически сложных производств. Таким образом, минимизируются время и ресурсы на поиск информации, издержки измерения.

В условиях неплатежей, когда приходится организовывать схемы взаимозачетов и вексельные программы, потери от неудачных и ненадежно защищенных соглашений приобретают значительные объемы. Заключение контрактов в России и других государствах СНГ требует длительных процедур согласования, что в условиях динамично меняющейся среды приводит к значительным потерям. Создание ТФПГ позволяет снизить издержки проведения переговоров.

Традиционные институты, сокращающие транзакционные издержки – репутация, торговая марка – пока не очень развиты в России.

Создание ТФПГ и ФПГ – это практически единственный способ развивать масштабное долгосрочное кредитование промышленного комплекса страны. Банки и инвестиционно-финансовые компании, которые входящие в состав групп, имеют возможность обеспечить возвратность средств, а промышленные предприятия получают финансовые ресурсы по приемлемым ценам, в которых премия за риск невозврата составляет гораздо более низкую долю, чем на открытом рынке.

Транснациональные финансово-промышленные группы позволяют добиться контрактной дисциплины методами внутрифирменного и внешнего корпоративного контроля, с необходимостью реализуя санкции в отношении контрагента-участника группы, который уклоняется от условий заключенного контракта.

Вместе с тем необходимо отметить, что деятельность ТФПГ станет успешной только в том случае, если их создание будет сопровождаться производством конкурентоспособного товара. Кроме того, следует уделить значительное внимание улучшению качества управления. Иначе велика вероятность того, что формальное снижение транзакционных издержек при

переходе к внутрифирменному механизму управления не будет перечеркнуто ростом внутрифирменных издержек и потерь, связанных с возможным снижением эффективности управления (бюрократизацией и т.п.). В целом можно констатировать актуальность научных исследований по проблематике транснационализации производства с позиций теории трансакционных издержек.

Таким образом, анализ значения концепции “интернализации” для развития транснационализации производства позволяет сделать выводы.

1. Теория “интернализации” дает представление о расширяющейся и усложняющейся транснациональной деятельности, вырабатывает рекомендации по повышению ее эффективности.
2. Она отражает усиливающуюся взаимосвязь исследуемого объекта с научно-техническим прогрессом, под воздействием которого модифицируются формы транснационализации производства, причем передовые технологии определяют их качественно новую ступень развития.
3. Теоретические обобщения свидетельствуют о высокой адаптационной способности, мобильной приспособляемости транснационализации производства к меняющимся условиям мирового экономического пространства.
4. Концепцию “интернализации” можно рассматривать через призму эволюционной теории, а именно изменения популяции понятий, которыми оперируют экономисты.
5. Необходимость дальнейшей углубленной теоретической разработки проблематики трансакционных издержек обусловлена потребностями российской и зарубежной практики транснационализации производства.

2.3. ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ОСМЫСЛЕНИЯ РОЛИ ЧЕЛОВЕКА В ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наш анализ теоретических конструкций транснационализации производства был бы неполным, если бы мы не коснулись оценок роли человека в транснациональной деятельности. Основное направление эволюции концепций можно определить как смещение доминанты в сторону человеческого фактора, движение от представлений о тотальной контролируемости поведения и целей людей в моделях транснационализации производства к пониманию необходимости учета мотивов, социальных ориентиров работников, к признанию процессов самоорганизации.

В современных концепциях ставка делается на использование неформальных механизмов регулирования; в самостоятельности работника видится резерв производительности; сложный труд выступает как дополнительный мотив; психологические и социальные потребности индивида выдвигаются в центр внимания управления.

Возрастание значения человека (человеческого фактора по терминологии многих теорий), его творческих и, прежде всего, интеллектуальных способностей является объективным процессом. Если к середине XXI века в стоимости товара 95 процентов будет составлять интеллект, то становится ясным, как изменяется роль человека в системе производительных сил. Большинство ученых сходится во мнении, что настоящее время характеризуется изменением основного ресурса развития. Им становится творческий потенциал, способность создания новых идей, технологий. “Интеллектуальные ресурсы в определенном смысле эквивалентны материальным, но с большим коэффициентом пропорциональности, порядка 100”, — отмечают авторы книги “Синергетика и прогнозы будущего” (XX, с. 131). Поэтому становится первостепенной необходимостью учитывать интеллектуальные ресурсы в моделях развития наряду с материальными.

Век информатизации, компьютерная революция делают знания важнейшим фактором производства. Затраты на конструирование, освоение знаний становятся соизмеримыми с затратами на обеспечение фондовооруженности производственных процессов. Поэтому проблема обеспечения эффективного использования интеллектуального потенциала является одной из важнейших в современном развитии транснационального производства.

Согласно принципу доминантности в определенных пространственно-временных интервалах в системах доминируют отдельные факторы развития. Изменяя условия внутри системы, они утрачивают доминирующие свойства на определенной стадии, и точка доминантной нагрузки смещается в сторону других факторов. В связи с этим в эволюции процессов транснационализации производства можно выделить следующие тенденции:

- на начальной стадии индустриального развития определяющее значение для транснационализации производства имели сырьевые ресурсы;
- на стадии развитой индустрии — техника;
- в современный период — технологии (включающие и организационные, финансовые технологии). При этом технологические потоки хотя и обладают собственной внутренней логикой развития и имеют, таким образом, некоторую степень свободы, без постоянного и целенаправленного воздействия со стороны социального фактора самостоятельно развиваться не могут.

Следовательно, доминирующими в настоящее время становятся, с нашей точки зрения, социотехнологические факторы, предусматривающие тесное взаимодействие передовой технологии, качественной рабочей силы, способной овладеть этими технологиями и творчески их использовать.

Перемены в технологическом базисе транснационального производства создали объективную основу для формирования новой структуры ценностей и модификации системы мотивации работников.

Изменение шкалы жизненных ценностей человека выражается в выдвигании на первые позиции возможностей самореализации и саморазвития в профессиональной деятельности. В середине 70-х годов социологи зафиксировали, что чувство удовлетворения от проделанной работы и контактов с людьми расценивалось в качестве главного достоинства того или иного вида деятельности 68% японцев, 64% американцев, 41% англичан и 40% французов. При этом высокая заработная плата и безопасность условий труда оказались на первом месте у 30% японцев, 35% американских и 57% английских респондентов [51, с. 151].

Происходящие изменения в системе жизненных ценностей породили целый спектр теорий, которые получили отражение в той или иной мере в концепциях транснационализации производства. Возможно, наиболее глубокое влияние оказала гипотеза иерархии потребностей Э. Маслоу, согласно которой любой человек удовлетворяет свои потребности, начиная с первичных и поднимаясь вверх по определенной иерархии, причем система приоритетов устраняет конфликты между мотивами. Это не означает, однако, что низшие потребности должны быть полностью удовлетворены прежде, чем станут важны другие потребности. Некоторые люди, по Маслоу, не могут превзойти в своем развитии определенный уровень и выбирают стиль жизни, соответствующий удовлетворению потребностей низших уровней [52, с. 80].

Эта теория получила широкое признание, хотя основные положения схемы Маслоу остаются недоказанными. Например, положение о том, что удовлетворение отдельной потребности может достигать уровня, за которым она перестает быть стимулом к действию; о том, что люди начинают удовлетворять потребности следующего уровня только тогда, когда потребности предыдущих уровней до некоторой степени удовлетворены. Тем не менее эти положения служат основой для многих современных теорий организации.

Другой ученый, Д. Макклеланд, выделяет следующие категории человеческих мотивов:

1. потребность в аффилиации (стремление к принадлежности);
2. потребность во власти;
3. потребность в успехе или достижении целей.

Потребность в достижении целей может быть связана с несколькими потребностями в иерархии Маслоу; по существу, это потребность делать что-либо (то, в чем индивид сравнивает себя с другими) лучше, чем делалось раньше.

Макклеланд утверждает, что руководителю для того, чтобы быть лидером, следует иметь высокую потребность во власти (то есть, по существу, заинтересованность в том, чтобы иметь сильное влияние на других) и что высокая потребность в достижении целей характерна для тех руководителей, которые предпочитают работать в одиночку. Высокая потребность в

аффилиации (то есть потребность в дружеских отношениях, близости и взаимопонимании) может в некоторых случаях приводить к неэффективности работника, вызываемой боязнью ухудшить отношения. Некоторые считают, что руководитель должен подбирать работу для подчиненных, учитывая мотивацию последних. Однако существует мнение, что этого еще недостаточно для высокой эффективности, что система вознаграждения должна быть разработана с участием вознаграждаемых и рассматриваться в непосредственной связи с эффективностью труда (Д. Литвин и Р. Стрингер) [52, с.82].

Всевозможные теории, отражающие изменение структуры человеческих ценностей во второй половине XX века, широко представлены в изданиях по менеджменту. На наш взгляд, целесообразно исходить не их вытеснения материальной мотивации, не из снижения ее роли, а из наметившегося сдвига от максимизации потребления к развитию и совершенствованию самой личности. Причем, в 60-е и 70-е годы мотив самореализации не мог еще доминировать в самом производственном процессе, так как индустриальная основа не была в состоянии адекватно удовлетворять потребности творческой личности.

В этот период первое место на шкале ценностей заняли элементы *социального и коллективного признания* тех или иных достижений работника, и только в 80-е, 90-е годы, когда в результате информатизации стали сокращаться рутинные операции, расширилось поле приложения творческих способностей каждого работника. Именно с середины 80-х было введено в научный оборот понятие “экспрессивизм”, который “включает в себя такие ценности, как творчество, автономность, отсутствие контроля, приоритет самовыражения перед социальным статусом, поиск внутреннего удовлетворения, стремление к новому опыту, тяготение к общности, принятие участия в процессе выработки решений, жажда поиска, близость к природе, совершенствование самого себя и внутренний рост” [53, с. 60-61].

На основании анализа литературных источников последних лет можно сделать выводы о направлениях изменения системы ценностей в конце XX – начале XXI веков:

— наблюдается тенденция смещения интереса от материальных мотивов (обеспечение существования и гарантии) к постматериальным (социальный статус и самореализация);

— несмотря на большой интерес к увеличению свободного времени ценность труда как целенаправленной человеческой деятельности сохраняется и даже возрастает;

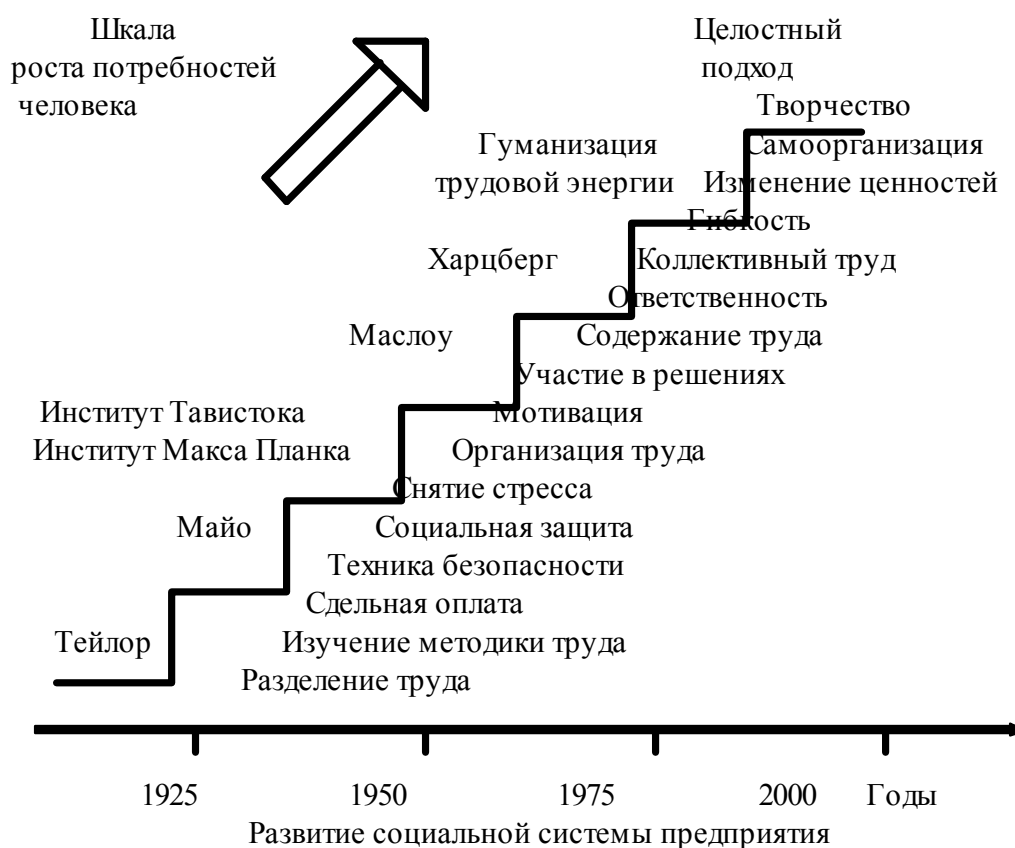
— возрастают требования к организации наемного труда. Он больше не рассматривается с точки зрения гарантированности существования, а приобретает собственную ценность;

— возрастает стремление к самоопределению, самостоятельности, участию и общению, которое должно учитываться в организационных

структурах и при разработке социальных аспектов транснационализации производства.

На рисунке представлены этапы развития социальной системы предприятия, из которой видно, что в современном производстве важно, насколько человек свободен в выборе деятельности и способов ее осуществления, распоряжении собой в процессе деятельности, распределении своего времени (на рабочее и свободное).

Социальный прогресс выражается в том, насколько человек выделяется в ряду производительных сил, как он развивается, все полнее раскрывая свои интеллектуальные, творческие качества, овладевает процессом производства, становится над ним, выступая не только агентом производства, но и его целью. Воспроизводство самого человека предстает при этом как расширенное в смысле оснащенности знаниями, роста творческих способностей, как саморазвитие личности.



Потребность саморазвития как долговременно действующий фактор стимулируется в современный период новыми условиями:

— возрастанием сложности и взаимосвязанности процессов производства. Чем сложнее производство, тем настойчивее оно требует неформального, все более заинтересованного отношения работника к делу, постоянного повышения его квалификации;

— решающую роль в производстве стали играть информационно-интенсивные технологии и новое технологическое мышление, ведущее не

просто к замене машин более современными, а изменению принципов связи производителя со средствами производства, которые требуют постоянного обновления знаний.

Специалисты отмечают, что повышается значение широты профиля современного работника, его способности быстро осваивать ситуацию, действовать в условиях противоречивого процесса: с одной стороны, дифференциации, а с другой — интеграции областей профессиональной компетентности, отраслей производства, научных знаний. Поэтому для транснациональных структур ключевым моментом конкурентной борьбы становится качество имеющихся в наличии человеческих ресурсов. Подготовка, привлечение, мотивация, непрерывное повышение квалификации персонала требуют не меньших, а иногда больших затрат, чем вложения в средства производства. Это, в частности, связано с тем, что разрыв в индивидуальной отдаче специалистов, труд которых включает творческие элементы, может достигать десятков раз.

На основе изучения опыта 62 наиболее преуспевающих корпораций специалисты американской консультативной фирмы по управлению “Маккинси” Т. Питерс и Р. Уотерман пришли к выводам, суть которых наиболее обобщенно выражена в формуле: “производительность — от человека” [54, с. 249]. Наибольшего успеха добиваются те корпорации, которые стремятся создать у всего персонала чувство сопричастности “общему делу”, поддерживать обстановку доверия к исполнителям, свободы творчества, самостоятельности и предприимчивости. “Смотрите на них (на людей) — а не на капиталовложения — как на главный источник роста производительности. Вот фундаментального значения уроки, вытекающие из обследования образцовых компаний” [54, с. 300]. Нужен и анализ, нужен и план, но “образцовые компании рассматривают рядовой персонал как главный источник достижений в области качества и продуктивности” [54, с. 50]. Критикуя традиционный подход к обучению в школах бизнеса, авторы в числе его главных пороков называют то, что “он не показывает, как сильно рабочие могут идентифицировать себя с работой, которую они выполняют, если им предоставляют немного больше самостоятельности. Он не говорит нам, почему самоконтроль качества настолько эффективнее контроля, осуществляемого специализированной службой...” [54, с. 65].

Ключевой проблемой менеджмента XXI века, пишет руководитель американской фирмы по развитию человеческих ресурсов М. Синатар, будет возросшая потребность работников в самореализации. Решающим фактором становится, каким образом используются ресурсы человека, прежде всего его умственные способности. При этом человек знает и умеет все больше, а вместе с тем “он уже не хочет быть средством в руках руководителя, хочет принимать участие в решениях” [55, с. 21]. Следовательно, создается ситуация, при которой ценности творчества, самореализации человека

становятся приоритетными. Они должны получить отражение в критериях социально-экономической эффективности транснационального производства.

Исходя из этого можно сказать, что важнейшим при транснационализации производства является принцип доминирования человеческого фактора (человеческого капитала), который гласит, что активное вовлечение сотрудников в решение стоящих задач и создание атмосферы творчества является необходимым условием успешного функционирования транснациональной системы. С этим принципом связан другой — непрерывного самообучения. Основа основ — кропотливое непрерывное изучение собственного и чужого опыта, анализ внешнего окружения. Другими словами, система транснационального производства должна стать самообучающейся системой.

Большие перспективы в этом связаны с использованием фрактальных принципов организации производства, которые опираются на новейшие технологии и заинтересованное, ответственное отношение персонала к своей деятельности. Фрактальная организация транснационального производства позволит, на наш взгляд, эффективно сочетать интеллектуальный потенциал с производственными факторами.

Теория фракталов, являющаяся развитием синергетических подходов, получает все более широкое распространение в различных областях. Понятие “фрактал” (лат. fractus – дробный, фрагментарный), введенное в научный обиход математиком Б. Мандельбротом, не имеет строгого определения. “Следуя духу “начал” Евклида, предложившего три описания линии, ни одно из которых не может называться определением с точки зрения современной математики (“длина без ширины”, “граница двух областей”, “то, что имеет одно измерение”), Мандельброт поясняет понятие фрактала как некоего образования, самоподобного или самоаффинного в том или ином смысле”, – пишет Ю.А. Данилов. - “Только такое пояснение позволяет охватить широкое множество объектов, достойных называться фракталами. Любая попытка дать более строгое определение отсекает какой-то достаточно емкий класс объектов, сужая мир фракталов. В этой связи нельзя не вспомнить вещи слова Л.И. Мандельштама, сравнивавшего чрезмерно ограничительные определения на начальном этапе существования предмета с губительным пристрастием заворачивать младенца в колючую проволоку” [29, с. 186].

В трех своих книгах – “Фрактальные объекты: форма, случай и размерность” (изд-во “Фламмарион”, 1975) “Фракталы: форма, случай и размерность” и “Фрактальная геометрия природы (обе изд-во “Фримен”, 1977) и последующих изданиях Бенуа Мандельброт описал объекты, сочетающие статичность форм с динамикой, образующие информационную и корреляционную размерность, то есть обладающие свойствами, выраженными степенными законами.

Фрактальная концепция входит в научные коммуникации потому, что фракталы являются удобными моделями для описания процессов в неупорядоченных средах. В настоящее время они получили распространение в физике, биологии, статистике и других науках.

В.В. Тарасенко пишет: "Мандельброт ввел целостность представления в разрозненные нагромождения фактов и моделей, создав "фрактальную" гармонию – фрактальный порядок интерпретируемого мира, точнее, запустив интересубъективный механизм самодостраивания, самоорганизации этого порядка". И далее автор отмечает, что Мандельброт "сумел описать (пользуясь методами аналогии, компьютерной визуализации, перечислением сходных, по его представлениям, предметных областей, применяя метафоры) способы отождествления (узнавания) различных математических и природных форм как фрактальных, с помощью которых можно было бы расширить "затравочное" определение и произвести диверсификацию понятия фрактала на различные области знания, придав этому понятию категориальный статус" [29, с. 203].

Потребность в разработке теории фракталов применительно к экономике возникла, на наш взгляд, в связи с моделированием процессов самоорганизации. "Фрактал есть самодвижение, есть бесконечное изменение самого себя, всегда подразумевающее бесконечно длящуюся обратную связь, т.е. рост или умирание – в зависимости от направления. Фрактал всегда незавершенность, "чистое" становление. Поэтому он так хорошо моделирует процессы самоорганизации, саморазворачивания" [29, с. 207].

В экономике фрактал – это самостоятельно действующая структурная единица, осуществляющая самоорганизацию, самооптимизацию. Фракталы объединяются в единую сеть посредством высокопроизводительной информационно-коммуникационной системы. Они сами определяют вид и объем своего доступа к базам данных. Принципы фрактальной организации производства активно разрабатываются Штутгартским университетом (Германия) и Фраунхверским институтом промышленной техники и автоматизации (ИПА). Сотрудники этих научных учреждений опубликовали ряд работ, раскрывающих особенности фрактальных принципов и возможности их применения в производстве. В начале XXI века "фрактальное предприятие" является не только теоретической концепцией, накоплен и практический опыт работы корпораций по данной модели.

Выделяют следующие первостепенные свойства фрактальных объектов:

- 1) **самоорганизация** — это самоорганизованные структурные единицы, которые характеризуются комплексностью;
- 2) **подобие** — фракталы похожи друг на друга, но каждый имеет свою задачу;
- 3) **динамика** — механизмы обратной связи создают при образовании фрактала многообразие форм, что отражает динамику развития;

4) **самооптимизация** — в динамичном процессе фракталы ставят и формулируют свои задачи, а также заботятся о внутренних и внешних отношениях. Фракталы могут преобразовываться, распадаться, возникать вновь;

5) **целевая ориентация** — цели и задачи фракталов поддаются однозначному определению. Целевая система, которая складывается из целей фракталов, не содержит противоречий и должна служить для достижения общих целей предприятия;

6) **оперативность** — последовательность операций оптимально организуется с помощью соответствующих методов;

7) **конечные результаты** фрактала постоянно измеряются и оцениваются.

Фрактал становится центральным структурным элементом производства XXI века. “Однако, — замечает Х.-Ю. Варнеке, директор Фраунховерского института промышленной техники и автоматизации, — беспристрастному посетителю едва ли удастся понять сущность фрактальной фабрики по ее внешним признакам... Ее потенциал заключен скорее во внутренних ценностях, в культуре производства... Новое понятие — фрактальная фабрика — не исчерпывается расширением существующих моделей, а требует изменения мышления. Попытка механически перенести на себя рассматриваемые свойства не приведет к успеху. К сожалению, каждое предприятие помимо общих принципов должно искать свой собственный, свойственный ему одному путь” [56, с. 157]. И далее автор подчеркивает: “Одним из важных требований, которое предъявляется к ориентированным на будущее производственным структурам, является способность всех подразделений и всех до единого сотрудников к предпринимательскому мышлению и деятельности” [56, с. 159].

Чтобы отвечать меняющимся требованиям, не только ход производственного процесса, но и процессы образования структуры должны быть высокодинамичны. Формой такого динамического структурирования и являются фракталы. Их отличия от обычных производственных единиц (бригад, отделов и т.п.) представлены в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Сравнение фракталов и сегментов *

Сегменты предприятия	Фракталы
Производят	Оказывают услугу (в широком смысле)
Структурируются один раз в соответствии с ситуацией (инициатива извне)	Находятся в постоянном процессе преобразования (динамичное структурирование)
Пригодны для стабильной окружающей среды	Пригодны для турбулентной окружающей среды

Работают по целевым установкам	Интегрированы в процессе достижения цели
Персонально ответственны	Самоорганизованы и самоуправляемы
Оцениваются по результатам	Проводят навигацию

Фракталы включены в единую систему взаимосвязей, формируемую “снизу”, то есть самими производителями. По своей сути это достаточно автономные, комплексные команды персонала (рабочих, служащих), имеющего широкую специализацию и компетентность при выполнении любого вида работ на своем участке. Организация трудового процесса передается на их усмотрение (отсюда ликвидация многоступенчатого контроля). Гибкое и разнообразное материальное стимулирование привязано не к должности, а к квалификации работника, его способностям и достижениям. Оно может включать, помимо зарплаты, участие в прибылях, бонусы, премии за овладение новыми знаниями, распределение льготных акций и т.п.

При этом система стимулирования должна быть отрегулирована так, чтобы обеспечить оптимальное, то есть выгодное в долгосрочном периоде соотношение между выплатами по акциям и долгосрочными инвестициями. Во всех возможных случаях автономные коллективы должны получать определенный процент от приносимой ими прибыли. Те факторы, вклад которых определить затруднительно, вознаграждаются из прибыли всего предприятия.

Таким образом, важнейшими принципами организации мотивации автономных групп являются:

- комплексность, то есть использование как материального, так и нематериального стимулирования (например, гибкий график работы и т.п.);
- максимальная корреляция с результатами труда

Каким образом фракталы определяют важный направляющий параметр – цели? “Считается, что их невозможно навязать, так как в этом случае не удастся добиться результатов. Более приемлемым вариантом является их генерирование в процессе согласования между фракталами- участниками, а в случае необходимости адаптация к ним. ...Каждый фрактал дополняет согласованную с вышестоящим уровнем систему целей с позиции целесообразности, так как чем ближе задание к производству, тем конкретнее должна быть система целей... Методы руководства, базирующиеся, прежде всего, на предварительной постановке целей и последующем контроле результатов, получили известность под англосаксонским названием

*Варнеке Х-Ю. Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие. М.: МАИК “Наука / Интерпериодика”, 1999, с. 174.

“management by objectives” (управление посредством целей). При выборе пути к цели предоставляется определенная свобода действий” [56, с. 186].

В цитируемой книге критически оценивается возникающее психологическое давление, принуждающее ставить целью, например, слишком высокую производительность: “Пагубный и частично гротескный опыт с “индивидуальными обязательствами” в системах с плановой экономикой является достаточным предупреждением. Процесс определения цели позволяет с высокой степенью надежности выявлять конфликтные ситуации конкурирующих целей”. При этом показано, что одни только личные цели сотрудников уже могут вступать в противоречия. Например, желание иметь больше свободного времени при более высокой зарплате. “Этот конфликт можно разрешить лишь на непродолжительный срок в пределах существующих целевых границ (тарифное соглашение, производственные договорные отношения). При длительном сроке преимущественные личные цели могут влиять на целевые границы, то есть сдвигать их” [56, с. 192], как это произошло с разработкой новых моделей рабочего времени, что, в свою очередь, оказало влияние на организационные структуры.

Чтобы “передвижения” фракталов в рамках общего процесса осуществлялись в нужном на данный момент направлении, необходима функция, для которой был введен морской термин — “навигация”. Фракталы находятся в состоянии навигации, поскольку они постоянно контролируют свою позицию в целевом пространстве, сообщают о ней и в случае необходимости вносят коррективы. Навигация осуществляется на основе новейших средств информации. Разрабатываются новые навигационные системы, которые должны поддерживать самостоятельное и непрерывное повышение производительности отдельных фракталов. Речь идет о создании нейрокомпьютерных систем, которые моделируют принципы работы человеческого мозга, помогают ставить и решать задачи в рамках определенных целей. Таким образом, важнейшее условие развития фрактальных методов организации производства — создание высокопроизводительных навигационных и информационных систем, базирующихся на ЭВМ — “интеллекта” фракталов.

Деятельность фрактала основана на архитектуре “клиент-сервер”, которая обеспечивает:

- определенный порядок доступа работников к данным для защиты конфиденциальной информации от несанкционированного доступа;
- возможность коллективной работы с необходимыми наборами информации;
- информированность работника в зависимости от его полномочий, а не от его рабочего места;
- возможность изменения баз данных.

Каждый фрактал постоянно оптимизируется и приспосабливается к возможным изменениям самостоятельно. Вместо детального контроля осуществляется только ориентированная на результат оценка фрактала. При этом отмечается, что контроль должен использоваться не только для “выдерживания курса корабля”, но и для пересмотра курса. То есть осуществление политики должно проверяться не только путем отыскания доказательств того, что достигаются желательные результаты, но и поиска доказательств противного. Если политика не срабатывает, требование руководствоваться ею может завести в тупик. В этой связи можно отметить, что один из недостатков бюрократической системы состоит в том, что внимание сосредоточивается исключительно на контроле, имеющем цель минимизировать отклонения от плана, а не на контроле как пути выявления ошибок в самих планах.

Фрактал позволяет реализовать принципы “развивающейся организации”, концепция которой разрабатывалась в трудах многих ученых: Ф. Герцберга, Д. Макгрегора, Р. Лайкерта. К. Арджириса и др. Развивающейся организации присущи следующие черты [52, с. 256]:

- 1) она приспосабливается к новым целям, как этого требуют быстрые изменения условий окружения;
- 2) ее члены осуществляют сотрудничество и управляют изменениям, предотвращая разрушительное воздействие на организацию;
- 3) это организация, в которой есть благоприятные возможности для роста и самоусовершенствования (самоактуализации) ее членов; для нее характерно свободное общение (открытая коммуникация);
- 4) участие каждого уровня в постановке целей и принятии решений является правилом, так что работники ощущают свою вовлеченность в управление изменениями.

Организация фракталов сама по себе способствует удовлетворению потребности в аффилиации, а признание вкладов отдельных членов удовлетворяет потребности в самоуважении. В самом распределении реальных полномочий в группе (фрактале) образуется распределение компетентности по отношению к данной задаче, а при смене задачи изменяется и распределения полномочий.

Современные процессы транснационализации производства могут эффективно осуществляться, на наш взгляд, в рамках структур, представляющих собой системно связанную совокупность производственных единиц, действующих на основе фрактальных методов организации производства. Сеть этих фракталов в пределах определенной территории дополняет комбинацию интегрированных предприятий промышленного производства и услуг. Такая транснациональная сеть оказывается все более способной контролировать весь экономический цикл, включающий обращение товаров, финансового капитала, научно-технических знаний, и

выбирать те процессы, которые в каждом данном случае приносят наибольший эффект.

Стратегическая направленность развития транснациональной сети в значительной степени определяется немногими сотрудниками центрального органа управления и доводится до структурных подразделений. Цели, сформированные самими структурными подразделениями (предприятиями, научно-исследовательскими, финансовыми и т.п. учреждениями), обсуждаются с вышестоящей инстанцией и (в случае необходимости) после соответствующей корректировки утверждаются. Эти цели доводятся до единиц, действующих на основе фрактальных принципов. Коррекция целей фракталов осуществляется в процессе итеративного согласования. Разумеется, ряд централизованных функций сохраняется: от централизованного планирования ресурсов при необходимости до концентрации специальной информации, которая во фракталах не может храниться постоянно.

Управляющее воздействие на некоторой границе в расчете на то, что в определенных рамках самоорганизация “сработает” эффективнее.

Практическая реализация этих целей в ряде западноевропейских стран и США пошла намного дальше теоретических разработок вопроса. ТНК создают “внутренний рынок”, где за меру свободы (неуправление) дают меру производительности. Освоение этого “рынка” идет на основе коренных изменений взглядов на место и возможности работников в организации и методы работы с ними.

Утверждение на производстве организационных моделей, открывающих простор самостоятельности, творческому участию работников с помощью последовательного использования новых технологий, имеет, на наш взгляд, принципиальное значение. И не только потому, что улучшаются характеристики самого производства, но и потому, что уровень демократичности, достигнутый в организации трудовых процессов, способствует повышению уровня демократичности всего общества.

Что касается перспектив транснационализации производства, здесь уместно также вспомнить интересный образ “постсовременного предприятия”, предложенный П. Друкером [57, с. 8-17]. Друкер сравнивает сегодняшние предприятия с неповоротливым “линейным кораблем”, движущимся к тому же в непривычной для него среде. Предприятие, идущее на смену современному, скорее напоминает “флотилию”. Отдельные элементы этой флотилии дополняют друг друга и движутся в одном направлении. В применении к транснационализации производства один элемент (структурное подразделение) может включать в себя несколько фрактальных единиц. Каждая фрактальная единица, подобно отдельному элементу флотилии, будет маневренной как в отношении ее позиции в рамках всего происходящего в структурном подразделении, так и относительно других фрактальных единиц всей системы. Такая организация

транснационального производства не только оперативна и подвижна, но может быстро приспособить свою структуру к изменяющимся условиям.

Для информационного потока П. Друкер предлагает следующую схему: предприятие начала XXI века — это “информационная сеть, в которой все менеджеры должны знать и понимать общий (совокупный) процесс, они должны быть в курсе дела и действовать как члены единого коллектива, ориентируясь при этом на рентабельность предприятия. Они должны постоянно спрашивать себя: “Что необходимо знать руководителям других подразделений об особенностях, потенциале, планах и стиле работы моего подразделения? И какая информация нам нужна от других?” [57] Следовательно, информационные потоки должны идти не только по вертикали, но и по горизонтали, за границы подразделений. Для транснациональной системы необходимо создавать надрегиональные информационные системы, объединяющие все элементы структуры.

В соответствии с законом Эшби, система может нейтрализовать разнообразие среды только за счет наращивания внутреннего разнообразия [58. с. 124]. Поэтому развитие сети транснационального производства неизбежно должно осуществляться по пути увеличения ее разнообразия, а стало быть - разделения и специализации, усиления синергических эффектов, распространения принципов самоорганизации на составляющие элементы. Это может привести к возникновению качественно новых доминант, “параметров порядка”, в рамках которых могут появиться непредставляемые сегодня совокупности связей и взаимодействий.

Обобщая изложенный материал, сделаем ряд выводов.

1. Специфика современной трансформации заключается в том, что субъективные качества и индивидуальные способности человека, фактически не принимавшиеся во внимание в индустриальную эпоху, начинают определять новые формы взаимодействия в рамках транснационального производства. Это стимулирует теоретические исследования структуры жизненных ценностей людей, разработку систем мотивации и обогащения труда новым содержанием.

2. Ориентация на раскрытие потенциально присущих человеку возможностей выступает в качестве средства повышения эффективности транснационального производства.

3. Новой отраслью междисциплинарных контактов является концепция фракталов, разрабатываемая на базе специфической методологии. Ее практическое применение в экономике ведет к становлению новой структурной общности, в рамках которой участники играют активную роль в определении стратегии развития и принятия решений. Тем самым реализуется стремление человека к свободе, самовыражению и самопроявлению.

4. Теория фракталов служит основой глубоких изменений в транснациональной деятельности, обеспечивает переход на новый уровень целостности всего производственного организма и оптимизацию его работы.

3. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

3.1. ПОТРЕБНОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОЭВОЛЮЦИИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Саморазвитие системы транснационального производства осуществляется на трех взаимосвязанных уровнях:

- внутренних структур;
- внешней среды локальных зон (социо–эколого–экономической среды), где функционируют субъекты транснациональных производственных структур;
- на уровне внешней среды (глобальной эколого–экономической системы) в целом.

Наш анализ тенденций транснационализации производства строится на синергетическом подходе, в основе которого лежат диалектика субъективного и объективного, единство теоретических исследований и практического опыта а также учет принципиально нового качества многоуровневости развития, то есть отражение соподчиненности системы транснационального производства системе более высокого уровня – социо–эколого–экономической.

Формирование, функционирование и деградация транснациональных структур зависит от состояния внешней среды. Существуют единство и противоположность действий окружающей среды и систем, обитающих в ней. При этом внешняя среда всегда выступает в роли управляющей по отношению к структурам, находящимся в ней и определяет темпы их самоорганизации. Важнейшее условие успешной транснационализации производства – постоянная адаптация к условиям внешней среды.

В связи с этим существенное значение, на наш взгляд, приобретает изучение закономерностей развития транснационализации производства и качественных изменений в системе «общество–человек–техника–природная

среда». Целесообразно проанализировать, как трансформация интересов и ценностных ориентиров в этой системе влияет на конкретные процессы транснационализации производства.

На протяжении XX века особенность отношений общества, природы и человека заключалась в том, что при сохранении преимущественно потребительского отношения к природе на планете активно формировалась эколого–экономическая среда, то есть совокупность систем искусственного и естественного происхождения. Единство этих систем не было органичным, более того, они объективно противостояли друг другу. Глубина этого противостояния в разных странах определялась используемыми ценностными ориентирами, уровнем развития производительных сил, потребностями населения и пр.; но носило оно всеобщий характер, поскольку системы искусственного происхождения использовались прежде всего для обеспечения интересов количественного роста.

В конце XX – начале XXI века отношения между обществом, природой и человеком приобретают принципиально новые черты. Взаимопроникновение систем искусственного и естественного происхождения становится столь глубоким, что механически разделить их, а значит, противопоставить друг другу, невозможно. Биологическую сферу сменяют социо–эколого–экономические целостности, развитие которых предполагает не только учет интересов общества производительной деятельности, но и интересов природы.

Транснационализация производства как форма производительной деятельности является частью системы более высокого уровня – социо–эколого–экономической. Поэтому транснационализация производства не должна противоречить взаимному существованию этих сопряженных систем, то есть должна обеспечиваться их коэволюция. Однако фактически процессы транснационализации производства зачастую не соответствуют задачам сохранения единства социальной, экономической и природной систем.

Особенно глубокое негативное воздействие оказывает транснационализация производства на состояние эколого–экономической системы. Деятельность современных ТНК вызывает острую критику в связи с отравлением атмосферы, водоемов, почвы. Например, ТНК «Тексако» был предъявлен штраф на 750 млн. долларов – за нарушение правил ведения буровых работ на морском дне близ берегов Калифорнии. Крупные штрафы были возложены на известные во всем мире корпорации «Дженерал моторс», «Мобил ойл», «Хьюс Эйркрафт» за незаконное создание свалки близ Лос–Анджелеса. Список экологических преступлений ТНК можно было бы еще долго продолжать. В экономически менее развитых странах ТНК проводят политику «экологического колониализма», которая сегодня достаточно подробно отражена в зарубежных и отечественных источниках [1; 2]. Формы проявления этого феномена весьма многообразны: вынос в развивающиеся страны «грязных» отраслей промышленности, экспорт в эти государства экологически опасных товаров и радиоактивных отходов и т.д. Обострение экологического кризиса в значительной мере связывают с недостаточностью мер по целенаправленному регулированию отношений транснациональных корпораций с эколого–экономической системой.

Экономисты по-разному трактуют понятие «эколого–экономическая система». Например, Т.Н. Губайдуллина в работе «Методологические проблемы развития эколого–экономических отношений в современных условиях» пишет: «Эколого–экономическая система как составная часть взаимодействия между природой и обществом представляет собой совокупность экономических и экологических отношений по поводу эффективного использования природно–ресурсного потенциала в процессе производства материальных благ для целей экономического роста и развития благосостояния человека» [3, с. 18]. Н.М. Мамедов и И.Т. Суравегина так характеризуют взаимосвязь экологии и экономики: «Глубинная связь

экономики и экологии выявилась, когда стало реальным обратное воздействие измененной людьми природы (а не просто природы!) на человека, его хозяйство» [4, с. 447]. Мы исходим из того, что термин «эколого–экономическая система» характеризует взаимодействие экологии и экономики.

Методологической основой для нашего анализа особенностей взаимодействия систем транснационализации производства и эколого–экономической являются принципиальные выводы из современной теории эволюционного развития:

— производительная деятельность человека должна исходить из законов функционирования открытых систем, закономерностей взаимосвязи искусственных и естественных процессов, единства человека и окружающей среды как единой системы;

— искусственно созданная человеком среда должна быть всегда продолжением естественной и органически включаться в цепи естественного обмена, а не противостоять им;

— эффективность экономической деятельности должна оцениваться по совокупному критерию и отвечать сочетанию эффективности как таковой по поводу производства, распределения, потребления материальных благ с задачами обеспечения самообновления природной среды. Иначе можно сказать, что деятельность эффективна, если направлена на достижение системной цели, то есть благополучие всех сопряженных систем. Поэтому требуется, в частности, учитывать экологические последствия и восстанавливать природные нарушения до необходимого окружающей среде уровня, поддерживать условия ее самообновления.

Хотя экономической наукой признается взаимозависимость экономической деятельности и окружающей природной среды, однако приходится констатировать, что и в практике, и в теории не в полной мере учитываются их единство и взаимодействие. Большинство исследователей

сходятся во мнении, что человечество, увлекаясь чрезмерным потреблением ресурсов Земли, вступило в противоречие с законами естественного обмена. Наметившаяся тенденция истощения горючих и минеральных ресурсов, загрязнения и разрушения биосферы требует развития теоретических основ экономики, которая смогла бы отразить равноправные взаимоотношения человека и природы, согласования человеческой деятельности с естественными процессами обмена. Однако в настоящее время, отмечает Б.В. Прыкин, «В теоретической экономике не присутствуют и не отражаются в полной мере системные взаимосвязи хозяйственной деятельности человека в круговороте обмена экосистемы, в ней явно не выражена целенаправленность и экономичность действий, соответствующих законам естественного мира» [5, с. 38].

На наш взгляд, во второй половине XX века все же наметился перелом в отражении современной научной литературой тенденции взаимодействия общества, природы, человека и, в частности, процессов социализации природы и экологизации экономики. Количественная (наиболее распространенная) трактовка этих процессов основывается на том, что расширение хозяйственной деятельности человека [6], освоение практически всего свободного пространства планеты способствует не только изменению природно-климатических условий, но приводит к формированию среды жизнедеятельности (окружающей среды), характеризующейся органическим единством систем искусственного (производственная, социальная и прочие инфраструктуры) и естественного (экосистемы) происхождения. В этом и состоит, по мнению представителей данной точки зрения, содержание социализации природы.

Это явление, как отмечается в литературе, делает объективно необходимым постоянный контроль за происходящими в окружающей среде изменениями. В противном случае неизбежны разрушения хрупкого единства

систем естественного и искусственного происхождения, исчерпание возможности природы нейтрализовать «отходы» человеческой жизнедеятельности, а в итоге — гибель человечества. В этой ситуации осуществление контроля за происходящим в природе выходит за границы интересов отдельных производств и даже государств. Требуется, по мнению специалистов, сформировать «особую сферу общественного производства», выделить «особый воспроизводственный цикл» [7, с. 106-107]. Речь идет о необходимости ускоренного развития экономики природопользования.

Социализация природы и экологизация экономики реализуются в разных странах по разному. Но общим для них является поиск механизмов взаимодействия в системе «общество-природа-человек», гарантирующих учет не только экономических интересов, но и «интересов» природы.

Однако необходимо отметить недостаточность приведенной количественной характеристики системы взаимоотношений общества, природы и человека. В рамках количественного подхода предложить эффективные долговременные меры по преодолению повсеместно наблюдаемых в этой системе противоречий невозможно. Абсолютизация лишь одной из составляющих интересов (интересы экономического роста, интересы защиты здоровья населения, «интересы» природы и пр.) уводит рассматриваемый подход в сторону от центральной проблемы. Ее суть не в том, нужно или нет охранять природу, а в определении того, какую окружающую общество и человека среду следует сформировать, чтобы она отвечала качественно новым интересам и ценностным ориентирам, распространяющимся не на отдельные государства или континенты, а на все человечество в целом.

Общество начинает все больше ориентироваться не на количественные, а на качественные цели. Их особенность в том, что человека более не удовлетворяет получение «просто» некоей арифметической суммы материальных благ. Во все большей степени ему требуется интегральная

совокупность благ, включающая создание качественной среды жизнедеятельности. Изменяются представления об общественном богатстве, механизмах «включения» человека и природы в воспроизводство.

По мере развертывания современной НТР человечество постепенно отходит от критериев роста, когда его прежде всего, пользуясь терминологией К. Маркса, интересует «как производится» [8]. Оно вступает в эпоху, когда не меньшую важность приобретает контроль за тем, «что производится», поскольку по мере насыщения традиционных материальных потребностей, роста уровня квалификации индивидов все более значимыми для него становятся новые потребности — качество окружающей среды. Неизбежной становится переориентация производства. В современной экономике цели производства определяются не только законами прибыли, но и новыми представлениями об общественно-нормальных условиях окружающей среды.

В работах многих экономистов подчеркивается, что одним из обязательных условий и специфической чертой воспроизводства становится учет «внешнего фактора» (П. Самуэльсон), «внешнего ущерба» (А. Маршалл, А. Пигу), «поиски качества» (В. Росту), переход к системе «инновационного воспитания» (Дж. Боткин, А. Печчеи). Несмотря на различия в терминологии, большинство специалистов сходится в том, что новые условия предполагают качественное изменение механизмов, роли и масштабов регулирования производительной деятельности, так как «чистая» рыночная конкуренция и исключительное стремление к максимизации прибыли (то есть к количественному экономическому росту) не способны обеспечить реализацию стоящих проблем. Необходима «новая стратегия достижения богатства, основанная на эколого-экономических ценностях жизни» [9]. О. Тоффлер полагает, что «появление новой системы создания богатства подрывает каждую клеточку старой системы силы, изменяет ... бизнес, политику, национальное государство, структуру глобальной мощи» [10, с. 11].

Предстоит совершить то, к чему призывал Н.Бердяев: «В сознании народов расслабляющая идея блага и благополучия должна быть побеждена укрепляющей идеей ценности. Цель жизни народов — не благо и благополучие, а творчество ценностей» [11, с. 53].

Качественное изменение структуры потребностей и мотиваций людей связано не только с современной НТР, экологическим кризисом, достижением некоторой «критической массой» населения определенного уровня благосостояния, ростом уровня культуры, но и с формированием ноосферы. Понятие «ноосфера», введенное В.И.Вернадским, в настоящее время признано всеми. В.И. Вернадский писал, что «под влиянием научной мысли и человеческого труда биосфера переходит в новое состояние — в ноосферу ... На наших глазах биосфера резко меняется и едва ли может быть сомнение в том, что проявляющаяся этим путем ее перестройка научной мыслью через организованный человеческий труд не есть случайное явление, зависящее от воли человека, но есть стихийный природный процесс, корни которого лежат глубоко и подготавливались эволюционным процессом, длительность которого исчисляется сотнями миллионов лет ... Создание ноосферы из биосферы есть природное явление, более глубокое и мощное в своей основе, чем человеческая история. Оно требует проявления человечества как единого целого» [12].

История развития человечества подтвердила основные положения ученого: научная мысль на определенной стадии развития стала коллективным аппаратом формирования сознания сообщества. И ноосфера как высокоорганизованное состояние биосферы возникает и существует в наши дни, а дальнейшее ее целенаправленное развитие может протекать сознательно. В.И. Вернадский полагал, что «научная мысль как проявление живого вещества по существу не может быть обратимым явлением — она может остановиться в своем движении, но, раз создавшись и проявившись в эволюции биосферы, она несет в себе возможность неограниченного развития в ходе времени» [12].

Интересную трактовку ноосферы дает Н.Н. Моисеев. Он пишет, что в открытой неравновесной системе «общество—человек—техника—природная среда» в результате взаимодействия образующих ее компонентов должно было возникнуть новое интегративное качество. Ноосфера представляет собой это интегративное качество, то есть ноосфера — такое состояние, в котором реализуется принцип коэволюции общества и биосферы [13].

В Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию ноосфера характеризуется как сфера разума, где мерилom национального и индивидуального богатства станут духовные ценности и знания человека, живущего в гармонии с окружающей средой [14]. Таким образом, становление ноосферы, предполагающей формирование коллективного интеллекта цивилизации, невозможно без коэволюции человека и биосферы.

Многие ученые занимаются в настоящее время определением совокупности условий, необходимых для обеспечения коэволюции, то есть разрабатываются критические параметры — «пороговые значения», выход за пределы которых вызывает необратимые разрушения эколого-экономической среды [3; 15; 16]. Это та «запретительная черта», которая должна учитываться при осуществлении транснационализации производства.

Изучение закономерностей развития транснационализации производства сквозь призму оценки взаимодействия в системе «общество—природа—человек» предполагает выяснение, каким образом, в какой мере состояние эколого-экономической системы определяет процессы транснационализации производства и как это влияние следует отразить в критериях эффективности транснационального производства. Для этого считаем целесообразным применение градиентных методов, разрабатываемых синергетикой на базе современных естественно - научных концепций.

Синергетика как теория самоорганизации систем выделяет градиент целенаправленных действий — направление самоорганизации внутренних

структур систем на соответствующем уровне их строения, связанных с иерархией систем Вселенной. Согласно современным концепциям естествознания существует выделенная самой природой направленность. Имеются градиенты, определяющие направление развития систем [17]. «Лекалом количественных и качественных изменений в системах, — пишет Б.В. Прыкин, — являются градиенты их развития, присущие совместному влиянию характеристик локальных зон иерархии и вселенской структуры в целом. А в роли механизма регуляторов самоорганизации структур выступают различные виды их преобразований в тех же системах или их деградация с последующим формированием новых систем... Тогда градиент наивысшего уровня иерархии E есть не что иное, как равнодействующая аналогичных градиентов низших уровней строения E' , E'' , E^n . Например, градиенты развития структур E'_1 , E'_2 , E'_3 ориентируются на равнодействующий градиент высшего уровня строения E' и т.д.

Следовательно, градиент одного из уровней иерархии формирует интересы высшего уровня, обеспечивает исполнение заданных действий путем реконструкции своих внутренних структур и одновременно задает программы низшим уровням. Или, наоборот, способствует сохранению равновесия и устойчивости высшего градиента целенаправленных действий путем использования механизма созидания, сохранения или декомпозиции своих внутренних структур, позволяющих скорректировать направленность градиента своего уровня иерархии, выводом его из зоны соответствия» [5, с. 21-22].

Применительно к процессам транснационализации производства эти положения означают, что если функционирование транснациональной структуры не соответствует градиенту развития эколого-экономической системы, то либо структура должна адаптироваться к новым требованиям за счет трансформации своей внутренней структуры, либо система транснационального производства, если ее внутренняя структура не может

адаптироваться к новым условиям градиента развития, начнет деградировать, либо для обеспечения соответствия градиенту движения будут формироваться новые структуры.

Для характеристики эффективности деятельности производственных подразделений транснациональных структур считаем целесообразным использовать оценочную категорию «системная ценность», которая отражает и отношение результатов производства к затратам и ориентированность результата на цель. Такой целью является обеспечение не только эффекта транснационализации (прибыли), но и благополучия сопряженной системы – эколого–экономической.

«Интегральная ценность» транснационализации производства – качественный показатель самоорганизации, характеризующий эффективность действий при осуществлении преобразований, может определяться отношением результата ΔR к издержкам I , умноженным на \cos угла отклонения α от градиента целенаправленных действий (угол отклонения действий от цели):

$$\text{ИНГЦ} = \frac{\Delta R}{I} \cos \alpha .$$

«Интегральная ценность» транснационализации производства характеризует способность обеспечивать максимальную самоорганизацию внутренних структур во времени для сохранения своего соответствия требованиям окружающей среды. Или можно сказать, что это ценность, которая востребуется самоорганизующейся внешней средой.

Интегральная ценность – категория, которая относится как к условиям равновесия транснациональной системы, так и к условиям равновесия ее внешней среды при обязательном их сочетании. Максимальная эффективность транснационализации производства достигается при полном совпадении вектора ее развития с градиентом окружающей среды.

Выразителями интересов по формированию окружающей среды с «качеством», адекватным «качеству» населения, проживающего в конкретных территориальных границах, являются формирующиеся территориальные социально-экономические целостности. Становление территориальных общностей связано с развитием территориального обобществления, которое, по мнению С. Валентя [7, с. 115-119], прошло четыре этапа. Три из них обусловлены реализацией интересов количественного роста, а четвертый связан с переходом к новому качеству роста.

Начальный этап территориального обобществления характеризует использование отдельных элементов природы, когда внутри- и межтерриториальное разделение труда не носило устойчивого характера. Производимая в рамках территории продукция поступала в основном на национальный рынок, формы организации производства и степень эксплуатации природных ресурсов каждой территории определялись всей совокупностью собственников и были направлены на количественный рост.

Второй этап территориального обобществления характеризуется тем, что отношение к осваиваемому пространству не выходит за рамки интереса по поводу эксплуатации природных ресурсов. Социально-экономические отношения не получают достаточно четких региональных форм организации. На этом этапе возникает необходимость комбинирования производственных мощностей, транспорта, рабочей силы для использования уже не отдельно взятых природных ресурсов, но их совокупностей. Внутри- и межрегиональный обмен относительно устойчив и базируется на взаимодействии крупных территориально-производственных комплексов.

Наблюдаются количественные изменения структуры территориальных интересов: место множества собственников на природные ресурсы занимает незначительное число монополий, вне зависимости от того, имеют они частное или государственное происхождение. В свою очередь, это «инициирует»

дробление территорий на зоны экономического влияния (экономических интересов) «регионообразующих монополий».

Главная особенность третьего этапа – смена объекта эксплуатации. В этом качестве выступают уже не отдельные природные ресурсы или их компоненты, но условия регионального воспроизводства в целом, использующиеся прежде всего в интересах монополий, развитие которых определяет структуру хозяйства отдельных территорий.

По мере формирования и укрепления позиций регионообразующих монополий у них появляется дополнительная возможность повышения эффективности производства. Это достигается через получение особого рода рентного дохода, своеобразной «ренты II», путем комплексного использования всей совокупности имеющихся на данной территории факторов воспроизводства. Но осуществить такое использование удастся, лишь обеспечивая известное равновесие внутритерриториальных хозяйственных пропорций, то есть через регулирование воспроизводства на территориальном уровне. Формируется региональное воспроизводственное звено. Его пространственную основу составляет географическая среда регионов, воспроизводственный цикл в которых отличается в пространстве как друг от друга, так и от цикла общественного воспроизводства в целом.

О существовании подобного воспроизводственного цикла писал еще И.Г. Александров [18]. На относительное обособление регионов обращал внимание А.Е. Пробст. Он полагал, что эта обособленность есть результат общественного разделения труда, в рамках которого на основе естественных условий формируется специфический комплекс производительных сил [19]. Наконец, нельзя не обратить внимание на весьма плодотворную попытку рассмотреть процесс регионального воспроизводства сквозь призму «кондратьевских циклов», предпринятую О.В. Грицай, Г.В. Иоффе, А.И. Трейвишем [20].

К середине XX столетия третий этап территориального обобществления вступает в свою завершающую стадию, наступает период образования социо–эколого–экономических целостностей, который С. Валентей [7] склонен рассматривать как начальную (современную) фазу четвертого этапа территориального обобществления. Постановка вопроса о существовании необходимости формирования социо–эколого–экономических целостностей не нова. Например, В.В. Владимиров писал о необходимости обеспечения экологического равновесия на региональном уровне, характеристики которого будут различаться в разных природно–климатических зонах [21, с. 148-153]. Ю.Ю. Тупыця предпринял попытку подойти к теоретическому решению задачи процессов интеграции и социально–экономического и экологического воспроизводства в границах неких региональных эколого–экономических систем [22].

К концу XX века количественный рост становится, как отмечалось, лишь одним из мотивов поведения общества и человека; все большую значимость в этих мотивах занимают интересы социобиологического и социокультурного порядка. А потому возникает объективная необходимость в субъекте, способном осуществить контроль за относительно непротиворечивой реализацией социо–эколого–экономических интересов уже в границах неких социо–эколого–экономических территориальных систем. Такую роль не могут сыграть (по причине разнонаправленности интересов) ни собственники, ни производители, ни государство, ни отдельные индивиды. Эту функцию может реализовать только субъект (субъекты), с одной стороны, интегрирующий (интегрирующие) всю совокупность имеющихся интересов, с другой – способный (способные) осуществить реально общественный контроль за развитием рассматриваемых целостностей. В таком качестве и выступают объединяющие население территориальные общности. Основу этого объединения составляет не столько интерес к получению своеобразной «ренды

II», сколько социо–эколого–экономический интерес к развитию окружающей среды конкретной социо–эколого–экономической целостности.

Формирование территориальных общностей — не механическое расширение самостоятельности входящих в государства регионов или образующих федерации субъектов, а формирование отношений, гарантирующих защиту социо–эколого–экономических интересов различных территорий.

Нельзя не видеть, что реализация территориальных интересов приводит порой к национально–территориальному автаркизму. Однако в современном обществе разворачивается процесс, противостоящий этим тенденциям. Речь идет о формировании социально–экономических основ, образующих систему местного самоуправления. У местных сообществ появляются стимулы и, главное, возможности к удовлетворению основной части своих повседневных потребностей в рамках локальных территориальных общностей. Однако местное самоуправление (как форма общественных отношений современного общества) складывается в результате достаточно длительных, эволюционных изменений в социально–экономической и социально–культурной сферах. Оно объективно вызревает, а не вводится указом и потому не может быть искусственно «насажено».

Укрепление позиций социо–эколого–экономических общностей, введение более жестких экологических стандартов на территории ряда регионов, где функционируют субъекты транснациональных структур, может привести к обострению противоречий. Чтобы сгладить их, необходимо формировать экономические интересы производителей для работы в гармонии с природой.

Многие экономисты считают необходимым введение экологической составляющей в систему ценообразования. Например, представляют интерес предложения А. Муравых, который обосновывает целесообразность включения в спектр функциональных и потребительских качеств всех видов продукции

универсального свойства – экологического. Это новое потребительское качество должно быть отражено в цене производимого товара. В своей статье «Стратегическое управление экологической безопасностью» А. Муравых пишет: «Данное свойство является, безусловно, информационным, содержащим сведения, допустим, «об экологичности» жизненного цикла продукции и информацию о степени использования вторичных ресурсов при его изготовлении» [23, с. 629]. Автор предлагает в качестве гипотезы ряд соображений по запуску механизма экологизации цен: «Представляется, что каждый товар в группе однородных товаров должен иметь сертификат экологического качества,... отражающего долю антропогенной нагрузки на окружающую среду, сопутствующую всем стадиям жизненного цикла продукции, по отношению к эталону однородного товара, для которого эта нагрузка минимальна. Важнейшим показателем экологического качества товара являются также соотношения использования первичных и вторичных ресурсов при его изготовлении. В итоге формируется экологическая составляющая цены товара, определяемая в условных единицах и существующая наряду с обычным денежным выражением цены.

Установление общей равновесной цены по двум ее взаимосвязанным составляющим будет зависеть от степени «экологизации» спроса, который, в свою очередь, зависит от экологизации общественного сознания. Экологически сознательные покупатели приобретают более дорогие товары, но лучшего технологического «качества, и тем самым «голосуют» своим выбором за установление более «экологизированной» равновесной цены» [23, с. 629]. Далее автор отмечает: «Первые шаги в указанном направлении уже сделаны, в индустриально развитых странах используется декларирование и маркировка экологически чистой продукции» [23, с. 629].

Наряду с изложенной гипотезой в настоящее время имеется довольно много подходов к учету экологической составляющей производственной

деятельности. Большинство разрабатываемых концепций базируется на теории внешних эффектов (экстерналий). Не останавливаясь на изложении этой теории (ввиду большого объема литературы по данному вопросу и с учетом проблематики нашего исследования), считаем необходимым рассмотреть ряд учитывающих негативные экстерналии подходов, составляющих концептуальную основу экологизации транснационального производства в современных условиях.

Концепция создания рынка разрешений на выбросы загрязняющих веществ предполагает, что в процессе экономического развития увеличивается спрос на разрешения на выбросы и, соответственно, растут цены на эти разрешения, но количество веществ, которое предприятия имеют право выбрасывать в окружающую среду, сохраняется на прежнем уровне. Повышение цен лицензий на выбросы стимулирует внедрение в эксплуатацию экологически чистых технологий. Практическая реализация этого подхода связана с необходимостью проведения работы (например, на уровне региона) по выяснению, какое количество загрязнителя может быть выброшено хозяйственными субъектами и как следует осуществлять куплю – продажу этих лицензий (в частности, продажа разрешения на выброс в единицу времени одной тонны какого-то загрязнителя может быть обусловлена понижением выбросов, скажем, на 10%, то есть эта лицензия устанавливает массу допустимого загрязнителя). В некоторых случаях целесообразно использовать не массу загрязнителей, а их концентрацию в окружающей среде.

Концепция налоговых платежей базируется на положениях, разработанных А. Пигу, Р. Коузом, Н. Калдором и другими экономистами. В частности, при определении компенсационных критериев и норм воздействия выбросов загрязнителей учитывается идея Р. Коуза о двойной налоговой системе. Ее суть заключается в следующем: пусть страдающие от наносимого ущерба платят половину налога. Тогда они не будут стремиться размещаться в зоне, где

находится предприятие, производящее выбросы загрязнителей. Возможно, они будут предпринимать меры по ликвидации ущерба. «В отсутствие налога в окрестностях фабрики может оказаться слишком много дыма и слишком мало жителей; но при наличии налога дыма может оказаться слишком мало, а жителей слишком много» [24, с. 139].

Самостоятельное направление составляют работы по совершенствованию методологии учета затрат на экологизацию. Большой интерес представляет, на наш взгляд, концепция вынужденных затрат, разрабатываемая А.А. Ляпиной [25]. Данная концепция отражает трансформацию внешних затрат одних хозяйственных субъектов во внутренние затраты других. Автором предложена более адекватная реальности структура затрат на производство в условиях загрязненной среды.

Анализ дополнительных и вынужденных затрат* позволяет исследовать взаимодействие большого числа экономических агентов с экологической точки зрения и разработать мероприятия по регулированию эколого-экономических отношений на макроуровне и уровне отдельных регионов.

Весьма активно ведется совершенствование методологии учета экологических издержек производственной деятельности за рубежом [26; 27]. Можно отметить работу Дж. Цукуи и И. Мураками [28], в которой рассмотрены наиболее полно различные виды устранения загрязнений, а сама методология

* Дополнительные – это затраты фирмы на устранение выбросов загрязняющих веществ, которые возникают в ходе ее производственного процесса. Вынужденные – затраты данной фирмы на производство, возникающие из-за выбросов загрязняющих веществ другими фирмами. Вынужденные затраты одной фирмы возникают из-за наличия внешних затрат у других фирм. И дополнительные, и вынужденные затраты, так же как и затраты, определяемые технологией в условиях незагрязненной среды, являются внутренними затратами фирмы [25, с. 27]. Таким образом, внутренние затраты – это издержки производства, которые покрываются самой фирмой. Наряду с внутренними у фирмы могут быть внешние затраты – издержки производства, которые фирма перекладывает на другие предприятия или общество в целом.

учитывает значительное число содержательных проблем определения затрат на охрану окружающей среды. Японскими авторами разработана динамическая межотраслевая модель, отражающая влияние экологических затрат. Выделены уровни устранения загрязнений, так как 100-процентное устранение загрязнений не предоставляется возможным с экономической точки зрения. Учтены изменения технологических коэффициентов, характеризующие переход от техногенного (природоемкого) типа развития к ресурсосберегающим технологиям.

Все рассмотренные подходы нацелены на включение в рыночный оборот экологических издержек с тем, чтобы исключить тенденцию к обращению с окружающей средой как с бесплатным товаром, с перекладыванием этих издержек на другие слои общества, другие страны или будущие поколения. Эти концепции вписываются в традиционный природно-ресурсный подход, при котором окружающая среда рассматривается как ресурс для хозяйственной деятельности. Однако в современных условиях необходимо сформировать новую модель хозяйствования, когда биосфера воспринимается не только как ресурс, но и как экологическая основа жизни. То есть речь идет о сдвиге акцентов во взаимодействии системных компонентов, о признании примата биосферных законов над социально-экономическими.

Обосновывая необходимость «совмещения законов развития биосферы и законов развития экономики», А.Д. Урсул пишет: «Мы должны принять «аксиому» сохранения биосферы и биотической регуляции и стабилизации окружающей природной среды: основной принцип любой антропогенной деятельности заключается в недопущении перехода за пределы «хозяйственной» емкости экосистем» [29, с. 78]. И далее, подчеркивая объективность встраивания производственной деятельности в биосферные циклы и процессы, автор отмечает, что важно сделать производственную деятельность «адекватной естественным (прежде всего биосферным) законам»

[29, с. 81]. Другие авторы склоняются даже к признанию необходимости «экологической диктатуры» [30, с. 5].

На наш взгляд, весьма содержательной является естественно-экогармоничная теория циклических преобразований, изложенная Б.В. Прыкиным в работах «Стратегия экономики. Природный экогармонизм» [31] и «Новейшая теоретическая экономика. Гиперэкономика (концепции философии и естествознания в экономике)» [5].

Поскольку разрабатываемая нами концепция транснационализации производства опирается на положения данной теории, рассмотрим ее подробнее. Движущей силой развития, согласно этой теории, выступают динамические экогармоничные преобразования в системах (целостностях), функционирующих и осуществляющих совместные действия с окружающей средой. Эти действия удовлетворяют интересы всех участвующих в процессе сторон. Производительные силы (элементы) в цикле экогармоничных преобразований проходят следующие стадии жизненного цикла целостностей: хаос и распределение; концентрация и альтернативный выбор; структуризация и объединение в целостности; продуктивность и адаптация; старение и деградация с возвращением в стадию хаоса. Указанный круговорот действий проходит при спросе и предложениях естественной окружающей среды с учетом возможностей производительных элементов [31, с. 298].

Характеризуя механизм экогармонизма, Б.В.Прыкин пишет: «...самой природой были выделены механизмы экогармоничных действий, экономящих и распределяющих ресурсы, к которым относятся самоорганизация, целенаправленное самоуправление и циклические виртуальные преобразования, единые по своему сценарию действия для вселенских структур» [31, с. 363]. И далее, раскрывая принцип самоорганизации, автор отмечает: «Самоорганизация... осуществляется путем формирования из свободных ингредиентов и малых образований различных видов и масштабов

целостностей, отвечающих своим внутренним состоянием адекватному состоянию окружающих сред с дальнейшим упорядочением и усложнением структур за счет эмерджентной архитектоники, эксплуатации и продуктивности на протяжении своего жизненного цикла» [31, с. 363].

Данная теория является развитием нового направления экономической науки – экономической синергетики. Применение ее к исследованию проблем транснационализации производства позволяет сделать следующий вывод: важнейшим условием эффективной транснациональной деятельности в современных условиях становятся учет экологических императивов; реализация механизмов, способствующих самоорганизации сопряженной социо-эколого-экономической системы.

На практике это означает, что неотъемлемой составной частью стратегических программ транснациональных производственных структур должна стать экологизация их деятельности. Экологизация характеризуется как «регулярное принятие систематических, технологических, управленческих и других решений, направленных на бережливое отношение к природным ресурсам и на заботу о сохранности качества природной среды, которое в свою очередь способствует улучшению качества жизни» [32, с. 89]. В зарубежных источниках экологизацию связывают с повышением «экоэффективности», под которой понимается оценка экономических и других преимуществ изделия или технологического процесса с учетом воздействия на экологические процессы.

Главное требование экоэффективности – создание товаров и услуг, ценность которых превышает бремя, накладываемое на окружающую среду. Однако этого недостаточно для характеристики экологизации транснациональной деятельности. Дело в том, что ТНК часто используют двойные стандарты в сфере безопасности и окружающей среды: в странах развивающегося мира они работают по более низким экологическим стандартам, чем принятые в странах их базирования. Используя слабость и

отсутствие в этих государствах законодательства по охране окружающей среды, ТНК нередко экономят на дорогостоящих природоохранных капиталовложениях. Поэтому не менее важным требованием эффективной экологизации становится такая организация транснационального производства, которая обеспечивала бы достижение системной ценности на уровне всех структурных производственных подразделений ТНК. Эта оценочная категория, рассмотренная нами ранее в данной работе, позволяет, на наш взгляд, характеризовать интегративное свойство транснационального производства – экоэффективность.

В настоящее время экологизация характеризуется разрозненными мерами по охране окружающей среды и ресурсосбережению. Работа по комплексной оценке эколого-экономической эффективности, то есть интегральной ценности, только начата.

Выделяют следующие стратегии для достижения эколого-экономической эффективности в процессе производства: снижение материалоемкости товаров; устойчивое использование возобновляемых ресурсов; сокращение их энергетической составляющей; сокращение распространения токсичных отходов и побочных продуктов производства; увеличение срока службы товаров. Реализация этих стратегий транснациональными корпорациями предполагает разработку политики, осуществление которой приведет к уменьшению воздействия деятельности ТНК и их продукции на окружающую среду, в том числе за счет получения синергических эффектов в рамках всей сети взаимосвязанных структурных единиц. В частности, положительные синергические эффекты связаны с концентрацией ресурсов на расширении исследований и разработок в области экологически безопасных технологий, систем контроля за окружающей средой и координацией работ по их практическому внедрению.

Экологизация транснациональной деятельности связана с использованием экологически ориентированных систем и методов менеджмента; выделением функций внутреннего экологического аудита, организацией экологических служб, проведением анализа и оценки жизненного цикла изделий с учетом экологического воздействия, обеспечением экологической «прозрачности».

Зарубежными транснациональными корпорациями накоплен значительный опыт экологизации деятельности, который достаточно подробно отражен во многих источниках. В частности, в работе Т.А. Винниковой [33] приводится методика экобалансирования жизненного цикла изделия, которая позволяет наиболее полно и точно оценить с позиций экоэффективности жизненный цикл технологии, изделия или деятельности, охватывающий добычу и переработку сырья, производственный процесс, транспортировку, реализацию, вторичное использование, техобслуживание и окончательную утилизацию. Результат экобалансирования применяется для сравнения одного изделия с другим с целью оптимизации производственных процессов.

Одной из форм обеспечения экологической «прозрачности» и распространения достоверной информации стало декларирование транснациональными корпорациями своей экологической политики, то есть ознакомление общественности с совокупностью намерений и принципов в отношении экологических показателей деятельности. Многие ТНК создают Интернет-сайты и открывают страницы компаний в Интернете для распространения экологической информации о своих подразделениях.

Таким образом, важнейшим компонентом деятельности современных транснациональных корпораций стала экологизация производства, включающая экологически ориентированный менеджмент, экологическую сертификацию продукцию, экологический учет и аудит. Курс на экологизацию деятельности является необходимым условием успешной конкуренции формирующихся российских транснациональных структур на мировых рынках.

Экологизация экономической деятельности способствует формированию рынка «экотоваров», к которым можно отнести оборудование для переработки отходов, всевозможные очистители, продукты питания и моющие средства без химических добавок и т.д. Развиваются различного рода «экоуслуги» в форме оказания информационной, консультационной, посреднической помощи в решении природоохранных проблем и т.п. По мнению экспертов, «зеленый рынок» относится к числу динамично развивающихся и перспективных. Поэтому целесообразно отечественным производителям учесть данные тенденции и занять свою «нишу» на этом формирующемся рынке. Есть шансы и для транснационализации российского «экопроизводства». В частности, имеет хорошие перспективы производство энергетических установок (ветровых, геотермальных, солнечных, биотехнологических) с комбинированными нетрадиционными энергоносителями и т.п.

В наши дни транснационализация производства приобретает совершенно новый аспект: отдельные технологические операции выносятся не только в другие страны, но и за пределы земного шара — в космическое пространство. На орбитальных комплексах осуществляется выращивание в невесомости объемных монокристаллов различных полупроводниковых материалов недостижимого в земных условиях качества. Перспективы российского трансземного производства вполне реальны в фармацевтике, биотехнологии. Уже отработана космическая технология тонкой очистки и разделения биологически активных веществ, получены новые лекарственные препараты, высококачественные монокристаллы белка и т.п.

Космонавтика является одним из кардинальных средств решения экономических проблем. Экологическая безопасность в глобальном масштабе не может быть обеспечена без космического мониторинга. В связи с этим важное значение имеет использование потенциала отечественных ТФПГ,

включающих предприятия аэрокосмических и оборонных отраслей, для перехода к формированию интенсивно-коэволюционного типа развития.

Интенсивно-коэволюционный способ развития станет возможным не в результате увеличения привлекаемых ресурсов и энергии, а благодаря более эффективному их использованию на базе инновационно ориентированных стратегий. Этот тип развития предполагает соблюдение нормативов изъятия невозобновляемых ресурсов и переход в основном на использование возобновляемых ресурсов. То есть факторы, связанные с формированием интенсивно-коэволюционного способа развития, должны из внешних, пока чуждых современной экономике, превратиться в ее внутренние механизмы саморазвития.

К таким факторам относится «истинная цена природы»^{*}, которая должна получить отражение в системе интегрированного природоохранного и экономического счетоводства. Разработка методологии и стратегии ценообразования, в достаточной степени достоверно отражающих затраты на экологизацию производства, а также экологизация бюджетной и налоговой систем, структурной, инвестиционной и внешнеэкономической политики являются важнейшими инструментами формирования интенсивно-коэволюционного способа развития. Среди условий, обеспечивающих переход к этому новому типу развития, можно выделить [34,с. 431]:

- обязательность экологической экспертизы всех хозяйственных проектов;
- недопустимость превышения пределов жизнеподдерживающейся способности экосистем;

^{*} В докладе «Истинная цена природы», подготовленном в 1995 году Всемирным фондом дикой природы, содержится всесторонняя критика метода учета валового внутреннего продукта, поставлена задача трансформации системы национальных счетов, увязки учета природоохранной и экономической деятельности на национальном и корпоративном уровнях.

- обязательность полной компенсации нанесенного ущерба со стороны виновника возникновения экологически опасной ситуации, эффективная реализация принципа «загрязнитель платит»;

- обеспечение свободного доступа к полной и достоверной экологической информации, создание для этого необходимых баз данных и коммуникаций.

Успех транснациональных производственных структур зависит от того, насколько их деятельность окажется адекватной формирующемуся интенсивно-коэволюционному типу развития.

Таким образом, особенности современной транснационализации производства связаны с изменением целевых ориентиров общества, с появлением экологических потребностей и интересов:

- 1) дальнейшее развитие транснациональных производственных структур базируется на принципе приоритетности глобального биосферного подхода, когда первостепенное значение приобретает обеспечение саморазвития сопряженной эколого-экономической системы, в которую «погружено» транснациональное производство. При этом необходимо учитывать различия в степени остроты экологических проблем и уровни экономического развития локальных зон, где функционируют отдельные производственные подразделения – звенья ТНК;

- 2) ориентиром развития деятельности транснациональных структур должны служить не только современные реалии, но и предполагаемые перспективы развития, в частности, необходимость перехода к интенсивно-коэволюционному типу развития;

- 3) эффективность разрешения противоречий, возникающих в ходе транснациональной деятельности, зависит в значительной степени от последовательного применения на практике принципов и механизмов самодвижения систем, в том числе во взаимодействии транснациональных структур с другими субъектами мирового экономического пространства.

3.2. ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР С ДРУГИМИ СУБЪЕКТАМИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Транснациональные производственные структуры являются составной частью мирового хозяйства, которое представляет собой открытую систему, то есть транснационализация производства есть форма развития мирового хозяйства на синергетических принципах самоорганизации, вовлекающая в этот процесс различные национальные экономики. Наряду с транснациональными формированиями субъектами мирового хозяйства являются предприятия, фирмы, международные организации, национальные государственные образования и т.д. Взаимодействия между ними складываются весьма противоречиво. При этом противоречия – это источник развития, подтверждаемый законом диалектики единства и борьбы противоположностей.

Согласно синергетике принципиальными особенностями открытых систем являются отбор рациональных структур и эффективность альтернативного выбора действий. Как уже отмечалось, становление и развитие транснациональных структур осуществляются в зависимости от состояния внешней среды. Экономический уровень среды растет во времени, и вместе с ним изменяется граница эффективности процессов преобразования транснациональных структур.

С усложнением экономического развития (за счет роста потоков информации, относительно коротких сроков принятия решений, их многовариантности, высокой степени случайности многих экономических явлений и т.п.) усложняются процессы поиска, распределения, концентрации элементов, необходимых для обеспечения эффективной производительной деятельности. Чрезмерная концентрация элементов и действий экономических субъектов весьма осложняет результаты самоорганизации мировой экономики.

Концентрация элементов и действий выше уровня, требуемого состоянием экономической среды, создает условия для образования барьеров по входу и выходу из нее и тем самым не позволяет совершать действия, учитывающие интересы всех участников процесса. Для преодоления преград, связанных с высокой концентрацией производства и капитала, требуются значительные издержки, что негативно сказывается на конкуренции. Увеличенная концентрация не эффективна, в конечном счете, и с точки зрения результативности транснационального производства, так как требует повышенных удельных интегральных затрат на содержание внутренней и внешней среды.

Существует допустимый предел концентрации элементов и действий, участвующих в формировании и функционировании систем производительного обмена. Превышение допустимой концентрации всегда приводит к монополии более сильных структур, к образованию препятствий для альтернативного выбора для слабых структур. Следовательно, концентрация ресурсов выше допустимого уровня вызывает нарушение принципов естественного производительного отбора, что отводит систему от градиента целенаправленных действий среды.

С наличием особых закономерностей концентрации элементов и действий в экономической среде первым, по-видимому, столкнулся видный итальянский социолог и экономист, профессор политэкономии университета в Лозанне (Швейцария) Вильфредо Парето (1848–1923). Мы считаем необходимым подробнее остановиться на результатах его наблюдений, а также на выводах ряда других ученых, которые позволяют по-новому трактовать взаимодействие крупных транснациональных структур друг с другом, а также с иными субъектами мирового экономического пространства.

Изучая статистику доходов жителей Северной Италии, В. Парето обнаружил, что «число граждан, имеющих доход, равный или выше данного

(то есть с позиции отдельного наблюдателя число равных ему по доходу или более обеспеченных жителей), устойчиво описывается степенным показателем, близким к полутора. То есть для данной группы (или экономической популяции) произведение числа людей, имеющих доход в K единиц или больше, на величину этого дохода в степени 1,5 есть величина постоянная. Проще говоря: чем беднее люди, тем их больше, а чем богаче, тем их меньше. Это не так просто, как кажется: самое главное – нет скачков, никаких резких переходов и смены качеств. Переход от богатства к бедности не только постепенен, он математически строго постепенен и равномерен» [35]. Как отмечает А. Земцов, автор статьи «Фракталы в бизнесе», многолетние исследования подтвердили, что закон Парето носит универсальный характер и встречается не только в экономических, но и социальных, культурных системах.

Работы Парето были опубликованы на рубеже XIX –XX веков. А перед первой мировой войной австрийский географ Феликс Авербах ознакомил общественность с результатами своих анализов статистики городского населения по германским, австро–венгерским и российским данным. Оказалось, что если пронумеровать города по мере убывания численности их населения, то произведение номера города на численность его населения есть величина постоянная и равная числу жителей первого города. Тот же закон Парето, но с показателем степени у численности населения (как бы богатство города), равным единице. Ф. Авербах обратил внимание на особенность подобного типа распределения: наибольшая, а значит, представительная часть населения живет в малых городах, а известными и, в определенном смысле, влиятельными являются крупные города.

Позже Гарвардский профессор Джордж Кингсли Ципф показал, что закон Парето выполняется не только для индивидуальных доходов граждан, но и для активов компаний и ряда других экономических показателей. Показатели

степени n могут различаться, но показатель, равный единице, встречается необычно часто. Убедительных объяснений подобных математических зависимостей, характеризующих конкурентные соотношения, пока нет. Наглядное геометрическое истолкование закона Парето–Авербаха–Ципфа применительно к 25 крупнейшим ТНК мира и 25 крупнейшим ТНК, базирующимся в развивающихся странах, представлено на рис. 3.1 и 3.2. Исходные данные за 1993, 1996 и 1999 годы приведены в табл. 3.1 и 3.2.

На рис. 3.1. обе координатные оси имеют логарифмический масштаб. По горизонтали отложены размеры активов. Прямая линия (а) соответствует закону Ципфа. То есть для точек, расположенных на подобной прямой или параллельной ей, справедливо соотношение: произведение размера активов на ранг ТНК, ТФПГ, банка и т.п. есть величина постоянная.

Как видно из рис. 3.2., это соотношение выполнялось для 25 ТНК развивающихся стран с хорошей точностью, что говорит о равновесной ситуации, о том, что основные ТНК и система их взаимосвязей вполне сложились. Причем в 1996 году по сравнению с 1993 годом основная часть представленных компаний нарастила свою экономическую мощь (сдвиг прямой Ципфа параллельно вправо). Имеется потенциал роста для первых четырех ТНК (некоторый спад графика в области крупных ТНК в 1996 году).

Поменять на рис3.1

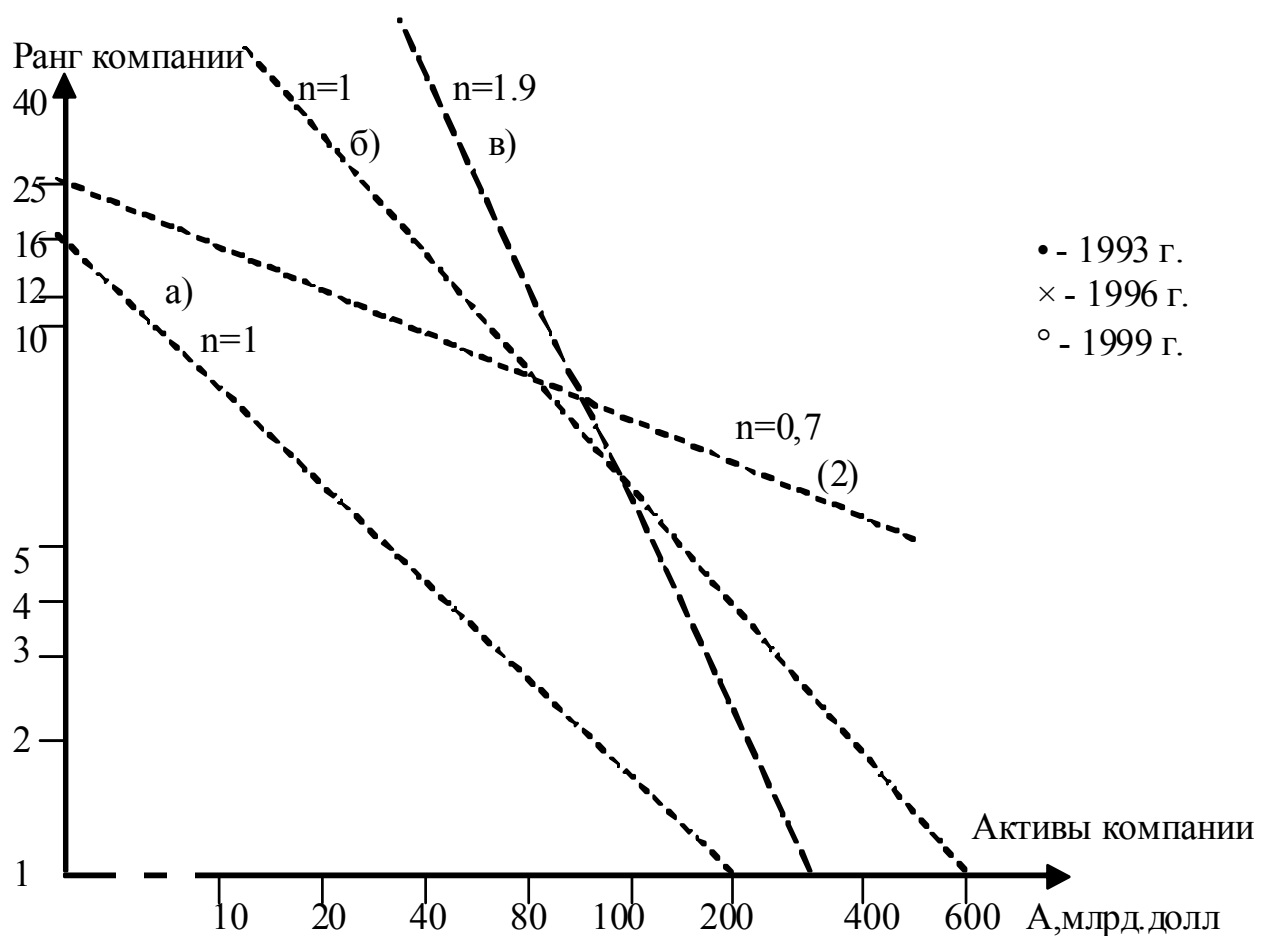


Рис.3.1. Суммарные активы (A) двадцати пяти крупнейших ТНК, расставленные по ранжиру (R)

Поменять на рис3.2

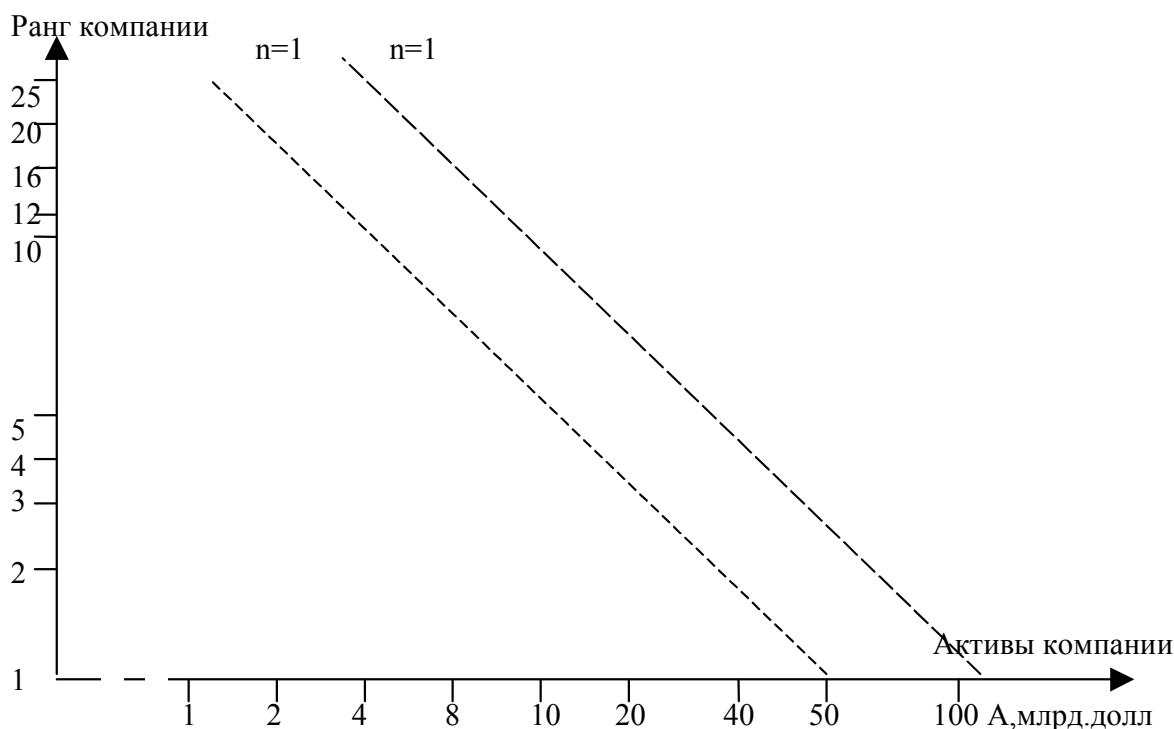


Рис.3.2.2. Суммарные активы(A) двадцати пяти крупнейших ТНК, базирующихся в развивающихся странах, расставленные по ранжиру (R)
График зависимости Парето-Авербаха-Ципфа

Данные 1999 года подтвердили эти выводы: «Хатчисон Уампоа» (Гонконг) нарастила суммарные активы с 8174 млрд долл. в 1996 году до 48157 млрд долл. в 1999 году и вышла с восемнадцатой на первую позицию среди ТНК развивающихся стран. Южнокорейская «Юконг» поднялась с четвертой позиции на третью, повысив суммарные активы до 34532 млрд долл (см. табл. 3.2.)

Динамика показателей на рис. 3.1 в 1996 году отлична от закона Ципфа, то есть ситуация складывалась неравновесная, преобладали менее крупные ТНК. Положение лидеров было весьма уязвимым из-за сильной конкуренции со стороны менее крупных ТНК. Можно было ожидать «перетасовок» последовательности лидеров и появления среди них новых ТНК. «Дженерал

электрик» сохранила свои позиции благодаря тому, что ей удалось увеличить суммарные активы с 272,4 млрд. долл. в 1996 году до 495,2 млрд. долл. в 1999 году. После слияния «Баймлер-Бенц» и «Крайслер» на четвертую позицию с тринадцатой поднялась компания «Даймлер-Крайслер» (Германия), чьи суммарные активы выросли в 1999 году до 175,9 млрд. долларов.

Какую пользу может принести анализ данных на соответствие их закону Парето–Авербаха–Ципфа?

Если данные (например, активы крупнейших банков России и т.п.) ложатся на прямую линию (что бывает не всегда, одним из условий построения графика является значительный разброс параметров – в десять и более раз), то анализируемые объекты описываются степенной функцией (см. рис. 3.1).

Когда наклон линии более 45 градусов, показатель степени больше 1 (прямая в) на рис. 3.1), важную роль в наборе данных играют малые формы (банки, корпорации и т.п.). Если график пологий, преобладает система монополизма – засилье крупных форм, одна или несколько крупных фирм преобладают, захватив большую часть делимого ресурса (прямая г) на рис. 3.1). В таких системах следует ожидать динамики – движения к равновесию либо за счет гибели (укрупнения) малых форм, либо за счет дробления крупных форм. Когда линия графика имеет наклон 45 градусов, что соответствует закону Ципфа, система, скорее всего, находится в равновесии, при этом близкие формы могут случайным образом (неожиданно) меняться местами, и следовательно, присущими этим местам преимуществами или ущербами. Особенно может сказываться подобная неустойчивость на структурах, занимающих первые места. Таким образом, закон Парето–Авербаха–Ципфа позволяет по–новому взглянуть на соотношение конкуренции и монополизма.

Таблица 3.1.

Ранжирование крупнейших ТНК по объёму суммарных активов по данным 1993, 1996 и 1999 годов.

№ п/п	Компания, страна базирования	Ранжир(R)			Суммарные активы (А),(млрд. долл)		
		1993	1996	1999	1993	1996	1999
1	«Дженерал электрик», США	1	1	1	251,5	272,4	405,2
2	«Форд», США	2	2	3	198,9	258,0	273,4
3	«Дженерал моторс», США	3	3	2	167,4	222,1	279,4
4	«Ройял Датч Шелл», Нидерланды, Великобритания	4	4	7	100,8	124,1	113,9
5	«Тойота», Япония	5	5	5	97,6	113,4	154,9
6	«Хитачи», Япония	6	8	8	86,7	80,4	91,5
7	«Мицубиси», Япония	7	9	13	85,2	77,9	78,6
8	«Эксон», США	8	6	6	84,1	95,5	144,5
9	«Ай-Би-Эм», США	9	7	9	81,1	81,1	87,5
10	«Матусита электрик», Япония	10	11	16	77,2	67,8	72,5
11	«Мицуй», Япония	11	15	24	72,5	61,2	56,5
12	«Нисан мотор», Япония	12	19	21	68,3	58,1	59,7
13	«Сименс», Германия	13	20	15	58,4	56,3	76,6
14	«Б.А.Т. Индастриз», Великобритания	14	14	*	50,5	63,5	
15	«Эльф Акитен», Франция	15	25	*	45,5	47,5	
16	«Алькател Альстом», Франция	16	24	*	44,2	48,4	54,0
17	«Сони», Япония	17	*	19	41,5	45,8	64,2
18	«Моубил», США	18	a*)	a)	40,7	46,4	
19	«Хансон», Великобритания	19	*	*	37,9	14,9	
20	«Дюпон», США	20	*	*	37,1	38,0	
21	«Нестле», Швейцария	21	*	*	30,6	34,0	36,8
22	«Бритиш петролеум», Великобритания	22	*	*	28,1	31,8	
23	«Эйшиа Браун Бовери», Швейцария	23	*	*	24,9	30,9	
24	«Юнилевер», Нидерланды, Великобритания	24	*	*	24,7	31,0	28,0
25	«Филипс электроникс», Нидерланды	25	*	*	23,8	31,7	
26	«Фиат», Италия	*	10	11		70,6	80,4
27	«Иточи», Япония	*	12	25		66,1	55,9
28	«Даймлер-Бенц», Германия	*	13	4		65,7	175,9
29	«Марубени», Япония	*	16	*		60,8	
30	«Фольксваген», Германия	*	17	18		60,8	64,3
31	«ENI», Италия	*	18			59,5	
32	«Крайслер», США	*	21	Б)		56,2	
33	«Эн-Ти-Ти», США	*	22	*		55,6	
34	«Филип Моррис», США	*	23	*		54,9	
35	«Нисшо Айвай», Япония	*	26	*		47,2	

*- Компания в указанном году не входила в число 25 крупнейших ТНК.

1) Таблица составлена по World Investment Report, United Nation, N.Y., Geneva, 2001, 1998 и 1995

а) вошла в состав «Экюн»

б) вошла в состав «Дайммер-Крайслер»

Ранжирование крупных ТНК, базирующихся в развивающихся странах, по данным 1993, 1996 и 1999 годов.¹ Таблица 3.2.

№п/п	Компания, страна базирования	Ранжир (R)			Суммарные активы(A), млрд. долл		
		1993	1996	1999.	1993	1996.	1999.
1	Группа «Самсунг», Южн. Корея	1	5	6	50692	25837	21581
2	Группа «Деу», Южн. Корея	2	3	11	44352	32504	16480
3	«Петробрас», Бразилия	3	2	4	20178	33736,3	33733
4	«Джердайн Матесон», Гонконг	4	20	*	9799	7788	
5	«Хёнде мотор», Южн. Корея	5	17	7	8983	8404	22167
6	«Хатчисон Уампоа», Гонконг	6	18	1	8375	9174	48157
7	«Семекс С.А.», Мексика	7	14	14	8018	9941	11896
8	«Эл-Джи электроникс», Южн. Корея	8	8	10	7679	16662,1	17273
9	«Кешпел», Сингапур	9	10	9	6948	13478,5	19889
10	«Нью оурлд девелопмент», Гонконг	10	11	12	6944	12413,5	14789
11	«Юоконг», Южн. Корея	11	4	3	6412	30793	34542
12	«Чайна стил», Тайвань	12	*	*	6215		
13	«Татунг», Тайвань	13	*	*	3836	3652	
14	«Эмпресасика сосьетад контроладора», Мексика	14	*	*	3578		
15	Группа «Телевиса», Мексика	15	*	*	3442		
16	«Ситик пасифик», Гонконг	16	23	*	3438	6456,3	
17	«Дож А контракшен», Южн. Корея	17	*	*	2935	5120	
18	«Сайм Дарби», Малайзия	18	13	*	2829	10611	
19	«Гонконг и Шанхай хотелс», Гонконг	19	*	*	2019		
20	«Сан-Мигель», Филиппины	20	*	*	1984	3761,6	
21	«Формоза пластик», Тайвань	21	*	*	1906		
22	«Эйсер», Тайвань	22	9	*	1909	16076	
23	«Джентинг Берхад», Малайзия	23	*	21	1541		6792
24	«Уинг Он», Гонконг	24	*	*	1304		
25	«Суса Крус», Бразилия	25	*	*	1040		
26	«Петролеоз», Венесуэла	*	1	2		45402	47250
27	«Петролиам Берхад», Малайзия	*	6	5		23219,9	31992
28	«Вале ду Рио Диче», Бразилия	*	7	15		17891	10974
29	«УРФ», Аргентина	*	12	*		12084	
30	«Сингапур Аэрлайнз», Сингапур	*	15	16		8584,4	9573
31	«Фест Пасифик Компани», Гонконг, Китай	*	16	22		8491,8	6797
32	«Казай Пасифик Аэрвейз», Гонконг, Китай	*	19	*		7968	
33	«Бавария», Колумбия	*	21	*		6746	
34	«Хина Шоуганг», Китай	*	22	*		6630	
35	«Хина Националь Хемикал», Китай	*	24	*		6166,8	
36	«Релианс Индастриз», Индия	*	25	23		5440	6733

¹ Таблица составлена по World Report, United Nation, N.E.Geneva 2001, 1998, 1995.

37	«Самсунг в электронике» Южная Корея	*		36			25487
----	-------------------------------------	---	--	----	--	--	-------

*- Компания в указанном году не входило в число 25 крупнейших ТНК развивающихся стран

Вопрос о конкурентных отношениях и монополиях является одним из наиболее глубоко разрабатываемых, ему посвящено много работ. Среди публикаций последних лет следует отметить работы М. Портера «Международная конкуренция», А. Юданова «Конкуренция: теория и практика», А. Хасановой «Методологические основы исследования конкурентных отношений» [36]. Каждый из этих авторов на обширном материале анализирует стратегии конкуренции, в том числе транснациональных корпораций, выявляет закономерности, особенности соотношения конкуренции и монополизма в современных условиях.

Весьма интересную концепцию «продуктивной конкуренции» изложил А.Г. Шмелев в работе «Продуктивная конкуренция. Опыт конструирования объединительной концепции» [37]. Он выделил следующие виды конкурентного взаимодействия:

- соревновательную конкуренцию;
- соперничество;
- конфронтацию.

Характеризуя особенности соревновательной конкуренции, автор отмечает, что это «конкуренция наиболее мягкого типа. Если на каждого субъекта приходится в данный момент несколько объектов конкуренции, то острота конкуренции (по крайней мере временно) смягчается... Главное – проигравший продолжает участвовать в новых циклах конкуренции» [37, с. 13]

Разновидностью соревновательной является «партнерская» конкуренция, при которой проигравший не только компенсирует свои издержки, уже понесенные в процессе конкуренции, и получает средства на продолжение своего участия в конкуренции, но и сохраняет и повышает свой «собственный» потенциал (относительно объектов). А.Б. Шмелев подчеркивает, что следует отличать созидательно-ориентированную партнерскую конкуренцию от паразитарной коалиции, когда две или более стороны заключают между собой

сговор за счет третьих лиц или общества. В связи с этим автор анализируемой концепции выделяет понятие «продуктивная конкуренция», под которой понимает частный случай конкурентного взаимодействия, когда оно приводит к обогащению среды и росту собственного потенциала не только у победителя, но и у значительной части участников конкуренции.

Соперничеством А.Г. Шмелев называет конкуренцию, при которой только победитель монопольно обладает объектом конкуренции, а проигравшая сторона вытесняется из ареала конкуренции, но несет потери лишь в рамках собственных издержек, сохраняя потенциал в конкуренции за другие объекты. Сторона, потерпевшая поражение в соперничестве, может восстановить свой потенциал, если оказывается успешной в других видах конкуренции (на другом ареале, или поле борьбы) [37, с. 15]/

Конфронтация, как правило, приводит к снижению «собственного» потенциала не только у проигравшего, но и у победителя. В этом состоит деструктивный (разрушительный) характер такого вида конкуренции. Он влечет за собой неминуемые непроизводительные издержки (ресурсы и время тратятся на борьбу с конкурентами, а не на создание благ), поэтому общественное благосостояние падает.

В концепции «продуктивной конкуренции» постулируется следующая закономерность: контрпродуктивная, разрушительная конкуренция ведет к экономическому спаду. И наоборот, чем шире будут распространяться формы продуктивной конкуренции, тем стабильнее будет экономическое развитие.

«Человеческая история, – пишет А.Г. Шмелев, – это история развития продуктивной конкуренции. Среда обитания обогащалась под воздействием производственных технологий, повышающих, с одной стороны, совокупный запас всевозможных благ, с другой – «собственный потенциал» всех членов общества... Новые уровни материального и культурного прогресса достигались человечеством не путем истребления сильными субъектами всех слабых, но

путем создания все более масштабных и разнообразных по форме коалиций, в рамках которых сильные добровольно ограничивали свою власть над слабыми» [37, с. 11].

Анализ процессов транснационализации производства позволяет утверждать, что развитие продуктивной конкуренции ТНК с другими объектами мирового экономического пространства объективно способствует максимизации совокупного выигрыша корпораций и общественного блага. В зависимости от конкретно-исторических условий складывались различные модели конкурентного взаимодействия транснациональных структур. При этом наиболее «жесткие» формы конкуренции оказывались непродуктивными с точки зрения интересов социально-экономического развития. Только «продуктивная конкуренция» позволяет устойчиво реализовать созидательную мотивацию, в которой хорошо сбалансированы интересы экономического развития хозяйственных субъектов и общественного благосостояния.

Важно также отметить, что отношения «продуктивного партнерства» могут охватывать не только хозяйствующие субъекты, в том числе и ТНК, но и распространяться на взаимоотношения товаропроизводителей с потребителями. В частности М. Портер в книге «Международная конкуренция» убедительно показал, что снижая цены и обеспечивая запас ценовой конкурентоспособности своим товарам, ТНК делится своими прибылями с потребителями, что отвечает критериям продуктивного партнерства.

Существенное значение имеет создание надежных механизмов защиты продуктивной «партнерской» конкуренции. По мнению А.Г. Шмелева, хозяйственные уклады приходили к упадку вследствие двух причин: либо устанавливались «плохие» правила, ориентирующие на непродуктивную конкуренцию, либо «хорошие» правила переставали работать, воспринимались как декларативные, а реальное конкурентное поведение вырывалось из-под нормативного контроля и оказывалось непродуктивным [37, с. 11]

Важнейшим условием развития конструктивных форм конкуренции является создание оптимальной системы взаимодополнительных конкурентных сред (представленных государственным и частным сектором). К тому же следует учесть влияние концентрации условий и реальных возможностей на эффективность действий, о чем уже говорилось ранее. Транснациональные структуры используют концентрацию потенциала (условий и возможностей) или любого экономического фактора как средство достижения надежности среды и своей системы и, как следствие, обеспечения ее целостности. Однако вероятность сохранения целостности системы будет резко снижаться, чрезмерная концентрация ингредиентов (в данном случае капиталов, финансов и других ресурсов), создаст преграды для самоорганизации внешней среды.

Достаточно четкое объяснение вышеуказанной закономерности может быть получено на базе синергетической концепции. Согласно синергетике, в основе любого естественного отбора лежит многообразие. Наличие многообразия элементов, факторов и действий существует на различных уровнях взаимодействия систем. Многообразие позволяет выбрать сильное сочетание элементов из возможных, чтобы удовлетворить востребованные условия для образования какого-либо единства. Отобранные элементы формируют новое многообразие на высшем уровне строения систем. При отборе на новом уровне востребуются такие свойства элементов и факторов, которые приносят максимально эффективный результат.

По мере концентрации условий и реальных возможностей к действиям всегда сокращается количество субъектов, которое влияет на этот процесс и имеет в нем свои экономические, политические и другие интересы. В случае чрезмерной концентрации реальных возможностей у одних субъектов (например, у транснациональных корпораций), большинство остальных субъектов, лишенных прав, переходит либо к сопротивлению, либо к полному безразличию.

анализа принимаем следующие основные факторы концентрации условий и возможностей:

- частной собственности – 1,
- частного дохода – 2,
- свободы действий экономических агентов – 3,
- частного монополизма – 4,
- давления частного капитала – 5,
- совершенного и несовершенного рынков – 6,
- централизованной власти и управления – 7,
- государственной монополии рынков – 8,
- государственной собственности - 9,
- государственной коррумпированности – 10,
- государственного регулирования – 11.

Концентрация факторов 1-6 в зависимости от степени охвата субъектов общества приведена в табл. 3.3. В эту группу факторов отнесены условия и возможности к действиям, которые концентрируются у отдельных субъектов, групп, объединений на правах частной собственности. Кривая АВGKLN (на рис.3.3) показывает на концентрацию этих факторов у одних субъектов и потерю интереса к условиям действий у других.

Полученная зависимость описывается асимптотической гиперболой. Минимальная величина концентрации фактора, приходящаяся на 100 субъектов равна 0,01 (точка N). Максимальная величина, равная 1, соответствует степени охвата интересов субъектов к действиям, равной 1%. Так, если концентрация фактора достигнет значения 0,25 (точка G), то это говорит о том, что право на полного влияния на факторы имеют около 4% субъектов. Остальные 96,4% по праву собственности имеют косвенный интерес или безразличны к процессу управления.

Таблица 3.3

Концентрация условий и возможностей к действиям и степени охвата
интереса в них субъектов общества

Точки кривой	Степень концентрации частной собственности, частного дохода, свободы действий экономических агентов, частного монополизма, частного капитала, совершенного и несовершенного рынка, в частях от целого	Степень охвата субъектов по управлению факторами, %
A	1	1,0*
B	0,5	2
G	0,25	4
K	0,10	10
L	0,05	20
E	0,02	50
N	0,01*	100

* С точностью до 1%

Вторая группа факторов 7—11 (см. табл 3.4.) характеризует условия и реальные возможности к действиям, если они осуществляются в среде государственной монополии. Тогда шкала Q описывает степень потери интереса со стороны субъектов, которые не участвуют в распределении результатов, получаемых в условиях государственной монополии. По мере уменьшения количества субъектов Δ, которые не распределяют блага в обществе, уменьшается концентрация условий и реальных возможностей у других субъектов.

Табл.3.4

Концентрация условий, реальных возможностей и действий в зависимости
от степени участия субъектов в управлении

Точки кривой	Степень концентрации централизованной власти и	Степень лишения прав
--------------	------------------------------------------------	----------------------

	управления, государственных монопольных рынков, собственности, коррумпированности, регулирования, в частях от целого.	субъектов управлять факторами (потеря интересов), Δ , %
A'	1	99
B'	0,5	98
G'	0,25	96
K'	0,075	90
L'	0,025	75
E'	0,02	50
N'	0,01*	0,01*

* С точностью до 1%.

Графическое изображение такого явления представлено кривой A'B'G'K'L'N', которая носит форму обратной асимптотической гиперболы (см. рис.3.3). Она отражает концентрацию части факторов I, которая изъята из частной собственности для государственного управления в зависимости от количества субъектов, лишенных прав собственности. Кривая A'B'G'K'L'N' характеризует результаты соответствующего явления как зеркальное изображение результатов кривой ABGKLN. В этом случае право и интерес возникают в управлении факторами только у той части субъектов, которые распределяют ресурсы.

Как и в первом случае, если права владения собственностью лишены 96% субъектов общества, то при соответствующей концентрации факторов право и интерес в распределении ресурсами, возможностями остаются только у 4% субъектов. Остальные 96% субъектов не допускаются к такому праву, а

следовательно, они находятся в зоне косвенного интереса или полного безразличия к распределению.

Равновесной точкой двух кривых, одной с ограниченным правом частной собственности и неограниченной возможностью ее концентрации и другой с неограниченными возможностями лишения прав на частную собственность и неограниченными правами управления государственной собственностью из одного или нескольких командно-бюрократических центров, будет точка их пересечения E . В таком случае и средневзвешенная величина концентрации значения факторов будет проходить через эту точку (см. рис.3.3). Таким образом, мы получили контур $ABGKLE'L'K'G'B'A'$, который характеризует стабильность и устойчивость системы в зависимости от интересов и степени привлечения субъектов общества к управлению.

Из контура видно, что центр тяжести, от размещения которого зависит устойчивость «экономико-политической лодки», находится в точке E'' . Через эту точку проходит линия раздела SS' , которая делит контур на две части. Приложение сил в виде концентрации факторов в верхней области $ASS'A'$ оказывает дестабилизирующие действия и, следовательно, недопустимо для стабильного общества. В нижней части — $SGKLE'L'K'G'S'$ — наоборот, действие стабилизирующее.

Из модели контура можно получить некоторые граничные величины концентрации отдельных факторов. Для идеальной экономической системы их уровень не должен превышать 10% от общего его значения (точки I'), но и нецелесообразно снижать уровень ниже уровня абсолютной устойчивости системы. В исключительных случаях уровень концентрации допускается к увеличить до 25% (линия GG'), то есть в 4-5 раз. Тогда он будет концентрироваться в нескольких локальных образованиях. Видимо, это возможно только при строгой добровольной договоренности субъектов.

Заметное влияние на степень концентрации действий оказывает количество субъектов, принимающих участие в установлении условий и правил поведения. Например, если правила приняты 75% квалифицированного большинства (кривая КК'), в этом случае их устроит вероятность несоответствия концентрации действий по факторам, не превышающая больше, чем в 4-5 раз средневзвешенную величину, приходящуюся на одного субъекта. А если уровень принятия правил поведения снизить до 50% субъектов общества, это соотношение повышается в 8-9 раз (кривая LL'). Если же опираться на мнение одного субъекта, то, концентрация действий по факторам может достичь бесконечности.

Описанная модель позволяет выделить следующие закономерности:

— превышать допустимый уровень концентрации факторов и действий значит пренебрегать поддержкой большинства и вызывать этим неустойчивость социально-экономической системы;

— снижать концентрацию действий у собственника до допустимого уровня. это значит рассматривать эти действия как выгоду, связанную с устойчивым положением общества, так как снижение концентрации до максимально допустимого уровня – это плата за доверие со стороны общества; плата за вывод собственника из зоны риска.

Рассмотренная нами модель свидетельствует, что для достижения баланса интересов отдельных экономических субъектов необходимо сочетание конкурирующих сред; необходимо также установление правил, обеспечивающих запуск саморегулирования механизма продуктивной конкуренции. При этом важны не только правила, но и объективная возможность контроля за их соблюдением, наличие эффективных санкций против их нарушителей.

Принципы организации (точнее саморазвития) продуктивной конкуренции экономических субъектов должны быть в центре внимания социально-

экономических программ, в том числе при реализации проектов развития транснационального производства. Возможные варианты самоорганизации производственных структур при их объединении в различные конгломераты, в том числе транснациональные финансово-промышленные группы, транснациональные корпорации, подчиняются общим законам естественных преобразований. Эти закономерности еще предстоит исследовать.

Одним из таких фундаментальных законов динамики и эволюции систем в живой природе является закон конкуренции. При этом экономическая конкуренция отличается от биологической тем, что экономические субъекты, в том числе ТНК, сдерживаются от бесконечной экспансии не только пределами запаса (или ресурса) объектов конкуренции (пределами территории и т.д.), не только противодействием других конкурирующих субъектов, но и (в гораздо большей мере) двумя взаимосвязанными эволюционными процессами: [37, с. 10]

— процессом изменения конкурентной среды, включающей прежде всего численность множества объектов конкуренции (или количества благ);

— процессом собственного саморазвития субъектов, в ходе которого может изменяться не только относительный потенциал (относительно конкурентов), но собственный потенциал (относительно объектов), а также потребность в объектах конкуренции.

К этим двум процессам (свойственным в меньшей мере и биологическим системам) в случае экономических субъектов добавляется следующий:

— процесс выработки правил – регламентации способов ведения конкуренции, а также распределения благ по ее результатам с учетом общественнополезного итога конкуренции.

Конкурентная среда может изменяться в сторону как обеднения (численность объектов конкуренции снижается), так и обогащения (численность объектов конкуренции растет). Слияние производственных

структур в устойчивые образования на основе процессов конкуренции и концентрации должно происходить, как уже отмечалось, в зависимости от востребований внешней среды, в том числе ее экономического уровня. Производственные структуры, находящиеся в различных взаимосвязях и сочетаниях, усложняя внутреннюю структуру, осуществляют свои жизненные циклы в условиях роста экономического уровня окружающей среды. Поэтому, чтобы получить новые эффекты, многие из них создают объединения, в которых удельные издержки на их содержание во времени значительно ниже, чем у самостоятельных производственных единиц.

Исходя из законов естественных преобразований в окружающей среде, право на жизнь получают только такие системы и структуры, которые в процессе полного цикла преобразований (формирования, функционирования, деградации) создают результат самоорганизации среды, больший по величине, чем издержки в виде вызванной деградации более слабых структур и систем. При этом действует закономерность альтернативного выбора действий: все, что можно эффективно выполнять, выполняется самой системой, а что не эффективно – делегируется тем субъектам, которые выполняют действия более рационально.

Эта закономерность отчетливо проявляется в отношениях транснациональных формирований с другими экономическими агентами. В частности, чисто практическим путем было установлено, что освоение промышленного выпуска новых изделий или отработка новых технологий на мелких предприятиях происходят гораздо быстрее и с меньшими издержками, чем на крупных. В связи с этим с 70-х годов XX века в западных странах развернута широкая сеть субподрядных отношений ТНК с мелкими фирмами, очень успешно выполняющими функции как по поискам, внедрению изобретений, так и по самостоятельной разработке новой продукции и техники. Показательно, что мелкие и средние предприятия в настоящее время называют

«легкими» промышленности. Развитие разветвленной системы субподряда позволяет ТНК освободиться от многих невыгодных операций и функций и сосредоточиться на наиболее прибыльных и перспективных сферах деятельности.

Раньше мелкие, средние предприятия, как правило, внедряли технику и технологию (с необходимыми модификациями), уже освоенную крупными фирмами, в том числе транснациональными корпорациями, то есть наблюдалось типично догоняющее развитие. На нынешнем этапе идут два параллельных процесса. ТНК, заинтересованные в получении от своих подрядчиков добротных и сопоставимых полуфабрикатов или компонентов, вынуждены передавать им технологические описания, налаживать обучение персонала, контроль за качеством и т.п. Поэтому сейчас какая-то часть мелких предприятий осваивает новую продукцию практически одновременно с крупными ТНК.

Происходит постепенное снижение конкурентности ТНК и мелких, средних предприятий за счет перемещения последних в неконкурентные ниши. В результате не только прекратилось вытеснение мелкого производства, но и начался его количественный и качественный рост. Однако ввиду постоянных изменений технических и экономических параметров границы сфер крупного и мелкого производства передвигаются. К тому же острая конкуренция существует и внутри самой сферы мелкой промышленности. Вследствие этого выживаемость мелких предприятий невелика: в США, например, мелкое предприятие существует в среднем лишь 7 лет [38, с. 155].

Современная технологическая революция, создав технические предпосылки для возрождения мелкого производства на новой основе, не только изменила его взаимоотношения с ТНК, но и привела к началу транснационализации мелкого производства. То есть в современных условиях создались предпосылки для противоположного движения капитала и

производства: концентрация и централизация капитала может быть связана с деятельностью в мелком производстве. Правда, мелкая промышленность утратила свою социально–экономическую однородность. За этим термином сейчас скрываются два сектора, принадлежащие крупному и мелкому капиталу и вследствие этого находящиеся в совершенно различном положении. Дробление технологического процесса и перемещение его отдельных стадий на мелкие предприятия в рамках транснациональных формирований предполагает высокотехнологичную основу мелкого производства.

Транснационализации мелкого производства способствует образование единого социально–экономического и технологического пространства, при котором выпуск сравнительно сложной продукции может осваиваться мелкими предприятиями в разных регионах. Тенденцию транснационализации мелкого производства также ускорило повышение издержек на мелких предприятиях в западных странах в связи с ростом оплаты труда, наличием строгого трудового законодательства и т.п. Некоторые ТНК начали выносить вспомогательные операции или завершающие стадии за границу в развивающиеся страны. Г.К. Широков, анализируя особенности транснационализации мелкого производства, замечает: «НТР порождает противоречивые, нередко взаимоисключающие процессы, способствующие или противодействующие транснационализации мелкого производства, но господствующие тенденции свидетельствуют о том, что этот процесс будет продолжаться, причем все более важная роль будет принадлежать кооперации ТНК и местных мелких предпринимателей» [38, с. 153].

Эксперты ООН отмечают появление «новой расы» ТНК – относительно небольших по размеру компаний, активно развивающих зарубежную деятельность. В Великобритании эти «малые ТНК» с числом занятых от 20 до 499 человек составляют около 80% всех ТНК, во Франции 1600 «малых ТНК» составляют 89%, в США доля «малых ТНК» составляет около 44%, в Японии –

23% [39, с. 30]. Сокращение продолжительности жизни продуктов и окупаемости инвестиций в производстве и НИОКР требует от производственных единиц большей гибкости и быстрого обновления производства, что на крупных предприятиях обеспечить трудно. По мнению известного американского специалиста в области менеджмента П. Друкера, будущее принадлежит предприятиям среднего размера (от 200 до 4000 занятых), «достаточно малым, чтобы оставаться гибкими, и достаточно большим, чтобы инвестировать крупные суммы и внедрять новшества». Вот почему уже сегодня наряду с укрупнением и диверсификацией деятельности компаний наблюдается отказ от гигантомании при создании производственных единиц, оптимальный размер которых уменьшается, а уровень специализации возрастает. По меткому выражению одного обозревателя, ТНК «теряют вес», то есть становятся менее громоздкими, «но наращивают мускулы» – становятся сильнее за счет большей гибкости и маневренности.

В последние десятилетия эффективность транснациональных структур повышается за счет развития международной межфирменной кооперации. В результате формируется «сетевая» модель организации, когда на смену жестко централизованным приходят «сетевые» структуры, основанные на межфирменных соглашениях. На рис. 3.4. представлена сеть партнерских отношений ИБМ. Цель такой организации – снижение издержек производства, более быстрая адаптация к изменениям спроса и технологии.

«Кооперативная стратегия» международного бизнеса (различные типы соглашений и стратегических союзов), как уже отмечалось ранее, является предметом серьезных исследований. Известные специалисты по проблемам международного предпринимательства П. Бакли и М. Кэссон квалифицируют понятие «межфирменная кооперация» как особый вид координации деятельности фирм, «основанный на взаимной сдержанности», как средство смягчения наиболее отрицательных последствий отношений недоверия между

партнерами, демонстрирующее возможности взаимного согласия конкурирующих сторон. По их мнению, межфирменные соглашения представляют собой «компромиссные соглашения, сводящие к минимуму издержки, возникающие при определенном внешнем воздействии» [38, с.27].

Некоторые западные ученые, ссылаясь на расширение межфирменного сотрудничества в международных масштабах, указывают на переход от классической формы ТНК к концепции «сети альянсов» компаний. По словам известного итальянского промышленника К. де Бенедетти, «время классических ТНК прошло, отныне будущее принадлежит альянсам фирм, которые сообща ткнут промышленную ткань». Конкуренция и сотрудничество – вот что характерно для транснационализации производства в современных условиях. И то и другое однако дает положительные результаты, если опирается на экономические достижения и преимущества каждого из участников. Отсюда можно сделать вывод для российских компаний: в сфере сотрудничества, несомненно, есть возможности и перспективы, только их надо разумно использовать.

Отмечая тенденцию к сотрудничеству, конечно, не следует забывать, что любая транснациональная структура будет стремиться расширить зону своего влияния и будет это делать до тех пор, пока сопротивление среды не зафиксирует ее в определенных границах.

Современным ТНК свойственны различные формы давления на конкурентов, вплоть до применения ограничительной деловой практики. Перечень некоторых таких мер приведен в приложении 4. Подобная антиконкурентная практика должна учитываться на национальном и региональном уровнях для оказания противодействия или хотя бы частичного ослабления негативных последствий.

Таким образом, деятельность транснациональных образований, как, впрочем, и всех других хозяйствующих субъектов в рыночной экономике,

связана с непрерывной борьбой противоречивых интересов, с проявлением и положительных, и отрицательных моментов и тенденций. Причем в орбиту противоречий транснационализации производства оказываются втянутыми целые страны и регионы, и экономические факторы при этом вызывают нередко политические последствия.

Взаимоотношения ТНК и национальных государств освещаются многими изданиями по вопросам транснационализации. Все авторы отмечают двойственную роль транснациональных образований, их противоречивое влияние на принимающие страны и страны базирования. Интересный материал приводится в работе А.Г. Мовсеяна и С.Б. Огнивцева «Транснациональный капитал и национальные государства» [40]. Авторы характеризуют двоевластие и динамическое равновесие, сложившееся между транснациональным капиталом, с одной стороны, и национальными государствами, с другой. В работе С.И. Долгова «Глобализация экономики: новое слово или новое явление?» также анализируется сложный комплекс взаимоотношений между ТНК и принимающими странами – их населением, деловыми и финансовыми кругами; исследуются отнюдь не всегда совпадающие интересы ТНК и их собственных стран [41].

Не останавливаясь детально на особенностях взаимодействия ТНК и различных национальных государств, отметим положения, имеющие методологическое значение:

— современный мир развивается в рамках единой системы, обладающей собственной логикой и динамикой. Важнейшей чертой является сосуществование транснациональных образований и национальных экономических пространств;

— формирующаяся целостная система мировой экономики представляет собой не просто сумму национальных хозяйств и ТНК, а некую

самоорганизующуюся (в известной мере) систему, создаваемую совокупностью взаимоотношений между национальными государствами и ТНК;

— транснационализация производства оказывает все большее воздействие на развитие национальных экономик, определяя их место в иерархической структуре международного разделения труда. Внутри- и межфирменные потоки товаров, услуг, капиталов, технологий и т.д., обращающиеся в рамках ТНК, как бы «накладываются» на традиционную организацию межотраслевых и межстрановых потоков, оказывая сложное воздействие на экспорт отдельных стран (стимулируя, ограничивая или замещая его) и во все большей степени определяя их международную специализацию;

— транснационализация производства ведет к возникновению новых видов взаимозависимостей, пронизывающих национальные системы производства, регулирования и усиливающих их взаимосвязи и уязвимость, так как все большая часть производственного аппарата различных отраслей включается в транснациональную сферу деятельности;

— разумеется, ускоряющиеся процессы транснационализации не уничтожают национальные экономики, хотя и способствуют их трансформации и перестройке. Усиливаются тенденции к формированию «планетарной» системы производства, цен, потребления, техники, информации, культуры, образа жизни и идей;

— взаимодействие транснациональных формирований и национальных государств носит диалектический характер и принимает разнообразные формы: от прямого противостояния до конструктивного и взаимовыгодного сотрудничества;

— в случаях, когда интересы транснационального капитала объективно совпадают с интересами определенных национальных государств, он может обеспечить им значительное преимущество в межстрановой экономической конкуренции. В то же время любая страна должна учитывать возможные

конфликты между задачами своей экономической политики и стратегией национальных и иностранных транснациональных формирований, далеко не всегда считающихся с социально-экономическими приоритетами отдельных государств;

— исходя из конкретно-исторических условий, необходимо определять направления достижения баланса интересов всех сторон, охваченных процессами транснационализации производства, искать более приемлемые формы разрешения проблем;

— критерием эффективности взаимодействия транснациональных производственных структур с другими субъектами мирового экономического пространства является максимизация совокупного выигрыша корпораций, иных экономических агентов и общественного блага. Этот интегральный выигрыш объективно достигается продуктивной конкуренцией.

3.3. ВНУТРЕННИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Механизм самоорганизации транснационального производства обеспечивается не только через взаимодействия с внешней средой, но и с внутренней на основе закона единства системы и борьбы противоположностей ее компонентов: с одной стороны, за счет сохранения целостности транснациональной сети, с другой — за счет возникновения, развития и разрешения противоречий в организационно-коммуникативной, производственно-экономической, финансово-экономической и социально-экономической сферах. Как уже отмечалось ранее, при транснационализации производства развиваются два типа связей: горизонтальные, обеспечивающие координацию состояний между субъектами данной системы, и вертикальные, отражающие подчиненность всех элементов. Важнейшее значение имеет

обеспечение рационализации этих взаимосвязей и развитие внутреннего разнообразия в иерархически организованной системе транснационального производства. Это достаточно сложная задача.

Исследуя динамику организационных связей с позиций системного подхода, Е. Седов [28, с. 39] показал, что «рост разнообразия на высших организационных уровнях обеспечивается ограничением разнообразия на предыдущих уровнях и, наоборот, рост разнообразия на низшем уровне ведет к разрушению верхних уровней организации». Применительно к развитию транснациональных формирований это означает противоречивость задачи максимального увеличения степеней свободы системы транснационального производства в целом, обеспечения синергических эффектов связи при расширении мобильности внутренней структуры. Проблема повышения гибкости международно организованного производства при сохранении необходимой внутрисистемной прочности связей решается расширением самостоятельности, автономности отдельных подразделений в определенных пределах изменения внутренней структуры. Это связано с четким определением полномочий и компетентности каждого уровня управления, охватом регулируемыми связями всех степеней свободы системы.

Взаимодействия в рамках ТНК, ТФПГ отличаются степенью совпадения интересов. Залог успеха — обеспечение общности интересов всех участников на основе их совместного функционирования. Именно совместность действий дает максимальную эффективность транснациональной деятельности. Прекращение потока положительных эффектов приводит к снижению эффективности, и, как следствие, к деградации структуры.

Выделяют структурирующие факторы, то есть увеличивающие положительные эффекты, и деструктурирующие, то есть снижающие надежность функционирования системы. Структурирование (самоорганизацию и упорядоченность) можно характеризовать результативностью деятельности в

физических или стоимостных единицах измерения, в объемах или доходах. Максимальное отражение самоорганизация находит, как уже отмечалось, в экономической категории сравнительного преимущества. К деструктурирующим свойствам как вызывающим издержки следует отнести экстенсивную направленность затрат, например, излишнее потребление естественных ресурсов, которые уже не повышают накопления, и т.п. Соотношения между структурирующими и деградирующими действиями зависят от рациональности принятых управленческих решений.

Одним из важнейших структурирующих свойств транснациональных хозяйствующих субъектов является коммуникабельность — способность систем к установлению рациональных взаимосвязей, обеспечению концентрации как условия воспроизводства, формированию предложения и востребованию необходимых для этого ресурсов, а также способность к повышению скорости сбора и передачи информации для принятия альтернативных решений. Обеспечение коммуникабельности — это обеспечение взаимных отношений и взаимосвязей, сотрудничество, сочетание интересов.

Способы повышения коммуникабельности различные, прежде всего это развитие средств коммуникации (связи, транспорта) и информационные технологии. Коммуникабельность ТНК, ТФПГ транснационального производства стала значительно возрастать с развитием информатики.

Информатизация дала возможность экономить время в производственном цикле, ускорила процесс использования достижений науки в управлении производством. В связи с этим за счет улучшения коммуникационно-информационной сферы достигается весьма ощутимый эффект деятельности ТНК структур. Но использование средств коммуникации, средств связи, информационных систем требует значительных издержек. Развитие информатизации транснационального производства не самоцель. Результат

функционирования транснациональных структур должен быть выше совокупных издержек, связанных с их деятельностью.

Необходимо отметить, что развитие информационной составляющей отечественных транснациональных структур отличается своеобразием, из-за общего отставания России в процессах информатизации. Преобладание в нашей стране устаревшей техники и технологии, отсутствие развитых компьютерных сетей и иной информационной инфраструктуры, неподготовленность кадров создают в совокупности неблагоприятный фон. Однако от того, в какой мере транснациональные структуры овладеют информацией как ресурсом развития, будет зависеть жизнеспособность этих систем.

Следует обратить особое внимание на информационное обеспечение экологизации деятельности отечественных ТНК: расширение объема экоинформации и ее оперативное использование. В связи с этим целесообразно, на наш взгляд, выделить экологическую информатизацию как особое направление развития транснациональных производственных структур.

Последствия применения информационных технологий противоречивы. Некоторые авторы отмечают, что использование компьютеров, программных продуктов служит основой долгосрочной тенденции изменения содержания труда — роста компонентов творческой деятельности. Другие исследователи считают компьютерные технологии необходимой технической предпосылкой для вовлечения работников в управление, а также интерперсональной координации на уровне, обеспечивающем оперативное согласование интересов и решений больших масс людей [29, с. 136-140].

В то же время имеется немало литературных источников, где акцент делается на негативные эффекты, высказывается критическое отношение к возможностям информационных технологий решить социальные проблемы. Отмечается, в частности, что хотя современные технологии и дают возможность организовывать рабочие места, «дружественные работнику», но

действительность капиталистической организации труда зачастую ведет к использованию новых технологий таким образом, что повышается нагрузка на работника, растут интенсивность труда и растёт опасность стрессов [30, с.265-268].

Еще более жестко критикуют ученые неомарксистской ориентации, связывающие применение информационных технологий (ИТ) с ростом угнетения труда: «В офисе и на фабрике ИТ могут увеличивать производительность и прибыли, но одновременно ведут к усилению темпа работы машин и общего менеджерского контроля» [31, с. 249]. Называются также такие последствия, как создание новой элиты знаний, организующей новый тейлоризм и фордизм, отсекая от знания основную массу работников. Отмечается формирование «коммуникационного апартеида», связанного с проблемой в условиях доступа работника в информационные сети, и т. п.

Эта полемика отражает наличие реальной противоречивости процессов применения информационных технологий. Они могут использоваться как средство ужесточения контроля и ограничения автономии работника. Или могут так изменить характер организации рабочего места, контроля и управления, что создаются стимулы и возможности для саморазвития работников, реализации их творческого потенциала.

Таким образом, новые информационные технологии могут иметь противоречивые социотехнические и социотехнологические последствия. Их необходимо учитывать в процессе развития транснационального бизнеса и своевременно «смягчить», компенсировать возможные нежелательные эффекты.

Весьма существенный комплекс развития внутренних противоречий транснациональных структур связан с формированием и распределением доходов транснациональной системы. Можно выделить следующие группы противоречий:

- между акционерами и управленческой верхушкой;
- советом директоров и высшим управленческим звеном;
- рабочими и администрацией всех уровней;
- отдельными структурными подразделениями транснациональной системы.

На эти противоречия оказывают влияние изменения отношений собственности и особенности финансирования транснационализации структур. Осмысление опыта ТНК в данных областях будет, на наш взгляд, полезным для формирующихся транснациональных компаний России и других стран СНГ, которым предстоит столкнуться с аналогичными проблемами. ТНК применяют капитал для того, чтобы, создавая новую стоимость, делиться прибылью с акционерами. При этом широкое распространение получила так называемая «закрытая система кредита», суть которой П. Келсо и Н. Керланд характеризуют следующим образом: лица, занимающие ведущие позиции в кругу акционеров корпорации, получают выгоду от использования внутренних денежных ресурсов, повышения стоимости активов и роста доходов; работающие по найму не могут на свои сбережения приобрести сколь-нибудь существенную долю в капитале компании [47, с. 107].

В работе Д. Блази и Д. Круза «Новые собственники (наемные работники— массовые собственники акционерных компаний)» приводятся данные, что «за вычетом акций, принадлежащих пенсионным фондам, 90 процентами акций владеют всего лишь 10 процентов семей. Среди семей с доходами до 10000 тыс. долларов акциями владеют только 5 процентов, среди семей с доходами до 20000 долларов — 13 процентов, причем во всех группах семей с доходами до 30000 долларов вложения во все виды финансовых активов не превышают 10000 долларов. А менее половины всей численности семей (так называемый средний класс с доходами от 50000 до 99000 долларов) вообще не имеют акций, обращающихся на открытом рынке» [33]. Вместе с тем в цитируемой работе

авторы приводят данные о том, что значительная часть капитала в современных условиях перешла в собственность институциональных инвесторов и наемных работников: «Происходит концентрация экономической власти и прав принятия решений в руках узкой и стабильной группы акционеров, в которую входят институциональные инвесторы: пенсионные и паевые инвестиционные фонды, страховые фирмы, иными словами, крупные акционеры, не являющиеся управляющими и учредителями таких компаний. Например, согласно данным исследования деятельности институциональных инвесторов, выполненного в Колумбийском университете, в настоящее время они контролируют 45—50 процентов всего американского рынка акций и 48 процентов рынка акций 1000 крупнейших корпораций». Самой большой группой управляемых активов этих институциональных инвесторов являются пенсионные фонды, представляющие широкие слои населения.

Кроме того, во многих странах есть немало ТНК, в которых значительная часть акций принадлежит их работникам. Эта собственность персонала формируется различными путями: через приобретение акций в индивидуальном порядке, через специальные программы покупки акций работниками фирмы, поощряемые в ряде стран значительными налоговыми льготами.

Хотя в России собственность трудовых коллективов начала формироваться по другим причинам — огромное число акционеров на предприятиях появилось в результате программы приватизации, тем не менее проблемы, возникающие в связи с различными вариантами развития форм собственности и управления, очень схожи.

Д. Блази и Д. Круз отмечают, что хотя в настоящее время активы институциональных инвесторов и групп наемных работников занимают нередко весьма значительное положение в капитале ТНК, в большинстве случаев новые собственники еще не проявляют свои интересы в сколь-нибудь согласованном виде.

Собственность наемных работников дает ТНК необходимую финансовую гибкость, они получают новый источник капитала, который отчасти снижает опасность поглощений, но для рабочих и служащих их собственность в этом случае связана со значительным риском, усугубляющимся отсутствием информации и отстраненностью от участия в управлении.

Собственность рядовых сотрудников сама по себе не может повысить ни производительность, ни доходность транснационального производства. В книге «Собственность наемных работников: революция или жульничество?» Д. Блази убедительно показал на конкретных примерах, что результаты экономической деятельности в условиях расширения собственности наемных работников не могут быть улучшены автоматически, без реального участия работников в конкретной работе, направленной на улучшение тех сторон деятельности компании, от которых зависят производительность и рентабельность.

Вместе с тем ряд зарубежных экономистов отмечает большие возможности в изменении характера контроля над корпорациями, в отношениях между работодателями и наемными работниками в связи с изменением источников капитала. Например, Блюменталь, специалист по инвестиционной политике консалтинговой фирмы «Америкэн кэпитал стратэджис» так пишет о развитии акционерных прав служащих: «Сходство с историей промышленного развития мне кажется поразительным. Согласно раннему промышленному законодательству рабочие не имели сколь-нибудь серьезных прав на труд, но когда управляющие физически собрали их под одной крышей, как того требовали условия массового производства, то, объединившись, рабочие **де-факто** получили власть. Так появилось профсоюзное движение. Точно так же по раннему законодательству о пенсионных планах рабочие никаких серьезных прав как акционеры не имели, но теперь, когда их участие в собственности организовано управляющими таким образом, что они **фактически**

представляют собой коллективного акционера, они получают и власть» [47, с.294].

Безусловно, права акционеров станут одним из основных моментов в отношениях между работодателями и наемными работниками транснациональных структур. Возможно, это может сказаться на целом ряде сфер экономической жизни, в том числе на организации оплаты труда и премировании, пенсионном обеспечении, процессах слияний и поглощений. Когда средства премиальных и пенсионных фондов вложены в акции, благополучие рабочих зависит от рыночных колебаний. В современных условиях правительства ряда стран пытаются ограничить размеры этого риска, установив пределы для активов программ фиксированных пенсий, которые могут быть вложены в акции. Но многие премиальные программы эти ограничения не затрагивают.

Существенная доля собственности рабочих и служащих может сказаться на процессах поглощений, когда условием слияния становится сохранение собственности работников в неприкосновенности. Подобные «дружественные» поглощения уже имеют место. Благодаря праву собственности на капитал компаний наемные работники становятся партнерами руководства по широкому кругу финансовых решений, принимаемых в коллективном порядке, это влияет и на отношения по поводу заработной платы.

В современных условиях прослеживается тенденция привязывания оплаты труда к движению курсовой стоимости акций. Результаты использования развития системы заработной платы, состоящей из некоторой фиксированной платы плюс доходы от владения акциями, зависят от целого ряда факторов. Среди них:

- общий уровень рискованности акций компании;
- динамика цен акций компании;

— способности служащих вносить свой вклад в эффективность компании, а также уменьшить вероятность просчетов и т.п.

Сегодня фондовый рынок стал намного более рискованным, поэтому возникает вопрос: каким образом рабочие и служащие могут оградить себя от неоправданного риска?

Одним из источников конфликтов в рамках ТНК являются проблемы занятости. Усиление конкурентной борьбы ведет к реорганизации, иногда переносу производств за рубеж, а в ряде случаев к его ликвидации, что усиливает социальную напряженность, вызванную ростом безработицы.

Наряду с противоречиями между трудом и капиталом проявляются конфликты, связанные с установлением контроля над транснациональной структурой, с перераспределением капиталов между подразделениями и т.п.

Коренное противоречие существует между руководством транснациональных формирований и акционерами по вопросу о расходовании денежных средств. Крупные корпорации аккуратно выплачивают своим вкладчикам дивиденды, поскольку многие инвесторы считают стабильные выплаты дивидендов признаком финансового здоровья корпорации и в зависимости от этого решают, покупать ли им ее акции. В то же время, осуществляя дивидендную политику, то есть определяя сроки и размеры выплаты дивидендов, руководство ТНК должно ориентироваться прежде всего на обеспечение долгосрочных конкурентных преимуществ ее продукции и организации, что может противоречить обогащению вкладчиков. Когда требуется мобилизовать новые капиталы, выплаты дивидендов сокращаются.

Профессор Гарвардской школы бизнеса М. Дженсен в своей статье «Причины и следствия поглощений» [34] указывает, что недовольство акционеров низкими дивидендами является одной из главных внутренних причин поглощений. Дженсен считает, что многие менеджеры пытаются увеличить размер фирмы, чтобы максимизировать богатство корпорации, тем

самым усилить собственную власть и повысить причитающееся им вознаграждение.

В то же время автор статьи особо подчеркивает, что «могущество руководства не беспредельно и рынок ценных бумаг — это весьма эффективное дисциплинирующее средство». По мнению Дженсена, рынок акций — это и есть средство контроля над корпорациями. Акционеры могут использовать право свободно покупать или продавать свою долю в собственности и голосовать по принадлежащим им акциям, оказывая тем самым давление на администрацию корпорации и заставляя ее действовать в соответствии с требованиями максимизации доходов на вложенный капитал.

Ряд других экономистов — представителей чикагской школы — считает, что роль акционеров в вопросах бизнеса ограничена. Для выводов этой школы характерно, что корпорация рассматривается как «сгусток договорных отношений», в которых акционеры выступают скорее донорами капитала, чем конечными собственниками. Интересы администрации по максимизации своего участия в собственности в определенной степени противоречат интересам тех, кто предоставляет свой капитал, то есть интересам акционеров. Последним приходится нести расходы, чтобы следить за работой руководства и минимизировать перераспределение капиталов в свою пользу. Такие расходы могут включать расходы на привлечение внешних аудиторов, контролеров и т.п. Эти издержки можно сократить, если ввести систему поощрения, повышающую заинтересованность руководства в максимизации доходов рядовых акционеров. Именно этим объясняется широкое распространение акционерных аукционов, планов покупки акций по льготной цене и других подобных методов поощрения менеджеров.

Таким образом, в зарубежной практике накоплен определенный опыт по оптимизации структуры доходов, который может быть использован российскими транснациональными структурами. Необходимо учесть

следующие моменты при решении задач согласования интересов различных групп (администрации, наемных работников, управленческой верхушки, инвесторов):

— большую роль играет обеспечение доступности, «прозрачности» данных по структуре собственности; одним из препятствий на пути становления ответственного отношения служащих к своей собственности является именно отсутствие представления о том, какая доля компании принадлежит наемным работникам;

— первостепенное значение имеет использование различных схем привлечения работников к выработке хозяйственных решений.

Как правило, достаточно комплексные системы участия работников в принятии решений – от рабочего места до корпорации в целом – реализуются на устойчивой основе там, где работникам принадлежат и права собственности. Эта тенденция проявляется в условиях зрелых рыночных отношений. Структуры собственности и контроля в переходной экономике отличаются как в качественном, так и в количественных аспектах.

В России приватизация привела к доминированию инсайдеров – администрации и трудовых коллективов. По оценке «Российского экономического барометра» суммарная доля инсайдеров в акционерном капитале в 1999 году превышала 50%.^{*} Хотя в последующие годы число предприятий, где доля сторонних инвесторов растет, превосходит количество предприятий, на которых эта доля снижается, реальный контроль продолжает принадлежать управленческому корпусу. При этом не действуют или действуют слабо внешние дисциплинирующие механизмы, к которым относятся:

^{*} Авдашева С.Б. Хозяйственные связи в Российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. С.37.

- рынок ценных бумаг, где курс акций служит косвенным показателем управленческой состоятельности руководителей;
- рынок поглощений (за поглощением обычно следует смена управленческой команды);
- рынок менеджерского труда;
- контроль со стороны кредиторов (механизм банкротства и т.п.);
- конкуренция на товарных рынках и рынках факторов производства.

Возникает вопрос: насколько устойчива такая конфигурация прав собственности? В настоящее время не происходит «естественного вымывания» неэффективных собственников, усиливаются «разборки» вплоть до отстрела потенциальных соперников, трудовые коллективы втягиваются в социальные конфликты. Все это направляет вектор развития отношений собственности в сторону социальных контрактов, которые могут носить весьма специфический нелегальный коррумпированный характер.

Кроме участия в собственности целесообразно использовать другие формы социального взаимодействия внутри транснациональных структур. Механизмы подобных отношений достаточно детально отработаны в странах Западной Европы и США. Так, в Великобритании внутри фирм осуществляется «добровольное сотрудничество труда и капитала» в форме консультативных комитетов рабочих и менеджеров, в ФРГ действуют наблюдательные советы при правлении компании, во Франции – советы и консультативные отделения по разработке социальных планов и т. д. Таким образом, в странах с развитой рыночной экономикой отношения социального партнерства институализированы и строятся на достаточно развитой законодательной базе. Через различные формы социальных отношений реализуется функция «социального капитала». Социальный капитал характеризует, в какой степени включены наемные работники в общую ткань организации.

Российские транснациональные структуры пока не восприняли принципы производственной демократии, что осложняет задачу обеспечения социальной устойчивости ТНК. Между тем капиталоориентированность ведущих транснациональных корпораций все более сочетается с социальной ориентацией. В этой связи считаем весьма перспективным использование при оценке деятельности транснациональных производственных структур критерий «социальная рентабельность». С его помощью можно оценивать альтернативность социального развития ТНК. «Социальная рентабельность» предполагает сопоставление социального выигрыша с социальными издержками по различным вариантам развития социальной сферы.

Использование этого критерия связано с определением индикаторов социального развития. Среди показателей социальной устроенности работников выделяются определенные уровни социальных гарантий (минимальных доходов, минимальных пенсий и т. п.). Этот критерий должен также отразить изменения в социальных ценностях, в частности, обеспечение удовлетворенности работой и т. п. В некоторых литературных источниках предлагается использовать «бюджеты достигнутого» для определения социальных потребностей (то есть обеспеченности жильём, оборудованием и т. д.).

Приходится констатировать наличие множества открытых вопросов по проблемам социальной устойчивости транснациональных структур и сочетания ее с экономической эффективностью. Например, необходимым компонентом удовлетворенности работой для молодых женщин является обеспеченность детскими учреждениями, даже если из-за этого издержки компании будут намного выше, чем «выгоды» от производительности этих сотрудниц. Остается неясным, каковы же стимулы, более мощные, чем стремление к сокращению издержек и максимизации прибыли, чем стремление к предельной производительности, которые заставляют корпорацию следовать социальным

целям, не сулящим непосредственных экономических выгод. В качестве гипотезы можно предположить, что таким стимулом становится стремление увеличить длительность жизненного цикла транснациональной структуры при ее минимальной деструктуризации (деградации).

Обобщение вышеизложенного свидетельствует: — все конечные цели транснациональных структур: улучшение качества продукции, повышение эффективности производства, рост доходов лучше всего достигаются с помощью стратегий, воздействующих на социальную систему;

— решающее значение для согласования интересов в рамках транснациональной структуры, разрешения противоречия между экономической эффективностью и социальной справедливостью имеет замена внешнего принуждения мотивацией саморазвития;

— принципиально важным становится дополнение критерия экономической эффективности критериями экоэффективности и социальной устроенности. Развитие, повышение выживаемости транснациональных структур зависит от того, удастся ли соединить экономическую эффективность, «экологическую безопасность и социальную защищенность».

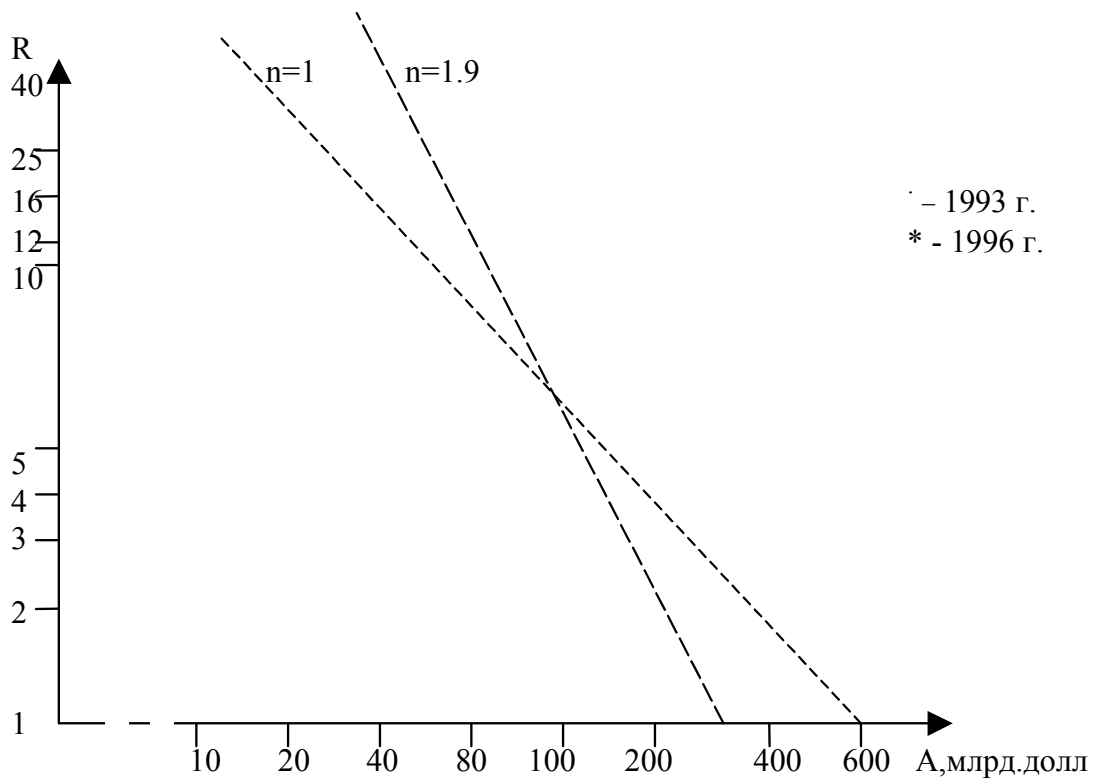


График 1. Суммарные активы (A) двадцати пяти крупнейших ТНК, расставленные по ранжиру (R)

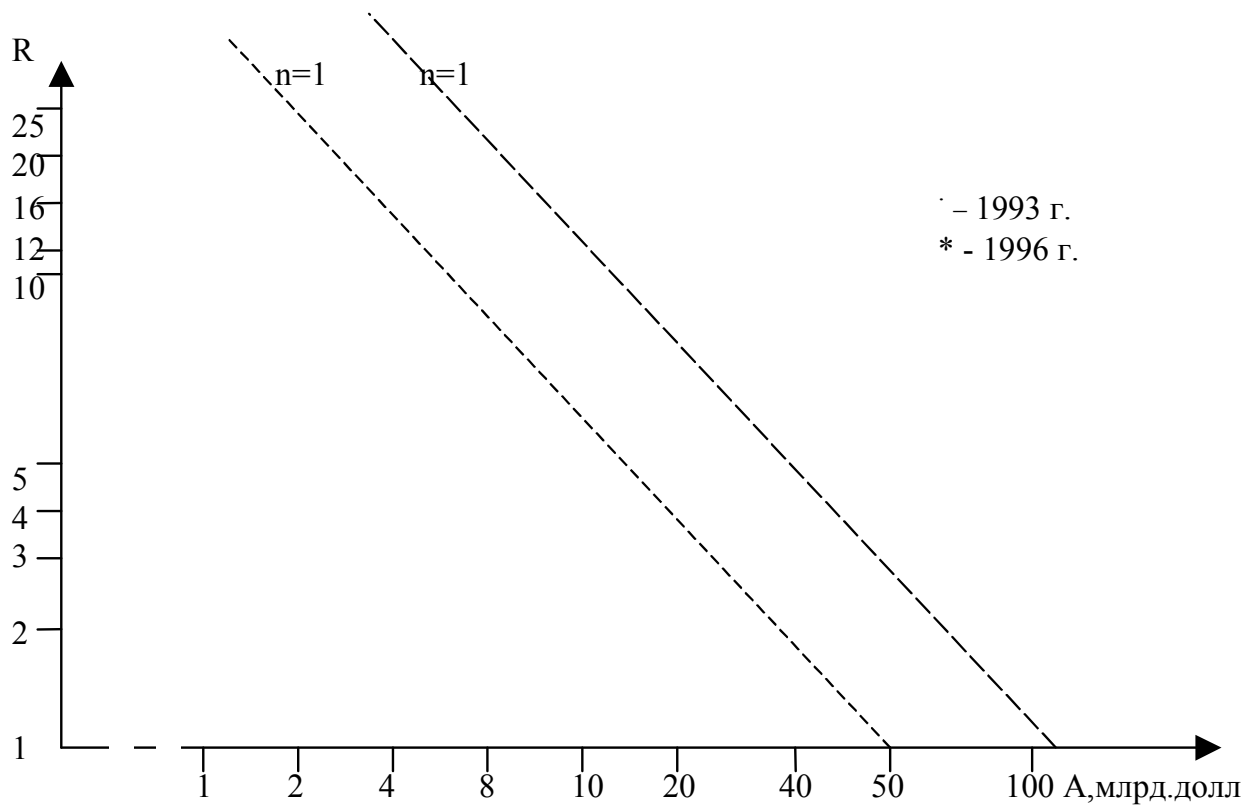


График 2. Суммарные активы (A) двадцати пяти крупнейших ТНК, базирующиеся в развивающихся странах, расставленные по ранжиру (R)

4. ЭВОЛЮЦИЯ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЪЕКТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

4.1. ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ С ПОЗИЦИИ СООТВЕТСТВИЯ ЗАКОНАМ СОМООРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМ

Анализ эволюции механизмов регулирования транснационального производства включает изучение сложных взаимосвязей процессов самоорганизации и организации в развитии экономических систем. Выводы современной эволюционной теории, применение методологии синергетики к исследованию транснационального бизнеса позволяют приблизиться к пониманию проблемы соотношения организации и самоорганизации социально-экономического развития, а тем самым и к решению более конкретных вопросов, касающихся пределов управляемости или возможности использования тех или иных инструментов регулирования объективных процессов транснационализации производства.

При соотнесении понятий «организация» и «самоорганизация» обычно имеют в виду способ упорядочения системы или процесса – при непосредственном воздействии внешних управляющих факторов или без таковых [1, с.90-91]. «Если в рамках самоорганизации, - отмечает Г.И. Рузавин, - соответствующая организация достигается благодаря внутренним факторам и совершается как бы сама собой, то организацию всегда кто-то или что-то осуществляет или направляет» [2, с.112-113]. Более точно мысль по поводу соотношения внутренних и внешних факторов самоорганизации выразили, на наш взгляд, С.Л. Курдюмов и Г.Г. Малипецкий (3). Они указали, что причиной возникновения структур являются внутренние свойства системы, а поводом – воздействие внешней среды (факторов).

По мнению Ю.М. Осипова, «самоорганизация в первом приближении – это сама себя осуществляющая организация, сама себя производящая

организация. Она соседствует с организацией как **волевой** организацией, идущей **извне**» [4, с.6,7]. В этом случае организация связывается с сознательной упорядочивающей деятельностью человека. Тогда как в самоорганизующихся системах упорядоченность возникает спонтанно в результате кооперативных процессов, протекающих в неравновесных системах при определенных условиях.

Доля спонтанности развития транснациональных систем зависит от степени познания людьми закономерностей транснационализации производства. Процессы организации транснационального бизнеса связаны, таким образом, с управленческой деятельностью, зависят от способа делегирования или полной передачи полномочий вышестоящим уровнем транснациональной системы нижестоящему. При этом, если управляющие воздействия направлены вопреки существующим внутренним закономерностям развития транснациональной системы, они обуславливают процессы ее деградации (разрушения) или выхода на неоптимальную траекторию развития. Поэтому теоретики «эволюционного менеджмента» Ф. Малик и Г. Пробст советовали управленцам «быть не командирами, а катализаторами, культиваторами самоорганизующейся системы» [1, с.42]. Таким образом, внутренне присущие системе транснационального производства закономерности составляют «поле возможного развития», в рамках которого должны вырабатываться управленческие решения.

Вместе с тем сознательные действия по развитию транснациональной сети всегда ограничены уже существующими нормами и правилами – формальными и неформальными, – сложившимися условиями внешней среды, где действуют ее составные элементы (подразделения ТНК). Следовательно, организация транснационального бизнеса зависит от структуры институтов и отношений внешней среды и от полноты познания человеком закономерностей

развития системных явлений как в природе, так и в обществе, составной частью которых являются процессы транснационализации производства.

Методы управления транснациональным бизнесом прошли определенную эволюцию, которая отражает изменение характера экономической деятельности, рост ее разнообразия, альтернативности под воздействием постоянно изменяющейся внешней среды (см. таблицу 4.1.). Рассмотрим узловые механизмы управленческого процесса – планирование, целеполагание и принятие решений, которые формируют модель транснационального производства и программу действий.

Под управлением транснациональным бизнесом мы имеем в виду комплексный процесс, включающий выявление тенденций, постановку целей, понимание проблем и возможностей, диагноз, разработку и выбор альтернатив, составление программ и бюджетов, и осуществление мер по их реализации. Выделяется два режима управления – стратегическое управление и оперативное управление. В основе стратегического управления лежит определение **стратегической позиции** транснационального бизнеса, которая складывается из совместного анализа **стратегического потенциала** объекта (его сильных и слабых сторон) и **стратегического климата**, создаваемого внешней средой (возможности и угрозы). Через стратегическую позицию определяются направления развития сети транснационального производства в его внешнем окружении. Особое внимание уделяется обеспечению **своевременной реакции** на возникающие со стороны внешней среды события, то есть получение ответной реакции на быстрые и неожиданные изменения во внешней среде. Достаточно подробно технология стратегического и оперативного управления процессом транснационализации производства, а также анализ конкретной практики ТНК представлен в книге Дж. Дэниелса, Ли Х. Радебы «Международный бизнес». Нас же интересует исследование движущих

новых проблемных ситуаций. Это приводит к возрастанию степени принятия неверных стратегических решений.

Необходим переход от транснационального управления на основе прошлого опыта к стратегическому управлению, выявляющему наиболее существенные внешние тенденции, риски, опасности и шансы. Учет и использование в своих интересах изменений, которые происходят во внешней среде, дает возможность экономить ресурсы на развитие (инвестиции).

Следует отметить ряд трудностей, связанных с многоаспектностью воздействия внешней среды (влияние взаимосвязанных политических, экономических, социальных, культурных и т.п. факторов). Чаще всего невозможно использовать и детально исследовать отдельные явления (скажем, только экономические или только социальные) – все воздействия должны рассматриваться и исследоваться в **совокупности**.

Кроме того, значительные затруднения вызывает отсутствие достаточной количественной информации о динамике развития внешней среды. Некоторые факторы в принципе не поддаются количественной оценке (например, культура, традиции в потреблении и т.д.). Все это вынуждает использовать наряду с количественной и качественную информацию при описании процессов воздействия подобных факторов.

В силу указанных особенностей в современных условиях наряду с традиционными подходами в управлении транснациональной системой все большее распространение получает в практике ТНК технология когнитивного анализа и моделирования. В ее основе лежит когнитивная (позитивно-целевая) структуризация знания об объекте (системе транснационального бизнеса) и внешней для него среды.

Не останавливаясь детально на особенностях когнитивного подхода, который достаточно полно отражен в ряде работ [5; 6; 7], рассмотрим его концептуальную схему. Цель когнитивного анализа и моделирования –

выявление наиболее существенных (базисных) факторов, характеризующих «пограничный» слой взаимодействия подразделений транснациональной системы и внешней для них среды, установление качественных связей между ними, то есть какие взаимовлияния оказывают факторы друг на друга в ходе их изменения. Взаимовлияния факторов отображаются с помощью когнитивной карты (модели), которая представляет собой знаковый (взвешенный) ориентированный граф [5, с. 8-11].

Определение базисных факторов проводится на основе PEST–анализа (Policy – политика, Economy – экономика, Society – общество, Technology – технология), выделяющего 4 основные группы, посредством которых анализируются политический, экономический, социо—культурный и технологический аспекты внешней среды. PEST–анализ – это инструмент исторически сложившегося четырехэлементного стратегического анализа внешней среды. При этом для каждого конкретного подразделения транснационального объекта существует свой особый набор ключевых факторов, которые непосредственно и наиболее существенным образом влияют на развитие транснационального бизнеса во внешней среде. Анализ каждого из выделенных факторов **проводится системно**, так как в жизни все эти факторы между собой тесным и сложным образом **взаимосвязаны**, изменение одних факторов, как правило, влечет за собой изменение других. Такие изменения в каждом конкретном случае могут стать или угрозой или, наоборот, новой стратегической возможностью будущего развития транснационального бизнеса.

Следующий шаг структуризации – ситуационный анализ, SWOT-анализ (Strengths – сильные стороны, Weaknesses – слабые стороны, Opportunities - возможности, Threats – угрозы). Этот анализ складывается из анализа сильных и слабых сторон развития изучаемого объекта (ТНК, ТФПГ) в их взаимосвязи с угрозами, возможностями внешней среды и позволяет выявить актуальные проблемные области, узкие места, шансы, опасности, связанные с исследуемым

объектом. Возможности определяются, как нечто, способствующее благоприятному развитию объекта. Угрозы – это то, что может нанести ущерб объекту, лишить его существующих преимуществ. На основании анализа различных сочетаний сильных сторон с угрозами и возможностями, а также слабых сторон с угрозами и возможностями, формируется проблемное поле транснационального бизнеса, то есть совокупность проблем, существующих в их взаимосвязи друг с другом и с факторами внешней и внутренней среды.

С использованием когнитивной карты, **определенной на тенденциях** изменения факторов, моделируется **саморазвитие** ситуации (без управления) с целью выяснения наличия в исходной ситуации «попутного ветра», который смещает начальное состояние «в сторону заданной цели». Если развитие ситуации происходит в нежелательном направлении, то **исходный вектор** анализируется на противоречивость координат и, если они противоречивы, то анализируется возможность коррекции вектора цели. Для скорректированной цели еще раз моделируется саморазвитие ситуации. Если же коррекция цели нежелательна, то переходят к этапу **выбора управлений на базе ретрополяции**, которая производится на основе решения обратной задачи управления. В результате получается вектор управляющих воздействий, с использованием которого моделируется развитие ситуации.

Таким образом, когнитивное моделирование позволяет подготовить альтернативные варианты решений по снижению степени риска в выделенных проблемных зонах, прогнозировать возможные события, которые могут отразиться на транснациональном бизнесе.

Технология когнитивного анализа и моделирования помогает:

- исследовать проблемы с нечеткими факторами и взаимосвязями;
- учитывать изменения внешней среды;

- в зависимости от открывающихся возможностей планировать (прогнозировать) будущее с учетом имеющихся в настоящем перспектив, ресурсов, средств, рисков;
- использовать объективно сложившиеся тенденции развития в своих интересах.

Когнитивное моделирование представляет собой осуществление синергетического подхода к решению конкретных управленческих задач в сложных системах самой различной природы, в том числе, в системах транснационального бизнеса. Применение когнитивного моделирования – это один из путей приведения методов управления процессами транснационализации производства в соответствие со степенью постижения законов самоорганизации нелинейных неравновесных экономических систем.

Существует значительный объем литературных источников, характеризующих разнообразные механизмы развития, регулирования транснационального бизнеса. В них раскрываются различные аспекты международного инвестирования: изменение масштабов, географической направленности инвестиционных потоков, особенности отдельных видов зарубежных инвестиций и т.д., а также детально рассматривается специфика научно-технической, финансовой политики, организационно-технологических, управленческих изменений системы транснационального производства на примере отдельных корпораций или в рамках доминирующих тенденций на протяжении определенных периодов. Мы рассматривает эволюцию методов управления транснациональным бизнесом с позиции синергетической концепции, то есть в какой мере теория и практика транснациональной деятельности учитывает закономерности самоорганизации систем.

В этой связи правомерна постановка вопроса о соответствии различных методов регулирования транснационального бизнеса принципу соотносительности формы и среды, то есть принципу координационного

соответствия – одному из фундаментальных принципов, введенного А.А. Богдановым [8, с.185].

Применяемые методы транснационализации производства должны постоянно изменяться с учетом характеристик внешней среды. Кроме того, данный принцип предполагает взаимное соответствие элементов транснациональной системы (то есть наличие «стыковочных узлов»). При этом важнейшее значение уделяется достижению положительных синергетических эффектов, о которых речь уже шла в разделе 1.1., где нами отмечалось, что управление производством это, прежде всего, управление синергетическими эффектами.

Необходимо констатировать, что в настоящее время нет теории управления экономической синергией. В ряде работ предпринята попытка охарактеризовать виды синергетического эффекта на уровне отдельных предприятий, финансово-промышленных групп, стратегических альянсов, процессов региональной и межгосударственной интеграции [9; 10; 11; 12]. В частности в работе А.П. Кохно анализируются отдельные слагаемые синергии для ФПП, а также выделены три способа расчета синергетического эффекта, которые сводятся к оценке инвестиций (чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности), роста добавленной стоимости на основе денежных потоков после реорганизации, а также дополнительной прибыли от увеличения масштабов деятельности и выхода на новые рынки, от снижения риска за счет диверсификации активов [9, с. 153-166].

Наиболее полно раскрыта природа синергетического эффекта, как новой категории экономического развития, в работах Б.Л. Кузнецова, который характеризует «синергизм, как произрастание и развитие мощности положительной обратной связи», отвечающей за перемены в системе. Автор пишет: «Формирование синергетических эффектов в производственных

системах требует системного анализа технических, технологических, экономических и управленческих подсистем со стратификацией целей, задач, решений в зависимости от масштабного фактора, поиска ведущего параметра на нижней страте и реализации технического решения, преодолевающего его пороговое значение и последующего преобразования... по всей цепи... взаимодействий, приводящих систему в новое качество» [13, с.39].

В цитируемой работе Б.Л. Кузнецов выделяет отличия понятий «синергетический эффект» и «экономический эффект», предлагает алгоритм формирования синергетических эффектов в производственных и организационно-экономических системах (см. приложения 4.1. и 4.2.).

Исследование взаимодействий в системе транснационального производства позволило нам выделить следующие источники синергетических эффектов:

- экономию за счет использования странового потенциала сравнительных и абсолютных преимуществ, избыточных и дефицитных факторов;
- экономию в связи с обеспечением эффективной специализации и кооперации предприятий в рамках транснациональной производственно-технической цепочки;
- возможность экономии на масштабах производства;
- эффективность в связи с расширением контролируемых рынков (что дает, в частности, возможность минимизировать издержки на рыночное продвижение новых товаров);
- экономию в результате тиражирования результатов отдельных НИОКР и инвестиционных проектов значительной совокупностью предприятий-партнеров;
- рост контрактов (заказов) и их лучшую реализацию при объединении активов;

- наращивание инвестиционного потенциала на основе получения дополнительных заемных средств, нахождения способов аккумуляции временно свободных денежных ресурсов отдельных участников транснационального бизнеса;
- экономию на транзакционных издержках.

Экономическая синергия может проявляться в виде прямой и косвенной выгоды. Прямая выгода связана с увеличением чистых денежных потоков и формируется за счет операционной, управленческой и финансовой синергии. Наряду с данными видами синергетических эффектов, которые достаточно подробно представлены в работе А.П. Кохно [9, с.156-157] целесообразно выделять культурную синергию, как разновидность косвенной выгоды.

Процессы транснационализации производства развиваются в различной культурной среде, вовлекая в свою орбиту все большее число людей с различным культурным кругозором. В результате культурные различия начинают играть возрастающую роль и сильнее воздействовать на эффективность бизнеса. Культурное многообразие может оказывать как положительные, так и отрицательные воздействия на транснациональное производство. Оно может снижать эффективность из-за различий в восприятии, интерпретации, оценке ситуации, из-за сложности достижения единого мнения, из-за коммуникационных проблем. Многообразие несет и преимущества: легче осуществить всестороннюю оценку ситуации, когда имеется множество идей и альтернатив, Р. Моран и С. Харрис подчеркивают, что «...различия в людях могут вести к взаимному росту и достижениям большим, чем одиночный вклад каждой стороны» [14, с.53].

В диссертации В.В. Кедриной «Современные аспекты организационно-экономического поведения транснациональных компаний» предложен метод «культурной синергии», позволяющий эффективно управлять культурными различиями. Культурная синергия позволяет создавать новые стили

управления процессами транснационализации производства, распознавая сходства и различия национальных культур, давая понять, как их можно использовать в качестве дополнительного ресурса. В частности В.В. Кедрина пишет: «Организации, работающие по методу культурной синергии, используют лучшие аспекты культур членов компании в своей стратегии, структуре и т.д., не разрушая нормы каждой отдельной культуры. Процесс принятия решений на основе метода культурной синергии включает три этапа: описание ситуации, культурную интерпретацию, творческое скрещивание культур».

Первый этап: описание и рассмотрение ситуации (проблемы) членами компании с точки зрения различных культур. Это самый сложный этап, так как каждый сотрудник компании должен попытаться увидеть ситуацию глазами как своей, так и чужой культуры. Второй этап: выделение сходства и различий мнений и предполагаемых решений, действий. Третий этап: создание вариантов решений на основе скрещивания культур (что могут представители разных культур привнести полезного в решение проблемы). Результат этого этапа – выбор лучшего варианта на основе всестороннего анализа проблемы» [15, с.113]. Таким образом, эффективность управления транснациональным бизнесом зависит от понимания и правильного использования «культурной синергии».

В соответствии с концепцией экономической синергетики транснациональная деятельность должна быть ориентирована на выполнение такого принципа, как гармония в системе «Человек – Техника – Природа», что связано с учетом фактора сохранения потенциала окружающей природной среды к воспроизводству ресурсов. Более того, синергетический подход отвергает приоритет прибыли и других экономических показателей, не учитывающих в большинстве своем потери в окружающей среде: экосистемах и конкурирующих экономических системах. Возрастает тенденция к

коллективным действиям при более ужесточающихся ограничениях по условиям экологии и общечеловеческим ценностям.

В связи с вышеизложенным мы определяем понятие синергетического эффекта в системе транснационального производства как многоаспектное явление — результат кооперационных взаимосвязей, представляемый вектором, компонентами которого являются экологические, экономические, социально-культурные, психологические показатели, соответствующие вариантам структуры и режимам взаимосвязей элементов анализируемого объекта (ТНК, ТФПГ и т.п.).

Регулирование транснационального бизнеса с позиции управления синергетическими эффектами предполагает, на наш взгляд, использование резонансных явлений. Впервые на резонансные процессы в социально-экономических системах обратили внимание С. Курдюмов и Е. Князева [16]. Они отметили, что законы эволюции и самоорганизации сложных систем, основанные на механизмах слепого и жесткого отбора, беспощадной конкуренции и выживания сильнейших, механизмах чисто рыночного типа, не являются единственно возможными. Существует другой путь, обеспечивающий многократное сокращение временных затрат и материальных усилий, путь резонансного возбуждения желаемых и — что не менее важно — реализуемых в данной среде структур.

Резонанс в системах транснационального производства может проявляться в двух формах — это взаимное усиление параллельных воздействий и эффект малых, но топологически правильных воздействий. Таким образом, резонанс возбуждает не какое-то одно воздействие, а совокупность взаимосвязанных, взаимовозбуждающих воздействий. Это могут быть широкоизвестные меры по совершенствованию организации и технологии технического обслуживания производственных ТНК или развитие логистических систем, нацеленных на повышение эффективности и качества

сервиса при управлении товародвижением, на улучшение экологии, снижение логистических издержек (в частности, на транспортировку и управление запасами) за счет рационализации грузопотоков, создания сети распределительных логистических центров, формирования торговой, транспортной, телекоммуникационной инфраструктуры.

Резонансное управление может обеспечиваться и через нестандартные решения в области маркетинга и менеджмента, кооперации и интеграции элементов транснационального комплекса, когда ставится задача поиска «резонансных зон», где величина результата определяется не силой воздействия, а согласованностью его с внутренними свойствами системы. Характеризуя эту форму резонанса Е. Князева и С. Курдюмов подчеркивают: «Главная проблема заключается в том, как управлять, не управляя, как малым резонансным действием подтолкнуть систему на один из собственных и благоприятных для субъекта путей развития, как обеспечить самоуправляемое и самоподдерживаемое развитие» [17, с. 71].

Рассматривая резонансное возбуждение применительно к системе транснационального бизнеса, следует отметить следующее:

- совокупность воздействий для каждой транснациональной системы и ее элементов должна быть своя, определяемая состоянием производственной базы, подготовленностью руководящего персонала и рядовых сотрудников воспринимать, претворять в жизнь и обеспечивать резонансное возбуждение. Кроме того, это возбуждение зависит так же от конъюнктуры рынка и внешней среды, в которой функционирует транснациональный комплекс;
- резонансное возбуждение должно иметь четкую целенаправленность;
- резонансное управление не отрицает классический и эволюционный менеджмент, наоборот, на них опирается и ими обеспечивается успех резонансного управления;
- резонансное управление должно обеспечиваться инвестициями.

Значительный опыт резонансного управления накоплен крупнейшими транснациональными компаниями «Вольво», «Нестле», «Проктер энд Гембл» и другими. Он касается не только производственных стратегий, но и достижений в области совершенствования логистических систем. Исследование 111 компаний в 17 странах мира, проведенные Мичиганским университетом США [18], позволило выделить четыре основных комплексных фактора получения наилучших результатов: это позиционирование, интеграция, гибкость и измеримость:

- **Позиционирование** устанавливает направление и основное содержание процессов в логистических цепях корпорации для обеспечения конкурентных преимуществ;
- **Интеграция** достигается путем применения современных информационных технологий для совместного использования необходимой информации всеми партнерами логистической цепи. Это подразумевает высокую степень связанности партнеров, обмен данными между ними в стандартизованных форматах (например, EDIFACT), как правило, в режиме реального масштаба времени (“on line”);
- **Гибкость** позволяет транснациональному бизнесу быстро реагировать на специфические запросы потребителей, адекватно внося изменения как в производство, так и в дистрибуцию в соответствии с требованиями;
- **Измеримость** характеризует возможности мониторинга логистического менеджмента в совокупности с наращиванием возможностей по улучшению деятельности транснациональных структур. Лучшие ТНК используют процедуры стандартизации качества, функциональные способы оценки степени удовлетворения потребителей качеством продукции и сервисом, различные методы оценки и снижения тотальных логистических издержек и т.п.

Интегральный характер современных логистических цепей открывает новые возможности получения значительных положительных синергетических эффектов и находится в центре снимания резонансного управления.

Наряду с резонансным управлением, возможно, существуют и другие направления достижения роста положительных синергетических эффектов. Еще предстоит научиться описывать, рассчитывать оптимальные для себя и вместе с тем осуществимые «сценарии» нарастания положительной синергии, следуя естественной тенденции самоорганизации транснациональной системы.

В современных условиях проблемы обеспечения положительных синергетических эффектов определяют в значительной степени политику слияний и поглощений транснационального бизнеса. Синергетическая теория слияний, сформированная в работе 1983 г. Бредли, Десаи и Кимом [19], является одной из самых распространенных теорий, которую приводят в качестве катализатора слияний как учёные, так и финансовые менеджеры. Согласно этой теории менеджеры корпорации-покупателя и корпорации-продавца будут заинтересованы в проведении слияния тогда и только тогда, когда оно увеличивает чистое благосостояние (доходы) акционеров. При этом выделяются следующие источники получения синергии [20, с.45-49]:

– Экономия операционных издержек, обусловленная масштабами деятельности (как правило, именно эту цель преследуют транснациональные корпорации в горизонтальных и вертикальных слияниях). Результатом слияния может стать сокращение административных, маркетинговых и многих других операционных издержек. Экономия операционных издержек (эффект агломерации) определяется следующей формулой, получившей название кривой опыта обучения:

$$C_p = C_b \left(\frac{Q_p}{Q_b} \right)^{-\varepsilon},$$

где C_p – плановые издержки на единицу продукции;

C_b – базовые издержки на единицу продукции;

Q_p – суммарный плановый объем продукции;

Q_b – суммарные базовый объем продукции;

ε - эластичность издержек на единицу продукции (константа).

Закон кривой опыта (обучения) гласит, что «издержки на единицу продукции при получении добавленной стоимости применительно к стандартному товару, измеренные в постоянных денежных единицах, уменьшаются на фиксированный процент при каждом удвоении объема продукции». Эмпирические данные показывают, что темп снижения издержек на единицу товара составляет для корпораций автомобильной промышленности 12%, сталелитейных и самолётостроительных корпораций – 20%, для корпораций, специализирующихся на производстве полупроводников – 40%.

— Помимо значительного снижения операционных издержек, корпорация-покупатель может получить значительное повышение квалификации персонала компании, улучшение её бухгалтерского учёта, финансового менеджмента и финансового контроля. Все это приведёт к повышению общего уровня стратегического управления корпорацией.

— Корпорация-покупатель может использовать научно-исследовательские центры приобретённой корпорации, а также её работников для разработки и внедрения новых продуктов или услуг на рынок.

— Определённую роль играет эффект комбинирования взаимодополняющих ресурсов. Небольшие корпорации часто сталкиваются с проблемой нехватки финансовых ресурсов для финансирования своих новых или существующих проектов. А в то же время в этой продукции нуждаются ТНК, но создание аналогичных собственных производств было бы для них экономически невыгодно. При слиянии выигрывают обе стороны: одна получает доступ к финансовым ресурсам, а другая – нужный ей продукт, причём по цене, намного

более низкой, чем её мог бы предложить рынок или чем затраты на создание собственного производства.

Достаточно часто в качестве катализатора слияний финансовыми менеджерами называется диверсификация. Однако не совсем корректно рассматривать её как один из синергетических эффектов, так как при объединении двух не связанных между собой корпораций нельзя говорить о возникновении классических синергий, являющихся результатом коллективных действий. Диверсификация как способ снижения рисков и управления ими может служить своеобразным заменителем синергетических эффектов.

Синергетическая теория слияний и поглощений оперирует понятиями анергии, то есть отрицательной синергии, когда имеется ввиду уже не эффект « $2+2=5$ », а эффект « $2+2=3$ ». Анергия может возникнуть в системе транснационального бизнеса, когда активы или подразделения негативно действуют друг на друга. Негативное воздействие активов можно определить как снижение стоимости транснационального бизнеса (недооценка стоимости рынком), явившееся результатом:

- 1) несовместимости части активов с общей производственной структурой транснациональной сети;
- 2) неспособность менеджмента эффективно управлять некоторыми активами;
- 3) отсутствие ресурсов для эффективного использования части активов.

Согласно синергетической теории необходимо вычленение или удаление анергирующих подразделений из структуры транснационального бизнеса. Вычленение происходит через перераспределение контроля на активы внутри транснациональной корпорации, а удаление может проводиться при помощи дивестиции (сопровождается частичной или полной потерей контроля над проданными активами).

Одним из вариантов вычленения является так называемое «отпочкование», когда родительская корпорация передаёт часть своих активов и обязательств новой, специально для этого создаваемой корпорации. Акции этой «новой корпорации» свободно обращаются на фондовом рынке. Таким образом, после «отпочкования» акционеры родительской корпорации владеют тем же объёмом капитала, только теперь он оказывается разделённым между двумя бизнес-единицами. Отпочкование представляет собой фактическую передачу контроля над частью компании за счёт создания новой корпорации со своими активами, менеджментом и собственностью.

В противоположность безналичной передаче активов, которая имеет место при выделениях, дивестиция предполагает полноценную продажу сегмента транснационального бизнеса. В книге М.Б. Рудык и Е.В. Семенковой «Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием» подробно рассматривается ряд источников создания дополнительной стоимости в выделениях и дивестициях [20, с.298-312]. При этом отмечается, что синергетическая теория слияний не является единственной теорией, объясняющей мотивы слияний и поглощений корпораций.

В частности, возрастающий интерес вызывает теория агентских издержек свободных потоков денежных средств, сформулированная Майклом Дженсенем [21]. Эта теория помогает понять, что слияние может одновременно отражать как конфликт интересов между акционерами и менеджерами (например, попытку менеджеров провести экономически необоснованное слияние в ущерб своим акционерам), так и метод разрешения подобного конфликта (выкуп долговым финансированием).

Ещё одна теория корпоративных слияний была предложена Ричардом Роллом [22], который назвал её теорией «гордыни», так как если в слияниях отсутствует синергия, то решение о слиянии может быть вызвано лишь

иррациональной гордыней корпорации-покупателя по поводу того, что только она может полностью распознать «синергии», а рыночная оценка стоимости корпорации-цели не полностью отражает её потенциал развития.

Существует также информационная гипотеза слияний. Она базируется на утверждении о том, что несовершенство современных фондовых рынков не позволяет эффективно и симметрично распределяться информации об экономической рациональности проведения слияний между всеми инвесторами. Из-за отсутствия этой информации в краткосрочном периоде времени инвесторы вынуждены полагаться на оценки корпорации-покупателя, что и отражается на росте цен акций как покупателя, так и продавца.

Таким образом, имеются различные, а иногда и противоположные подходы к объяснению корпоративных слияний. Эмпирические исследования ряда ученых показали, что ни одна из существующих теорий не реализуется на практике в чистом виде [20]. Чем мотивировано проведение того или иного слияния, можно сказать только рассматривая конкретную ситуацию. Не ставя своей целью детальный анализ всех особенностей слияний и поглощений в рамках транснационального бизнеса и методов практического получения синергетических эффектов, мы хотели обратить внимание на важнейшую составляющую концепции развития транснационализации производства — теорию экономической синергии, которая ещё нуждается на наш взгляд, в дальнейшей разработке.

Эволюция системы транснационального бизнеса представляет собой равнодействующую двух сил — инерционности, стремления к сохранению прежних форм, наследственности и тенденции к изменениям. А.А. Богданов использовал в своей «Тектологии» понятия эгрессии и дегрессии для характеристики этих явлений. Эгрессия («выхождения из ряда») — выделение в системе «центра активностей». Дегрессия («схождение вниз») — форма проявления противоречий между прочностью и внутренним разнообразием

системы. Таким образом, системы транснационального производства состоят из двух типов связей – гибких «творческих», придающих изменчивость свойств, и более консервативных «скелетных», обеспечивающих её устойчивость и сохранность. В процессе эволюции взаимодействие эгрессии (мутаций) и дегрессии (наследственности) и обеспечивает движение по спирали.

Как уже отмечалось ранее, носителями изменчивости в экономических системах, в том числе транснациональных комплексах, являются инновации. На рубеже XX-XXI веков прослеживается тенденция ускорения инновационной динамики транснационального бизнеса. Именно борьба за ключевые позиции в инновационной сфере мировой экономики становится решающим фактором стратегии транснационального производства. Одним из инструментов инновационной стратегии по-прежнему является патентование.

Данные патентной статистики (см. табл.4.2) свидетельствуют о напряжённости конкурентной борьбы японских и американских ТНК.

Табл. 4.2.

Корпорации, получившие наибольшее число американских патентов
(1991 и 1998 гг)

ТНК	Число патентов, 1991 г	ТНК	Число патентов, 1998 г
«Тошиба»	1014	«ИБМ»	2657
«Мицубиси»	936	«Сони»	1316
«Хитачи»	927	«Самсунг»	1304
«Дженерал Электрик»	809	«Тошиба»	1170
«ИБМ»	679	«Хитачи»	1094

Таблица составлена по Research and Development Management, 1999, №6, р. 44-45

Материалы вышеприведенной таблицы отражают существенные преимущества японских ТНК, которые составляют больше половины

крупнейших патентователей в США. И хотя в 1998 г. американская «ИБМ» восстановила утраченное в начале 90-х годов лидерство, новых американских компаний в престижном списке не появилось, а прорыв совершил южнокорейский концерн «Самсунг».

Преимущества японских ТНК проявляются и в реализации других мер научно-технического развития, сопровождающих производственную и сбытовую глобализацию. Исследовательские лаборатории японских ТНК, расположенные в странах Европы, Азии и в США решают две задачи:

— адаптация экспортной продукции к иностранным рынкам, разработка новых продуктов для этих рынков, оказание технологической поддержки зарубежным предприятиям.

— Обеспечение доступа к передовой зарубежной научно-технической информации, использование квалифицированных научно-инженерных кадров.

Так, в конце 1998 г. «Мацусита», один из мировых лидеров по производству бытовой электроники, открыла 17-ое научно-исследовательское учреждение на территории США – Панасоник джитэл центр, который функционирует одновременно в качестве венчурного фонда и «инкубатора» для организации нового бизнеса.

Новый центр развивает стратегическое партнёрство с сообществом Кремниевой Долины (в области разработки цифровой технологии следующего поколения, прикладного использования Интернет, электронной торговли). Руководство «Мацуситы» считает, что преимуществом компании является наличие инфраструктуры, которая позволит воплотить концепции в новые продукты и продвинуть их на рынки по всему миру.

Всё больше внимания «Мацусита» уделяет Китаю. Свой первый завод в Китае она открыла в 1987 г, а сейчас их более 30-и. В 1998 г «Мацусита» и Китайская академия подписали меморандум о содействии совместным исследованиям и разработкам по широкому ряду направлений, включая базы

данных, телекоммуникации, мультимедиа, электронные компоненты, новые материалы, сохранение энергии и охрана окружающей среды. Значение Китая определяется не только размером его рынка, но и большими научными возможностями, особенно в области мультимедиа и лингвистических прикладных технологий. Среди основных направлений, которые «Мацусита» надеется развивать в сотрудничестве с Китайской академией, — программные продукты на китайском языке и прикладные программы, такие, как технологии распознавания голоса (китайского) и синтез голоса [23, с. 112-114].

Таким образом, несмотря на то, что в ближайшей перспективе американские ТНК «Дженерал Моторс», «Форд», «ИБМ» останутся лидерами научно-технического развития по масштабу вовлечённых финансовых и кадровых ресурсов, по ряду позиций выходят вперёд транснациональные корпорации других стран. Так, в наукоёмкости приборостроения (затраты на НИОКР к стоимости продаж) американские производители уже уступают японским, но продолжают лидировать по наукоёмкости фармацевтических товаров, вычислительной техники и коммуникационного оборудования.

В современных условиях высокой динамики научно-технического прогресса самыми ценными нематериальными активами ТНК, действующими в наукоёмких областях, становятся трудовые контракты с творческими обязательствами перед ними видных учёных и специалистов. В.А. Рубанов в своей статье «Интеллектуальная рента новой экономики» отмечает: «...не патент со вчерашним техническим решением, а именно юридически-подкреплённое обязательство состоятельного в творческом отношении известного специалиста создавать инновации — вот главный актив современного высокотехнологического предприятия! Крупнейшие зарубежные компании просто гонятся за получением их выдающимися специалистами нобелевских премий и привлечением в свои проекты нобелевских лауреатов вовсе не из-за платонической любви к науке. Просто сам факт работы в

компании выдающегося специалиста с мировым именем является фактом, резко повышающим её капитализацию» [24, с.4-5]. Весьма показательна тенденция создания в рамках крупных ТНК подразделений так называемых «охотников за головами», которые специализируются на выявлении и оценке перспективных специалистов для творческой деятельности.

В общей системе наращивания потенциала транснациональной системы наблюдается явный крен в сторону роста внимания к показателям привлечения и использования интеллектуального капитала. Для оценки интеллектуального капитала применяются такие характеристики, как величина интеллектуальной собственности ТНК, удельный вес новой продукции в общей стоимости продаж, данные о квалификации персонала, величина добавленной стоимости на одного специалиста или одного сотрудника, имидж фирмы.

Среди методов управления транснациональным бизнесом в соответствии с требованиями современной НТР используется «навигатор интеллектуального капитала» («радарная система»), который представлен на рис. 4.1. Внутри многогранника – фактическая ситуация. Вне его – возможности для увеличения интеллектуального капитала.

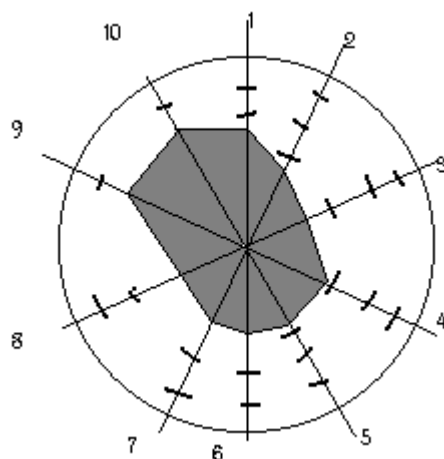


Рис. 4.1.1. Навигатор интеллектуального капитала [25, с.323]

- 1 – отношение между рыночной и учётной стоимостью;
- 2 – мера интеллектуальной собственности;
- 3 – обновляемость интеллектуальных кадров;

- 4 – доля новой продукции в общем объеме продаж;
- 5 – отношение сотрудников к компании;
- 6 – расчётная стоимость замены базы данных;
- 7 – отношение объема продаж к торговым, общим и управленческим расходам;
- 8 – удовлетворённость клиентов;
- 9 – верность торговой марке;
- 10 – процент удержания клиентов.

Таким образом, транснациональный бизнес использует знания как ключевой актив для конкуренции, проникновения на рынок. В условиях возросших издержек и стратегической важности НИОКР, он привлекает для совместных исследовательских усилий другие корпорации, университеты и общественные исследовательские институты по всему миру. Действуя таким образом, транснациональный бизнес вносит вклад в создание и формирование горизонтальной сети НИОКР, пронизывающей сектора и страны. В то же время транснациональные производственные системы являются каналами избирательного распространения технологий. ТНК сосредотачивают подавляющее большинство закрытых для общественности НИОКР.

Обладая огромными ресурсами для «скупки мозгов», крупнейшие ТНК, как пылесосом, вытягивают из развивающихся стран наиболее талантливых специалистов, ставя «железный занавес» на пути обратного движения созданных ими новых знаний [25, с. 19]. Даже в условиях растущей опасности экологической катастрофы ТНК не спешат делиться возможностями организации ресурсоэкономного производства, зачастую продолжая стратегию хищнического истощения в менее развитых странах. Неоднократно транснациональные фармацевтические компании блокировали попытки произвести более дешевые лекарства (например, против СПИДа). Или найти альтернативные лекарства, используя контроль патентов, на которых основывается большинство исследований [27, с.20]. Таким образом, транснациональный бизнес воспроизводит в своей внутренней динамике негативные процессы, затрагивающие интересы значительной части людей.

В этих условиях только воздействие внешней среды (ограничение срока действия патентов государственными патентными системами, общественные движения за свободу оборота информации, создание альтернативных общедоступных информационных сетей и т.п.) позволяет ставить вопрос о широком общественном демократическом контроле за применением результатов развития человеческого знания капиталом, в том числе в рамках транснациональных производственных систем.

Специфическим методом регулирования транснационального бизнеса является трансфертное ценообразование, используемое во внутрикорпоративных потоках товаров, услуг или других активов на централизованной основе. Механизм образования трансфертных цен порождает серьезные управленческие и учётные проблемы, так как добиться оптимальных цен, позволяющих избегать нерационального распределения ресурсов и других перекосов очень сложно. Один, на первый взгляд, простой метод заключается в применении к внутрифирменным сделкам цен открытого рынка. Однако, как указывают П. Мухлински, Д. Каплан и А. Аткинсон – такие цены могут оказаться неприемлимыми с учетом реалий деятельности ТНК или же их может даже вообще не быть. Во-первых, подразделения, генерирующие прибыль, могут не иметь права свободно покупать вводимые ресурсы на открытом рынке. Во-вторых, на открытом рынке соответствующие ресурсы могут отсутствовать. В самом деле, специализированные производственные технологии или управленческие «ноу-хау» той или иной транснациональной корпорации могут носить уникальный характер. Уже сами преимущества, которыми обладает такая компания, могут отрицать возможность использования любых альтернативных источников. Таким образом, внутренняя трансфертная цена может точнее всего отражать стоимость соответствующего ресурса [28, с.285 и 29, с.134-135].

Ввиду этого в ТНК разработаны механизмы определения внутренних трансфертных цен. Применяются два основных метода, хотя и со многими вариациями. Это так называемый метод «издержки-плюс», когда берётся исходная стоимость передаваемого актива, подсчитанная в соответствии с одним из целого ряда возможных критериев калькуляции, и на неё начисляется процентная надбавка, позволяющая учесть норму прибыли всех подразделений - продавцов в цепочке реализации. Второй метод известен под названием «выручка-минус» или метод «цены перепродажи». В данном случае отправной точкой является цена готового продукта. Из неё следует вычесть процентную скидку, оставляя для каждого подразделения-покупателя определённую норму прибыли на передаваемый актив. При этом исходят из допущения, согласно которому являющееся покупателем предприятие-фирма произведет дополнительную добавленную стоимость до перепродажи продукции по окончательной цене [28, с.284].

Сами по себе эти методы несовершенны. Нерешёнными остаются серьёзные проблемы в связи с распределением затрат между различными сегментами транснациональной производственной системы. К тому же второй упомянутый метод может вносить искажения в тех случаях, когда окончательная цена перепродажи, возможно, отражает монопольное положение ТНК на рынке [30, с.10].

Проблемы трансфертного ценообразования порождают спорные вопросы для принимающих стран и стран базирования, поскольку от методологии установления трансфертных цен непосредственно зависит сумма прибыли, что, в свою очередь сказывается на размерах налоговых поступлений. Различия в системе налогообложения государств, где располагаются подразделения транснационального бизнеса, стимулируют перекачивание прибылей через механизм трансграничных трансфертов. К манипулированию трансфертными ценами с негативными последствиями для принимающих стран

или стран базирования ТНК могут побуждать и такие факторы, как уровень таможенных пошлин, политика репатриации доходов, уровень валютно-курсового риска, политика капитализации активов, антимонопольные обвинения, обвинения в демпинге, соображения распределения затрат [31, с.1-21].

Например, распределение издержек при создании «неосязаемых» активов позволяет ТНК переносить на филиалы в развивающихся странах значительную долю таких затрат, которая не сопоставима с выгодами, действительно получаемыми этими странами. Однако при высоких затратах на научные исследования и разработки, включая разработку новой продукции, соответствующее предприятие, входящее в транснациональную сеть и нередко являющееся материнской компанией, может оказаться не в состоянии погасить все понесённые расходы. Общие интересы транснациональной группы могут потребовать определённых переносов издержек в процессе глобального их распределения между филиалами. Поэтому законные договорённости о распределении издержек следует отличать от попыток уклонения от налогов, что сделать достаточно сложно.

Способность манипулировать трансфертными ценами в различных налоговых юрисдикциях обеспечивает более высокую долю средств, сэкономленных при выплате налогов, по сравнению с возможностями национальных предприятий. Этот аспект может становиться компонентом стратегии вытеснения более слабых отечественных конкурентов с рынка. Равным образом, злоупотребления при манипулировании трансфертными ценами могут привести к возникновению барьеров для выхода на рынок в результате более значительной рыночной власти, которой обладают ТНК благодаря своей более высокой прибыльности [28, с.393].

Через механизм трансфертов ТНК имеют возможность изымать из экономики стран с формирующимся рынком средства, которые могли бы

использоваться для реинвестирования в этих странах. Недоплата налогов из-за вывоза прибылей за границу может оборачиваться сокращением государственных доходов и валютных резервов. Перекачивание прибылей также приводит к необоснованному сужению налоговой базы в одной стране с параллельным неадекватным её расширением в другой.

Согласно результатам обследований, проведённых ЮНКТАД по оценке масштабов перекачивания доходов национальными и иностранными ТНК в развивающихся странах, 61 процент респондентов считали, что их собственные национальные ТНК занимаются осуществлением операций по перекачиванию доходов, а 70 процентов сочли, что это является серьёзной проблемой. Оценивалась также практика перекачивания доходов транснациональными корпорациями, базирующимися за границей. По мнению 84 процентов развивающихся стран, расположенные в них филиалы перебрасывают доходы своей материнской компании для уклонения от налоговых обязательств. 87 процентов стран указали, что данная проблема является серьёзной [30, с.39-40].

Ограничению операций по перекачиванию прибылей препятствуют трудности, с которыми сопряжено получение реальных доказательств манипулирования трансфертными ценами. В этих условиях регулирующим органам стран базирования и принимающих стран приходится искать компромисс, позволяющий обеспечить, с одной стороны, разумную отдачу от доходов ТНК, расположенных на их территории, не подрывая, с другой стороны, законную ценовую практику интегрированных предпринимательских групп, поскольку это могло бы поставить под удар прирост эффективности интегрированных систем международного производства. Подробно пути решения этой проблемы будут рассматриваться нами в следующем разделе 4.2.

Здесь же считаем необходимым отметить, что коллективные эффекты сложных систем в экономике, в частности, эффекты транснационального бизнеса, не всегда поддаются внешнему контролю и не предсказуемы на

достаточно большом промежутке времени. Поскольку экономические, экологические, социальные последствия транснационализации производства становятся глобальными, сложными и нелинейными, возникает необходимость новой модели коллективного поведения. На наш взгляд, в ходе эволюции транснационального бизнеса происходит становление важнейшего элемента его самоорганизации — самоосознания ответственности за возможные последствия деятельности. Поэтому, видимо, не случайна разработка многими ведущими ТНК кодексов поведения, где устанавливаются обязательства, которые добровольно берёт на себя компания.

Кодексы поведения транснационального бизнеса могут помочь в создании условий, позволяющих достичь желаемого развития событий и исключить нежелательное. По-нашему мнению, эти модели коллективного поведения можно рассматривать в качестве социальных инновации.

Стюарт Конгер определяет социальную инновацию (или социальное нововведение) как «новый закон, организацию или процедуру, которая приводит к изменению отношения людей к себе самим и к другим людям» [32]. Кодексы поведения означают введение в рамках конкретной транснациональной системы новых принципов работы, предусматривающих экономическую, экологическую, социальную ответственность, то есть эта инновация носит не технический, а социальный смысл и создаёт скорее новый потенциал действий, чем новое знание.

Таким образом, кодексы поведения вносят целенаправленные, позитивные и прогрессивные изменения параметров транснационального бизнеса. При этом свобода принятия решений не отвергается полностью, а ограничивается коллективными эффектами сотрудничества (с правительствами, общественностью, другими хозяйствующими субъектами).

Ещё на один аспект принятия Кодексов поведения ТНК необходимо обратить внимание. Как любое социальное нововведение они направлены на

повышение психологического комфорта людей, на рост доверия к транснациональному бизнесу, на укрепление чувства сопричастности работников ТНК к осуществлению сотрудничества в развитии и, как следствие, на удовлетворение людьми своих потребностей самоутверждения и повышения общественной значимости их деятельности.

Исследование механизмов управления транснациональным бизнесом с точки зрения концепции самоорганизации позволяет сделать следующие выводы:

1. Различные методы управления транснационализацией производства проходят через своеобразные процессы «естественного отбора» с учётом пространственно-временных характеристик внешней среды, смены доминант экономического развития.
2. В результате формируется и развивается особая система воздействий, сочетающая рыночные, административные и сетевые способы регулирования, способная извлекать выгоды из различий потенциалов (производственного, научно-технического, финансового и т.п.) отдельных стран и регионов, где располагаются подразделения (элементы) транснационального комплекса.
3. Применение синергетического подхода приводит к изменению оценки результатов управления транснациональным бизнесом. Управляющие воздействия должны быть ориентированы на получение положительных синергетических эффектов, а не только и не столько экономических эффектов, не учитывающих в большинстве случаев потери в окружающей среде.
4. Под положительным синергетическим эффектом имеется в виду зарождение новых прогрессивных качеств в результате согласованного коллективного поведения элементов транснациональной производственной системы. Таким образом, на

первый план выходит управление переменами и нововведениями в рамках «возможного поля развития» транснациональной системы, когда задаётся начальный импульс, направление её изменений, то есть запускается внутренний механизм самоорганизации.

4.2. Анализ тенденций государственного воздействия на развитие транснационального предпринимательства.

Углублённому пониманию сложной проблемы взаимосвязи процессов самоорганизации и организации транснационального производства способствует исследование особенностей государственного воздействия на транснациональную деятельность. Существует значительный объём источников, посвящённых изучению мер, инструментов государственного регулирования данной области, в частности, это материалы ЮНКТАД, МОТ, ОЭСР и других международных организаций, а также публикации учёных-экономистов, раскрывающих специфику тех или иных национальных систем взаимодействия государства и транснационального бизнеса. Наша цель состоит в том, чтобы проанализировать эти материалы с синергетических позиций, то есть выявить общие закономерности, направления вмешательства государства в сферу транснационального предпринимательства на базе теории самоорганизации сложных систем. Это позволит оценить эффективность принимаемых решений с точки зрения их адекватности внутренним тенденциям динамики транснациональных систем, а также соответствия задачам гармоничного развития общественно-экономических систем как стран базирования ТНК, так и принимающих стран.

Выявление границ государственного воздействия на процессы транснационального производства и определение критериев эффективности этого вмешательства связано с исследованием более общих проблем изменения

характера и степени участия государства в регулировании экономических процессов в целом. В отечественной и зарубежной литературе рыночные (преимущественно стихийные) и государственные (преимущественно планово-прогнозно-регулируемые) методы хозяйствования нередко противопоставляются. Однако практика развития стран различного общественно-экономического строя выявила необходимость сочетания этих двух групп методов регуляции, так как их действие во многом носит взаимодополняющий характер. Более того, управление лишь на основе планово-государственных либо только рыночных методов хозяйствования устраняя одни диспропорции, способствует возникновению других, зачастую ещё более глубоких. Примером может служить депрессия 30-х годов в США, когда действие чисто рыночных сил породило невиданной силы кризис, выход из которого был найден лишь на основе усиления системы государственного регулирования. Наряду с этим, опыт советской экономики продемонстрировал невозможность успешного развития исключительно за счёт планово-государственных методов, что объясняло необходимость реформ на основе развёртывания товарно-денежных отношений (НЭП, конец 50-х – начало 60-х годов, 90-е годы).

Анализ и обобщение экономической практики позволили учёным обосновать положение о волнообразном характере процессов усиления государственного воздействия на экономику и его ослабления с одновременным ослаблением/усилением влияния рыночных механизмов. Наиболее развёрнутая характеристика этой закономерности представлена в работах Р.Н. Евстигнеева, К.В. Павлова, С.Ф. Серёгиной.

Негативные последствия либерализации на первых этапах рыночных реформ в России и других странах СНГ, а также в странах Центральной и Восточной Европы, составлявших ранее социалистический лагерь, подтолкнули экономистов к обоснованию целесообразности расширения государственного

вмешательства в экономику в ходе трансформации социально-экономической системы. Кажущееся противоречие (необходимость при переходе к развитой рыночной экономике периодического усиления системы государственного регулирования) объяснялось на основе концепции цикличности переходных социально-экономических процессов. В частности, данная концепция обосновывалась в работе Р.Н. Евстигнеева «Цикличность переходного периода» [33]. В ней отмечалось, что государственное регулирование претерпевает существенную эволюцию: падение роли государства чередуется с периодами её возрастания. Этот процесс развивается волнообразно.

В статье К.В. Павлова «Волнообразность переходных процессов» было высказано предположение о том, что волнообразный характер соотношения рыночных и государственных регуляторов присущ не только переходному периоду, но и относительно устойчивой социально-экономической среде. «Причём, — пишет автор, — в различных отраслях и сферах экономики, в разных регионах и странах закон волнообразности проявляется по-разному, в соответствии со спецификой каждой конкретной ситуации. Например, учитывая, что в северных регионах России большие масштабы государственного вмешательства в экономику объективно обусловлены, амплитуда, и, возможно, частота волн будут ниже среднестатистических параметров» [34, с.10].

Волнообразное соотношение систем государственных и рыночных регуляторов может быть представлено в следующем виде (см. рис. 4.2).

Рис. 4.2. Волнообразный, взаимодополняющий характер усиления рыночных и, соответственно, ослабления государственных методов хозяйствования: а) значение и роль рыночных методов хозяйствования; б) значение и роль государственных методов хозяйствования [34, с.11].

Необходимо отметить, что данная схема отображает реальную картину взаимосвязи рыночных и государственных методов регулирования лишь в

общем виде на микроуровне, так как при более детальном рассмотрении на макроуровне возможна определённая асинхронность в частоте колебаний волн, в поведении верхнего и нижнего графика. Иначе говоря, в принципе возможно одновременное непродолжительное усиление или ослабление значения и роли обоих видов регуляторов, что, однако, не влияет на картину в целом. Такого рода отклонения, нарушения общего принципа объясняются тем, что рыночные и государственные методы не являются абсолютными антагонистами, ибо их действие нередко переплетается и эффективность одной группы регуляторов во многом зависит от эффективности действия другой группы. Возможен даже определённый отход от волнообразности, например, когда субъективные ошибки слишком серьёзны [34, с.10-11]. Таким образом, волнообразная динамика государственного регулирования различных экономических процессов, и в том числе развития транснационализации производства, проявляется как закономерность лишь в форме тенденции, причём в реальности на объективные процессы существенное влияние оказывает и субъективный фактор, в частности, ошибки экономической политики.

В настоящее время волнообразность как одна из фундаментальных закономерностей общественного развития признаётся многими исследователями [35; 36; 37], которые подходят к её анализу на основе различных методологических подходов: институционального, эволюционного и т.д. Среди имеющихся работ считаем необходимым особо выделить монографию С.Ф. Серёгиной «Государство в свете теории самоорганизации» (1), в которой реализован синергетический подход, тем самым на базе методологии нового междисциплинарного научного направления расширены теоретические рамки исследования роли государства в экономике с позиций анализа общих закономерностей развития социально-экономической системы в целом.

В работе С.Ф. Серёгиной отмечается, что волнообразная динамика взаимодействия государства и экономики имеет в своей основе *типичное для эволюции сложных систем* циклическое *чередование* процессов рождения нового порядка и сохранения старого. Чередование режимов проявляется в виде изменения степени и характера государственного воздействия на экономику при усилении спонтанности процессов в моменты перехода от одного режима к другому. Особо подчёркивается, что роль государства как организующего начала должна *усиливаться* именно в *периоды нарастания неустойчивости системы и смены режимов взаимодействия государства и экономики* в целях нейтрализации нежелательных последствий спонтанной самоорганизации. Доказано, что после выхода системы на относительно устойчивую траекторию развития усиливаются процессы взаимного проникновения (диффузии) элементов двух тенденций регулирования. Речь идёт о господстве контрактной системы, как в частном секторе, так и на государственном рынке; об использовании рыночной мотивации в реализации государственных программ и в практике работы государственных учреждений [1].

Выявленные закономерности, а именно, периодическая коррекция механизмов регулирования экономики, усиление активности государства в связи с нарастанием неравновесности, неустойчивости экономических процессов, а также тенденция к диффузии государственного воздействия и рыночного механизма после выхода на относительно устойчивую траекторию развития системы, в полной мере проявляются и в сфере взаимоотношений государства с транснациональным бизнесом. В качестве иллюстрации обратимся, в частности, к анализу правительственной политики Республики Корея.

Процесс формирования южнокорейских транснациональных компаний как инструмент индустриализации страны и конкуренции в мировой экономике начался после военного переворота 1961 г. под строгим контролем государства.

По замыслу корейских военных крупные корейские фирмы объединились в большие конгломераты (чеболи). Их принуждали к этому через правительственный контроль банковской системы и экспортно-импортных лицензий. И кредит, и лицензии выдавались фирмам избирательно, на условии присоединения к чеболу, поскольку правительственные привилегии отдавались центральной фирме чебола (которая принадлежала семье). Вплоть до 1980-х годов корейский чебол не был финансово независим. Правительственное руководство было также формализовано в пятилетних экономических планах, которые первоначально жёстко контролировались, а в 80-х годах по мере усиления рыночных механизмов, становились всё более и более индикативными.

«Военно-государственное происхождение чеболей, несомненно, оказало влияние на формирование авторитарного и патрилинейного характера корейских деловых сетей» – отмечает М. Кастельс [53, с.186]. На их основе получили развитие неформальные связи между властями и бизнесом, приведшие к сращиванию их интересов и к коррупции.

«Тепличные» условия, созданные неправовым патронажем властей, облегчили и ускорили развитие крупных промышленных конгломератов (чеболей), ставших локомотивами экономического роста – пишет А. Эльянов, - Однако при этом не был решён вопрос отделения собственности от управления и обеспечена необходимая прозрачность коммерческой деятельности. Выпестованные властями чеболи подмяли под себя малый и средний бизнес. Из-за сужения поля и приглушения конкуренции снизились возможности экономической адаптации к резким перепадам рыночной конъюнктуры» [54, с.389]. Заплатить пришлось финансовым кризисом 1997г. Ужесточение финансовой политики в сочетании с массивной помощью мирового сообщества позволили довольно быстро преодолеть кризис. «Однако – замечает

А. Эльянов – едва ли окажется безболезненным решение проблем, которые его вызвали...насколько усвоен этот урок, покажет будущее» [54, с.389-390].

Можно привести массу других примеров, которые характеризуют варьирование государственного воздействия на транснациональный бизнес в зависимости от складывающихся конкретно-исторических условий и чередования колебаний в сторону либерализма или усиления государственного вмешательства в результате изменения внешних и внутренних факторов хозяйствования.

Десятилетие 1991-2000гг отмечено преобладающей тенденцией к либерализации государственного регулирования во всех странах. Изменения в национальных системах регулирования прямых иностранных инвестиций, основная доля которых приходилась на ТНК, представлены в табл. 4.3.

Многие экономисты, в частности М. Кастельс [53, с.69] связывают чётко проявившуюся тенденцию к либерализации и снятию барьеров на пути движения факторов производства с развитием информационно-технологической революции. Доступность новых технологий, возникших как единая система в 1970-х годах, стала фундаментальной основой процесса социально-экономической реструктуризации 1980-х годов в промышленно-развитых странах. Движение за дерегулирование и либерализацию рынков, возглавленное в 1980-х годах крупными корпорациями и правительствами стран «большой семёрки» способствовало широкому распространению новых телекоммуникационных сетей и информационных систем, что в свою очередь, подготовило почву для глобальной интеграции финансовых рынков и сегментированной специализации производства и торговли в мире. Потребности эффективного хозяйствования стимулировали страны к более активному подключению к проектам транснационализации производства на базе либерализации инвестиционных режимов.

Таблица 4.3.

Меры либерализации, 1991-2000гг (количество)*

Позиция	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Число стран, внесших изменения в свои инвестиционные режимы	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69
Количество изменений	82	79	102	110	112	114	151	146	140	150
В том числе:										
- в направлении либерализации или стимулирования прямых иностранных инвестиций	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147
- в направлении усиления контроля прямых иностранных инвестиция	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3

*Источник: World Inoesment Report 2001 – United Nations Conference on Trade and Development, United Nation, NY and Geneva, 2001, p.6.

Изучение закономерностей воздействия государств на транснациональный бизнес целесообразно строить на основе анализа базового понятия – **баланса интересов**. Синтетичность данного понятия, отражающего роль сознательного фактора в механизмах регулирования стимулирует его применение для исследования мер воздействия на транснациональное предпринимательство со стороны правительств как принимающих стран, так и стран происхождения ТНК. Это понятие позволяет отразить многоуровневость, многоаспектность и динамизм современного социально-экономического развития. Прежде чем остановиться на принципах достижения баланса национально-государственных интересов и интересов транснационального капитала, необходимо отметить эволюцию в толковании категории национальных интересов, выразителями которых выступают государства.

В различных национальных условиях и в разные исторические периоды национальные интересы понимались не одинаково. Для одних национальный интерес – это элемент интернационального единства рабочего класса в борьбе (вплоть до вооружённой) против международного капитала (позиция

пролетарского интернационализма), для других национальные интересы отождествляются с корпоративными и личными интересами финансово-промышленных олигархов (позиция рыночного фундаментализма) – и в том и в другом случае имеют место претензии части общества выразить подлинные интересы народа. Возможны и другие подходы к определению национальных интересов, которые получили отражение в литературных источниках, посвящённых данной проблематике [42; 43; 44]. Наибольшее распространение в настоящее время получает точка зрения, согласно которой национальный интерес – это возможность обеспечить реальное сочетание интересов личности, общества и государства. При этом государство должно превратиться в гаранта реализации права общества и каждого человека на развитие, на повышение благосостояния граждан. Это обуславливает проблему отстаивания национального интереса в противоборстве с групповыми интересами или частным эгоизмом.

Другая проблема связана с необходимостью учёта различных проявлений национального интереса. Поскольку в современных условиях экономический компонент в значительной степени определяет возможности развития, он выступает ключевым национальным приоритетом любой страны. Однако при решении экономических проблем, нельзя упускать из виду вопросы экономической безопасности, социально-культурного развития, накопления духовных ценностей, которые составляют равноправные компоненты национального интереса в современных условиях. Наибольших успехов добились страны, учитывающие необходимость обеспечения баланса экономических, экологических, социально-культурных элементов при формулировании и реализации национальных интересов.

Кроме того, следует отметить, что в современном глобализирующемся мире ориентиры национального развития определяются не только внутренними факторами, но и зависят от интенсивных экономических, технологических,

политических трансформаций, происходящих в мировом хозяйстве. Поэтому с усилением тенденции глобализации, реализация национальных интересов невозможна без учёта общемировых закономерностей развития.

Современное государство, хотя и является относительно самостоятельной макросистемой, в то же время выступает звеном, подсистемой более глобальной системы, некой глобосистемы, которая, в свою очередь, является подсистемой ещё более сложной космосистемы. Стратегической целью государства в данных условиях становится достижение выживания, прогресса и процветания страны в качестве субъекта глобального сообщества, способного адаптироваться к общемировым тенденциям развития. Мы полностью разделяем мнение Г.Ю. Дубянской, что главными задачами государства в настоящее время являются «выработка и осуществление ответственной общенациональной политики, позволяющей, во-первых, ответить на вызовы глобализации; во-вторых, обеспечить долгосрочное развитие страны и рост благосостояния народа и качества жизни; в-третьих, обеспечить защиту общенациональных интересов, используя новые возможности и отводя «угрозы, обусловленные глобализацией» [45, с.532].

Процессы транснационализации производства, выступающие важнейшим направлением глобализации, существенно расширяют сферу национальных интересов стран. Формирование отечественных ТНК ставит на повестку дня вопросы отстаивания национальных интересов за рубежом на всех стадиях: согласования порядка вхождения (или допуска) национальных факторов в зарубежную экономику, обеспечения гарантий, организации поддержки деятельности по развитию и укреплению зарубежных позиций национальной экономики на основе стимулирования транснационализации отечественного производства, формирования механизмов разрешения споров и т.п. Весьма подробно раскрыты внешние функции государства в связи с развитием транснациональной деятельности в книге В.Д. Щепина

«Экономическая дипломатия». В ней автор особо выделяет способность экономической дипломатии работать в упреждающем режиме, обеспечивать задел для продвижения экономических интересов, целенаправленно создавать благоприятную среду для захвата ведущих позиций на зарождающихся, ещё не до конца оформившихся рынках [42, с. 242-243].

Наряду с внешними функциями государственного вмешательства, развивается система мер по использованию возможностей транснационального предпринимательства для совершенствования внутренней структуры и повышения эффективности национальной экономики, а также по минимизации негативных последствий этой деятельности.

Имевшее ранее место враждебное отношение ряда государств к деятельности иностранных ТНК сменилось одобрением и даже конкуренцией за привлечение транснациональных капиталов, так как постепенно сложились и развиваются механизмы достижения баланса интересов всех сторон, охваченных процессами транснационализации производства.

Это не означает, что диктат с позиции силы ушёл в прошлое и утратил своё значение. Но объективные закономерности развития (закон продуктивной конкуренции и др.) обуславливают тенденцию к расширению конструктивного и взаимовыгодного сотрудничества национальных государств и транснационального бизнеса.

Многоаспектная задача достижения баланса интересов решается в режиме диалога. Поэтому в современных условиях важное значение придаётся оформлению «диалогового начала» в механизме взаимодействия ТНК и правительств, сочетающего наступательные и оборонительные функции государственных органов власти в обеспечении национальных интересов. Важную роль играет умение находить такие национальные решения, которые были бы сопоставимы со стандартами мирового рынка и вместе с тем органически включали в себя защиту национальной безопасности.

Безопасность, как известно, это отсутствие опасности или наличие возможности надёжно защититься от неё. Опасным можно считать также воздействие транснационального бизнеса на экономику страны базирования или принимающей страны, которое чревато дестабилизирующим, ущемляющим интересы личности, общества и государства результатом.

В своей статье в журнале «Безопасность Евразии» А. Урсул отмечает, что «безопасность...начинает по-новому осознаваться, становясь жизненно важной ценностью. Многие ценности XX века оказываются менее значительными, чем ценности, связанные с безопасностью и поэтому среди ценностей XXI века да и, возможно, всего III тысячелетия безопасность оказывается едва ли не самой значимой.

Рост значимости безопасности как ценности и критерия развития связан с осознанием комплексного и системного подхода к проблеме безопасности, что проявляется в разработке различных концепций, доктрин, хартий и тому подобное» [55, с.464-465]. Разработана целостная совокупность достаточно простых и надёжных параметров национальной безопасности – целевых индикаторов, а точнее – их отклонений от целевых значений, показывающих степень удалённости от цели [43; 44].

Совершенно очевидно, что критерий национальной безопасности является приоритетным при формировании системы мер государственного регулирования процессов транснационализации производства. На наш взгляд, разработка этой системы целесообразна в рамках ориентации на интенсивно-коэволюционный тип развития, характеристики которого рассматривались нами в разделе 3.1. Такой подход в большей степени будет соответствовать обеспечению национальной безопасности, являющейся системным феноменом, включающим различные виды безопасности (экономической, экологической, энергетической и т.п.).

Другим важнейшим критерием, который может рассматриваться как аналитический инструментарий для оценки эффективности государственного регулирования транснационального бизнеса, служит повышение национальной конкурентоспособности. Конкурентоспособность страны является политико-экономическим понятием, которое характеризует способность экономических структур и институтов страны эффективно координировать хозяйственную деятельность в рамках мировой экономики с целью обеспечения долгосрочного экономического роста и повышения жизненного уровня граждан. Такая трактовка конкурентоспособности на национальном уровне представлена в «Докладе по глобальной конкурентоспособности» в 1996г. на ежегодном Международном экономическом форуме в Давосе.

Стратегическая значимость повышения конкурентоспособности страны позволяет, на наш взгляд, оценить эффективность мер, предпринимаемых национальным государством по формированию предпосылок создания новых конкурентных преимуществ фирм, находящихся под их юрисдикцией, а также по стимулированию высокопроизводительных видов деятельности зарубежных ТНК на своей территории. При этом необходимо отметить изменение основного критерия привлекательности прямых инвестиций. На смену увеличению объёма добавленной стоимости приходит повышение конкурентоспособности местных ресурсов и мощностей в долгосрочной перспективе. Таким образом, именно с позиций обеспечения роста конкурентоспособности страны и гарантирования её безопасности следует подходить к определению государственной политики в целом и важнейшей её составляющей — механизма регулирования процессов транснационализации производства.

В самом общем виде задачи государственного воздействия на транснациональный бизнес можно сформулировать следующим образом: использование потенциала транснационального производства для достижения

долгосрочного роста национальной экономики, повышения жизненного уровня населения при минимизации отрицательных эффектов. Важно вовремя обнаруживать нарастание негативных тенденций и встраивать новые компенсаторные механизмы в форме законодательных, экономических или административных регуляторов.

По мере повышения национальной конкурентоспособности практика применения ограничительных мер по отношению к зарубежным ТНК сокращается, осуществляется переход к стимулирующим методам, предполагающим отсутствие дискриминации в отношении отдельных экономических субъектов, в том числе по критерию национальной принадлежности. Хотя системы поощрения в разных странах различны, эффективная система стимулирования должна обладать такими характеристиками, как гибкость, объективность, простота, административная надёжность и скорость исполнения намечаемых мер.

Правительства стран признают свою ответственность за «предсказуемость» принимаемых ими решений (то есть обязуются «играть по правилам»). Предпочтение отдаётся созданию постоянно действующих механизмов взаимоотношений государства и транснационального бизнеса через законы; соответствующие законам постановления исполнительной власти; деловую и административную практику, которая не противоречила законам и постановлениям. Такова общая схема модели взаимоотношений государств с транснациональными структурами, её реальное наполнение конкретными мерами и средствами зависит от уровня развития экономики, степени её интернационализации и роли «внутренних рынков» ТНК (то есть интернализации).

Воздействие на транснациональный бизнес реализуется в рамках общей проводимой экономической политики, которая включает в себя структурную (промышленную, научно-техническую) и социальную политику,

предусматривает меры в инвестиционной, производственной, финансовой, кредитно-денежной и внешнеэкономической сферах. Макроэкономическое регулирование, устанавливающее общие правила и параметры хозяйствования для всех типов организации, дополняется системой мер, регламентирующих поведение транснационального бизнеса.

В частности, должны быть чётко определены области применения режима наибольшего благоприятствования и национального режима (то есть создания для иностранных ТНК не менее благоприятных условий по сравнению с существующими для отечественных предпринимателей — в сфере регулирования товаров, инвестиций, перемещения граждан). В ряде случаев, исходя из национальных интересов, возможно введение обоснованных ограничений, например, на передачу в эксплуатацию зарубежным компаниям месторождений стратегических природных ресурсов, телекоммуникаций, транспортных и товаропроводящих сетей и т.п.

Меры по регулированию транснационального предпринимательства могут включать [46, с.45-46]:

1) требования определённой доли местного участия и реализации иностранной ТНК части своих производственных расходов в стране размещения зарубежного филиала;

2) требование замены: если местные фирмы не производят продукта, служащего исходным материалом в производстве филиала ТНК, то последний должен использовать местный продукт, который может заменить требуемый;

3) требования к производству: определяются виды продуктов, производство которых стимулируется, и виды продуктов, производство которых запрещается;

4) требования к передаче технологии включают в себя обязательное применение определённых технологических методов; целью таких мер является стимулирование местных НИОКР;

5) требование сбалансированной торговли: объём импорта товаров и услуг филиала иностранной ТНК, расположенного в данной стране, должен быть увязан с объёмом его экспорта;

6) валютные ограничения имеют целью регулирование промежуточного импорта: инвестор не должен расходовать на приобретаемые за рубежом необходимые для производства материала и компоненты больше иностранной валюты, чем он получает от своего экспорта;

7) прямое ограничение импорта определённых товаров;

8) требование долевого участия местных фирм в капитале иностранных филиалов и совместных предприятий;

9) требование привлечения местных кадров, в том числе служащих и управляющих;

10) установление минимального размера экспорта;

11) разработка норм, регулирующих отношения между материнской фирмой и филиалом (например, предоставление филиалу эксклюзивного права торговать на определённых рынках и т.д.);

12) экспортный контроль или экспортные ограничения на некоторые продукции, производимые иностранным филиалом, чтобы улучшить условия торговли для местных фирм, производящих аналогичную продукцию;

13) требование продажи части произведённой филиалом продукции на местном рынке.

Это далеко не полный перечень мер, которыми государства могут воздействовать на транснациональное предпринимательство. Он включает также ряд положений по контролю трансфертного ценообразования, по налогообложению, обеспечению более широкого раскрытия информации о деятельности ТНК. Данные аспекты регулирования транснациональной деятельности нуждаются в более детальном рассмотрении, так как присутствуют практически в любой национальной политике, хотя и с разными

вариациями. Анализ проблем по контролю трансфертных цен и регулированию налоговой ответственности ТНК осуществлен на базе материалов ЮНКТАД [30].

Большинство стран берёт за основу регулирования трансфертного ценообразования руководящие положения Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) по вопросам трансфертного ценообразования (1995г), которые пересматривались в 1996 и 1997гг. с учётом всё большей глобализации деятельности ТНК. Для обновлённых руководящих принципов ОЭСР характерны гибкость применения, умеренность требований в отношении документации, невраждебный характер отношений между налоговыми органами и ТНК, они носят рекомендательный характер.

В соответствии с вышеуказанными принципами налоговые органы стран могут требовать предоставления документации, подтверждающей, каким образом производился выбор метода расчёта трансфертных цен ТНК и как рассчитывались трансфертные цены.

При этом предлагается устанавливать объём и степень детализации запрашиваемых документов, не обременяя компании требованиями, влекущими чрезмерные затраты времени и средств [48, с.29]. При условии добросовестного соблюдения установленных норм ТНК должны представлять налоговым органам такую подробную информацию, чтобы избежать санкций в случае значительного занижения налоговых обязательств в результате ценовых корректировок.

Налоговые органы могут производить аудиторские проверки ТНК, не представивших запрошенную информацию. При пересчёте величины прибыли может применяться, например, принцип «вытянутой руки», при котором в качестве стандартных берут цены свободного рынка в сделках независимых участников.

В руководящих принципах ОЭСР не оговаривается конкретная градация санкций по определённым пороговым условиям налоговых обязательств в случае неверного их определения транснациональными корпорациями. Всем странам рекомендуется предусмотреть санкции в рамках уголовного или гражданского законодательства, с тем, чтобы «недоплата налогов или другие формы несоблюдения установленных норм оборачивались большими затратами, чем их соблюдение» [ОЭСР, 1995, п.IV-7].

Некоторые страны установили в своём законодательстве более жёсткие меры, чем это предусмотрено в руководящих принципах, например в США, введены санкции за сообщение неверных сведений, даже в том случае, если речь идёт об ошибках, допущенных в порядке добросовестного заблуждения. Конкретные санкции, налагаемые в случае представления неточных сведений или обмана, предусмотрены при определённых условиях занижения прибыли [30, с.29].

В результате применения этих положений только в 1994 году налоговые органы США внесли поправки, соответственно, на сумму в 2 млрд. и 1,5 млрд. долларов в налоговые декларации 236 ТНК, не контролируемых Соединёнными Штатами, и 156 ТНК, контролируемых ими. Другие страны, и в первую очередь Япония, всё чаще и во всё более крупных масштабах корректируют доходы ТНК в случае неправильного применения трансфертных цен или манипулирования ими. За 12 месяцев до июня 1997 года включительно Национальная налоговая администрация Японии по результатам оценки трансфертных цен в 78 случаях внесли поправки в отчёты о прибылях на общую сумму в 330 млн. долларов [30, с.40].

Исследование, проведенное С. Борковски [49] показало, что в случае ТНК Соединённого Королевства и Соединённых Штатов аудиторские проверки трансфертных цен проводятся налоговыми органами и стран базирования, и принимающих стран значительно чаще, чем в случае канадских, немецких или

японских ТНК. Налоговые органы США проводили аудиторские проверки более половины ТНК Соединённого Королевства, имеющих филиалы в Соединённых Штатах, при этом 29% этих же ТНК проверялись внутренними налоговыми органами в Соединённом Королевстве. Большая часть аудиторских проверок ТНК, независимо от страны базирования, проводится налоговыми органами США (см. таблицу 4.4.).

Таблица 4.4.

Двойные аудиторские проверки трансфертного ценообразования ТНК в отдельных странах^{а)}. (в процентах)

Страна базирования ТНК	ТНК, ставшие объектом аудиторской проверки налоговых органов США	ТНК, ставшие объектом аудиторской проверки налоговых органов страны базирования ^{б)}
Канада	4	14
Германия	11	6
Япония	18	6
Соединённое Королевство	50	29
Соединённые Штаты Америки	56	33

*Источники: ЮНКТАД, на основе Borkowski, 1996, p.30.

а) В исследовании было охвачено 347 ТНК, б) В случае США – принимающей страны

Теоретически, надлежащим образом скалькулированная трансфертная цена, обеспечивает рациональное распределение прибыли от передаваемых активов между всеми заинтересованными сторонами, в результате чего налоговые органы соответствующих стран получают причитающуюся им долю налоговых поступлений от такой прибыли. Это показывает желательность для налогового ведомства каждого государства разработки и введения надлежащего регулирования трансфертного ценообразования и положений, позволяющих смягчить остроту проблем перекачивания доходов и ухода от налогообложения.

Однако обследование, проведённое ЮНКТАД показало, что режим регулирования трансфертных цен двух третей развивающихся стран не затрагивает передачу технологий. Последствия такого отсутствия или недостаточной полноты режима регулирования трансфертного

ценообразования в некоторых развивающихся странах неоднозначны. Ряд экспертов утверждают, что наличие политики в области трансфертного ценообразования является препятствием для прямых иностранных инвестиций, поскольку она неизбежно ограничивает свободу ТНК строить свою деятельность таким образом, чтобы защитить себя в рискованных условиях [30, с.37]. По мнению же других специалистов, на деле препятствием выступает именно отсутствие, а не наличие политики по вопросам трансфертного ценообразования. Не исключено, что ТНК «при распределении прибыли отдадут предпочтение странам с агрессивной политикой в области трансфертного ценообразования, с тем, чтобы свести к минимуму налоговый риск» [50, р.1]. На наш взгляд, если в основе регулирования лежат глобальнопризнанные принципы рыночных условий, и соответствующий режим регулирования единообразно осуществляется компетентными и квалифицированными налоговыми органами — такая определённая инвестиционный климата соответствует интересам ТНК.

В ряде развивающихся стран наличие налоговых стимулов, таких как временные освобождения от уплаты налогов и налоговые кредиты, отсрочило необходимость разработки политики в области трансфертного ценообразования. Другие страны в интересах генерирования поступлений вместо оценки трансфертных цен используют таможенную оценку.

В тех развивающихся странах, где имеется лишь базовый режим регулирования трансфертного ценообразования, при анализе сложных ситуаций в этой области возникают проблемы из-за недостаточного опыта и/или квалификации бухгалтеров и ревизоров. Из-за отсутствия опыта у административных органов ТНК могут воспользоваться ситуацией и перекачивать доходы, с другой стороны, при неверном применении действующих постановлений они могут несправедливо облагаться налогами. Наличие в той или иной стране монополий может сказаться на содержании

налогового режима, в результате чего такие монополии будут защищены от конкуренции со стороны транснациональных корпораций [30, с.38]. В ряде стран «доступ на рынок регулируется произвольным образом — нередко регулируемыми органами, имеющими свои корыстные интересы при рассмотрении соответствующего вопроса» [51, с.346].

Таким образом, в современных условиях существует необходимость дальнейшей разработки нормативно-правовой основы регулирования вопросов трансфертного ценообразования и налоговой ответственности транснационального бизнеса, а также совершенствования практики её применения. Эта деятельность должна осуществляться, на наш взгляд, в соответствии с законами «взаимной адаптации» и «взаимной опережающей многоуровневой адаптации». Первый означает, что развитие (повышение надёжности и безопасности) в любых системах «есть процесс взаимной адаптации между системой и средой и между внутренними компонентами системы» [52, с.296]. С учётом данного закона открываются и возможности переосмысления таких понятий, как стратегии и методы государственного регулирования системы транснационального производства.

Закон опережающей многоуровневой адаптации (внутренней и внешней) отражает сложные и динамичные приспособления рассматриваемых систем (национальных государств и транснационального бизнеса) друг к другу и к процессам самоорганизации и организации, происходящим на более высоком – глобальном уровне. Это означает, что вопросы воздействия на процессы транснационализации производства всё более приобретают международные параметры. Уже имеется достаточно разработанная система модельного подхода к решению, например, проблемы устранения двойного налогообложения как результат международных переговоров и т.п. Достижение целей – получение всеми заинтересованными странами разумных налоговых доходов с правильным определением при этом налоговых

обязательств ТНК на основе адекватной политики трансфертного ценообразования осуществляется в ходе международной нормотворческой деятельности на двустороннем, региональном, многостороннем и глобальном уровнях.

Важнейшим условием эффективного воздействия на процессы транснационализации производства является развитие транспарентности, то есть обеспечение доступности, прозрачности и достоверности информации. Вопросы транспарентности охватывают не только транспарентность политики фирм, но и транспарентность правительственной политики в области налогообложения, тарифов, перевода средств и т.п. Кроме того, ввиду возможного взяточничества в этих сферах государственной политики, нередко возникают серьёзные проблемы по поводу транспарентности отношений между ТНК и правительствами в связи с практикой трансфертного ценообразования и другими направлениями регулирования транснациональной деятельности [30, с.36]. Поэтому обеспечение транспарентности, прозрачности становится в современных условиях предпосылкой достижения баланса интересов национальных государств и транснационального бизнеса.

Синергетическое видение тенденций государственного регулирования процессов транснационализации производства предполагает анализ соотношения спонтанных механизмов самоорганизации в деятельности самого государственного аппарата. В диссертации С.Ф. Серёгиной «Государственное регулирование в условиях неустойчивости экономического развития» достаточно подробно проанализированы негативные черты процессов самоорганизации внутри системы органов государственной власти, которые нуждаются в определённом контроле и регулировании. В частности, автор отмечает, что изменение среды, в которой функционирует государство, требует постоянной модернизации организационных структур управления, способов и инструментов воздействия на экономические процессы. Если же этого не

происходит, старые структуры становятся всё более закрытыми, начинают самоусложняться, работать прежде всего на собственные интересы и собственное воспроизводство (отсюда коррумпированность аппарата управления) и лишь затем на воспроизводство экономики и общества в целом, что, естественно, снижает эффективность государственного регулирования. О необходимости непрерывного совершенствования организационных структур писал ещё А.А. Богданов. Этот принцип остаётся актуальным и сегодня [41].

Наряду с деятельностью контрольных органов, немаловажное значение имеет привлечение широкой общественности к контролю за деятельностью госаппарата. Целесообразно, на наш взгляд, изучить в этих целях опыт реального общественного контроля в странах с развитой системой демократии. Например, стоит обратить внимание на британскую систему контроля за деятельностью госорганов. Здесь заметную роль играют различные неправительственные обзоры, исследования и разработки по конкретным направлениям деятельности администрации (госаппарата). Такие обзоры регулярно выпускаются университетами, общественными организациями и составляются на основе широко доступных статистических и других материалов о работе госорганов. Зачастую острокритические, такие материалы дают дополнительную возможность для конструктивного анализа отдельных направлений политики правительства, обеспечивают возможность общественности непосредственно участвовать в контроле за его деятельностью [47, с.170-171].

Систематическая отчётность исполнительной власти представителями общественности (парламентом), а также её открытость через средства массовой информации и для широкой общественности снижает риск безответственности принимаемых решений. Это позволяет предотвращать использование рычагов государственной власти в процессе накопления капитала приближёнными к госаппарату коммерческими структурами. Кроме того, независимая оценка

правительственных решений даёт возможность выявлять дополнительные альтернативы, разрабатывать наиболее приемлемые варианты, усовершенствовать существующие системы государственного управления.

Новые возможности по реорганизации собственно органов управления, так и процессов управляющего воздействия на экономику, в том числе процессов транснационализации производства, связаны с развитием компьютеризированных систем информации. На базе современных информационных технологий совершенствуется отчётность государственных служб, возрастает оперативность их деятельности. Государство может формировать новые процессы, обеспечивающие участие граждан в электронных слушаниях по поводу возможных начинаний государственных органов, электронной генерации идей по важнейшим вопросам и т.п. В этом случае демократический процесс становится более полным – оперативным и всеобъемлющим по участию, оказывает всё возрастающее воздействие на правительственные решения, в том числе по проблемам, связанным с деятельностью транснационального бизнеса.

Анализ государственного воздействия на развитие транснационального предпринимательства позволяет сделать следующие выводы:

1. Соблюдение национального интереса и защита национальной безопасности являются приоритетными задачами регулирования процессов транснационализации производства правительствами как принимающих стран, так и стран происхождения ТНК. Государства несут ответственность за согласованное обеспечение интересов всех субъектов экономической деятельности на своей территории в настоящее время и в перспективе. При этом усилия государственных органов должны концентрироваться на определении правил поведения хозяйствующих субъектов, а не на прямом принуждении их к конкретным действиям.

2. Модели воздействия государства на транснациональный бизнес различны для разных стран в зависимости от уровня их развития. То есть уникальные обстоятельства, сложившиеся в стране, влияют на масштабы, границы, формы, инструменты государственного регулирования. Вместе с тем, следует иметь в виду, что транснациональные системы воспринимают лишь те управляющие действия, которые соответствуют их внутренним закономерностям развития. Поэтому важное значение имеет постижение объективных тенденций процессов транснационализации производства, что облегчает поиск «резонансных» зон воздействия на них со стороны правительств принимающих стран и стран происхождения ТНК.

3. Потребность в активизации государственного регулирования возрастает в периоды усиления неустойчивости экономического развития. У транснациональных субъектов должны формироваться соответствующие ожидания, предотвращающие влияние на их поведение случайных факторов.

4. Важнейшими инструментами эффективного государственного воздействия на транснациональное предпринимательство являются:

- развитие транспарентности, прозрачности деятельности транснационального бизнеса и его отношений с органами государственной власти;
- оформление «диалогового механизма», сочетающего наступательные и оборонительные функции государственного вмешательства.

5. Синергетический подход обращает внимание на нежелательные спонтанные процессы самоорганизации на уровне органов госрегулирования, которые требуют реорганизации собственно госаппарата.

6. Хотя новые информационные технологии являются залогом преобразований госрегулирования всех направлений развития экономики, в том числе и процессов транснационализации производства, но решение вопроса о том, как эти технологии помогут отказаться от устаревших стереотипов в

государственном управлении, зависит от наличия политической воли, готовности государственного аппарата к переменам.

7. В области законодательства государства не должны замыкаться в национальных рамках, а учитывать международные правила и нормы, постоянно сравнивая свои законы с законами других государств, особенно в области регулирования международных потоков капиталов, товаров и т.д. Иными словами, важнейшие функции государства как бы интегрируются в международные механизмы: усиление международной конкуренции в области технологии и экономики, перемещение предприятий за рубеж приводят к усилению конкуренции между национальными юридическими пространствами. Национальные механизмы регулирования различных областей, и в том числе процессов транснационализации производства оказываются в той или иной мере зависимыми от наднациональных правил и норм. Таким образом, государственное воздействие на процессы транснационализации производства выступает в качестве одного из звеньев всё более усложняющегося механизма, регулирующего глобальные экономические отношения.

4.3. Изучение опыта международного регулирования процессов транснационализации производства.

Противоречивый характер деятельности ТНК требует развития международных механизмов мониторинга, системного анализа и контроля процессов транснационализации производства. Настоятельная необходимость международного внимания и совместных действий по регулированию транснациональной деятельности связана с усложнением различного рода международных потоков в рамках транснациональных сетей, в которых смешиваются законные и незаконные, разрешённые и запрещённые действия и операции. Международный характер деятельности ТНК делает их как бы

внутренние правила также международными со всеми вытекающими отсюда последствиями и конфликтными ситуациями. Всё это обуславливает создание на межправительственном уровне различных постоянно действующих механизмов, нацеленных на регламентацию и контроль функционирования транснационального предпринимательства.

Международное сотрудничество в регулировании транснациональной деятельности решает следующие задачи:

- выработку и обеспечение соблюдения международно согласованных стандартов, правил и обязательств сторон;
- удержание конфликтных столкновений интересов под контролем, их разрешение на основе тех «правил игры», которые разработаны и совершенствуются мировым сообществом;
- содействие сближению и гармонизации национальных законодательств в области воздействия на транснациональный бизнес.

Осуществление вышеуказанных задач способствует, на наш взгляд, переходу к новым уровням (степеням) целостности мирового хозяйства; развитию новых системных качеств национальных экономик стран базирования ТНК, а также «принимающих» стран, то есть стран, в которых разворачивают свои финансово-производственные операции филиалы ТНК; ведёт к увеличению степени сопряжённости, сбалансированности изменений и отношений в рамках транснациональных производственных сетей.

Осмысление опыта международного регулирования процессов транснационализации производства в методологических координатах синергетики позволяет выделить следующие основные тенденции:

Во-первых, рост многосубъектности, то есть расширение круга участников международного регулирования. Наряду с международными организациями, оказывающими своей деятельностью прямое или косвенное воздействие на транснациональный бизнес, появились многочисленные

неправительственные организации, движения; развиваются интеграционные объединения на региональном уровне, влияние которых на процессы транснационализации усиливается;

Во-вторых, увеличивается многообразие форм международного регулирования транснациональной деятельности и видов международно-правовых инструментов;

В-третьих, развивается разнонаправленность эволюции международных механизмов, то есть идёт становление двух противоположных направлений – централизации и децентрализации институтов, включающих рассматриваемые процессы;

В-четвёртых, можно констатировать наличие локально-разрозненных и скоординированных действий;

В-пятых, развитие добровольных и принудительных методов, формализованных и неформальных мер, коммерческих и общедоступных механизмов в системе воздействия на транснациональное предпринимательство;

В-шестых, изменение качества международного регулирования на основе использования современных информационных технологий.

Рассмотрим подробнее эти тенденции. Общая конфигурация системы международных организаций, оказывающих влияние на деятельность ТНК, весьма сложна и разнообразна. Причины лежат в многообразии и специфичности интересов стран-участниц; в особенностях развития самих форм международного бизнеса; в функциях, возлагаемых на меж- или надправительственные организации. Например, в структуре ООН действует отдел ЮНКТАД по транснациональным корпорациям и инвестициям, координирующий все вопросы, относящиеся к прямым иностранным инвестициям и ТНК. Работа ведётся по следующим каналам: проведение

консультаций, обзор накопленного опыта, дискуссии на межправительственном уровне, исследовательско-аналитическая деятельность.

Логика отношений внутри меж- и надправительственных организаций различается: выделяются два подхода к трактовке принципа равенства участников. Первый – на основе общедемократических (политических) правил, при которых каждый участник имеет реально один голос, независимо от масштабов своей экономики и степени её развития. Второй – при наличии формального равенства решение вопросов основывается на «взвешенном (экономическом) подходе», при котором количество голосов зависит реально от масштабов экономики и характера её рыночного измерения. Первый подход закреплён в уставе ООН. Когда используется принцип единогласия, формальная сила голосов отдельных стран – участниц переговоров, естественно различна. Для экономических вопросов применение такого принципа не является обычным, но там, где затрагиваются интересы мира и безопасности, принцип единогласия великих держав проявляется вновь (так было в вопросе о санкциях и об ответственности стран базирования международно оперирующего бизнеса в связи с незаконным оказанием военного содействия со стороны ряда ТНК режиму апартеида на Юге Африки) [42, с.172].

Принцип равенства каждой страны сочетается с выделением групп по конкретным интересам (к примеру, «Группа 77», ЕС и т.п.). Голос участников группировок оказывается, естественно, более весомым по сравнению с «индивидуалами», да и разные группировки имеют различный удельный вес и степень влияния.

Второй подход, предусматривающий различие прав в зависимости от квоты в уставном капитале и в конкретных операциях, реализуется кредитно-финансовыми организациями – Международным валютным фондом (МВФ), Всемирным банком (ВБ), региональными банками развития.

Экономисты отмечают снижение роли голосования по формуле «одна страна – один голос» за счёт распространения альтернативного принципа «один доллар – один голос», при одновременном усилении роли разнообразных косвенных, консенсусных форм принятия решений, учитывающих вес и влияние его участников. В частности, отчётливо проявляется влияние «Большой семёрки» в сфере международного движения капитала и т.п. [58, с.123].

В дополнение к вышеотмеченным особенностям взаимоотношений стран и международных организаций, оказывающих воздействие на деятельность ТНК, можно выделить ещё два общих различия концептуального порядка в подходе к анализу и рекомендациям: общерыночный и хозяйственно-отраслевой. Первый ассоциируется обычно с МВФ, второй – с ЮНКТАД. Деление это достаточно условно, ибо каждый из указанных подходов не существует отдельно один от другого. Нередко используются одни и те же показатели, но в различном контексте и для обоснования существенно отличных выводов.

В последние годы эксперты зачастую более склонны выносить на первый план хозяйственно-отраслевой подход (то есть тот, который практикует отдел ЮНКТАД по транснациональным корпорациям и инвестициям – см., в частности, ежегодные «Обзоры о мировых инвестициях» и т.п.). «Причина достаточно очевидна, - пишет В.Д. Щетинин – многие сложности и противоречия в мировом хозяйстве и отдельных странах нельзя списывать только на циклические причины или структурные сдвиги. Кризис переживает и односторонняя ориентация на монетаристические рецепты вместо целенаправленной деятельности по повышению национальной конкурентоспособности... Подход преимущественно хозяйственно-отраслевого профиля с полным основанием можно рассматривать в качестве концентрированного мирового рыночного опыта и предостережения не

допускать просчётов там, где опыт многих стран (США, Великобритании, Германии, Японии, Швеции, Швейцарии, Южной Кореи и др.) уже позволяет сделать соответствующие выводы» [42, с.216-217].

Растущее влияние на процессы транснационализации производства оказывает динамика и многообразие форм региональных интеграционных союзов. Перегруппировка сил и взаимозависимость стран через укрупнение рынков облегчают международное перемещение факторов производства и гармонизацию экономических политик государств. В рамках региональных объединений условия накопления становятся одинаковыми для всякого капитала, принадлежащего членам данной интеграционной группировки. Сохраняя национальную принадлежность, капиталы функционируют в едином экономико-правовом пространстве межгосударственного союза и в большей степени реализуют свою интернациональную сущность, используя в конкурентной борьбе в рамках интеграционного объединения только свою собственную силу, лишившись внеэкономических факторов. Однако в борьбе с капиталами других стран используется сила не только национального государства, но и интеграционной группировки.

«Уже к настоящему времени, - отмечает М.А. Портной, - интеграционные группировки становятся более влиятельными субъектами мирового хозяйственного прогресса, чем отдельные государства. С этим связано постепенное падение роли национального суверенитета как фактора экономического развития и возрастание роли принадлежности к конкретной интеграционной группировке, которая как более крупная экономическая структура приобретает самостоятельность и влияние в мировой экономике» [38, с.13].

Вместе с тем, ряд авторов отмечает, что региональные блоки могут порождать и конфронтацию, тормозя процессы развития международного сотрудничества. Региональные блоки могут затруднить проведение

международных переговоров, в том числе по проблемам транснационального производства, из-за различий в позициях стран-членов блока, что не позволяет им выступать с единым мнением. Тенденция к усилению конфронтации связана ещё и с тем, что вслед за либерализацией движения капиталов, товаров, предметом международных переговоров становятся объекты, содержащие существенный социальный компонент, в том числе защита прав интеллектуальной собственности, некоторые аспекты социальной политики и др. Существующие региональные группировки опираются не только на логику расширения рынка, но и на историко-культурную близость, сходство институтов и поведения, которые могут определять специфику мер по воздействию на международные хозяйственные операции ТНК.

Растущую многосубъектность в регулировании транснациональной деятельности можно рассматривать как попытку и форму решения в современных условиях основного противоречия глобальной экономики — между потребностями интернационализации производства и хозяйственной жизни и национально-государственной формой их организации. «Парадокс, однако, состоит в том, - отмечает Н.П. Гусаков, - что рост числа, а также функционально-организационного многообразия субъектов межгосударственных экономических отношений усиливает тенденцию асимметричной взаимозависимости как следствия дифференциации уровней экономического развития стран, и, следовательно, как бы воспроизводит это основное противоречие на новом уровне межгосударственных объединений и международных экономических организаций [39, с.35].

Важным элементом складывающейся системы международного регулирования процессов транснационализации производства является развитие неправительственных организаций и движений (движения «зелёных», «антиглобалистов» и т.п.). Существенное влияние на транснациональную деятельность оказывают крупные города – Лондон, Нью-Йорк, Токио,

Франкфурт, Париж и др. Особенности взаимодействия мегаполисов и ТНК раскрыты в работах А. Мовсисяна, С. Огнивцева [40], М. Кастельса [53] и др. Таким образом, расширившееся поле международного регулирования процессов транснационализации представляет в настоящий момент гораздо более диверсифицированную систему взаимодействия самых разнообразных источников влияния.

Основные формы реализации управляющих воздействий на процессы транснационализации производства заключаются в регулировании международных институциональных условий, то есть в согласованном установлении формальных (нормативно-правовых) ограничений и контроле за их соблюдением, а также в стимулировании добровольных неформальных инициатив, нацеленных на повышение управляемости транснациональной системой. Кроме этого, большое значение имеют финансовая, информационная, политическая и другие виды поддержки конкретных проблемно-разрешающих проектов и программ.

Используются разного типа правовые инструменты. В.Д. Щетинин выделяет следующие виды правовых инструментов, имеющих как обязательные правовые последствия, так и относящиеся к «мягкому» праву [42, с.59]:

- международные многосторонние соглашения с разным характером участия;
- региональные международные соглашения, в которых участвующие страны принадлежат к какой-либо группе, определяемой географически или каким-либо иным путём;
- двусторонние соглашения;
- другие межгосударственные документы, не предполагающие обязательного характера (декларации, руководящие принципы и пр.);

- резолюции органов международных организаций, имеющие как юридически обязательный характер, так и факультативные.

Например, организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) разработаны в 1976 году «Руководящие принципы для многонациональных предприятий», которые получили также название «Кодекс поведения для ТНК» и применяются не только в странах-членах ОЭСР. Этот документ рассматривает подробно вопросы собственности и контроля, налогообложения, конкуренции и ограничительной практики, защиты прав потребителей, охраны окружающей среды, обеспечение коммерческой гласности. Кодекс ОЭСР требует от ТНК регулярно публиковать информацию в достаточном объёме о структуре, деятельности, политики корпораций. Эта информация является дополнением к документам, распространение которых необходимо по национальному законодательству.

Определённую роль в регламентации деятельности ТНК играет «Трёхсторонняя декларация принципов относительно многонациональных предприятий и социальной политики», утверждённая в 1977 году Международной организацией труда (МОТ). Декларация касается вопросов занятости, профподготовки, условий труда.

В 1984 году ЕЭС утвердило директиву «О предоставлении информации и проведении консультаций с занятыми на предприятиях, в частности ТНК». Этот документ разрабатывался с 1980 года и в него было внесено более 500 поправок. Сейчас эта директива чаще называется «Поправка Фределинга», она регламентирует три вида деятельности: предоставление информации, проведение консультаций и неразглашение конфиденциальной информации.

Были созданы механизмы альтернативного урегулирования споров, включая арбитраж по правилам Международной торговой палаты, Международного центра по урегулированию инвестиционных споров и Комиссии ООН по международному торговому праву.

Либерализация на региональном уровне, включавшая смягчение требований к входящим в страну капиталам, облегчение перевода прибылей и самого капитала в страны базирования и т.п., нашла отражение в ряде межправительственных соглашений, среди которых 4-я Ломейская Конвенция (1989г) АКТ-ЕС, а также в соглашении 1989 года Европейского Союза со странами Центральной и Восточной Европы. Произошло также смягчение норм в отношении иностранных инвестиций в Андской группе.

Новые документы по вопросам иностранных вложений, осуществляемых в рамках ТНК, отражали изменяющуюся обстановку середины 1990-х годов и задавали тон в пользу предпочтений в инвестиционной сфере. В их числе: решение о НАФТА (Североамериканской зоне свободной торговли); подготовленная в 1994 году ОЭСР Энергетическая хартия, которую подписали почти 50 стран, в том числе страны Центральной и Восточной Европы и СНГ; Инвестиционная хартия стран тихоокеанского бассейна (1995г). Возросла тяга к заключению двусторонних гарантийных соглашений на базе модельных образцов. Наконец, была инициирована работа по подготовке в рамках ОЭСР Многостороннего соглашения об иностранных инвестициях [42, с.130].

В целях сопоставимости данных был достигнут своего рода компромисс между позицией ЮНКТАД и МВФ по вопросам оценки прямых инвестиций. Значительную роль в деле унификации и универсализации механизма, регулирующего транснациональную деятельность, сыграли Руководящие положения ОЭСР по вопросам трансфертного ценообразования (1995, 1996гг), о чём уже говорилось в разделе 4.1., а также типовая Конвенция ОЭСР по налогообложению доходов и капитала (1997г), которая составляет рамочную основу для международной нормотворческой деятельности на двустороннем, региональном, многостороннем и глобальном уровнях (в частности, были решены проблемы освобождения от двойного налогообложения, урегулирования налоговых споров и др.). Разумеется, эта

координация принесла свои результаты, так как позволила уменьшить возможности для появления несопоставимых оценок, создала основу для гармонизации национальных законодательств.

Вместе с тем, многие страны (особенно развивающиеся и переходной экономики) предъявляют серьёзные претензии к существующим правилам и нормам. Дело в том, что гарантии обеспечения национального интереса оказываются явно недостаточными. Например, в докладе ЮНРИСД, подготовленном в 1995г. для Всемирной встречи на высшем уровне в интересах развития констатировалось: «ТНК с успехом для себя использовали беспрецедентное расширение своих прав и привилегий, происшедшее за последние годы... Так, Соглашение по связанным с торговлей аспектам интеллектуальной собственности (TRIPS) усиливает право ТНК защищать свои авторские права... в принимающих странах, одновременно затрудняя правительствам этих стран обращение к ТНК за содействием в технологическом развитии. Таким же образом Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам (TRIMS) ограничивает возможности правительств ставить свои условия инвесторам» [59, с.147].

Вопрос о взаимосвязи между торговлей, инвестициями и правилами конкуренции – т.н. ТРИМС остаётся по-прежнему объектом напряжённой борьбы. Значительные расхождения между позициями отдельных стран, проанализированы в работе В.Д. Щетинин [42, с.158]. В части, касающейся ТРИПС, также требуется обеспечить взаимодополняемость инвестиционной политики и политики конкуренции. Проблемами такого рода занимается Всемирная торговая организация (ВТО), в которой постоянно ставится вопрос о необходимости новых инициатив в интересах согласия по обеспечению гармонии в правилах конкуренции.

Либерализация режимов иностранных инвестиций и снижение уровня национальных барьеров на их пути могут принести позитивный эффект лишь

при совершенствовании политики конкуренции, особенно в вопросах обеспечения национальных интересов и национальной безопасности. На практике же ТНК и методы их развития в многих случаях подрывают основы конкурентной среды.

Выделяются два направления в работе по определению конкурентных стандартов. Одно из них проявляется в выработке международных обязательств соответствующих стран-участниц. В большинстве случаев речь идёт о сборе и обмене информации, проведении согласованных совместных действий и консультаций. Некоторые страны заключают на этот счёт официальные соглашения друг с другом. Другое направление предполагает разработку международно согласованных норм, предназначенных для универсального применения. Накоплен некоторый региональный опыт. В табл. 4.5 представлены имеющиеся региональные соглашения: все соглашения предполагают общее сотрудничество, ряд из них предусматривает работу по общим правилам, а два – также общее управление. Например, применительно к ЕС касающиеся правил конкуренции нормы Римского договора были распространены в 1989 году на вопросы слияний фирм, имеющих последствия для всего Сообщества.

Таблица 4.5.*

Сводка региональных соглашений по вопросам конкуренции.

Наименование	Общие правила	Общее управление
Договор о создании ЕЭС (1957г)	Да	Да
Руководящие принципы ОЭС для многонациональных предприятий (1976г)	Нет	Нет
Картахенское соглашение (1991г)	Да	Да
НАФТА (1992г)	Нет	Нет
Соглашение о Европейском экономическом пространстве (1994г)	Да	Нет
ОЭСР: Пересмотрены рекомендации Совета о сотрудничестве между странами-членами в отношении антиконкурентной практики, затрагивающей международную торговлю (1995г)	Нет	Нет

МЕРКОСУР: Протокол о защите конкуренции (1996г)	Нет	Нет
Соглашения между ЕС и странами Центральной и Восточной Европы	Да	Нет

*Источник [42, с.158]

Расширяется международное сотрудничество по применению законов о конкуренции (например, между США и ЕС по соглашению 1991г). В контексте АТЭС (АТЭС – организация Азиатского-Тихоокеанского экономического сотрудничества) также начат диалог по выработке общих подходов к вопросам конкуренции. До настоящего времени имеется единственный многосторонний документ такого рода, а именно — разработанный ЮНКТАД Свод многосторонне согласованных принципов и правил по контролю за ограничительной деловой практикой, одобренной резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 5 декабря 1980г., и резолюции специальных форумов 1990 и 1995 годов в пользу усиления контроля за применением этих норм и принципов. В контексте этого документа всячески поддерживается позиция тех стран, которые готовы одобрить т.н. «positive comity», то есть принцип, согласно которому страны с пониманием относятся к законам и особенностям других государств и выражают готовность учитывать их, когда это требуется [42, с.158].

Таким образом, действуя на базе имеющихся договорённостей и уважая общепризнанные принципы и нормы, страны стремятся не допустить захвата транснациональными корпорациями дополнительных позиций (которые при расширении международного производства всё труднее определять, в частности, применительно к отдельным национальным (или локальным) рынкам.

Существенное влияние на процессы транснационализации производства оказывают международные соглашения по вопросам регулирования охраны окружающей среды. В частности, решения Конференции ООН в Рио-де-Жанейро, (июнь 1992 г.), Киотская конференция по сокращению выбросов углекислого газа и других парниковых газов в

атмосферу, (декабрь 1997 г.), а также другие международные соглашения активировали экологизацию деятельности многих ТНК. Вместе с тем, аналитики считают, что международное законодательство по охране окружающей среды носит в высшей степени фрагментарный характер и не содержит санкций для его нарушителей, наказание которых возможно лишь при наличии соответствующих норм в национальных законах. Разработка единых глобальных стандартов в области окружающей среды или гармонизация действующих необходимы в том случае, когда наносимый ущерб имеет глобальный характер.

Важным направлением воздействия на транснациональное предпринимательство выступает развитие международного сотрудничества по борьбе с коррупцией. По этому вопросу имеется целая серия документов ООН. Вслед за резолюцией 3514 (XXX) от 15 декабря 1975г. «Меры против коррупции, практикуемой транснациональными корпорациями, их посредниками и другими причастными к этому сторонами» были предприняты усилия к разработке международного соглашения. Однако из-за принципиальных расхождений самого понимания проблемы и различий национальных стандартов дальше проекта (1980г.) дело не дошло. В 90-х годах был принят ряд новых документов, не носивших, однако, обязательного характера.

Разработкой руководящих принципов по борьбе с коррупцией занялись Организация экономического сотрудничества и развития, Международная торговая палата. Конкретный материал о подходах к решению проблемы предотвращения взяточничества и вымогательства представлен в работах В.Д. Щетинина [42; 60], в книге Б. Дж. Уайтинга «Рыцари и мошенники руководящих корпоративных кабинетов» [48]. Объектом особого внимания стала проблема «отмывания грязных денег», достаточно подробно

рассмотренная в монографии И.Н. Герчиковой «Международные экономические организации» [61]).

Работа по борьбе с вымогательством и коррупцией ведётся в рамках многих организаций. Например, Организация американских государств приняла в марте 1996 года Межамериканскую конвенцию по борьбе с коррупцией. Есть свои рекомендации в рамках Совета Европы. Однако в печати не прекращаются сообщения о том, как некоторые транснациональные компании с помощью взяток прокладывают путь своим изделиям на мировом рынке. В частности, «Томсон» обеспечивала таким путём свои поставки военной техники в Бразилию, «Эрбас индастри» с помощью взяток сбывала аэробусы Саудовской Аравии и т.д. [42, с.268]. В этих условиях активное участие государств, в том числе и России, в международном сотрудничестве в области борьбы с коррупцией – одно из важных условий цивилизованной интеграции экономики страны в мировое хозяйство.

В последние годы на мировой арене появилась новая структура – Форум финансовой стабильности, созданный в 1999г. Он объединяет представителей министерств финансов, ЦБ и других регулирующих органов стран «Большое семёрки», представителей ведущих международных экономических организаций, в том числе МВФ, Всемирного банка и ОЭСР. Задачи, сформулированные при создании форума – координация усилий участников в разработке мер, призванных обеспечить финансовую стабильность в мировом хозяйстве и не допустить повторения кризисов, подобных азиатскому в 1997-1998гг. Это подразумевает деятельность по борьбе со спекулятивными операциями, осуществляемыми в рамках ТНК.

Несмотря на предпринимаемые усилия по совершенствованию международных механизмов регулирования с учётом возможных альтернативных вариантов хозяйственного опыта, практика показывает, что сегодняшняя схема взаимодействия ТНК, национальных государств и

международных организаций недостаточно эффективна и не соответствует глобальному, транснациональному характеру процессов, протекающих в мировом сообществе. Поэтому вносятся различные проекты по усилению международной ответственности, в частности, предлагается создание единого глобального правительства (global government), наделив его достаточными наднациональными полномочиями и возможностями принимать решения даже в ущерб сиюминутным узкоэгоистичным интересам отдельных государств и ТНК.

Более реалистичным, на наш взгляд, по крайней мере, на ближайших этапах развития процесса глобализации, представляется предложение Э.Г. Кочетова по формированию геэкономического трибунала, которое автор обосновывает в ряде своих работ [68; 69]. «Как в своё время (1945-1961гг) колониальные страны потребовали от мирового сообщества компенсации за столетия колонизации, так страны-жертвы недобросовестной финансовой конкуренции геэкономического нападения (кредитных ударов, развала банковской инфраструктуры, фондового рынка и др.) поставят в геэкономическом трибунале вопрос о возмещении убытков (геэкономической контрибуции)» — пишет автор в статье «Поворотный пункт в судьбе гуманитарной парадигмы: новые горизонты мироощущения — пролог к мирозданию нового ренессанса» [69, с.273] и далее Э.Г. Кочетов отмечает необходимость пополнения правовой системы нормами новейшего класса, по уровню приближающимся к конституционным, переходящим на мировой уровень: «Таковыми нормами могли бы стать мировые (международные) Законы-доктрины, которые должны бы стать статьями не двусмысленного трактования, и которые могли бы в определённом смысле гарантировать гармоничное мирохозяйственное и миросоциальное общество» [69, с.274].

Таким образом, чётко обозначилась (и на практике, и в теории) тенденция усиления централизации деятельности международных институтов

мирового хозяйства. Вместе с тем, наряду с развитием системы надгосударственных институтов координации и регулирования, построенных на иерархических принципах деятельности, на основе представительства от избранных органов национальных государств, идёт активное формирование эффективных демократических организаций по сетевому принципу. Примером может служить международная организация АТТАК – «Ассоциация за налогообложение финансовых трансакций в интересах граждан».

Как следует из самого названия организации АТТАК, её основным требованием является обложение всех совершаемых на планете финансовых операций небольшим налогом, скажем 0,5%. Этот налог также называется «Налогом Тобина», по имени английского экономиста, лауреата Нобелевской премии 1981 году по экономике Джеймса Тобина, предложившего его ещё в конце 1992 года (отсюда же и символ АТТАК – красный знак процента на белом фоне).

А.В. Бузгалин отмечает, что введение этого налога дало бы миру «средства достаточные для того, чтобы в течение 10 лет решить проблемы обеспечения продуктами питания, питьевой водой, услугами здравоохранения и образования всё беднейшее население Земли» [62, с.13]. Ясно, что этот налог может составлять значительную сумму только в том случае, если значительна налогооблагаемая база — то есть финансово-спекулятивный капитал. Именно об этом сказала в своём докладе вице-президент АТТАК Сьюзен Джордж — известнейший специалист по проблемам стран «третьего мира», в частности, по вопросам продовольствия и внешнего долга. Она подчеркнула: нужно сделать выбор — стремимся ли мы к полному уничтожению финансово-спекулятивного сектора или к его сохранению в качестве крупного объекта налогообложения, и её точка зрения (высказываемая как чисто личная, не как «консенсусное мнение» какой-либо организации) — что целесообразно не уничтожать этот сектор, а сохранять и облагать налогом. Одновременно Сьюзен Джордж

подчеркнула: существующие международные и национальные властные институты неспособны ни реализовать это требование, ни адекватно распорядиться соответствующими средствами, если даже эти средства у них появятся; необходимо массовое низовое движение, которое жёстким давлением вынудит правящие круги изменить политику и будет их контролировать [63, с.83].

Не все разделяют эти весьма умеренные, реформистского содержания позитивные идеи. В частности, члены движения «Альтернативы» высказали сомнение в возможности сосуществования человечества с «финансово-капиталистической раковой опухолью» в том духе, как это предполагается позицией Сьюзен Джордж, — поскольку, в частности, «диктуемая финансовым капиталом паразитическая культурная парадигма в принципе несовместима с культурой продуктивного человеческого развития» [63, с.84].

Наличие противоположных подходов только подтверждает постулат синергетики – о нелинейности, альтернативности развития. Тенденция к формированию меж-и надгосударственных механизмов регулирования глобальных экономических процессов, в том числе транснационализации производства, не закрывает возможность децентрализаторским тенденциям самоорганизации населения в целях ограничения «гегемонии ТНК». Развивающееся **международное движение «антиглобалистов»** (точнее было бы сказать — сторонников демократической интеграции, союза граждан и народов) строится ныне как сеть, открытая и основанная на союзе реально работающих общественных структур. «Кажущийся недостаток этого движения – его крайняя разнородность, присутствие в нём реформистских и радикальных крыльев, общественных и политических организаций, сторонников исключительно компромиссов с «глобальными игроками» и «улучшения» существующей системы и последовательно антикапиталистических, революционных сил — всё это оборачивается к пользе движения благодаря

принципу взаимодополнения, сетевого взаимодействия, совместного участия заинтересованных структур в практических действиях» – пишет координатор Общероссийского движения «Альтернативы» А.В. Бузгалин. И далее он подчёркивает, что «антитезой власти глобальных игроков в современном мире может и должен быть не изоляционизм и фундаментализм, а иная, **более демократическая, социально и экологически ориентированная модель интеграции. И это путь не регресса, а прогресса, причём по пути развития экономики и общества, ориентированного на интересы граждан,** а не на цели роста финансовых спекуляций, милитаризма, власти «глобальной номенклатуры» [62, с.14-15].

Реализуя принципы «сетевой» децентрализации, часть протестного движения поддерживает локалистско-децентрализаторские тенденции. Позиция таких групп основана на убеждённости в ненужности единой «системы правил» и нормальности ситуации, когда у каждого малого сообщества «система правил» своя. В частности, Уолден Белло, член правления «Международного форума по глобализации», - одного из ведущих «мозговых центров» данного направления реформистов-локалистов, пишет: «В чём состоит моя идея системы управления, альтернативной Бреттон-Вудской системе? Ответ содержится в моей фундаментальной критике Бреттон-Вудской системы как монолитной системы универсальных правил, навязываемых весьма централизованными институтами для содействия интересам корпораций США. Попытка заменить её другой централизованной глобальной системой правил и институтов, пусть и основанной на других принципах, вероятно, воспроизведёт ту же самую ловушку, в которую попались такие разные организации, как фирма IBM, Международный валютный фонд и СССР: неспособность терпеть разнообразие» [64].

Совершенно справедливо возникает вопрос: не приведёт ли отказ от всякой «глобальной системы правил и институтов» к тому, что полученная

совокупность отдельных локальных фрагментов-сообществ, будучи неспособна к крупномасштабным согласованным действиям (которые требуют как раз общей «системы правил»), окажется в полной зависимости от тех же глобальных элитных кругов, которые будут манипулировать этими фрагментами в соответствии со **своими** интересами и по **своим** правилам? [63, с.94].

На наш взгляд, перспективы процессов самоорганизации связаны с формулированием нового по содержанию и формам, многообразного, но **скоординированного** движения за глобализацию «снизу» в интересах граждан. Эта тенденция чётко проявилась на Всемирном социальной форуме в Порту-Алегре (2001г).

По итогам данного форума была выработана программа совместных действий, основанных на принципах мирной ненасильственной борьбы за демократическое переустройство мира. В программе получили отражение [65, с.160]:

- сетевой принцип организации, открытость, гибкость, подвижность форм;

- самоуправление и сетевая («консенсусная») демократия, демократия участия как механизмы самоорганизации;

- межклассовый и кросс-идеологический характер при общей ориентации на достижение практических результатов по созданию более свободного, гуманного, социально-справедливого мира.

Таким образом, Всемирный социальный форум — один из путей рождения альтернативного механизма международного воздействия на глобальные процессы.

Интерес представляет проект, разрабатываемый А. Бузгалиным А.Колгановым по развитию общедоступных сетей знаний (включая know-how, новые технологии, новые социальные технологии и формы организации

общественной жизни, в частности, управления, новые способы решения экологических проблем и т.п.). «Такой свободный оборот информации сделает более широкими возможности социального, гуманитарного и экономического контроля тех решений, которые принимаются бизнесом. - отмечает А. Колганов — Станет возможным проведение гласной общественной экспертизы поставляемой в сеть информации с социальной и экологической точек зрения. Это отчасти ограничит возможность выбора решений, потенциально опасных или неприемлемых с этих точек зрения.

Такой прорыв монополии частной интеллектуальной собственности «снизу», возможно, послужит стимулом принятия согласованных межгосударственных решений об постепенном ограничении прав частной интеллектуальной собственности и о расширении сферы свободного оборота знаний и информации [26, с.42].

В цитируемой статье А. Колганова показаны возможные механизмы деятельности такой сети на принципах «самоокупаемости» (покрытия затрат, в том числе, возможно, на развитие сети, при отказе от присвоения интеллектуальной ренты). Это механизм распределения издержек и/или «абонентской платы», а также добровольных пожертвований относительно обеспеченных пользователей сети. Такой паллиатив (переходная форма между частнособственническим, рыночным и бесплатным механизмом) наиболее вероятен в качестве практически реализуемого в обозримой перспективе варианта.

А. Бузгалин отмечает также, что «предлагаемая модель сети находится в противоречии с фундаментальными принципами господствующей ныне социально-экономической и культурной организации, а именно с отношениями глобальной гегемонии корпоративного капитала (более примитивно – законами частной собственности и рынка эпохи глобализма). Развитие таких сетей (таких сетей может и должно быть много и разных) возможно лишь как

«внесистемное», «плывущее против течения» явление» [66, с.11]. И далее автор предполагает, что в качестве инициаторов подобных сетей могут выступить общественные организации и движения (например, «антиглобалистские»), и государства, реальной ценностью которых станет совокупность ценностей, сходных с ценностями сети.

Становится очевидным утверждение новой модели международной экономической политики. Хотя в настоящее время заметен сдвиг системы регулирования международной хозяйственной деятельности в пользу наднациональных функций меж-и надгосударственных экономических и финансовых институтов, но в дальнейшем, на наш взгляд, будут нарастать тенденции децентрализованного, но скоординированного управления (на основе развития муниципальных институтов самоуправления и других структур самоорганизации населения).

Естественно, механизм регулирования транснациональной деятельности на международном уровне должен иметь свою структурно-финансовую организацию и использовать методы управления, адекватные природе глобальной социо-эколого-экономической системы «человечество – среда обитания», составной частью (подсистемой) которой являются транснациональные производственные сети. Очевидно, что эта система не имеет жёсткой вертикали управления, поскольку она включает в себя суверенные страны, и поэтому наиболее приемлемыми представляются синергетические методы управления, ориентированные на целенаправленное стимулирование самоорганизации подсистем в соответствии с внутренними тенденциями их развития, не допуская ущерба состоянию системы более высокого уровня.

Необходимо находить оптимальную величину и «конфигурацию» регулирующего воздействия на процессы транснационализации производства. Степень «жёсткости» вмешательства будет зависеть от степени остроты

проблемы глобальной эколого-экономической безопасности. Таким образом, основным критерием эффективного регулирования международной хозяйственной деятельности как системного процесса является взаимообусловленная безопасность мирового хозяйства и его структурных уровней и элементов (подсистем).

Повышение степени системной безопасности на основе международного регулирования процессов транснационализации предполагает:

- способность оперативно совместно решать возникающие проблемы, реализовать синергетические эффекты межгосударственного взаимодействия;
- повышение степени и качества информированности для предотвращения рассогласованности в постановке и достижении цели — обеспечения сбалансированности интересов всех сторон, охваченных транснациональной деятельностью.

Возможности решения этих задач существенно возрастают в связи с развитием информационных технологий. Использование современных информационных систем, повышая качество и оперативность принимаемых решений, ставит ряд новых проблем.

Интернет как особое информационно-сетевое структурированное пространство должен иметь особое, отличное от традиционного, законодательно-правовое поле, в рамках которого должны регламентироваться взаимоотношения между субъектами. Логично сделать вывод о необходимости формирования специальной отрасли международного права, которую можно назвать термином «интернет-юриспруденция».

В настоящее время многие организационные принципы и правила, характеризующие деятельность в интернет-пространстве, слабо стыкуются с действующим в большинстве стран мира законодательством. Как законодательство отдельных стран, так и международные нормы не учитывают

в полной мере новое качество и особенности отношений, складывающихся в интернет-пространстве.

Требуется согласование и гармонизация традиционного (национального и международного) законодательства и формирующегося нового интернет-законодательства. В основу такой гармонии сегодня может быть положен принцип **методологической конвергенции**, характеристика которого дана в работе С.А. Дятлова «Методологические принципы информационно-сетевой экономики» [67, с.333-340]. В целом речь идёт о формировании в будущем универсальной коэволюционно-сетевой методологии и инструментария, которые могут быть применены для анализа складывающихся сегодня закономерностей и станут основой для разработки действенных механизмов эффективного управления и принятия решений в ответ на вызовы XXI века — века информационного общества.

Выводы:

1. В современном глобализирующемся мире расширяется арсенал международных средств влияния на процессы транснационализации производства, среди которых можно выделить международные организации, региональные сообщества, неправительственные организации, общественные движения, мегаполисы.

2. Формируется системное общемировое движение — очень сложное, противоречивое, неоднозначное, многовекторное, которое характеризуется разнонаправленными тенденциями: стремлением к централизации международных механизмов регулирования транснациональной деятельности и одновременной децентрализацией, развитием самоорганизации населения в целях контроля поведения ТНК.

3. Международное регулирование процессов транснационализации производства не столько отказывается от локального разрозненного характера традиционных механизмов (на уровне национальных государств), сколько

перестраивается для достижения более высокого уровня упорядоченности на основе синтетического использования всего арсенала форм, методов, инструментов воздействия, одновременного или последовательного их использования в зависимости от конкретных обстоятельств.

4. В результате постепенно происходит становление модели – системы, где применяются правила и критерии, основанные на опыте многих хозяйствующих субъектов; реализуются синергетические эффекты межгосударственного взаимодействия.

5. Поливариантное развитие международных механизмов регулирования транснациональной деятельности становится системообразующим ядром, выражением нового качества социально-экономических отношений глобализации.

6. Россия должна принимать более активное участие в процессах разработки программ и мер по регулированию деятельности ТНК и в отработке механизмов обеспечения их реального выполнения.

5. НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КАПИТАЛА ДЛЯ РОСТА ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.

5.1. ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР.

Многофакторная система социально-экономического подъёма России, повышения конкурентоспособности её производства включает становление и эффективное функционирование отечественных транснациональных структур, а также использование позитивного потенциала зарубежных транснациональных корпораций. История развития отечественного транснационального предпринимательства очень недолгая и связана с демонтажом административных структур управления, переходом к экономическим методам хозяйствования в результате рыночных реформ 90-х годов XX века.

Вместе с тем необходимо отметить, что первые эксперименты транснационализации в нашей стране относятся ещё к довоенному периоду, когда был создан ряд советско-монгольских производственных и транспортных организаций. В послевоенный период произошёл «всплеск» транснациональной деятельности в Советском Союзе и странах народной демократии. «Речь идёт – писал Ю. Ширяев в своей статье «Социалистический транснационализм и мировой рынок» — об учреждении на территории этих государств смешанных обществ на основе использования собственности, принадлежавшей капиталу стран «оси» — Германия, Италия и Япония. Тогда возникла разветвлённая сеть транснациональных по своей сути предприятий...» И далее автор отмечает : «Вопрос об эффективности этой системы и обоснованности её последующего (в 1956-1957 годах) почти полного демонтажа ещё нуждается в развёрнутом исследовании. Но при экономическом

подходе такой демонтаж, осуществлённый без тщательного учёта интересов каждого из партнёров, был бы попросту невозможен, поскольку во многих случаях искусственно обрубались сложившиеся формы хозяйственного взаимодействия, гарантировавшие выгоду всем участникам» [1, с.108-109]. Это иллюстрация упущенных возможностей, и в то же время, это первый опыт разрешения многообразных проблем целевого финансирования, ценообразования, распределения конечного результата и т.п. в рамках транснационального предпринимательства, то есть как раз тех проблем, которые актуальны сейчас.

Процессы финансово-промышленной интеграции, активно развернувшиеся в нашей стране с начала 90-х годов создали базу для формирования российских транснациональных финансово-промышленных групп, то есть транснациональных структур, включающих в себя многоотраслевую промышленную составляющую и инвестиционные институты. Согласно четвёртой статье закона РФ «О финансово-промышленных группах» (1995г) статус транснациональной получают финансово-промышленные группы, среди участников которых имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств-участников СНГ, имеющие обособленные подразделения на территории указанных государств, либо осуществляющие на их территории капитальные вложения.

В случае создания транснациональной финансово-промышленной группы на основе межправительственного соглашения ей присваивается статус межгосударственной (международной) финансово-промышленной группы. Особенности создания, деятельности и ликвидации межгосударственной финансово-промышленной группы устанавливаются такого рода соглашениями (2, статья 4). Необходимо отметить, что создавая правовое поле для транснациональной деятельности, закон РФ «О ФПГ» не решил многих вопросов, и даже просто внёс путаницу в терминологию.

В частности, в нём (статья 4) отождествляются понятия «межгосударственная» и «международная» ФПГ (последняя даётся как синоним первой). Некорректность такой редакции заключается в том, что понятие «международная» шире, чем «межгосударственная», ибо не всякая международная ФПГ является межгосударственной. Подобной трактовкой транснациональные ФПГ выделены из числа международных (что не совсем верно). И межгосударственные и транснациональные и многонациональные экономические структуры являются международными. Но каждая из них отражает специфику происхождения и указывает на страну (страны) собственника.

Авторы закона отождествляют международно-организованные группы с транснациональными. Что тоже неверно. Строго говоря, транснациональной является национальная ФПГ, сфера деятельности которой (создание филиалов, дочерних компаний, скупка предприятий за рубежом) вышла за пределы страны её происхождения. При этом стратегический контроль сохраняется за национальным капиталом. И наконец, не понятно, почему в этой статье закона весь зарубежный мир сужен до стран СНГ? На самом деле в состав международных ФПГ могут входить предприятия разных стран «дальнего» и «ближнего» зарубежья. На наш взгляд, статью четвёртую закона следовало бы назвать «Международные ФПГ», а внутри неё раскрыть специфику межгосударственных, транснациональных, многонациональных структур.

На основе данного закона на начало 2002г зарегистрировано 11 российских ФПГ. Среди них упоминавшиеся нами ранее «Нижегородские автомобили», где подбор участников группы ориентирован на кооперативные связи с предприятиями шести государств СНГ. АО «РАФ» (Латвия) поставляет комплектующие изделия для АО «ГАЗ» (г. Нижний Новгород) и получает от него шасси, готовые детали и узлы. Украинские участники ТФПГ (ПО «Белоцерковщина» и Черниговский завод карданных валов) поставляют

головному предприятию ТФПГ автошины и карданные валы. АО «Киргизский автосборочный завод» (г. Бишкек, Киргизия) поставляет для нужд ТФПГ радиаторы охлаждения, получая взамен шасси и т.п. (3, с.21).

Концепция развития ТФПГ «Точность» базируется на объединении конструкторских организаций, промышленных предприятий и кредитно-финансовых учреждений России, Украины и Белоруссии для создания новых видов вооружения и поддержки ныне существующего научно-технического потенциала в этой области. Зарегистрированы также российский ТФПГ «Оптроника», «Славянская бумага», «Интеррос», «ТаНаКо», «Сибагромаш», «Авангард» и пр.

Параллельно с деятельностью вышеназванных ТФПГ развёртывается работа по созданию транснациональных экономических структур и в других, с точки зрения формально-правового статуса, разновидностях, способствующих переходу от отраслевых принципов организации к комплексным межотраслевым, вертикально интегрированным и охватывающим все сферы воспроизводства (от георазведки, добычи сырья, его транспортировки и переработки до распределения продукции). По такому принципу создана российско-украинская транснациональная нефтяная компания – ТНК «РУНО», а также российско-украинские финансово-промышленные группы «Международные авиамоторы», «Транснациональная алюминиевая компания», «Укртатнефть». Действует совместная российско-украинская акционерная межотраслевая топливно-энергетическая компания «АМТЭК», учредители которой имеют технико-экономические обоснования и лицензии на ряд перспективных месторождений Западной Сибири (4, с.33).

В рамках сотрудничества России и Белоруссии прорабатываются предложения об учреждении более десяти групп в различных отраслях экономики, а также совместной ассоциации производителей металлокорда на базе Белорусского металлургического завода, АО «Волгоградский

сталепроволочно-канатный завод», АО «Орловский сталепрокатный завод» и других предприятий.

Идёт работа с Казахстаном по созданию пяти ФПГ в металлургических комплексах: по добыче хромовых руд и изготовлению хромистых ферросплавов, по производству черных металлов и проката, алюминия и алюминиевого проката, редких и редкоземельных металлов, титана и титанового проката. Осуществляется, наконец, разработка предложений об учреждении ФПГ с участием предприятий Киргизии (в оборонном комплексе), Туркмении (в текстильной промышленности), Таджикистана (в цветной металлургии) и Узбекистана (в деревообрабатывающей, текстильной и других отраслях промышленности)

Наряду с зарегистрированными российскими ТФПГ действуют и не имеющие юридического статуса транснациональных, но де-факто являющееся таковыми структуры, например, «Газпром», «ТЭПКО-М», «Нефтеком» и другие. ОАО «Нефтяная компания ЛУКОЙЛ» (ОАО НК «ЛУКОЙЛ»), входящая в пятерку крупнейших в мире компаний по добыче нефти, также может быть с полным основанием названа транснациональной. Она имеет крупные активы во многих странах «ближнего» и «дальнего» зарубежья. Это, в частности, значительные доли в крупнейших нефтяных проектах в Азербайджане, Казахстане и Ираке, нефтеперерабатывающие заводы на Украине, в Болгарии и Румынии, сбытовые сети на территории Молдавии, Белоруссии, стран Балтии, Греции и других балканских стран. Число дочерних фирм ЛУКОЙЛа в зарубежных странах – как минимум несколько десятков. В ее состав входят предприятия нефтепереработки и нефтехимии, транспортные компании, крупные банки, инвестиционные фонды, страховые и торговые фирмы. «ЛУКОЙЛ» является сегодня второй в России компанией по масштабам и экономической мощи после «Газпрома».

Особенности транснациональной деятельности отечественных корпоративных структур раскрываются в работах ряда исследователей: Ю.Винслава, С. Голубевой, И. Германовой, В. Дементьева, Н. Коваленко, М.Воронина, А. Мовсисяна, А. Тихонова, В. Цветкова, Е. Ленского и других. Многие исследователи отмечают необходимость совершенствования экономико-правовых механизмов создания и функционирования различного типа межстрановых корпоративных структур. В частности, С. Голубева, акцентирующая внимание на реинтеграционном потенциале процессов транснационализации в рамках постсоюзного экономического пространства с позиций обеспечения антикризисного развития и экономической безопасности России, подчеркивает потребность в унификации хозяйственного законодательства, регулирующего деятельность транснациональных структур в государствах СНГ. Отмечая нестыковку формирующейся международно-правовой базы учреждения и функционирования транснациональных экономических структур в рамках Содружества с национальными правовыми актами, автор указывает своевременность установления универсального алгоритма развертывания механизма создания и обеспечения деятельности транснациональных структур.

Анализируя причины медленного развития транснационального предпринимательства, С. Голубева пишет, что «при подготовке к созданию ТФПГ заинтересованные организации зачастую представляют в Правительство РФ проекты межправительственных соглашений (а иногда и просто предварительные предложения) даже в тех случаях, когда это не вызывается необходимостью. В этой связи представляется, что ... возможность создания транснациональных объединений как на основе межправительственных соглашений, так и путем заключения договоров непосредственно между хозяйствующими субъектами различных форм собственности требует четкого уточнения вопроса о том, в каких конкретно случаях вопрос о создании

подобных структур должен приниматься на межправительственном уровне» [4, с.35].

Определенным, хотя и не радикальным шагом в ликвидации пробелов в национальных законодательствах призвана стать разработанная Межгосударственным экономическим комитетом и подписанная в марте 1998 г. главами правительств семи государств СНГ (Армении, Белоруссии, Киргизии, Молдавии, России, Таджикистана и Украины) Конвенция о транснациональных корпорациях. Подробно условия принятия, содержание и проблемы реализации этой конвенции изложены в работе М. Хуснутдинова и Ю. Винслава [5]. Мы остановимся лишь на отдельных аспектах.

Конвенция ввела в правовое поле СНГ понятие «транснациональная корпорация», что соответствует мировой практике регулирования транснациональной деятельности. В статье 2 рассматриваемого документа записано, что понятие «транснациональная корпорация» включает в себя различные транснациональные структуры, в том числе финансово-промышленные группы, компании, концерны, холдинги, совместные предприятия, акционерные общества с иностранным участием... Корпорация вправе осуществлять на территории Сторон любые виды деятельности, не запрещенные законодательством Сторон». [6, ст.2]

Понятие транснациональной корпорации определено как интегральное для любых по правовому статусу предприятий, ведущих на территории стран Содружества совместную деятельность: «Участниками корпорации, - записано в статье второй, - могут быть юридические лица любой организационно-правовой формы, в том числе из третьих стран». Существенно и то, что не установлено каких-либо ограничений на участие предприятий и организаций одновременно в ряде ТНК.

Подробно прописаны формы государственной поддержки ТНК, включающие: а) передачу в доверительное управление корпорации или её

участнику принадлежащих государственных пакетов акций предприятий-участников корпорации; б) зачёт задолженности предприятия, акции которого реализуются на инвестиционных конкурсах (торгах), в объём инвестиций, предусмотренных условиями инвестиционного конкурса (торга), для корпорации-покупателя; в) предоставление государственных гарантий для привлечения различного рода инвестиционных ресурсов, в том числе с использованием механизма залога; г) отмену двойного налогообложения участников корпорации на территории стран, где действуют корпорации и предприятия-участники; д) осуществление беспошлинного ввоза и вывоза оборудования, продукции, работ, услуг и перемещения капитала между участниками корпорации; е) предоставление банкам-участникам корпорации, осуществляющим в ней инвестиционную деятельность, льгот в плане снижения норм обязательного резервирования и изменения других нормативов, а также инвестиционных кредитов через Международный банк (и иной финансовой поддержки для реализации проектов корпораций) [6, статья 8].

То, что ряд стран (Азербайджан, Грузия, Казахстан, Туркменистан и Узбекистан) не подписали Конвенцию, свидетельствует о необходимости дальнейшей конкретизации и уточнения экономико-правовых механизмов развития транснациональной деятельности. В этом направлении ведётся работа. В частности, авторы статьи «Развитие постсоветских ТНК: экономические, правовые и политические проблемы» [7], подчёркивая потребность обеспечения методологической ясности в типологизации транснациональных структур, предлагают среди компаний, функционирующих в ареале СНГ выделять **по типу построения**, во-первых, транснациональные корпорации с базированием в Российской Федерации, применительно к которым страны Содружества выступают в качестве принимающей стороны. В этом варианте российские предприятия должны располагать решающим научно-

производственным потенциалом, играть определяющую роль в управлении совместной деятельностью.

Во-вторых, транснациональные корпорации с базированием в странах «ближнего зарубежья», в которых принимающей является российская сторона. Подобная схема применяется, когда основополагающий научно-производственный потенциал сосредоточен не на территории России, но деятельность корпорации экономически выгодна для нашей страны и не противоречит принятой концепции международного разделения труда.

В-третьих, многонациональные корпорации с участием предприятий России и стран СНГ, имеющие общий (консолидированный) капитал на базе центральной компании. Здесь не наблюдается монополии собственности какой-либо из сторон (в отличие от описанных первого и второго вариантов), а управляемость в корпорации обеспечивается на основе взаимоучастия в капиталах и договорных отношений.

В-четвёртых, многонациональные, то есть тоже с участием предприятий России и стран Содружества, корпорации холдингового типа. Они включают предприятия различных стран-участниц, однако одна из них (обладающая базовым финансовым и научно-производственным потенциалом) имеет крупные пакеты акций на территориях других стран.

По характеру основной деятельности – отмечают авторы цитируемой статьи, - имеет смысл выделять корпорации [4, с.28-29]: 1) промышленные, ориентированные на совместную производственную деятельность и взаимное дополнение производственных потенциалов при изготовлении конечных конкурентоспособных изделий; 2) финансово-промышленные корпорации (группы), ориентированные на активизацию инвестиционной деятельности и ведение совместного производства (важнейший их признак – наличие совместной инвестиционной программы, в которой участвуют финансовые и производственные структуры различных стран СНГ); 3) промышленно-

торговые корпорации, специализирующиеся не только на совместном производстве, но и на взаимовыгодной международной торговле [7, с.28-29].

«Очевидно, - замечают авторы рассматриваемой статьи, - что в случае официального признания предлагаемой классификации законодательствам России и стран СНГ предстоит синхронно сориентировать на правообеспечение различных типов корпоративных образований. По мнению разработчиков данная типологизация должна определять специфику подходов в методах государственного и внутрикорпоративного регулирования.

Безусловно, государственное регулирование должно включать дифференцированное отношение к транснациональному бизнесу. Необходимо стимулировать прежде всего развитие процессов транснационализации производства в отраслях обрабатывающей промышленности, используя для этого различные формы государственной поддержки. Особо значимыми для российской экономики являются, на наш взгляд, транснациональные структуры, сохраняющие и развивающие научно-технические комплексы по производству наукоёмкой, высокотехнологичной продукции. Поэтому считаем целесообразным дополнить типологизацию транснациональных структур **по характеру основной деятельности** выделением по каждой позиции показателей объёмов и удельного веса наукоёмкой продукции в основной деятельности, что послужит ориентиром и для государственного и для внутрикорпоративного стимулирования.

Кроме того, в типологизацию ТНК **по типу построения** желательно отдельно выделить ТНК, работающие по схеме простого товарищества (договора о совместной деятельности). Система договоров о совместной деятельности служит, на наш взгляд, наиболее доступным механизмом консолидации ресурсных потенциалов участников ТНК в сложившихся экономических и нормативно-правовых условиях. В. Дементьев отмечает, что инициативы относительно полного или в значительных масштабах

объединения материальных ресурсов обычно встречают настороженное отношение со стороны участников транснациональной деятельности, а порой и на правительственном уровне. Это связано в значительной степени со спорностью методов оценки объединяемых активов [8, с.81]. В данных условиях весьма привлекательной становится схема простого товарищества, которая не предполагает смены собственника при консолидации ресурсов. Это особенно актуально в случаях, когда в ТНК входят компании, где крупным акционером является государство.

При заключении договоров о совместной деятельности, каждый из них охватывает тех участников ТНК, которые сотрудничают по одному из направлений её деятельности, причём центральная компания ведёт учёт совместной деятельности по всем договорам (примером таких групп являются «Славянская бумага» и «ТаНаКо»). Данная схема не только соответствует российскому законодательству, но и вписывается в требования других стран СНГ по координации хозяйственной деятельности в рамках транснациональных структур.

Таким образом, можно констатировать, что формирование нормативно-правового поля, регулирующего деятельность транснациональных структур в России и других странах СНГ, не завершено. Обогащение международно-правовой базы происходит на основе постепенного создания системы договоров, соглашений, развивающих положения многостороннего «Соглашения о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений», подписанного ещё 15 апреля 1994г. главами правительств всех государств СНГ. Сближение национальных законодательств происходит медленнее, чем хотелось бы. Это сдерживает процессы транснационализации производства на территории СНГ, тормозит развитие корпорационных связей технологически зависимых предприятий, оказавшихся

после распада СССР по разные стороны государственных границ. Мы в полной мере разделяем мнение В.В. Дементьева о том, что «промедление в формировании транснациональных структур в рамках Содружества может привести к таким последствиям, как утрата уже достигнутых позиций в производстве и экспорте продукции с высокой добавленной стоимостью (например, в вооружении); ослабление возможностей самостоятельного выстраивания технологических цепочек в наукоёмких производствах и встраивание на невыгодных условиях в технологические цепочки зарубежных ТНК» [9, с.584].

Определённую роль в совершенствовании практики транснационализации производства в России и других странах может сыграть, как уже отмечалось, применение синергетического подхода к оценке транснационального бизнеса. В этой связи правомерна, на наш взгляд, постановка следующих вопросов:

1. В какой мере деятельность отечественных транснациональных структур соответствует общесистемным принципам развития транснационального производства?

2. Какие факторы внешней среды и внутрикорпоративной политики сказываются на недостаточно высокой эффективности транснационального предпринимательства с точки зрения обеспечения подъёма российской экономики?

Анализ сложившейся российской практики с вышеназванных позиций составляет основу для выработки предложений по активизации международного движения предпринимательского капитала в целях роста отечественного производства.

Синергетический подход предполагает исследование в качестве классифицирующего признака тип интегрирующих механизмов или интегрирующих связей, обеспечивающих целостность и относительную

устойчивость транснациональной структуры. По типу интегрирующих механизмов можно выделить две группы взаимосвязей:

- 1) имущественные (основаны на отношениях собственности);
- 2) управленческие (основаны на управленческих механизмах).

В свою очередь имущественные взаимосвязи между субъектами (элементами) транснациональной системы могут осуществляться в рамках классических (или «пирамидальных») холдингов, через распределительные холдинги и «систему участия». Взаимодействия в форме систем взаимочастия (то есть таких, когда основные субъекты транснациональной структуры владеют крупными пакетами прав собственности друг друга) в настоящее время в России только начинают развиваться. Наиболее мощные в экономическом и управленческом смысле группы (например, «Газпром» или «ЛУКОЙЛ») имеют форму, приближающуюся к классическому холдингу. На взаимосвязях «пирамидального холдинга» строятся и ТНК, формируемые на базе государственной собственности («Точность» и др.).

Наибольшее распространение сегодня получили «распределительные холдинги», в которых контрольные пакеты акций основных структур сконцентрированы у нескольких юридических лиц, имеющих (возможно, через цепочки фирм посредников любой длины и сложности) группу собственников. Доминирование «распределительных холдингов» как формы организации крупного бизнеса в современной России, по мнению Я.Ш. Паппе, автора книги «Олигархи»: Экономическая Хроника, 1992-2000», имеет три основные причины (первые две из которых являются юридическими, а третья – макроэкономической) [10. с.27-28]:

а) неурегулированность прав собственности и, в частности, существующая до сих пор возможность в судебном порядке пересмотреть итоги приватизации большого числа предприятий (например, признав ненадлежащим образом инвестиционную программу);

б) невозможность предъявления легального (и тем более общественно-признаваемого) источника денежных средств, на которые была куплена большая часть крупных пакетов акций российских предприятий;

в) запредельно высокий уровень налогов, законодательно установленный в течение всего постсоветского периода. (Запредельно высокий в том смысле, что полная уплата всех налогов «в лоб» закрывает для большинства экономических агентов саму возможность хозяйственной деятельности. Особенно, если при этом платят налоги далеко не все).

Сочетание этих причин приводит к тому, что наиболее эффективным по внутренним критериям становится взаимодействие на основе «распределительного холдинга», максимально легко меняющееся во времени, гибкое и непрозрачное для внешнего наблюдения.

Имущественные взаимосвязи российских транснациональных структур складывались по мере развития приватизационных процессов. В период ваучерной приватизации 1993-1994гг крупные пакеты акций промышленных предприятий чаще всего приобретались на чековых аукционах. Затем стали проводиться конкурсы с инвестиционными условиями. С конца 1995г акции предприятий могут скупаться на так называемых залоговых аукционах.

В ходе чековой приватизации ведомственная бюрократия получила очень большую долю собственности за бесценок. В частности, «ВАЗ» был продан в 50 раз дешевле реальной стоимости, а 500 крупнейших предприятий страны общей стоимостью 200млрд долл. – за 7,2 млрд., то есть, в 28 раз ниже реальной стоимости [11, с.26]. Методы усиления позиций ведомственной номенклатуры, а также представителей «теневого» бизнеса и откровенно криминального мира в собственности ведущих предприятий России являются объектом анализа учёных экспертов. Например, возникновение номенклатурной буржуазии исследуется в работе Л.Я. Косалс, Р.В. Рывкиной «Социология перехода к рынку в России» [12]. Так называемый феномен

инсайдерского контроля, когда первоначальные владельцы удерживают под своим контролем почти весь акционерный капитал, подробно рассмотрен в книге В.А. Крюкова «Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации» [13]. Этот и другие источники подтверждают незаинтересованность ведомственной номенклатуры в развитии механизмов конкуренции. Поэтому вполне объяснимой представляется неудача проведения многих открытых инвестиционных конкурсов, в том числе с привлечением иностранных участников.

Управленческие интегрирующие связи в транснациональных структурах могут осуществляться на основе:

- предоставления комплекса финансово-инвестиционных услуг;
- управления снабжением и сбытом;
- проведения единой научно-технической политики;
- лоббирования и обеспечения мер государственной поддержки на базе «личной унии» с властью;
- выполнения центральной компанией функций исполнительного органа для всех других членов (иначе говоря – предоставления полного комплекса управленческих услуг).

Во всех действующих российских транснациональных структурах интегрирующий механизм включает клиентские и кредитные отношения между банками и промышленными предприятиями, которые дополняются комплексным обслуживанием инвестиционных проектов последних с привлечением страховых, инвестиционных компаний, пенсионных фондов. Например, среди основных финансовых институтов «Газпрома» выделяются: «Газпромбанк», «Национальный резервный банк», банк «Совфинтрейд», банк «Олимпийский», страховая компания «СО ГАЗ», пенсионный фонд «Газфонд», инвестиционная компания «Горизонт» и др. «ЛУКОЙЛ» использует услуги банков «Империал», «Петрокоммерцбанк», инвестиционной компании

«Юлкойл», пенсионной компании «Лукойл-резервинвест», страховой компании «СК Лукойл» [10, с.206].

Финансовый кризис 1998г пошатнул положение многих банков, которые в настоящее время имеют относительно небольшие доли в акционерном капитале транснациональных структур. Целью новых приобретений является, как правило, обеспечение возможности для мониторинга, а не получение контроля через собственность. Поэтому обычно приобретаются не контрольные и даже не блокирующие доли.

Причиной столь скромной экспансии банков является незначительный потенциал отечественной банковской системы. Её собственный капитал в настоящее время составляет около 13-15 млрд. долл. Размеры активов среднего российского кредитного института в 100 раз меньше американского и в 1000 раз – японского [14, с.95]. Это существенно снижает способность российских банков быть «катализатором продвижения отечественных компаний на международные рынки. Последние не уверены даже в надёжности расчётно-кассового обслуживания» – отмечает И.А. Казаков [20, с.201].

К числу интегрирующих взаимосвязей транснациональных структур относятся оптимизация товародвижения, создание сети распределительных логистических центров, формирование торговой, транспортной и телекоммуникационной структуры. Транснационализация производства связана со значительным усложнением функций логистического менеджмента: возрастают информационные потоки, связанные с таможенным оформлением грузов и транспортировкой, управлением запасами, заказами и т.п. Необходимо отметить, что в России оформление экспортно-импортных операций (в том числе в рамках ТНК, ТФПГ) чрезвычайно усложнено. Например, ни один из документов не передаётся вместе с грузом с одного вида транспорта на другой. Это происходит вследствие того, что на всех видах документов действуют различные системы кодирования упаковок, способов перевозки, самих грузов

внутри тарифных групп. Применение единых международных документов при внешнеторговых перевозках в смешанном сообщении также невозможно, так как российская система кодирования данных отличается от международной. Различаются система кодирования, приведенные в отраслевых прейскурантах и Таможенном кодексе [15, с.134-135].

Указанные обстоятельства свидетельствуют о насущной необходимости упрощения технологических схем документооборота, внедрения международных стандартов электронной передачи и обработки информационных потоков в логистических сетях транснациональных структур. Начавшаяся деятельность в этой области осуществляется в соответствии с рекомендациями ЕЭК ООН «Об использовании стандарта ООН для электронного обмена в управлении, торговле и на транспорте» (ЭДИФАКТ ООН), принятой 18-19 сентября 1995г. Рекомендация была поддержана большинством стран, в том числе и Российской Федерацией, также неправительственными организациями, такими как Совет таможенного сотрудничества, Международная организация по стандартам (ISO) и другими.

Среди интегрирующих механизмов необходимо выделить проведение единой научно-технической политики. Существенное значение имеет это направление координации деятельности для ТФПГ «Оптроника», «Точность» и др. В частности, научно - производственные и проектно - конструкторские организации в составе ТФПГ «Точность» (КБ приборостроения, КБ точного машиностроения и Нежинский НПК «Прогресс»), имеющие доли в уставном капитале (соответственно 15%, 5% и 2%), играют определяющую роль при осуществлении взаимодействия партнёров группы. Наличие сектора НИОКР в составе всех российских транснациональных структур свидетельствует о том, что они ставят перед собой долгосрочные цели развития.

Научно-техническая политика, проводимая транснациональными структурами, ориентирована на достижение интеграционных положительных

эффектов в ряде отраслей и секторов российской экономики. В частности, благодаря поддержке «Газпрома» созданы научно-технические основы разработки и производства конкурентоспособных на мировом рынке промышленных и энергетических газотурбинных установок (ГТУ). Объём мирового рынка энергетических ГТУ до 2005г оценивается более чем в 70 млрд долл.

«Газпром» совместно с АНТК им. Туполева ведет работы по использованию сжиженного природного газа в качестве топлива для самолётов. Это позволит не только улучшить экологическую обстановку в районе аэропортов, но и значительно снизить эксплуатационные расходы. В настоящее время Россия занимает лидирующие позиции в разработке технологий по использованию природного газа. Так, технология сжижения природного газа на основе перепада давления, разрабатываемая в течение пяти лет АНТК им. Туполева совместно с «Лентрансгазом» (дочернее предприятие «Газпрома»), оценивается сегодня как наиболее передовая.

РАО «Газпром» в сотрудничестве с «Энергией» и «Мартин-Локхид» принимают активное участие в создании систем спутниковой связи, оно собирается также стать основным инвестором федерального научно-технического центра «Нефтегазаэрокосмос», выделяя средства прежде всего на развитие вертолётных технологий [9, с.581-582]. Таким образом, на основе централизованной научно-технической политики «Газпром» осуществляет обновление своих технологических мощностей, обеспечивает конверсию оборонных предприятий, перевод их на наукоёмкие технологии двойного назначения.

Современное состояние российской экономики таково, что многим предприятиям, особенно обрабатывающей промышленности, сложно приступить к решению стратегических задач научно-технологического развития. Экономисты выделяют среди внешних факторов, влияющих на

ТФПГ, повышенный риск крупных инвестиций в условиях расплывчатости государственных структурных приоритетов; нормативно-правовые и внешнеэкономические факторы, сдерживающие формирование отношений стратегического партнёрства между отечественными предприятиями. Вместе с тем отмечается, что не приходится рассчитывать на долговременную конкурентоспособность без выработки и реализации стратегии технологического развития на базе «ключевых» технологий, т.е. таких новых технологий, без которых трудно или даже невозможно приспособиться к изменениям спроса на уже освоенных рынках, прорваться в новые сферы. «Важно – подчёркивает В. Дементьев– наличие в составе транснациональной группы участников, способных если не к разработке таких технологий, то, по крайней мере, к их копированию, заимствованию лучших зарубежных образцов» [9, с.570].

Стратегическое управление технологическим потенциалом ТФПГ, заключающееся в рациональной организации процесса развития, комбинирования и отбора технологий, может осуществляться на основе следующих трёх организационных принципов [16]:

взаимодополнения, предполагающего объединение элементарных технологий, имеющих взаимодополняющий характер;

теоретизации, исходящей из того, что рост сложности технологических систем предприятий требует проведения специальных научных исследований и разработок;

фильтрации, базирующейся на том, что возможности составления новой комбинации элементарных технологий возрастают благодаря расширению взаимодействия между различными технологическими участниками.

Интегрирующим механизмом для российских транснациональных структур выступают лоббистские услуги, получаемые на основе личной унии с властью: это может быть обеспечение эксклюзивного способа приватизации, специальных мер государственной поддержки и т.п. В книге Я.Ш. Паппе

«Олигархи» подробно раскрываются лоббистские связи крупнейших интегрированных бизнес-структур России. Мы ограничимся иллюстрацией личной унии на примере «Газпрома» – одной из «несущих конструкции» в российской экономике (см. табл. 5.1)

Табл. 5.1.[10, с.228]

Крупные федеральные политики и чиновники, занимающие руководящие должности в «Газпроме» (по состоянию на начало 2000 г.)

Фамилии	Наивысшая должность в федеральных органах власти или государственных учреждениях	Период пребывания в должности	Должность, занимаемая в «Газпроме» в настоящее время	Время вступления в данную должность
Черномырдин В.	Председатель правительства РФ	1993-1998гг.	Председатель Совета Директоров	1999г.
Дубинин С.	Министр финансов, Председатель Центробанка РФ		Заместитель председателя правления	
Илюшин В.	Первый помощник Президента РФ	1991-1996гг.	Член правления	1997г.
	Первый заместитель председателя Правительства РФ	1996г.		

Казаков А.	Председатель Госкомимущества Первый заместитель Администрации Президента		Руководитель департамента	1998г
------------	-----------------------------------------------------------------------------------------	--	------------------------------	-------

«Газпрому» удалось закрепить в своем Уставе особую схему имущественных и управленческих связей, в частности, уникальный правовой статус имеют его дочерние предприятия действуют ограничения на обращение его акций*. К началу 2000 г акции «Газпрома» распределялись следующим образом: государство – 38,7%, российские негосударственные юридические лица – 35,1%, российские физические лица – 20,7%, нерезиденты – 5,5%. Важнейшими законодательными ограничениями на обращении акций «Газпрома» являются:

— ни одно юридическое или физическое лицо не может владеть более чем 3% акций «Газпрома», не получая на это его разрешения;

— свободная продажа акций «Газпрома» может происходить только на авторизованных торговых площадках, которые определяются с его согласия ;

— рынок акций «Газпрома» жестко разделен на российский и международный. Сделки между этими рынками запрещены.

Высшими органами управления являются Совет директоров и Правление. Совет директоров всегда состоял только из представителей государства, самого «Газпрома» и непосредственно примыкающих к нему структур (таких, например, как профсоюз работников газовой промышленности или негосударственный пенсионный фонд «Газпрома»). Внешние акционеры туда никогда не допускались. Все экономические и управленческие вопросы, даже

* Далее приводятся данные, отражающие специфику «Газпрома», полученные на основе обобщения материалов Центра информационного обеспечения банковской деятельности и предпринимательства ИНИОН РАН, а также книги Я.Ш. Паппе «Олигархи...» (10)

самые крупные, находятся в компетенции правления, председателем которого с 1993 года бессменно является Р.Вяхерев.

Интересы государства в «Газпроме» представляет коллегия представителей, состав которой определяется указом Президента РФ. Однако и фактически, и даже формально ее роль достаточно ограничена. Так, на собрании акционеров коллегия имеет право голосовать лишь пятью процентами акций из сорока процентов, находящейся в государственной собственности. Остальные 35% по договору находятся в управлении председателя правления «Газпрома». Председатель Правления голосует этим пакетом на собраниях акционеров и должен согласовывать свою позицию с коллегией представителей государства лишь по заранее оговоренному кругу важнейших вопросов.

Входящие в «Газпром» газодобывающие и газотранспортные предприятия, а также ряд других менее значимых, согласно Уставу имеют юридический статус «Предприятия Общества». Этот статус предполагает, что они являются юридическими лицами и самостоятельно отвечают по своим обязательствам, но в то же время не являются собственниками ни своих активов (включая права на недропользование), ни своих доходов. Все это является собственностью самого Газпрома. Право, на основании которого «Предприятия Общества» осуществляют свою производственную деятельность, является чем-то средним между правом хозяйственного ведения и правом оперативного управления. Иначе говоря, это производственные подразделения, обладающие широкой оперативной самостоятельностью (аналогично, скажем, отделениям «Шевроле», «Кадиллак» и т.д. в фирме «Дженерал Моторс»). Такой правовой статус позволил «Газпрому» обеспечивать любой необходимый уровень централизации управления и финансовых потоков дочерних предприятий, а также сделать предоставление или изъятие у них тех или иных хозяйственных полномочий рутинным процессом.

«По общему мнению – отмечает Я.Ш. Паппе– централизация в «Газпроме» выше, а отношения иерархичнее, чем были даже в газовой промышленности СССР. В то же время надо иметь в виду, что зависимость региональных газодобывающих и газотранспортных предприятий от головной конторы высока лишь относительно масштабов их деятельности. Их руководители вполне самостоятельно распоряжаются такими суммами, которые совершенно недоступны большинству расположенных рядом с ними самостоятельных фирм» [10, с. 84].

«Газпром» создал несколько совместных предприятий с европейскими газовыми компаниями. Крупнейшим среди них, бесспорно, является немецко-российский «Вингаз» (немецкий партнер «Wintershall» – дочерняя компания химического концерна BASF, доля «Газпрома» - 35%). Доля «Вингаза» на немецком газовом рынке – 12%, и к 2010г. он намерен довести ее до 15%. Среди других газпромовских СП прежде всего следует указать «Газум» (со скандинавской «Neste»), «Промстрой-газ» (с греческой Copeluzos Гюр»), «Панрусгаз» (с венгерской «MOL»). Во всех своих совместных предприятиях «Газпром» имеет паритетную долю.

Газпром располагает и иными зарубежными активами, например, владеет контрольным пакетом одного из старейших венгерских банков АЕВ и т.п.

Основной элемент стратегии Газпрома – максимальная ориентация на экспорт, от которого он получает и намерен получать в будущем свои основные доходы. Но позиция стратегического игрока на мировых рынках требует высокого уровня независимости от внешнего рынка по оборудованию и расходным материалам. Именно поэтому «Газпром» является и будет являться крупным инвестором отечественной обрабатывающей промышленности.

Наиболее показательный пример отрасли, сумевшей благодаря заказам и инвестициям «Газпрома» сохранить жизнеспособность и потенциал для роста, - это отечественное производство труб. Газпром является также самым важным

партнером для трех крупнейших российских производителей авиамоторов, поскольку только его заказы на газовые турбины поддерживают их на плаву. Диапазон интересов «Газпрома» в авиационной промышленности очень широк: от сверхлегких вертолетов до тяжелых экранопланов.

Еще одно стратегическое направление развития Газпрома – переход к крупномасштабной добыче газа (а может быть, и нефти) за пределами территории России, что будет означать его трансформацию в полноценную транснациональную компанию мирового уровня. Осенью 1997 г. появился первый пример активности в этом направлении: был подписан договор с Ираном о разработке уникального месторождения на побережье Персидского залива (совместно с французской компанией «Total» и малазийской «Petronas»).

Анализ практики «Газпрома», других российских транснациональных структур позволяет выделить две различные линии развития. Первую линию можно определить как естественную, и состоит она из двух основных процессов:

— постепенно устанавливаются тесные связи между рядом промышленных предприятий (в особенности экспортеров) и обслуживающими их крупными трейдерами и банками. Этот процесс начался и приобрел масштабность еще в первые годы рыночных реформ. Важнейшим стимулом для него было широкое распространение в российской экономике неденежных форм расчетов и вытекающей отсюда необходимости выстраивания сложных вексельно-зачетно-бартерных форм;

— во второй половине 90-х гг. в связи с началом применения в российской промышленности механизмов банкротства, управленческие связи транснациональных структур стали формироваться также путем введения на предприятиях на длительный срок процедуры внешнего управления и назначения на должность внешнего управляющего представителей кредиторов.

Вторая линия связана с развитием официальных (зарегистрированных) ТФПГ. Эту линию можно назвать индуцированной. Аналитики отмечают, что ориентация на получение государственных льгот (по статусу ТФПГ) привела к образованию в ряде случаев аморфных, малодейственных структур, которые впоследствии распались (10).

Исследование интегрирующих взаимосвязей отечественного транснационального предпринимательства (имущественных и управленческих) свидетельствует, что сами по себе права собственности еще не являются основанием для установления контроля над предприятием (безразлично, заводом или банком) и тем более для получения дохода от него. Для этого собственник должен организовать эффективное направление или обеспечивать льготы и привилегии. В противном случае вполне вероятно, что собственник будет вынужден либо продать свой пакет акций другому акционеру (как, например, группе «Интеррос» пришлось уступить контрольный пакет Балтийского завода его менеджерам), либо этот пакет уменьшится в результате дополнительных эмиссий (как, например, это произошло с TWG* на Самарском алюминиевом заводе) [10, с.49]

Можно выделить следующие направления расширения взаимосвязей в рамках транснациональных структур:

1. Интеграция вверх или вниз по основной технологической цепочке;
2. Установление контроля над предприятиями – поставщиками оборудования;
3. Горизонтальная интеграция в рамках основной специализации;
4. Установление контроля над неплатежеспособными предприятиями – потребителями своей продукции (конвертация долгов в акции, либо инициирование процедуры банкротства).

Весьма крупномасштабную экспансию в ряде направлений осуществляет «ЛУКОЙЛ». Весной 1998 г. компания приобрела контрольный пакет одного из лучших нефтеперерабатывающих предприятий России – АО «Ставропольполимер». В 1999 году был куплен (после прохождения процедуры банкротства) химический завод «Нитрон», который ранее был основным потребителем продукции «Ставропольполимера» и таким образом, в рамках нефтяной компании стала выстраиваться технологическая цепочка, ориентированная на производство и экспорт продукции уже достаточно высокой степени переработки [10, с. 107].

Значимыми являются продвижения «ЛУКОЙЛа» в «дальнее» зарубежье. В начале 1998 г. он приобрел 51% акций НПЗ «Петротел», расположенного в г. Плоещити – основном центре нефтяной промышленности Румынии. В феврале 1999 г. была подписана декларация о сотрудничестве с греческой национальной нефтяной компанией, которая предусматривает совместное производство и сбыт нефтепродуктов в Греции и других балтийских странах.

Осенью 1999 года ЛУКОЙЛ приобрел 58% акций нефтеперерабатывающего завода «Нефтехим» в Болгарии (г.Бургас), который по мощности примерно в два раза превосходит приобретенные ранее в Румынии и на Украине. По утверждениям В.Алекперова, наличие трех НПЗ в черноморских портах является элементом долгосрочной «каспийской» стратегии компании. Оно позволит «... разместить свою нефть внутри Черного моря, а уже экспортировать нефтепродукты, на которые не распространятся ограничения по проходу через проливы» [18].

У «ЛУКОЙЛа» имеются не только нефтяные проекты. Например, он владеет 50% акций компании «Алмазный берег – 2», которой принадлежит лицензия на разработку Верхотинской алмазоносной площади в Архангельской

* Речь идет о практически полном исчезновении с экономической карты России еще недавно могущественной транснациональной структуры Trans World Group

области. Стоимость запасов этого месторождения составляет по оценкам 5,3 млрд. долл. «Лукойл» располагает 70-ю судами, что составляет 13 % общего количества российских транспортных судов, сюда относятся восемь танкеров класса «река – море», работающие в Волго-Каспийском бассейне и на Балтике.

В настоящее время большое значение приобретает формирование стратегических альянсов на базе соглашений о сотрудничестве, например, заключено соглашение между «ЛУКОЙЛ» и «ЗИЛ» о разработке новых видов горюче-смазочных материалов для использования в производстве и эксплуатации автомобилей для нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности и т.п.

Несмотря на имеющиеся успехи, приходится констатировать, что транснациональные структуры не оправдали большинства надежд, возлагавшихся на них как на инструмент развития российской экономики. Хотя они выполняют значимые конструктивные функции, позволяя сохранить старые или создать новые хозяйственные связи, но выступают чаще всего элементом «оборонительной», а не «прорывной стратегии».

Определенную роль в этом сыграли внешние негативные процессы [10, с.41].

-резкое падение мировых цен на нефть весной 1998 г. (Напрямую пострадали те транснациональные структуры, в состав которых входили нефтяные компании или нефтеперерабатывающие нефтяные фирмы. Косвенно же обвал цен затронул практически всех);

-потрясения на мировых рынках ценных бумаг, приведшие уже в первые месяцы 1998г к острому кризису российский фондовый рынок;

-участившиеся конфликты с властями субъектов Федерации, инициаторами которых выступали последние.

(изгнанной также из Казахстана и Украины).

Вместе с тем, тормозом развития эффективных процессов транснационализации производства нередко выступают несогласованность внутригрупповых интересов, доминирование зачастую узкоэкономических интересов отдельных физических лиц, владеющих крупными пакетами акций. Исследуя проблемы становления ФПГ в России на конкретных примерах, Г.К.Трофимова отмечает: «Нахождение долгосрочного баланса интересов между промышленными и банковскими участниками затруднено многообразием и эволюцией практических задач, совместно решаемых партнерами... Помимо явных интересов, в настоящее время существуют и реально доминируют скрытые, недекларируемые интересы участников ТФПГ» (14, с.96-97). Проблема достижения баланса интересов при управлении ТФПГ находится в центре внимания многих исследователей. Спектр предлагаемых решений достаточно широк, они касаются как правовой базы функционирования ТФПК, так и внутрикорпоративных мер по совершенствованию управления.

Значительная часть рекомендаций относится к реализации ответственности собственников за полученную собственность. Интерес представляют соображения Г.Ю. Клейнера о необходимости увязывания интересов собственника как физического и юридического лица с интересами предприятия как неограниченно продолжающего свою деятельность экономического субъекта. В частности, он пишет: «Крупный собственник должен нести повышенную ответственность за деятельность предприятия, и зависимость между долей собственника в общей стоимости предприятия и его материальной ответственностью, очевидно должна иметь нелинейный характер... Надлежало бы установить минимальный норматив рентабельности (в % к производственным активам), недостижение которого означает, по существу, пренебрежение обязанностями собственника производственного объекта и должно вызывать налоговые санкции». (9, с.599).

Таким образом, предлагается усиление ответственности собственников не только по долгам предприятия, но и за результаты его деятельности. Многие экономисты отмечают необходимость спецификации правомочий собственности государства в различных транснациональных структурах в зависимости от ряда критериев, важнейшим из которых следует считать размер доли государства в уставном капитале. В частности, В.И. Шестопалов пишет: «Для крупных и мажоритарных пакетов акций (от 25% уставного капитала) речь должна идти о совокупности норм и процедур, позволяющих государству как стратегическому собственнику осуществлять функции управления для миноритарных пакетов акций (менее 25 %) — о совокупности норм и процедур, позволяющих государству как одному из многих собственников осуществлять функции контроля за деятельностью (14, с.546). Таким образом, спецификацией правомочий собственности государства в ТФПГ в сегодняшних условиях требует решения следующих задач:

1. придание большей четкости и регламентированности деятельности лиц, представляющих интересы государства в ТФПГ, ТНК;

2. введение элементарных контрольных механизмов за финансовыми потоками и процессами хотя бы простого воспроизводства в ТФПГ с участием государства в капитале.

Ряд авторов акцентирует внимание на необходимости расширения прав мелких акционеров. В частности, предлагается создать постоянное представительство собрания акционеров, которое бы вело работу по фиксации предложений и жалоб акционеров, формировало коллективное мнение о задачах предприятия на текущий и перспективный период. Обосновывается потребность существенного расширения полномочий традиционного общего собрания акционеров и т.д.

В материалах международной научно-практической конференции «Глобализация экономики, региональная интеграция, влияние этих процессов

на положение трудящихся государств – участников СНГ» (2002 г.) дан детальный анализ положения наемных работников в транснациональных структурах на территории государств Содружества. Отмечено, что механизм социального партнерства пока не сложился. Постоянно нарушается рыночный принцип соответствия получаемых доходов и отдачи факторов производства. Ни стаж работы, ни высокая квалификация не защищают работника от понижения реальной заработной платы, от ее невыплаты, от увольнения.

Ситуация противостояния труда и капитала отрицательно сказывается на результатах деятельности. «Снижается возможность извлечения синергетических эффектов, экономии затрат, осуществляемых на уровне рабочих мест, затрудняется накопление и передача вновь приходящим работникам «производственной памяти — навыков эффективной работы в условиях данного предприятия» [9, с.600].

Завершая анализ особенностей становления отечественных транснациональных структур считаем необходимым подчеркнуть справедливость выводов И.Ю. Беляевой о том, что рождение российских ТФПГ «шло в условиях отсутствия действия экономических стимулов, когда видна связь между затраченными усилиями и вознаграждениями. Прорвавшись к власти на волне некорректной приватизации и используя персональные связи, олигархическая группа развернула бурную деятельность по захвату собственности в интересах личного обогащения» [19, с.249]. Некорректность проведенной приватизации во многом была обусловлена отрывом ее от создания реальных конкурентных начал.

Мы солидарны с мнением И.В. Антоновой, что «приватизация, не подкрепленная спецификацией и защитой прав собственности, в том числе защитой прав меньшинства акционеров АО, действенным осуществлением прав управляющих государственными пакетами акций, не обеспеченная «прозрачностью» всех операций в сочетании с функционированием,

практически вне конкурентного поля» [14, с. 370]. Между тем именно конкурентный порядок является предпосылкой тому, что частная собственность на средства производства не приводит к экономическим и социальным неурядицам: частная собственность на средства производства нуждается в контроле со стороны конкуренции. Поэтому активизацию созидательно-производительных функций транснациональных структур мы связываем, прежде всего, с позитивным влиянием конкуренции как на внешних, так и на внутреннем рынке.

Существенное влияние на внутренний рынок России оказывают иностранные ТНК, которые овладевают производственными мощностями путем учреждения совместных предприятий или путем скупки отечественных производств. Результаты проникновения зарубежных ТНК в российскую экономику анализируются многими экономистами, среди них Т.Я. Белоус, Э.А. Грязнов, И.Ю. Григорьян, И.А. Казаков, Г.П. Коваленко, В.П. Клавдиенко, А.Г. Мовсесян, П. Фишер и др.

В частности Э.Грязнов отмечает, что к 2000г. на территории Российской Федерации оперировали 80 крупнейших ТНК, которые являются наиболее мощными из 100 КТНК. Их зарубежные активы оцениваются более, чем в 1,3 трлн. долл., продажи – 1,25 трлн.долл., а число занятых – почти 11,7 млн.чел. [21, с.33]. Мнение исследователей по поводу последствий экспансии иностранных ТНК для экономики России весьма неоднозначно. С одной стороны, заявляется о важности прямых иностранных инвестиций, поступающих по каналам ТНК, для реконструкции национального хозяйства, с другой – высказываются опасения о массовой скупке иностранными контрагентами российских предприятий, имеющих стратегическое значение.

Мы солидарны с мнением В.П.Клавдиенко, который считает, что вкладывать капитал в российскую экономику иностранных ТНК побуждает отнюдь не благотворительность, а возможность завоевать новые рынки сбыта и

источники сырья, ослабить позиции конкурентов, приобрести за бесценок высокие технологии, использовать дешевую рабочую силу (стоимость рабочей силы – оплата в час – в России в 10-20 раз ниже чем в США, Германии и некоторых других экономически развитых странах). Низкие экологические требования дают ТНК возможность перебазировать в нашу страну экологически «грязные» производства (при переносе на территорию России «грязных» производств ТНК экономят до 25% капиталовложений, расходуемых обычно на строительство очистных сооружений и другого аналогичного оборудования). [20, с.27]

В условиях неотработанности в России мер по борьбе с ограничительной деловой практикой иностранные ТНК зачастую используют тактику недобросовестной конкуренции по отношению к российским предприятиям, в частности, скупая контрольный пакет акций предприятий для последующей остановки производства на них. Характерным в этом отношении является пример концерна «Подольскшвеймаш», который в середине 90-х гг обеспечивал 57% всех поставок швейных машин на внутреннем рынке России и выходил на мировой рынок. Но уже в 1996 г., после того как контрольный пакет акций перешел в руки «Зингера», производство было практически прекращено [20, с. 27-28].

Подобных примеров немало. В условиях отсутствия контроля и механизмов «сдержек» экспансия ТНК может нанести значительный ущерб экономике принимающей страны, т.к. в основе ее деятельности лежит стремление к максимизации прибыли, и в этом природа ТНК неизменна.

Вместе с тем как структурный элемент глобализирующегося мирового хозяйства иностранные ТНК заинтересованы в развитии сотрудничества с российскими предприятиями, чему есть также немало примеров. В частности, «Сименс» расширяет свою деятельность в такой высокотехнологической отрасли как производство турбин, создал совместное предприятие с Санкт-

Петербургским механическим заводом и вложил около 100 млн. марок для организации выпуска по его лицензии современных мощных турбин для ТЭЦ. Им куплено 10% акций и достигнута договоренность о сотрудничестве с Калужским турбинным заводом [22, с.43].

«Мерседес-Бенц» участвует (совместно со швейцарской фирмой) в сборке автобусов на Нефтекамском (Башкортостан) заводе автосамосвалов и на предприятиях Омска. Активно действуют совместные с фирмами «Проктер энд Гэмбл» и «Хенкель» предприятия по выпуску синтетических моющих средств и т.п. Объективно деятельность таких предприятий способствует сокращению импорта, сохранению рабочих мест и удовлетворению потребностей отечественного рынка. Однако приходится с сожалением констатировать, что многие совместные предприятия остаются как бы островками технического прогресса и относительного благополучия. Они пользуются иностранными технологиями и привозным сырьем и материалами, имеют производственно-технологические связи в основном со своими материнскими компаниями и не оказывают заметного влияния на модернизацию и реконструкцию российской экономики.

Кроме того, следует отметить, что общие объемы иностранных прямых инвестиций (ПИИ), вложенных в РФ, крайне незначительны. В целом накопленные ПИИ, поступившие в Россию за годы реформ составили около 15 млрд. долл., или по 10 долл. на человека. Это в 6 раз меньше, чем в Польше, почти в 14 раз меньше, чем в Венгрии (на душу населения). Доля ПИИ в общем объеме российского инвестирования находится на уровне 3-4% при среднемировом показателе в 11%. Для сравнения, Китай привлек около 260 млрд. долл. За последние годы, что составляло 14% объема их инвестирования [14, с.158]. В табл. 5.2. представлена структура иностранных инвестиций, поступивших в Россию в 1998 – 2001 гг. С 1998 г. до середины прошлого

наметилось достаточно благоприятное изменение соотношения прямых и портфельных инвестиций.

Табл. 5.2.

Структура иностранных инвестиций, поступивших в Россию в 1998-2001гг.

Годы	Поступило иностранных инвестиций в первом полугодии							
	1998г		1999г		2000г		2001г	
	млн. долл.	в %	млн. долл.	в %	млн. долл.	в %	млн. долл.	в %
Всего	7697,9	100	4271	100	4778	100	6684	100
в том числе								
Прямые	1509,4	19,6	2429	56,9	1786	37,4	2509	37,5
Портфельные	32,4	0,4	7	0,2	51	1,1	238	3,6
Прочие	6156,1	80	1835	43	2941	61,5	3937	58,9

*инвестиции, формулируемые в основном на счёт кредитов, полученных от непрямым инвесторов: Мирового Банка, Международного Валютного Фонда, ЕБРР и средств, направляемых инвесторами на приобретение государственных ценных бумаг, главным образом, ГКО-ОФЗ. Источник: Госкомстат РФ

Мы разделяем мнение А.Г. Мовсисяна, что статистические данные плохо отражают роль ПИИ в экономике России. Они лишь фиксируют легально ввезённые в страну капиталы, пошедшие на приобретение российских предприятий, строительство новых объектов, реконструкцию и т.д. По оценкам многих экспертов практически ни одна крупная приватизационная сделка не обошлась без участия иностранных ТНК, и им сейчас принадлежит как минимум 10% всей российской промышленности. Размеры иностранных владений в российской экономике во многом скрыты, но можно констатировать, что например, почти вся цветная металлургия и значительная часть пищевой промышленности уже перешли в руки ТНК [23, с.246]. В связи с этим определение реальных данных о ПИИ в экономике России представляет самостоятельную, важную и пока нерешённую задачу.

В целом низкая доля легальных ПИИ в экономике России объясняется рядом объективных факторов кризисного характера экономического развития страны за последние годы, существенно повысивших инвестиционные риски (см., в частности, статью Е.В. Гнилитской «Прямые иностранные инвестиции на российском рисковом рынке в контексте глобализации» [24]). Вместе с тем, значительную роль играют также недоработки в сфере отладки механизмов реализации решений, принятых в области регулирования международного движения предпринимательского капитала. В частности, хотя в стране есть законы о защите иностранных инвесторов, но отсутствуют гарантии исполнения арбитражных и судебных решений. Сдерживает развитие транснационального предпринимательства и непроработанность процедур реального осуществления права частной собственности на землю. Иностранные инвесторы отмечают также, что при исполнении решений слишком много субъективного, произвольного толкования мер, предусмотренных законодательством.

Таким образом, особенностью транснационального предпринимательства России является его становление и развитие в период социально-экономической трансформации страны. Это приводит к обострению ряда проблем, проистекающих из природы ТНК как носителей глобализации мировой экономики, с одной стороны, и, с другой, к проявлению экономических и социальных противоречий, которые порождаются спецификой российской деятельности, неустоявшимся законодательством и многочисленными правовыми пробелами в законах, неэффективной системой контроля их соблюдения.

Суммируя вышеизложенное, можно сделать следующие выводы:

1. Для развития процессов транснационализации производства крайне негативные последствия имел поспешный характер массовой приватизации российской промышленности. Он не позволил привлечь значительные прямые

иностранные инвестиции; криминальная обстановка, в которой проводилась приватизация, отпугнула солидных инвесторов. Не были созданы конкурентные основы для самоорганизации отечественного транснационального бизнеса, способного обеспечить повышение конкурентоспособности экономики России и рост реальных доходов её населения;

2. Как показала практика, деятельность российских транснациональных структур (ТНК, ТФПГ) не привела к серьёзным сдвигам в эффективности использования ресурсов, по основным технико-экономическим показателям большинство из них всё так же сильно уступают ведущим зарубежным производителям. Исключение составляют «Газпром», отчасти «ЛУКОЙЛ». Надежды на достижение долговременной конкурентоспособности отечественных факторов производства в результате взаимодействия с иностранными ТНК также не оправдываются;

3. Активизация междугородного движения предпринимательского капитала в рамках транснациональной системы сдерживается отсутствием чётко выраженных приоритетов развития экономики России, которые должны были стать ориентиром и для формирующихся российских транснациональных структур и для проникающих иностранных ТНК;

4. Очевидно, для позитивных сдвигов в развитии транснационального бизнеса в стране требуется разработка конкретных решений, избирательных относительно различных секторов, и в тоже время инкорпорированных в рамки единой стратегии подъёма экономики России и обеспечивающих условия для конкуренции. Это придаст процессам саморазвития и самоорганизации транснациональной предпринимательской деятельности целенаправленный характер и создаст основу для усиления их позитивных сторон.

5.2. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТА РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ ПОДЪЕМА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время в нашей стране идет обсуждение концепции социально-экономического развития России на долгосрочную перспективу, которая включает выработку целевых ориентиров, определение системы приоритетов преобразования национальной экономики. Ряд документов, подготовленных в последнее время Госсоветом РФ, Советом Федерации и Государственной Думой [25; 26; 27] Российской Федерации отражает различные подходы к вопросам стратегии развития. Единство достигнуто в постановке задач создания наилучших условий для развития человеческого потенциала своей страны, подъема интеллектуального компонента в национальном богатстве, обеспечения наиболее передовых социальных стандартов. При этом отмечается, что никакие социальные вопросы и гарантии нельзя отрывать от экономических возможностей страны.

В ближайший период достижение устойчивых темпов роста становится возможным в случае позитивных сдвигов в экономической структуре, прежде всего увеличения доли перерабатывающих отраслей в промышленности, кардинального повышения роли высокотехнологичных производств, становление новых инфраструктурных подразделений, постепенного снижения доли сырьевого сектора и существенного ослабления зависимости от экспорта первичных ресурсов. В соответствии с большинством прогностических исследований, - пишет А.В. Мартынов – преобразование существующей народнохозяйственной структуры в постиндустриальную является безальтернативным условием достижения общенационального экономического успеха. Именно посредством ускоренного воспроизводства высоких технологий, удельный вес которых в промышленной структуре должен стать преобладающим, и высокоинтеллектуального человеческого капитала станет

возможной успешная интеграция отечественной экономики в мировое хозяйство в начале нового века» [28, с.3]. Таким образом, в современный период все большую общественную поддержку получает точка зрения в пользу реализации целенаправленной экономико-политической стратегии перехода к постиндустриальному рыночному хозяйству.

Переход к модели постиндустриальной и социально-ориентированной национальной рыночной экономики связан с преодолением структурных деформаций, сложившихся в прежней системе хозяйствования, отражающих неэффективность использования ресурсов и их несоответствие действительному спросу экономических субъектов. Только по мере структурного реформирования будут возникать новые каналы для продуктивного и прибыльного вложения капитала в потенциально конкурентоспособные виды производственной деятельности, и, следовательно, для повышения социальных стандартов и качества жизни.

Проблемы анализа структурных процессов и структурной политики нашли достаточно широкое освещение в отечественной экономической мысли. Однако ценные наработки прежних лет непосредственно не приложим к структурным проблемам, актуальным в период рыночных преобразований бывшей социалистической экономики. Поэтому научные основы регулирования структуры национального хозяйства в рамках рыночной трансформации находятся в стадии становления. Среди современных работ по данной проблематике интерес представляют труды С. Глазьева «О стратегии развития российской экономики» [29], «Теория долгосрочного технико-экономического развития» [30], Д. Львова «Экономика России: путь в XXI век» [31], А. Мартынова «Структурная трансформация российской экономики: проблема политических решений» [28], работа коллектива авторов «Россия – 2015: оптимистический сценарий» (под ред. А.И. Абалкина) [32], «Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия (социально-экономические

аспекты развития)» (Руководители авт. кол. В.А. Макаров, А.Е. Варшавский) [33] и ряд других. На наш взгляд, при обосновании стратегии социально-экономического развития нашей страны должны использоваться разносторонние, различающиеся по подходам, по степени сочетания теоретического и практического аспектов исследования проблем регулирования структурных процессов. Немаловажную роль может сыграть применение синергетической методологии.

Экономическая синергетика инициирует создание механизмов, рычагов, методов «прорыва» социально – экономических систем в новое качество на основе обеспечения кооперативных действий (синергетических эффектов) системообразующих факторов. При этом синергетические эффекты реализуются в условиях бифуркационных состояний экономики, т.е. в переходных состояниях, характеризующихся критической неустойчивостью. Точки бифуркации (критические моменты в развитии системы) «неприменны в любой ситуации рождения нового качества ... - пишет В.Г. Буданов... Значимость точек бифуркации еще и в том, что только в них можно несиловым, информационным способом, т.е. сколь угодно слабым воздействием, повлиять на выбор поведения системы, на ее судьбу» [34, с.297]. Среди факторов, приводящих к изменению качества системы, экономическая синергетика выделяет прежде всего научно-технический прогресс.

Есть ли у отечественной экономики реалистический потенциал для «прорыва» на новую траекторию постиндустриального развития? По оценкам специалистов [35, с.6], до ¼ всего мирового рынка наиболее важных, так называемых макротехнологий, емкость которого оценивается в 84 млрд. долл в 2001 г., может быть занято в перспективе отечественными производителями. Особенно велик накопленный в нашей стране инновационный потенциал в отношении производства новейших наукоемких технологий, продуктов генной инженерии, космических технологий и технологий для спутниковой связи.

Конечно, следует иметь в виду значительные отличия отраслей отечественной экономики по степени технологичности. Поэтому при выработке стратегии активных структурных преобразований целесообразно, на наш взгляд, основываться на теории многоуровневых взаимодействий, представленной Ю.В. Яременко в книге «Теория и методология исследования многоуровневой экономики» [36]. В этой работе автор предлагает использовать шкалу качеств ресурсов для анализа структурных технологических изменений на макроуровне.

В целом анализ показателей технологического уровня подтверждает, что для России не могут быть эффективны сценарии, характеризующиеся односторонним развитием одной или нескольких отраслей, в частности, сценарии преимущественного развития добывающей промышленности или многотоннажного производства, наукоемкого сектора экономики либо тех отраслей, которые могут дать быструю отдачу [33, с.303].

По оценкам ряда специалистов [28], возможность быстрого распространения опыта позитивной реструктуризации на многие из промышленных отраслей, находящихся в настоящее время в стагнирующем состоянии, вполне реальна. Как показывает зарубежный опыт, и особенно опыт так называемых новых индустриальных стран (37), масштабная структурная перестройка этих промышленных сегментов, несмотря на изношенную воспроизводственную базу вследствие произошедших потерь ресурсного потенциала, становится достижимой при благоприятных внешних и внутренних условиях.

Одним из инструментов постиндустриального преобразования производственной сферы, особенно промышленных отраслей, обеспечивающих сопряжение, достижение синергетических эффектов, выступают транснациональные производственные структуры. По мнению В. Дементьева, в

обозримой перспективе формировании ТФПГ в России и в других странах СНГ останется сферой соперничества двух подходов:

- 1) линии на непосредственное подключение к мировому разделению труда (отдельных предприятий, регионов России, стран Содружества);
- 2) курса на включение в мировое хозяйство при активном использовании потенциала интеграции в рамках России, СНГ и бывшего СЭВ [8, с.74].

Вряд ли можно согласиться с тем, что межкорпоративной интеграции в рамках СНГ противостоит установка на реструктуризацию промышленности каждой страны СНГ с ориентацией на мировой рынок. Технологическая многоуровневость, растущее многообразие видов современной экономической деятельности позволяет использовать различные подходы к интеграции в мировое хозяйство. Естественно, национальным интересам России отвечает укрепление отношений с ее ближайшими историческими партнерами (странами – членами СНГ). Но это не исключает возможность любого из государств, образовавшихся после распада СССР, встраиваться в технологические цепочки действующих иностранных ТНК или самостоятельно создавать транснациональные системы под контролем национального капитала. Ключевое значение здесь приобретает повышение конкурентоспособности и связанные с этим позитивные изменения в структуре и объеме выпуска. В случае успешного разрешения этих задач становится возможным выбор наиболее предпочтительного варианта транснационализации производства, обеспечивающего максимальную отдачу вкладываемого капитала. Поэтому, на наш взгляд при концептуальном обосновании перспектив развития транснационального бизнеса, нужно избегать упрощенных, однонаправленных подходов.

Экономическая стратегия России должна учитывать эволюционные тенденции, играющие доминирующую роль в формировании современной

системы мирового хозяйства. В связи с этим перед российской экономикой стоят две взаимосвязанные задачи:

— прорыв на мировые рынки на базе наукоемкой продукции, не имеющей аналогов; организация филиалов за рубежом на основе использования новых способов производства материальных благ;

— постоянное сближение разных технологических укладов, переход от жестких вертикальных производственных связей к гибким горизонтальным в результате проникновения элементов нового технологического уклада, в частности, информационно-коммуникационных систем, во все звенья экономической структуры. Образование множества горизонтальных технологических цепочек, включающих внутривозрастные связи и одновременно выходящих за пределы национальной экономики, создает потенциал будущего развития.

Решение вышеуказанных задач ведет к формированию новой организационно-функциональной системы, способной продвинуть превращение России в «страну-систему» с вынесенными «во вне» транснациональными воспроизводственными циклами. Новая категория «страны-системы» введена в научный оборот Э.Г. Кочетовым. На базе воспроизводственных процессов, вышедших за национально-государственные границы, формируются трансграничные образования – страны-системы, опрокинутые «во вне» (США и другие развитые страны). Наряду с этим просматриваются конфигурации «стран-систем», опрокинутых «вовнутрь». Они втягивают в себя интернациональные производственные системы, сокращая ареал национального экономического базирования. Таким образом контур «стран-систем» определяется уже не национально-административными границами, а **экономическими границами**, причем эти границы носят подвижный блуждающий характер. [38, с.251].

И далее автор рассматриваемой классификации отмечает, что формирование данного типа государства (государства в экономических границах) в корне преобразует подходы к формированию основ государственной валютной, налоговой, антимонопольной, инвестиционной и т.д. политики: «Государство может считаться сильным, если оно контролирует, охраняет через свой финансовый режим свои финансово-инвестиционные компоненты на других территориях. Контур этих ареалов защищается военной компонентой. Таким образом, скорее всего на роль великих государств могут претендовать «страны-системы», сформированные по внешним контурам экономических границ, т.е. «страны-системы», опрокинутые «во вне» – пишет Э.Г. Кочетов [38, с.252]. Мы согласны с мнением цитируемого автора, что при выстраивании долговременной стратегии национального развития России должны учитываться пределы трансграничных систем, т.е. пределы реальных властных полномочий государств. А также должно осуществляться

формирование собственных рычагов, механизмов влияния, в том числе на базе развития эффективных процессов транснационализации производства.

Реальные инвестиционно-производственные процессы существенно корректируются через валютно-финансовые механизмы. Открытость финансового рынка России спекулятивному движению международного капитала, в том числе через каналы транснациональных структур, играет дестабилизирующую роль. Понятно, что при огромных масштабах международных финансовых потоков практически ни одна страна мира не застрахована от подобных колебаний. Однако существуют механизмы, препятствующие абсолютно свободным переливам капитала: требование необходимых валютных резервов, обязательных страховых взносов и т.д., которые могут нивелировать отрицательные явления на финансовом рынке.

В концептуальном плане важно подчеркнуть невозможность существования устойчивой финансовой системы без устойчивого развития производства. Это означает, что гипертрофированное внимание к проблемам финансовой стабилизации без конкретных мер по активизации производственной сферы не может привести к положительным результатам ни в финансовой области, ни в плане развития производства. «Параметры развития производственного сектора, в конечном счёте, являются определяющими для функционирования других секторов и прежде всего финансового» - пишет С.Ф. Серёгина [39, с.48]. В подтверждение этого тезиса автор приводит в диссертации конкретные примеры из практики послевоенного восстановления экономики в ряде развитых индустриальных стран, а также из опыта реформ в российской экономике 90-х годов. В работе отмечается, что концентрация внимания на краткосрочных проблемах финансовой стабилизации нарушает внутреннюю субординацию формирования параметров развития национального хозяйства как сложной иерархической системы. Результатом этого в российской экономике стали псевдорыночные локальные процессы

самоорганизации внутри банковской и бюджетной сфер экономики с деформацией связей между ними, а также функционированием двух относительно самостоятельных и неравноценных кругооборотов денежных ресурсов (по обслуживанию потребностей бюджета и финансированию реального сектора), закреплявших разрыв между реальным и финансовым секторами экономики [39, с.13-14].

Автор рассматриваемого диссертационного исследования совершенно справедливо делает вывод о том, что за годы реформ в России не были инициированы механизмы самоорганизации, объединяющие процессы в реальном, денежном и бюджетном секторах экономики на основе положительных темпов роста производства. С.Ф. Серёгина обосновывает положение о целесообразности установления и поддержания определённых количественных пропорций между параметрами банковской системы и реального сектора (ставкой процента, рентабельностью производства, а также доходностью спекулятивных операций – альтернативы реальным инвестициям). Мы полностью поддерживаем это предложение, так как считаем, что активная государственная координация процессов взаимодействия денежного и реального секторов экономики, а также сектора государственных финансов служат необходимым условием создания благоприятных инвестиционных условий для хозяйствующих субъектов, в том числе транснациональных структур.

Фактически коммерческие банки в силу своего привилегированного положения, позволявшее им аккумулировать все свободные денежные ресурсы на внутреннем рынке, занимались преимущественно выгодными текущими финансовыми операциями и были незаинтересованы в финансировании даже эффективных по международным стандартам производственных инвестиций. В результате, в структуре банковских активов краткосрочные кредитные вложения практически полностью заместили долгосрочные кредиты. Так, за

весь период 1992-1998гг доля долгосрочных кредитов в совокупном объёме банковских кредитов не превышала 6%. При этом, по оценкам экспертов, максимальной величины данный показатель достигал в период 1993-1994гг, когда под видом долгосрочных кредитов банки фактически увеличивали свою собственность в виде личной недвижимости, торговых центров, оптовых баз и других объектов, имеющих высокую рыночную ценность [28, с.57].

Только в последнее время сформировалось несколько финансово-промышленных групп, в том числе транснациональных, которые участвуют в реализации весомых инвестиционных проектов в производственной сфере. В целом предстоит восстановить систему долгосрочного кредитования.

Большинство коммерческих банков не готовы к разделению своей деятельности на текущие операции и долговременные инвестиционные за рамками финансовой сферы. Международный опыт свидетельствует о целесообразности выделения в составе финансовых институтов инвестиционных банков и инвестиционных фондов, специализирующихся на финансировании и менеджменте именно долгосрочных инвестиций. Подобные структуры созданы в рамках российских ТФПГ. Речь идёт о необходимости развития сети специализированных инвестиционных банков со значительным участием государства (на уровне не менее 30%), где могли бы быть в основном саккамулированы поступления от долгосрочных облигационных займов. Воссоздание в 1999г Российского банка развития (РБР) как исключительно инвестиционного банка является важным, но только первым шагом в данном направлении.

Специалисты отмечают особую важность реализации правильных подходов со стороны специализированных инвестиционных банков к согласованию инвестиционных программ, пользующихся государственной поддержкой, с чисто коммерческими проектами, осуществляемыми частными инвесторами в рамках тех же секторов экономики. «Надёжное обоснование

сопряжённости проектов указанных двух принципиально разных типов с точки зрения синхронизации во времени (прежде всего очерёдности) и финансовых возможностей, даст возможность достигнуть необходимого уровня рентабельности для инвестиций, - подчёркивает А.В. Мартынов, - и, тем самым, создать задел для дальнейшего широкомасштабного инвестирования в промышленность РФ, особенно в её высокотехнологичные отрасли. Безусловно, для этого потребуются тесное сотрудничество различных по своему статусу государственных и коммерческих институтов, занимающихся разработкой инвестиционных проектов. В настоящее время благоприятные возможности в этом направлении складываются на российском рынке. Имеются предпосылки к созданию информационной и методической базы для глобальной координации инвестиционных проектов. Она могла бы иметь очень важное индикативное, «наводящее» назначение» [28, с.169].

Мы полностью разделяем мнение А.В. Мартынова о том, что значительную роль играет осуществление принципа равного партнёрства специализированных инвестиционных банков с частными инвестиционными и коммерческими банками. Он заключается в том, что частный бизнес (в том числе транснациональный) в ходе сотрудничества с финансовыми субъектами, представляющими интересы государства, будет реально заинтересован в дальнейших инвестициях, так как получит надёжные гарантии.

Могут использоваться различные организационные схемы функционирования инвестиционных банков. Представляется целесообразным учесть зарубежный опыт. Например, во Франции специализированные финансовые организации, берущие на себя часть инвестиционных рисков, получают от государства бонификацию – фактическое предоставление займов по сниженной учётной ставке. В Японии вся государственная поддержка индустриальной сферы, включая строительство, происходит в основном через банк Министерства промышленности и торговли [28, с.171].

Важную роль в создании благоприятного инвестиционного климата для транснационального предпринимательства играют условия кредитования. В частности, в Корее существует форма отсроченного платежа, что позволяет компаниям производить выплаты не из текущей, а из будущей прибыли посредством её аккумуляции и наращивания объёмов выпуска продукции. Благодаря этой мере удаётся быстрее и эффективнее осваивать рынки сбыта за счёт относительно низкой цены нового продукта, так как стоимость кредита не включается в состав издержек [40, с.63]. Эта форма может быть использована в рамках внутрикорпоративного кредитования российскими ТФПГ, включающими мощные банковские структуры.

На наш взгляд, представляет интерес концепция кредитной эмиссии под будущую стоимость, нацеленная на активизацию существующего в стране потенциала опережающих технологий. «Создание новой покупательной силы из ничего, в дополнение к тому обращению, которое существовало уже прежде. Как раз это и есть тот источник, из которого в типичных случаях финансируется осуществление новых комбинаций» – писал И. Шумпетер [41, с.167].

Концепция кредитной эмиссии получила достаточно полное освещение в работе М. Березовской «Инновационный аспект экономического развития» [40], где отмечается, что целенаправленное предоставление кредитов под будущую стоимость сокращает длительность депрессивного лага в экономическом цикле; искусственное сжатие денежной массы в масштабах национального хозяйства сменяется государственным регулированием и поддержкой перетока денежных ресурсов в наиболее перспективные с точки зрения долгосрочного развития сектора экономики. При этом вероятность возникновения инфляционных всплесков находится в обратной зависимости от правильного выбора производственных ориентиров.

Концепции кредитной эмиссии под будущую стоимость созвучны результатам исследований, проведённых Г.Меншем и посвящённых концепции базисных нововведений в фазе депрессии. Он подчёркивает, что внедрение базисных нововведений на этом этапе развития оказывается единственной возможностью прибыльного инвестирования, и в конце концов «нововведения преодолевают депрессию» [42, с.94-95].

Кредитование под будущую стоимость характерно для стран, переживающих технологическое обновление. Оно связано с формированием «длинной волны» в экономике, что определяет характер её развития в ближайшие 50-60 лет. Отсюда и условия кредитования – направленность на кластеризацию в экономике нововведений с учётом национальной специфики хозяйствования и тенденций мировой конъюнктуры. Кластеры нововведений пятого технологического уклада формируются главным образом в области информатики и коммуникаций. Именно в этой сфере концентрирует свои усилия государство в технологически развитых странах, оказывая поддержку отечественным производителям [40, с.62].

В России проблема прибыльности предприятий, особенно с длинным производственным циклом, вступает в противоречие со сложившейся системой структурно-кредитной политики. Убыточными в инновационном комплексе оказываются именно те мероприятия, которые определяют условия долгосрочного развития технологической основы производства. Поэтому необходима поддержка передовых разработок, активное стимулирование процесса образования кластеров нововведений в экономической структуре России на основе кредитовой эмиссии под будущую стоимость.

Вышеприведённые предложения не противоречат существующей практике финансирования инвестиций за счёт Бюджета Развития, представляющего собой часть утверждаемого в законодательном порядке государственного бюджета.

Прямым дополнением инвестиционных решений, стимулирующих позитивные структурные сдвиги, выступают известные макроэкономические средства стимулирования производственной активности. К ним относятся налоговые и кредитные льготы; стимулы, связанные с амортизационными отношениями; таможенные льготы (освобождение от таможенных пошлин импорта оборудования, сырья, комплектующих изделий) и т.п.

В соответствии с «Законом об иностранных инвестициях в РФ» практикуется установление прямых налоговых льгот в зависимости от размера вклада иностранного капитала и сферы деятельности предприятия. Для зарубежных инвесторов, в том числе транснациональных корпораций, нацеленных на освоение внутреннего рынка страны, основное значение имеют потенциальные возможности местного спроса, особенно в случае, когда доступ на внутренний рынок затруднён торговыми или иными препятствиями. Поэтому решающее значение приобретают не налоговые льготы, а стабильность действующих нормативных актов, их предсказуемое введение на всех уровнях управления.

Кроме того, вызывает сомнение целесообразность самого принципа льгот только для предприятий с участием иностранного капитала, что ставит их в особые условия, ущемляющие национальных производителей. Всемирный Банк официально рекомендует не делать для предприятий с иностранным капиталом ни преференциальных условий, ни дискриминирующих, а ставить их в равное положение с местными национальными организациями и фирмами. Многие страны отказались от практики предоставления налоговых льгот инофирмам и ограничиваются обеспечением им равного с национальными компаниями статуса.

Льготы целесообразно представлять, на наш взгляд, в зависимости от характера капиталовложений, а не их национальной принадлежности. В качестве критерия выделения льгот целесообразно учитывать уровень

технологий, приносимых инвестициями. Инвестиции должны сопровождаться внедрением перспективных ресурсосберегающих и экологически безопасных видов технологий, способствовать снижению энергозатрат на единицу продукции, ориентироваться на наиболее рациональное использование сырьевой базы региона. В связи с этим инвестиционные проекты должны проходить государственную экспертизу степени новизны используемых технологий, соответствия экологическим и санитарно-техническим требованиям.

Среди критериев для предоставления льгот целесообразно учитывать также направленность инвестиций на обновление основного капитала, так как проблема износа основного капитала является одним из наиболее актуальных для России.

При определении отраслевых приоритетов целесообразно выделить развитие современных информационных и телекоммуникационных технологий и технических средств, способных обеспечить функционирование национальных коммуникационных сетей и включение России в глобальные информационные сети и системы мониторинга.

Использование данной схемы предоставленных льгот будет способствовать, на наш взгляд, осуществлению структурной перестройки экономики, достижению современного технологического уровня производства и повышению конкурентоспособности продукции на мировом рынке. Подробно разработанная нами модель стимулирования мероприятий, направленных на повышение эффективности инвестиций, представлена в приложении 5.1.

Необходимо отметить, что в инновационной сфере страны существует достаточное количество разработок, готовых к внедрению в производство и направленных на рост конкурентоспособности производства через улучшение его ресурсосберегающих характеристик.

Сравнительный анализ ресурсосберегающих характеристик основного технологического оборудования отраслей реального сектора экономики России и аналогичного технологического зарубежного оборудования показал, что отечественные технологии незначительно уступают базовым западным аналогам. Например, энергоёмкость эксплуатации единицы производительности практически равна для отечественных и зарубежных технологий в производстве черных металлов, добыче угля закрытым способом, в тяжелом и энергетическом машиностроении. Однако недоинвестирование ведет к технологической деградации производства. Циклы обновления машин и оборудования должны учитывать появление инноваций (например, в 90-е годы для электродвигателей – это 15 лет, а для электроаппаратуры – 8). При этом циклы обновления продукции постоянно сокращаются. Общим недостатком производственно-технологической базы в реальном секторе остается высокая ресурсоемкость инфраструктуры, вспомогательных производств. Из-за этого на единицу готового изделия часто затрачиваются топлива, энергии воды в 2-3 раза больше по сравнению с зарубежными аналогами [33, с.223].

О потенциале отечественного машиностроения по расширению прогрессивной технологической базы за счет уже разработанных ресурсосберегающих технологий свидетельствуют данные, приведенные в статье О. Юнь , В. Борисова «Инновационная деятельность в промышленности»: в высокой степени готовности и с незначительными ограничениями по машиностроительному фактору имеется 186 технологий, соответствующих мировому уровню, из них 19 технических решений запатентовано за рубежом. Внедрение их позволит не только существенно улучшить качественные характеристики продукции, но и за счет топливо-, энерго- и материалосбережения суммарно сэкономить 15020 млрд. руб. Непосредственно в гражданском машиностроении – это 26 технологий, в том

числе направленные на совершенствование методов обработки поверхности, формообразования и сборки [43, с.34].

Введение унифицированной системы стимулирования процессов применения ресурсосберегающих технологий, технологически передового оборудования не только ускорит внедрение вышеуказанных разработок, но и позволит, по-нашему мнению, реализовать принцип редукции (упрощения) сложности, т.е. даст возможность осуществить «сжатие информации», упрощающих ориентацию хозяйствующих субъектов.

Многочисленность инструкций, положений, норм и правил, касающихся хозяйственного развития, препятствуют экономическому росту. Убедительные примеры этого приводятся в книге В.М. Симчера «Как возродить экономику России – реформировать не нарушая», где отмечается, что в нашей стране за годы реформ было принято более 18 тысяч законов и свыше 250 тысяч подзаконных актов по вопросам социального и хозяйственного развития. Темпы роста законотворчества оказались в 5-6 раз выше, чем темпы роста ресурсов и других объективных возможностей их выполнения. Современному предпринимателю надо помнить и руководствоваться текстами нормативных актов и законов, объем которых превышает 128 тыс. стр., т.е. на каждый рабочий день приходится по 2 книги объемом по 20 печатных листов. И это без оперативной документации, которая производится чиновниками ежегодно в размере 540 млн. листов документов. Если исходить из того, что в России 17 млн. работников управления, то получается по одному печатному листу в день на одного менеджера. Но необходимо не только читать, но и исполнять, т.к. незнание не освобождает от ответственности. В таких условиях нормальная деятельность предпринимателей, менеджеров оказывается невозможной.

При существующем бумажном терроре все оказываются виновными в непреднамеренном нарушении закона. Удельный вес уголовно наказуемых среди предпринимателей низшего и среднего звена в России один из самых

высоких в мире и постоянно растет. В.М. Симчера приходит к следующему выводу: «Рынок в России и впредь ничего не сделает, если он продолжит путь дальнейших усложнений. А такие усложнения нагораживаются сплошь и рядом с самого начала регистрации предприятий... Рынок в России достигнет своих конечных и стратегических, и тактических целей, если он пойдет по пути безусловных упрощений» [44, с.98-101]

Редукция сложности является важнейшим условием самоорганизации сложных систем. Немецкий исследователь Н. Луман пишет о том, что структурирование самовоспроизводящейся системы «состоит в ограничении допустимых в системе отношений... это означает, что только благодаря ограничивающему структурированию система получает такое количество «внутреннего руководства», которое может сделать возможным воспроизводство» [45, с.58].

Значительное сжатие информации на основе установления норм, правил, а также санкций за их несоблюдение служит одним из возможных регулирующих воздействий на процессы самоорганизации транснационального предпринимательства. Для отражения особенностей механизма единого управления транснациональной деятельностью считаем необходимым более активное инкорпорирование во внутреннее законодательство международных стандартов по ведению консолидированного баланса, учета и отчетности. Необходимо решить вопросы налогообложения ТФПГ. Действующий в настоящее время порядок создает препятствия для маневрирования ресурсами в рамках транснациональной системы. Например, при безвозмездной передаче оборудования налоги должна заплатить как передающая так и принимающая сторона. Надежды на изменения в этой области связаны с новым Налоговым кодексом, который может открыть путь реального признания участников ТФПГ единой группой налогоплательщиков в лице материнских и дочерних

предприятий, банков и страховых компаний, действующих в сфере производства товаров и оказания услуг.

В январе 1997 г. главы правительств СНГ приняли решение существенно упростить механизм налогообложения, Освобождение от двойного налога, от взимания налога на добавленную стоимость, а также от акцизов при экспорте и импорте товаров, происходящих из стран Содружества, могло бы значительно облегчить взаимодействие в рамках транснациональных структур, но при условии, если государства СНГ договорятся о едином юридическом и экономическом толковании основных понятий, которые регулируют деятельность ТФПГ.

Сохраняющиеся в настоящее время различия в национальных законодательствах, в экономических условиях и темпах рыночных преобразований мешают странам СНГ и России создать единый внутренний рынок, в котором происходит свободное перемещение людей, капиталов, товаров и услуг. Концепция экономической интеграции предполагает, что формирование этого единого экономического пространства завершится к 2005г.

К сожалению, многие решения, принятые в рамках СНГ, не стали реальностью. Не помог и заключенный между Россией, Беларуссией, Казахстаном и Киргизией Таможенный союз. Особенно большие трудности для развития процессов транснационализации в рамках стран Содружества создает отсутствие согласованного решения о применении единых принципов исчисления и взимания налога на добавленную стоимость в странах Таможенного союза. Например, Казахстан, входящий в Таможенный союз, пошел на одностороннее изменение механизма зачета НДС при импорте товаров из России, когда сумма налога, уплаченного в России, не применяется к зачету, а включается в издержки товаров. Это привело к удорожанию российской продукции, в результате чего в Казахстане закономерно уменьшаются закупки комплектующих на российских предприятиях.

Несогласованный переход государств СНГ на новые системы налогообложения дезорганизует деятельность транснациональных производственных цепочек, приводит к значительным потерям. На сегодня выгоднее работать с «дальним» зарубежьем, чем с партнерами из государств СНГ.

Не достигнуто единство между странами и в принципах взимания косвенных налогов. Например, Россия, Белоруссия, Молдавия при взимании косвенных налогов руководствуются принципом страны происхождения, т.е. во взаимной торговле налоги не взимаются при импорте товаров и не возмещаются при их экспорте. Такая система налогообложения отвечает интересам России, поскольку российский экспорт в государства СНГ превышает импорт. В случае перехода на взимание косвенных налогов по принципу страны назначения бюджет России должен будет возмещать российским производителям сумму большую, чем та, которую он получил бы при взимании налогов при ввозе.

Перейти на общие принципы налогообложения в странах СНГ непросто, поскольку не определены источники возмещения бюджетных потерь. Так, пошлины, собираемые в странах, идут в общий «котел», из которого затем осуществляются компенсации тому государству, которое несет потери от принятия единых тарифов. Такая норма в соглашении о Таможенном союзе не предусмотрена. [46, с. 197-198]. Поэтому для перехода на общие принципы взимания косвенных налогов необходима выработка компенсирующих механизмов во взаимоотношениях государств Содружества.

Решая проблемы транснациональной деятельности со странами «дальнего» зарубежья, Россия пытается отреагировать на последние мировые тенденции в этой области. С некоторыми государствами заключены двухсторонние соглашения об отмене двойного налогообложения, действуют межправительственные соглашения о взаимной защите инвестиций с Финляндией, Бельгией, Люксембургом, Францией, Великобританией, ФРГ,

Нидерландами, Италией, Канадой, Австрией, КНР, Испанией, Швейцарией, Южной Кореей, Турцией, где содержатся принятые международной практикой положения.

Россия является членом Многостороннего агентства гарантирования инвестиций, что расширяет возможности иностранных инвесторов по страхованию капиталовложений. Однако приходится констатировать, что нет согласованности международных норм и норм внутреннего законодательства между собой, это препятствует их эффективному и целенаправленному применению. До сих пор еще не выработана четкая политика в данной сфере.

Важнейшей задачей государственного регулирования транснационального предпринимательства является преодоление факторов монополизации экономической деятельности, проявляющихся в доминировании властных отношений над рыночными процессами. При этом в российской практике учитываются положения Договора о проведении согласованной антимонопольной политики, заключенного в Ашхабаде 23 декабря 1993 г. Позже появился другой важный документ: на заседании Международного совета по антимонопольной политике государств-участников СНГ, состоявшемся 5-6 ноября 1995 г. в Кишиневе, представителями Армении, Белоруссии, Грузии, Казахстана, Киргизии, Молдавии, России и Украины был принят Меморандум о согласованных действиях антимонопольных органов государств – участников СНГ при создании и деятельности транснациональных экономических структур.

Этот факт, подготовленный Государственным антимонопольным комитетом России, определяет единые принципы проведения государственного антимонопольного контроля над подобными структурами, в том числе ТФПГ. Однако на современном этапе обобществления производства защита рынка не может быть равносильна защите свободной конкуренции, а означает поддержку всех рыночных структур, которые в данных условиях обеспечивают

эффективное использование ресурсов. Государство корректирует негативные эффекты, что далеко не всегда предполагает неизбежность реформирования собственно организационных структур крупных производителей (например, естественных монополий). Приоритет в большинстве случаев отдается общественным интересам, даже если их реализация на некоторых этапах связана с монополизацией отдельных рынков. Характерно в этой связи, что периодически принимая законы, направленные против монополий, государства с рыночной экономикой принимают время от времени и законы, призванные ограничить свободную конкуренцию [39, с.33] Таким образом, актуален поиск оптимального для данного этапа развития страны сочетания различных рыночных структур.

Видимо, именно с этих позиций нужно оценивать попытку создания государством АВПК «Сухой», объединяющего основных на сегодня разработчиков и производителей истребителей в России. Российского рынка истребителей не существует, а на мировом рынке – масштаб АВПК является минимальным для обеспечения эффективной конкуренции. Подобными же мотивами, т.е. не антимонопольными соображениями, а требованием поддержки конкурентоспособности российских производителей на мировых рынках, должно определяться отношение к формирующимся транснациональным структурам в титановой промышленности: наиболее перспективным рынком для них и в настоящее время, и на среднесрочную перспективу является не внутренний рынок, а внешний. В то же время, начавшаяся экспансия «Газпрома» в газонефтехимию и азотную промышленность может интерпретироваться как использование нерыночных преимуществ и требует специального антимонопольного мониторинга.

Первостепенное значения имеет расширение официальной статистической информации о деятельности транснациональных компаний в России. Возможно, наиболее важной информацией, которую следует сделать

публичной, являются данные о собственности. В настоящее время никто, даже правительство, не может получить информацию, необходимую для ответа на столь важный вопрос: «Кто владеет и контролирует промышленные и финансовые активы страны?» В западных странах корпорации обязаны называть имена крупнейших держателей акций всех категорий.

Наряду с информацией о владении необходимо также публиковать данные корпораций по инвестициям, объемам продаж по «направлениям бизнеса», по занятости, использованию ресурсов и т.д. Это создаст базу для анализа современных тенденций транснационализации производства в России, позволит оценить решения, принимаемые транснациональными компаниями, глубоко затрагивающими жизнь нашего общества.

Важную роль играет обеспечение достоверности данных. Например, в США отчет с ежегодными данными о производственно-хозяйственной деятельности каждой фирмы заверяет независимый аудитор. Фамилия этого аудитора публикуется вместе с ежегодным отчетом фирмы в доступном для всех периодическом сборнике отчетов фирм. [47, с. 574]. К сожалению, таких фирменных справочников в нашей стране не выпускается.

Еще на один аспект хотелось бы обратить внимание – на порядок формирования и ежегодного обновления статистической информации.

Состав показателей в электронных базах данных о производственно-хозяйственной деятельности предприятий устанавливает Госкомстат РФ, а не предприятия, которые на основании этих данных оценивают конъюнктуру рынка, потенциальные возможности конкурентов и смежников, инвестиционную привлекательность бизнеса и другие аспекты деятельности, принимая и практически осуществляя принятые решения. Именно поэтому в развитых странах за рубежом подобные базы данных как в электронном виде, так и на бумажных носителях, обычно формируют полугосударственные организации, создаваемые государственными органами управления **совместно**

с частным бизнесом [47, с.573]. Этот опыт учёта интересов практиков-пользователей баз данных целесообразно использовать и в нашей стране.

Кроме вышеуказанных аспектов существенное значение для повышения эффективности **транснациональной** деятельности российских ТФПГ имеет предпринимательская культура, качество менеджмента. По мнению И.А. Казакова «российский менеджмент ещё не вполне готов к дистанционному управлению зарубежными предприятиями, так как здесь необходимы такие новые для него качества, как умение адаптироваться к незнакомым культурам зарубежных стран; обладание особой интуицией и стратегическим стилем мышления. Необходимо много сделать для развития способности к укреплению и расширению деловых связей с зарубежными партнёрами» [20, с.201].

Менеджеры новой формации воспринимают наиболее передовые методы управления, используемые в ТНК зарубежных стран. При этом больше внимания целесообразно уделять сетевым принципам ведения бизнеса, которые определяют современную ступень эволюции оргструктур. Актуально развитие множества новых видов децентрализации взаимоотношений международно оперирующего предпринимательства, обеспечивающих усиление его гибкости, подвижности, в частности, на базе фрактальных методов организации производства и т.п. В российской же практике не исжита угроза гигантизма с его нарастающими дисфункциями. Создаваемые ТФПГ рискуют лишиться всех преимуществ вследствие бюрократического, негибкого управления, жёсткой иерархии и других отрицательных моментов, объективно присущих крупным корпорациям со сложной организационной структурой.

Как известно, предельная устойчивость системы определяется самым слабым звеном в цепи. Мы солидарны с мнением С.Ф. Серёгиной, что в российской действительности таким звеном являются, прежде всего, механизмы контроля и принуждения к исполнению принятых обязательств, норм и правил [39, с.26]. Практика транснациональной деятельности полностью

подтверждает этот вывод. Одним из признаков бесконтрольности российских ТФПГ является низкий дивидендный выход. В развитых странах доля чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов, составляет: в энергоснабжении – 75-80%, нефтяных компаниях – 60-75%, фармацевтике – 45-60%, торговле – 30-40%. За 1999г из 12 крупнейших российских компаний в десяти он составил от 0,1% (РАО «Норильский никель») до 10% (АОА «Лукойл»), исключением стал «ЮКОС» – 48,4% (1998г – дивиденды не выплачивались). Отношение дивиденда к курсовой цене у семи компаний составило менее одного процента (48). Результатом этого является низкая котировка ценных бумаг российских ТФПГ, невозможность использования дополнительных эмиссий для финансирования инвестиционного процесса.

В свою очередь органы исполнительной власти игнорируют требования, установленные законодательством по развитию транснациональной деятельности. В частности, продекларированные меры государственной поддержки российских ТФПГ не получили сколько-нибудь широкое распространение. Действующее законодательство не устанавливает порядок и условия предоставления группам государственной поддержки, а лишь передаёт соответствующие полномочия Правительству РФ, которое весьма слабо использует эти полномочия [47, с.422]. В данной связи вполне обоснованной представляется коррекция системы формирования и функционирования транснационального бизнеса с позиции усиления механизмов контроля и принуждения к исполнению принятых норм и правил на всех уровнях управления.

5.3. Перспективы транснационализации производства в России.

Процессы транснационализации производства, отвечающие требованиям обеспечения национальной экономической, технологической

безопасности нашей страны, создают возможности существенной структурно-технологической перестройки промышленного комплекса России. При этом необходимо использовать значительный инновационный потенциал, сохранившийся на отечественных предприятиях, научно-исследовательских и опытно-конструкторских учреждениях. В статье «Парадигма социального прорыва» Э. Григорьев пишет, что по данным Лиги независимых учёных и оценкам американских специалистов, Россия обладает «фиктивным научным капиталом» – в виде наработанного интеллектуального продукта – стоимостью 1 триллион долл. Для сравнения следует отметить, что в экономике США научный потенциал входит в бюджетные расчёты в качестве производимых ежегодно нерыночных товаров и услуг объёмом 200 млрд. долл.

Генеральный директор Всероссийского Центра интеллектуальных систем «Метод» Н.М. Светлов прогнозирует на 2005 год 30%-ный «захват» Россией мирового рынка интеллектуальных программных систем. Предполагаемую стоимость отечественных АРНИ он оценивает в 40 млрд. долл. При этом он уверен в том, что для подобного прорыва на мировой рынок «сегодня в России есть всё необходимое. Известный теоретик квалиметрии Г.Азгальдов дал оценку общей стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности в России по состоянию на 1995 год объёмом в 55 млрд. долл. [49, с.323].

Характерным примером значительных научно-технических достижений могут служить результаты экспонирования электронной техники во Всемирном салоне изобретений и промышленных инноваций «Брюссель-Эврика», в работе которого российские предприятия участвуют с 1993г. Более 20 предприятий и организаций электронной промышленности продемонстрировали около 80 экспонатов, почти все они были удостоены наград независимого международного жюри.

Золотые медали получили разработки в области материаловедения, квантовой электроники, электронной микроскопии, оптоэлектронной техники и др. Среди них [9, с.448]:

- не имеющий мировых аналогов сканирующий зондовый микроскоп, предназначенный для изучения молекулярной и атомарной структуры веществ, исследования поверхностных свойств материалов в медицине, биологии, материаловедении, криминалистике и т.п.;
- бронежилеты из ударовязкой корундовой керамики, защитные свойства которых превосходят все имеющиеся в мировой практике индивидуальные защитные средства;
- разработанные для диагностики желудочно-кишечных заболеваний зонды с хлорсеребрянным электродом, по техническим характеристикам надёжности, эксплуатационному ресурсу и стабильности процесса измерения превышающие зарубежные аналоги при значительно более низкой стоимости;
- светотрансформирующая плёнка на основе полиэтилена с люминофором, применение которой ускоряет рост растений, увеличивает зелёную массу, вес плодов и урожайность сельскохозяйственных культур.

После демонстрации изделий на выставке заинтересованность в совместных разработках, промышленном освоении или приобретении проявили фирмы Австралии, Китая, Испании, Южной Кореи, Германии, Франции, США. В условиях инвестиционного «голода», низкого платежеспособного спроса на внутреннем рынке, целесообразно, на наш взгляд, использовать различные модели транснационализации производства, привлекая к совместному предпринимательству зарубежные фирмы. Например, передовой научно-технический центр выполняет роль технологического интегратора, задающего всем партнёрам единую программу внедрения и тиражирования разработанной

им продукции. При этом предусматривается выработка единой технологической политики, распределение производственных программ и реализация продукции как на зарубежных, так и на внутренних рынках.

В рамках транснациональной системы могут быть использованы международные арендные отношения. Получение в аренду цехов, предприятий, научно-технических организаций, сервисных баз и т.п. позволяет обойти многие сложные проблемы, поскольку речь не идёт об отчуждении национальной собственности, резко упрощается система расчётов между партнёрами. Арендные отношения помогут вовлечь в сотрудничество сотни мелких и средних предприятий.

Мы солидарны с мнением М. Гельвановского, что наиболее перспективной и продуктивной сегодня является стратегия ращвития, которая смогла бы наилучшим образом использовать такое фундаментальное специфическое конкурентное преимущество, как **перманентная нестандартность**, которая упорно и постоянно прорывалась и прорывается на протяжении всей бурной истории страны, - оригинальная, творческая мысль, часто опрокидывающая, казалось бы, незыблемые клише и стереотипы. «Возможно, именно здесь таится – пишет автор – глубинная особенность не только национального характера, но и национальной экономики» [47, с.142].

Совершенно определено, что в России имеется высокий интеллектуально-творческий потенциал для производства интеллектуальной продукции мирового уровня. Этот потенциал используется сегодня, к сожалению, зарубежными компаниями путём организации «утечки мозгов», дешёвого приобретения прав на результаты разработок, индивидуального сотрудничества с отдельными учёными и творческими коллективами с низкой оплатой интеллектуальной продукции.

Для изменения положения в сфере использования инновационного потенциала необходимо совершенствование механизмов внедрения инноваций,

который крайне несовершенен, а также формирование эффективных институтов взаимодействия с мировым рынком. На пути решения этих задач много сложностей. Вот как специалисты характеризуют специфическое отношение российского общества к научному производству и экономике ценного знания: «Для превращения результатов интеллектуальной деятельности в источник материального богатства и инструмент социальных преобразований требуется **переход от общего знания к комплексу технических решений и специализированных навыков**. Говоря иными словами, российскому научно-техническому сообществу необходимо научиться превращать своё умение правильно мыслить в практические навыки эффективного **извлечения интеллектуальной ренты из производимой знанием стоимости**. Но подобные преобразования относятся не к технической инженерии, а к социальной практике. Российская же изобретательность дальше виртуозного решения инженерных задач обычно не простирается, а деятельность маркетологов, финансистов и юристов воспринимается несерьёзным занятием по сравнению с разработкой технических схем. Однако наибольших финансовых успехов в интеллектуальной экономике сегодня достигают именно те, кто связан с гуманитарными и социальными технологиями» [50, с.6-7].

Для превращения знаний в товар требуется особая технология управления – инновационный менеджмент, а также использование новых финансовых технологий – венчурного финансирования через специальные венчурные фонды и фирмы.

Судя по многочисленным исследованиям, бывшие оборонные отрасли представляют собой выгодное поле для вложения венчурного капитала с целью создания конкурентоспособных высокотехнологических предприятий самых различных организационных форм. И, как показывает международный опыт, в

данных отраслях кардинальное повышение их доли в промышленном выпуске может произойти в рамках среднесрочного периода (5-6 лет) [28, с.82].

Проблему вовлечения интеллектуального потенциала России в системы транснационального производства можно решить путём создания современной структуры национального технологического брокера по примеру Британской технологической группы (Великобритания), правительственного агентства АНВАР (Франция). Они осуществляют поддержку создателей интеллектуальной продукции, выявляют и закрепляют за ними охраноспособные права с последующим распределением доходов от совместной коммерческой реализации технологических новшеств между всеми участниками процесса их создания.

Инфраструктура интеллектуального производства должна обеспечивать продвижение имеющихся ценных знаний и технологических достижений на мировой рынок, привлечение зарубежных потребителей интеллектуальной продукции в Россию, формирование системы размещения иностранных заказов на проведение НИОКР российскими научно-техническими организациями, включение России в единое пространство международного технологического обмена, налаживание международного сотрудничества с ведущими технологическими брокерами, специализирующимися на инновационном бизнесе и обороте ценных знаний на мировых рынках [51, с.119].

Таким образом, в условиях значительного роста мирового спроса на ценные знания у России появляется, на наш взгляд, серьёзный шанс для подъёма экономики за счёт перехода на инновационный путь развития. Для этих целей может использоваться также модель «встраивания» отечественного научно-промышленного комплекса в глобальные сетевые структуры по производству наукоёмкой продукции. Речь идёт о более активном включении в действующие зарубежные производственно-технологические цепи на уровне интеллектуальной составляющей. Причём локального «встраивания»

недостаточно, оно должно быть весьма обширным. Россия в сложившейся к настоящему времени ситуации катастрофически недоиспользует свои интеллектуальные ресурсы. Научно-технические изыскания должны быть интегрированы в мировой процесс специализации и разделения труда.

Научное и технологическое сотрудничество с зарубежными ТНК вписывается в концепцию безопасности России, создавая фундамент и обеспечивая перспективы дальнейшего развития страны. Если рассматривать техническое и научное отставание как угрозу безопасности, то логично умелое «встраивание» пока ещё конкурентоспособных научных и производственных комплексов в систему международного разделения, в том числе и на основе партнёрских отношений с ТНК.

При этом необходимо обеспечивать равноправное партнёрство. В статье Е. Руновой «Безопасность научно-технического потенциала России в условиях глобализации» отмечается, что нередко зарубежные ТНК стремятся получить явно односторонние выгоды. Например, они запатентовали сотни российских изобретений, применяемых на самых современных образцах военной техники. Тогда как именно эти отрасли промышленности конкурентоспособны на мировом рынке. В частности, в 1997 году корпорация «АВВ» запатентовала способ изготовления лопаток авиадеталей, что чревато неожиданным эффектом для российских фирм-разработчиков и производителей двигателей истребителей Сухого «Люлька-Сатурн» и «Салют».

В целом, по оценке специалистов федерального агентства по правовой защите результатов интеллектуальной деятельности военного и двойного назначения, размеры «патентной агрессии» в отношении России достигли колоссальных масштабов и, как следствие, российское государство уже сейчас столкнулось с серьёзными правовыми проблемами при реализации своего новейшего наукоёмкого вооружения на глобальном рынке [51, с.60]. Всё это говорит о том, что в настоящее время необходимо сосредоточить усилия на

создании эффективной системы правовой защиты интеллектуальных разработок, патентов и изобретений. Следует решить вопросы финансового взаимодействия между авторами служебных и секретных изобретений и предприятиями, использующими эти изобретения, включая регулирование отношений при снятии грифа секретности с изобретений и компенсационных выплат при их засекречивании.

На наш взгляд, вполне обоснованным и актуальным является предложение Э. Григорьева о том, что интеллектуальные активы должны получить оценку и отражение в разделе «Накопление» Системы Национальных Счётов (СНС) и, соответственно, обрести свою долю в госбюджете страны. Из этих средств могли бы финансироваться разработки «прорывных технологий» и интеллектуальных продуктов, позволяющих более рационально использовать природное сырьё, создавать новые экологически чистые производства в энергетике, химии, строительстве и других сферах.

«Это позволит сконцентрировать научный потенциал нации, сосредоточить в России Высокую Степень Концептуальной Концентрации (ВСКК) за счёт российского мозгового ресурса – пишет автор. – Эквивалент активов российского научного интеллекта, отражённый в разделе «Накопление» СНС, мог бы составить целевой ресурс в госбюджете страны, что позволило бы увеличить годовой ВВП в 1,5-2 раза. Это означало бы резкое сокращение требуемого объёма «нищенских» налогов, из которых невозможно финансировать программы национального развития. В бюджет страны должны поступать средства эквивалентные «дееспособному потенциалу» [49, с.323].

Весьма перспективной в концептуальном плане нам представляется идея И.А. Казакова о развитии транснационализации в России на основе «взаимодополняющих эффектов двух групп отраслей: эффект «сырьевиков» – это занятые позиции на внешнем рынке; эффект «высокотехнологичных» – это потенциал роста» [20, с.200]. На наш взгляд, целесообразно стимулировать

направление валютных доходов ТФПГ, полученных в сырьевых отраслях, на развитие высокотехнологичных производств.

Углубление специализации и кооперации в рамках ТФПГ, охватывающих предприятия топливно-энергетического комплекса (ТЭК) и военно-промышленного комплекса (ВПК) позволит, в частности, поднять долю российского нефтегазового оборудования, технически конкурентоспособного в сравнении с импортными аналогами. Успешные примеры подобной интеграции имеются. Так, омский завод «Полёт» при проведении в рамках программы «Конверсия оборонной промышленности» НИОКР по созданию нефтегазового оборудования сумел к выделенным по программе 1350 млн. руб. дополнительно привлечь 3150 млн. руб. от потребителей оборудования – нефтяных компаний [52].

Для расширения использования отечественного нефтегазового оборудования важно иметь инфраструктуру передачи этого оборудования в лизинг, а развитие транснациональных структур благоприятствует формированию такой инфраструктуры. Централизация маркетинговых исследований в рамках ТФПГ повысит эффективность инвестиций в новые продукты и технологии.

Рассматривая перспективы транснационализации российского производства в рамках ТЭК необходимо также отметить, что в долгосрочном плане наиболее приемлемой тенденцией является умеренный рост экспорта первичных ресурсов, не идущий в разрез с трансформацией существующей промышленной структуры в постиндустриальную. В данной связи можно согласиться с теми специалистами, которые выступают против использования финансовых стимуляторов (снижения экспортных тарифов и др.) для обеспечения экспорта первичных ресурсов на конкурентных внешних рынках (28, с.142).

В среднесрочной перспективе ключевое значение в данном секторе приобретает взаимосвязанное решение задач ресурсосбережения и повышения эффективности инвестирования. Оно открывает путь для притока частного капитала из самых разнообразных источников и, соответственно, органического, хотя и постепенного, сближения внутренних цен на ресурсы с мировыми. Позитивное развитие этих процессов будет сопряжено и с вероятным возникновением конкурентной среды и постепенной трансформацией естественных монополий в олигополии. В конечном счёте, исходя из эффекта действий по повышению капиталотдачи и улучшению ресурсопотребления, государство правомерно проводить выбор наиболее приемлемого варианта регулирования данного сектора экономики. Речь идёт о внедрении системы рентных показателей, отвечающей современным рыночным требованиям и общенациональным интересам. Подробнее см предложения по рентным платежам в работе «Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы развития экономики/ Рук. авт. коллектива Д.С. Львов» [31]. Разумная политика в этой сфере не только улучшит структуру доходов, но и создаст предпосылки для сокращения добычи сырья и снижения общего уровня его потребления.

В стратегическом плане более благоприятным для Российской экономики является развитие процессов транснационализации высокотехнологичных производств. Важным направлением станет внедрение современных систем организации и управления производством на основе принципиально новых компьютерных средств электронного описания процессов разработки, изготовления и эксплуатации продукции (CALS – технологии). Внедрение таких систем в ближайшее время должно обеспечить повышение качества отечественной продукции, её эксплуатационных характеристик и конкурентоспособность на мировом рынке [9, с.465].

Весьма перспективным является промышленное применение микромеханических устройств, нано-машин, позволяющих манипулировать веществом на уровне отдельных молекул и атомов. В докладе «Россия в глобализирующемся мире: новые требования к стратегии развития» отмечается: «В связи с тем, что нано-технологии обеспечивают контроль буквально за каждой молекулой, производственные мощности становятся настолько компактными и безопасными, что их можно размещать там, где нужна их продукция, а не там, где это диктуется всякого рода ограничениями. В силу того, что молекулярные машины способны собирать себе подобных, основной капитал вместо того, что расти на несколько процентов в год, сможет теоретически удваиваться каждый час, если подаются энергия и сырьё. В результате в процессе материального производства основные затраты будут приходиться на проектирование товаров, а не на их изготовление... Картину дополняет то обстоятельство, что возникновение новых способов создания базовых видов продукции приводит к необходимости перемещать не предметы, а идеи, что сделает транспорт почти неотличимым от сети Интернет [27].

Конечно, определение направлений прорыва отечественных высокотехнологичных производств на мировой рынок вряд ли может быть под силу экономисту. Это компетенция специалистов естественных наук. Тем не менее тенденции развития мирового хозяйства подсказывают, что они базируются на широком использовании новых информационно-коммуникационных возможностей, обновлении самих способов создания продукции.

Как показывает опыт использования информационных рыночных технологий, технический прогресс (в частности, электронная биржа) приводит к резкому, многократному удешевлению затрат поиска альтернатив на рынке. В результате участник рынка получает возможность видеть конъюнктуру глобального рынка значительно шире и оказывается за счёт этого расширения

выбора в выигрыше. Это выгодно и для общества в целом, так как увеличивается совокупный объём взаимовыгодного обмена между участниками рынка. Снижение «непроизводительных» затрат – не единственное полезное следствие применения технологий электронного рынка.[33] Второе столь же важное следствие – глобализация конкуренции в том смысле, что меньше остается возможностей для получения сверхприбылей без особых усилий, а значит, и экономика начинает работать более эффективно. Совершенно очевидно, что процесс внедрения новых рыночных технологий должен быть результатом целенаправленного проектирования и прямой поддержки государства. Не надо изобретать новых рыночных технологий специально для России, для нее скорее нужны специфические механизмы их внедрения. По мнению специалистов желательно сделать внедрение технологий «электронного рынка» не очаговым, а фронтальным, т.е. более или менее одновременным по всей массе предприятий [9, с.472]

Информационно-коммуникационные средства составляют основу новых механизмов координации, обеспечивающих высокую надежность и стабильность технологических цепочек. Поэтому ясно, что перспективы транснационализация российского производства имеет только на базе освоенных достижений в этой области.

Требуется также осуществить кардинальные изменения системы экономических измерителей. Производственный процесс в современных условиях глобальной конкуренции должен иметь систему измерений, адекватную удовлетворению запросов потребителей. Действующая система чрезмерно запутана и не учитывает многие факторы, трудноизмеримые факторы (качество продукции, уровень удовлетворения запросов потребителей и др.) учитываются слабо.

Оценки производственных затрат зачастую ориентируют руководство в неверном направлении. Так, сложившееся разделение затрат на постоянные и

переменные является слишком произвольным в современных условиях. Разнесение постоянных затрат по различным видам продукции – одно из самых слабых мест действующей системы. Постоянные затраты приобретают все большее значение, их искусственное распределение по видам продукции (например, пропорционально затратам труда) не только «смазывает» картину, но может ориентировать в неверном направлении.

Одним из ключевых показателей эффективности управления производством является сокращение производственных запасов. Широкое распространение новых методов синхронизации производственного процесса и управления запасами в 80-е годы в США обеспечило ускорение оборачиваемости запасов в масштабах национальной экономики в 3-4 раза. В мировой экономике в 70-е годы оборачиваемость запасов составляла 2-5 раз, но в 80-е и 90-е годы произошел рост данного показателя до 20-50. В России же в последние годы имеет место противоположная тенденция [9, с.484]

Высокие уровни запасов воспринимаются как условие бесперебойной работы предприятий. Но это только иллюзия. Фактические инвестиции в запасы составляют обычно около 2/3 общего объема инвестиций. Поэтому важность адекватной оценки и эффективного контроля запасов трудно переоценить.

Новейшие информационные технологии образуют «несущую конструкцию» для модернизации российского производства в том смысле, что все они являются необходимыми и дополняющими друг друга, а на их основе могут разрабатываться и внедряться более специфические технологии для иной конкретной ситуации [52].

Полезный опыт использования передовых форм, методов управления производством дает кооперация с зарубежными компаниями. Многие российские предприятия за последние годы расширили сотрудничество с иностранными партнерами. Например, «Казанский вертолетный завод»

совместно с канадской фирмой «Келовна Флайткрафт» и московским вертолетным заводом имени Миля выполнил работы по установке и летным испытаниям систем электронной индикации. Установленное оборудование по своему техническому уровню соответствует высшим стандартам современной западной авионики.

Руководители Казанского вертолетного завода считают одним из перспективных проектов производство вертолета МИ-38. Он разрабатывается с участием французских фирм Eurocorte, Sextant Avionique, SFIM и канадской фирмы Pratt & Whitney (поставщик двигателей). Совместное российско-французское производство «Евромиль» объединяет усилия трех фирм учредителей: Казанского вертолетного завода (производителя опытного и серийных вертолетов), Московского вертолетного завода им. Миля (головного разработчика программы) и Eurocotper (Франция) (разработчика авиационного оборудования). В целом разработка и подготовка серийного производства оценивается в 500 млн. долл.: Выпуск серийных вертолетов намечен на 2002 год [52, с.134-135].

Поступательно развивается кооперация на Елабужском автомобильном заводе (ЕлАЗ). В рамках стратегического партнерства с американской корпорацией. «Дженерал Моторс» на первом этапе осуществлялась сборка джипов «Шевроле-Блейзер», которые шли в основном на экспорт в государства СНГ. Сейчас прорабатывается вопрос о совместном производстве автомобилей малого класса – «Опель корса» и «Опель вектра» при увеличении доли ДМ до 50% в уставном капитале. Характерно, что сборка и процесс управления производством на ЕлАЗе остаются под контролем американских специалистов.

В то же время новые тенденции в мировом автомобилестроении (выпуск систем – комплексов и групп комплектующих модульной сборки, поставляемых производителям в готовом собранном виде) – ставят перед автомобилестроителями новые объемные задачи. На территории новой

экономической зоны (СЭЗ) «Алабуга» начаты работы по созданию предприятий, ориентированных на выпуск модулей и систем с привлечением отечественных и зарубежных технологий и самих зарубежных фирм: Чехии – для производства антикоррозийных и теплоизоляционных материалов для кузовов, Англии – для выпуска систем зажигания, Швеции – по производству автобусных компонентов и др. Введен в строй ряд ранее построенных, но не использованных в основной технологии ЕлАЗа производственных корпусов, полнее задействована технологическая инфраструктура и на этой базе организовано 14 предприятий, выпускающих продукцию на уровне мировых стандартов. Имеются реальные программы, в которых готовы принять участие как иностранные, так и отечественные инвесторы [54, с.42-53].

Российское автомобилестроение привлекает внимание многих зарубежных фирм. С 1996г действует совместное предприятие (учредители ГАЗ и «Интерсол-Рэнд») по производству автопогрузчиков и компрессоров. В 1993г в г.Павлово упомянутая фирма США и ГАЗ создали СП «Инструм-Рэнд» по производству пневматических инструментов по американской технологии. Наибольшая часть акций сосредоточена в руках американцев (55%), ГАЗу принадлежат 31,12%, АО «Межинструментхолдинг» – 15,88%.

Наряду с инвесторами из США и Западной Европы в автомобильную промышленность устремились бизнесмены из Азии. В частности, южнокорейская фирма «ДЭУ» наладила на ростовском заводе «Красный Аксай» производства автомобилей моделей «Эсперо» и «Нексия». Программа развития этого автосборочного предприятия рассчитана на инвестиции в сумме около 100 млн. долл. Другая южнокорейская автофирма поставляет комплектующие в Нюрнгри (Якутия), выпускающее автомобили марки «Hyundai» [55, с.20].

Наблюдается расширение экспансии иностранных ТНК в радиоэлектронную отрасль российской экономики. Голландский концерн

«Филипс», заручившись поддержкой Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), в 1995 году приобрёл (вместе с этим банком) контрольный пакет акций крупнейшего в России Воронежского завода по производству кинескопов АО «Воронежская электроручевая трубка» (ВЭЛС) с годовой производительностью в 2 млн. единиц. «Филипс» намерен полностью приобрести предприятие, для чего скупает у работников завода акции. Концерн осуществил модернизацию производства и начал выпуск кинескопов, которые будут поставляться как российским, так и зарубежным телезаводам (в Германии, Италии, Польше, Турции, Чехии). Планируется наладить производство телеэкранов (1,5 млн. штук в год), а также корпусов кинескопов с последующей их поставкой на сборочные предприятия Испании и Австрии [55, с.21].

Таким образом, российские предприятия всё чаще становятся отдельными, однако далеко не первостепенными звеньями в цепочке внутрикорпорационного разделения труда ТНК. При этом технологический цикл в российском машиностроении существенно сокращается, поскольку за отечественным производителем, как правило, остаются сборка и окраска машин и оборудования. Это типично не только для автомобилестроения и радиоэлектроники, но и для промышленности средств связи, машиностроения для пищевой промышленности и некоторых других отраслей. Образуется необоснованный разрыв как между технологическими переделами производства (литейные, кузнечно-штамповочные производства, грубая и точная металлообработка, сборочные производства), так и между производством и инновационной сферой. В условиях низкой ёмкости внутреннего рынка это ведёт к невыполнению машиностроением функции производства продукции с высокой долей добавленной стоимости и обновления технологической базы отраслей экономики. Не создаются ресурсы для перспективного развития предприятий машиностроительного комплекса.

Тенденция к примитивизации схем выпуска массовой отечественной машиностроительной продукции, к локализации её в экспортоориентированных холдингах и ФПГ вызывает серьёзную озабоченность специалистов (9, с.210). Отмечается необходимость направления кооперирования с ведущими зарубежными производителями на ликвидацию разрывов в технологических цепочках выпуска конечной высокотехнологичной продукции, на повышение качества применяемых факторов производства.

«Невнимание к развитию более передовых форм конкурентного преимущества приводит к тому, что экономическое развитие достигает своего потолка; можно добиться быстрого прогресса, однако он доходит лишь до определённой точки и не далее» – считает М. Портер [56, с.741]. Именно поэтому, подчёркивает автор, следует отдавать предпочтение иностранным ТНК, действующим в отраслях, в которых предприятия принимающей страны сами могут с течением времени достичь конкурентного преимущества.

Правительству следует поощрять развитие прямых и обратных связей зарубежных ТНК с местными предприятиями на основе субподрядных договоров. Зарубежная практика свидетельствует, что в отраслях с развитой сетью подобных связей осуществляется передача более значительного объёма технологий и знаний. На наш взгляд, можно было бы предусмотреть стимулы для иностранных партнёров, располагающих собственными учебными центрами и предоставляющих имеющиеся у них возможности, накопленные опыт в распоряжение отечественных предприятий, в частности, поставщиков и субподрядчиков. Благодаря этому менее крупные предприятия могли бы получить доступ к системам подготовки кадров и использовать субподрядные сети в качестве совместных механизмов профессиональной подготовки. Целесообразно также шире осуществлять совместное финансирование поездок представителей малых и средних предприятий на использующие «наиболее эффективные методы» предприятия за границей.

В условиях перехода к рыночным отношениям и становления международной конкурентоспособности национальной экономики система государственного регулирования деятельности иностранных ТНК наряду со стимулирующими мерами должна включать также меры, ограничивающие приток иностранного капитала. В частности, одним из главных вопросов стратегии развития информационно-коммуникационного комплекса является соотношение сил российских и зарубежных компаний на телекоммуникационном рынке России. Учитывается необходимость сохранения российского контроля над инфокоммуникациями для обеспечения национальной и информационной безопасности.

Ёмкость мирового и российского рынка телекоммуникационного оборудования по оценке АО «ЭКОС» отражена в таблице 5.3.

Таблица 5.3. [9, с.460].

Ёмкость рынка телекоммуникационного оборудования (в млн. долл.)

Ёмкость рынка	1998г (факт)	1999г (факт)	2000г (оценка)
Мировой спрос (потенциальный)	110000	125000	140000
Внутренний рынок России	900	1200	2000
Импорт в России	700	900	1600
Экспорт в России	20	25	30

Удовлетворение потенциального спроса за счёт отечественного производства может быть повышено с 25% в 1998г. до 50% в 2003г. [57]. Ожидается, что к 2005г по сравнению с 1998г в целом по отрасли объём производства увеличится в 1,5 раза, т.е. прирост составит 5,9% ежегодно (в 1999г. он достиг примерно 9%, в том числе по гражданской продукции –

15,8%). Вместе с тем, чтобы достичь объёмов «доперестроечного» уровня хотя бы к 2015г., среднегодовые темпы прироста должны быть не менее 14%. Предполагается, что к 2005г. почти удвоится производство автоматических телефонных станций (городских и сельских), высокими темпами будет расти выпуск товаров народного потребления (медицинской техники, радиоприёмных устройств, телевизоров и др.). Ожидается также увеличение экспорта в «дальнее» зарубежье. Важным условием реализации прогноза является рост к 2005г. средней заработной платы занятых в отрасли в 4,5 раза по сравнению с 1998г. (9, с.460-461).

К 2005г. предполагается увеличить объём научных работ по сравнению с 1998г. на 35,6%. Численность работников научных организаций, составляющая в 1999г. 29,3 тыс. чел., в течение 2000-2005гг. несколько сократится. В целях сохранения научного потенциала отрасли необходимо обеспечить при росте производства значительное повышение средней заработной платы (в несколько раз относительно уровня 1998г.).

В условиях обостряющейся конкурентной борьбы на телекоммуникационном рынке России особое значение приобретают маркетинговые исследования. Маркетинг в области телекоммуникаций имеет существенные особенности, связанные с тем, что конечным товаром здесь является услуга связи, предоставляемая оператором. Оборудование связи, которое устанавливается у потребителя – лишь элемент, необходимый для получения конечной услуги. Часто пользователь не может заранее судить о полном перечне услуг и их качестве, и это накладывает на проведение маркетинговой политики определённые трудности, требует специальных подходов и методов.

Проблема заключается и в том, что никто не знает точно, какие новые услуги завоюют рынок, а какие так и не будут востребованы, и потому не окупятся. По мнению специалистов, к наиболее перспективным новым видам

услуг можно отнести видео по требованию, интерактивные видеоигры, электронную торговлю, услуги банка на дому. В ближайшие годы сохранится потребность деловой сферы в мощностях, предоставляемых с помощью оптоволоконной техники. В разных сферах бизнеса пользуется спросом видеоконференции и передача сообщений с помощью электронных средств. Общественный сектор также может стать важным пользователем новых услуг [9, с.461].

Одной из серьёзных проблем отечественной телекоммуникационной промышленности является мелкосерийный характер производства, в то время как только отлаженное крупносерийное производства может обеспечить необходимое качество и конкурентоспособность техники. В связи с этим проводится разработка крупных инвестиционных проектов, в рамках которых предусматривается необходимое переоснащение производств, их сертификация, внедрение систем качества.

Вместе с тем, остаются нерешёнными весьма существенные вопросы. Российские производители телекоммуникационного оборудования при действующем таможенном и налоговом законодательстве в части ввоза в страну комплектующих изделий и материалов находится в заведомо невыгодных условиях по сравнению с зарубежными фирмами, поставляющими на внутренний рынок России готовую продукцию. Так, при ввозе на территорию России готовых изделий (например, АТС) к их цене добавляется только относительно небольшая таможенная пошлина (для АТС – 5%). При покупке такого оборудования российский покупатель НДС не платит. Если же изделие собирается с использованием импортных материалов и комплектующих, то на потребительскую цену готового изделия накладываются не только ввозные таможенные пошлины на эти материально-технические ресурсы (до 25% от их стоимости), но и НДС (20%).

По мнению специалистов, слишком завышены цены на проведение сертификации отечественного оборудования на сертификационных центрах Гостелекома. Не всегда признаются сертификаты качества, выданные сертификационным центром оборонной промышленности, что требует повторной сертификации и т.п. [9, с.465-466]. Успешное решение этих проблем будет содействовать процессу вхождения России в международное информационно-телекоммуникационное пространство на базе сильных позиций отечественного инфокомплекса.

Вряд ли можно согласиться с мнением Д.А. Чернева, что «расширенное воспроизводства в российской экономике будет опираться на технологическую базу западных стран» [47, с.486]. Научные изыскания и производственная деятельность отечественных структур нацелены на преодоление существующего распада производительных сил России, на их перевооружение новым поколением средств труда, базирующихся на ресурсосбережении и повышении конкурентоспособности российской продукции.

Экономический рост должен основываться на опережающем развитии конкурентоспособных производств, которое в современных условиях с необходимостью требует наличия высокоэффективной системы обеспечения экологической безопасности. Кроме того, происходит усиление действия внешних ограничений. Российские предприятия, выходящие на мировой рынок, по некоторым оценкам уже несут финансовые потери до 20% прибыли в связи с несоответствием их деятельности требованиям международных экологических стандартов (57, с.635). Поэтому первостепенной задачей становится ускоренная экологизация деятельности российских предприятий, о чём уже говорилось в разделе 3.3.

Мы солидарны с мнением И.А. Казакова, что повышение эффективности российской экономики за счёт внешних факторов развития возможно тогда, когда российские компании смогут создавать и удерживать конкурентное

преимущество. Во многом это зависит от позиции в отрасли. В этом плане автор отмечает имеющиеся слабости большинства российских компаний, в частности:

— по производительности труда они очень сильно отстают от конкурентов из высокоразвитых стран (производительность труда в российской промышленности в среднем в десять раз ниже);

— рыночная стоимость компаний очень низка, причём три четверти российской промышленности абсолютно неликвидны; это значительно снижает возможности российских компаний по заимствованию на рынке ценных бумаг (20, с.200).

Можно дополнить, что при относительно высокой концентрации производственных мощностей на отдельных предприятиях концентрация капитала большинства ТФПГ не достигла уровня, позволяющего финансировать крупномасштабные инвестиционные проекты и программы НИОКР (за редким исключением). В целом, российские транснациональные структуры пока не соответствуют минимальным параметрам геоконкурентной корпорации (см. табл. 5.4.).

Таблица 5.4. [14, с.384]

Минимальные параметры геоконкурентной корпорации

Параметры	Минимальные значения
Капитализация	От 1 млрд. долл. Пропуск в список «Financial Times» Global 500 В 1998г – 7596,7 млн. долл. В 1997г – 8087,4 млн. долл. В 1996г – 6783,5 млн. долл.
Оборот	0,5 млрд. долл.
Чистая прибыль	От 50 млн. долл.

Рыночная стоимость	10-20 (сейчас около 1 млрд.)
Собственный капитал	0,3-0,4 млрд. долл.
Численность работающих	От 25 тыс. чел.
Стабильный рост объёма продаж, регулярная выплата дивидендов	

Эти параметры пока могут служить ориентирами для российских ТФПГ. Но мы не согласны с мнением ряда авторов о необходимости «выращивания» «национальных чемпионов», отвечающих вышеуказанным минимальным требованиям. Речь должна идти, на наш взгляд, лишь о создании условий для их самостоятельного развития. Недостаток такого подхода – искусственного «навязывания сверху» создания и развития ТНК – заключается в стремлении отечественных производителей к получению и сохранению привилегированного положения. В такой «тепличной» среде трудно ожидать преодоления существенного отставания по уровню конкурентоспособности от зарубежных транснациональных корпораций. В противовес данному подходу целесообразно идти по пути поддержки естественного развития экономических процессов создания крупных корпорационных структур, сосредоточив усилия на поощрении инновационных инвестиционных стратегий. В частности, по инновационно ориентированным транснациональным объединениям поддержка может осуществляться через государственные заказы в рамках федеральных и региональных программ.

В рамках среднесрочной перспективы, по заключению специалистов, должен быть решён ряд приоритетных задач в области распространения новых технологий в первичных отраслях и магистральной инфраструктуре, в частности, комплексного освоения и горнорудного и глубокой переработки техногенного сырья, производства массовой металлопродукции, производства и организации функционирования высокоскоростного наземного транспорта и др.

(25). Безусловно, стимулирование инновационной деятельности может быть проведено в жизнь в перспективный период только в случае улучшения текущих экономических процессов исходя из желаемых структурных приоритетов.

Понятно, что всеобъемлющая государственная поддержка представляется крайне затруднительной, принимая во внимание нынешнее состояние финансовой сферы в нашей стране. Мы поддерживаем мнение А.В. Мартынова, что распыление средств государственной поддержки может привести к долговременному откату отечественной промышленности на арьергардные позиции в мировом хозяйстве. Гораздо более реалистичен поэтому подход, сочетающий стратегию промышленного развития с допуском экспансии иностранного капитала в отдельных отраслях. Такая экспансия иностранного капитала на отдельных сегментах внутреннего рынка призвана иметь следствием повышение их конкурентоспособности до мирового уровня и одновременно перелив отечественного капитала на те сегменты рынка, которые должны обеспечить национальный экономический успех в будущем и которым должна оказываться государственная поддержка. Тем самым, основной довод в пользу целесообразной локальной экспансии иностранного капитала заключается в возможности большего повышения конкурентоспособности отечественной промышленности в целом, чем в случае реализации стратегии ограничения доступа зарубежных инвесторов по всем промышленным отраслям.

Экспансия частного иностранного капитала приемлема в сырьевых секторах, при этом основной организационной формой станут договора о концессиях. Правомерно и кардинальное расширение участия иностранных партнёров в акционерном капитале действующих российских компаний. Необходимо снятие соответствующих ограничений, прежде всего фактически

действующей 15% квоты на долю участия иностранных компаний в нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих отечественных предприятиях.

В пользу данной позиции А. Мартынов приводит следующие аргументы, которые мы полностью поддерживаем [28, с.126]:

Во-первых, посредством привлечения в первичные отрасли действительно стратегических инвесторов здесь становится возможной эффективная реструктуризация. В ходе неё реально решение одной из узловых задач национального развития – преодоления «технологического разрыва» в отношении ресурсопотребления по сравнению с ведущими западными странами.

Во-вторых, была бы очень весомо расширена финансовая база бюджета в одновременно значимый объём национального капитала мог бы быть высвобожден из зоны его малоэффективного использования. Тем самым, кардинально улучшается возможность концентрации ресурсов в рамках «куста» постиндустриальных отраслей, призванных занимать лидирующие позиции на мировых рынках.

В-третьих, весомый косвенный позитивный эффект может быть достигнут вследствие сокращения сферы избыточных, по сути своей рентных доходов отдельных рыночных субъектов, фактически занимающих положение естественных монополистов. По сути дела, интернационализация зоны естественной монополии/олигополии будет иметь следствием сближение рентабельности капитала по различным сегментам рынка, что является важнейшей предпосылкой для необратимой либерализации рынков первичных ресурсов и, вместе с тем, максимального приближения структуры отечественных цен к структуре цен мирового рынка.

Чтобы такой инвестиционный «прорыв» оказался возможен, необходимы соответствующие организационно-юридические условия. К числу решающих из них относятся правовые акты, регламентирующие распределение

доходов между отечественными и зарубежными партнёрами и, в частности, распределение между ними произведённой продукции (раздел продукции), а также законодательство о собственности на землю (недра) и её долгосрочной аренде.

С учётом прогнозируемых глобальных мирохозяйственных тенденций вполне обоснованной представляется, на наш взгляд, практика предоставлений долгосрочных концессий на разработку месторождений природных ископаемых. Согласно результатам ведущих отечественных специалистов, выполнение только шести масштабных проектов с привлечением иностранных инвесторов в нефтяной промышленности позволит увеличить бюджетные доходы на 260 млрд. долл. [59, с.29]

Одной из серьёзных проблем российской экономики в современных условиях является нелегальный вывоз капитала. И.А. Казаков предлагает содействовать трансформации «сбежавшего» российского капитала в прямые заграничные инвестиции. По существующим оценкам, около 1 млрд. долл. Ежемесячно вывозится из страны и общая сумма бегства капитала из России оценивается в последние годы в 150-200 млрд. долл. Очевидно, что в первую очередь должна проводиться целенаправленная политика по предотвращению этого оттока, прежде всего, путём создания благоприятных условий для инвестирования (концессии, на наш взгляд, будут этому способствовать). Стимулирование превращения «сбежавшего капитала» в прямые иностранные инвестиции также может сыграть позитивную роль.

На наш взгляд, есть серьёзные возможности для активизации инвестиционного процесса за границей.

К легитивным каналам проникновения российского капитала за рубеж на транснациональной основе можно отнести [20, с.201-202]:

1. Участие в приватизационных процессах за рубежом

2. Скупку акций предприятий промышленно развитых и развивающихся стран, тем более что глобализация мировых фондовых рынков с инфраструктурной точки зрения значительно облегчила задачу для российских компаний по приобретению предприятий за рубежом.
3. Трансформация хронической задолженности таких стран, как Куба, Вьетнам, Ирак, Лаос, Монголия, Сирия, Ливия в российскую собственность на производственные объекты в этих странах, что позволило бы овладеть источниками сырьевых запасов этих стран и ускорило бы транснационализацию экономики России.

И.А. Казаков в главе «Глобализация российского бизнеса в контексте мирового развития» подробно характеризует специфические риски, связанные с приобретением зарубежных активов, и раскрывает механизмы их уменьшения. В частности, он отмечает: «Учитывая слабое развитие страхового бизнеса в России (а страхование заграничных инвестиций и вовсе отсутствует), можно применить самый надёжный для международного рынка инструмент страхования – получение финансирования в странах расположения филиалов» [20, с.203].

Автор также отмечает неоднозначное отношение российского руководства к вывозу предпринимательского капитала: «...само упоминание о необходимости создания ТНК российского происхождения выглядит крамольным, поскольку их создание практически невозможно без вывоза капитала» (20, с.205). Предложение цитируемого автора заключается в том, что для России на современном этапе необходимо «спровоцировать российских субъектов предпринимательства на превращение своих уже вывезенных портфельных инвестиций в прямые инвестиции» (там же). Вопрос в том, какими методами решить задачу мотивации субъектов российского предпринимательства пойти на этот шаг? Определённое движение в этом направлении инициируется в настоящее время структурами федерального и

регионального уровня, осуществляющих координацию действий государственных и смешанных финансовых и нефинансовых институтов по активизации инвестиционного процесса. Например, действует российский центр содействия иностранным инвестициям при Минэкономике РФ, в Республике Татарстан создан Общенациональный центр содействия инвестициям и т.д. Однако предпринимаемых мер явно недостаточно.

Таким образом, приходится констатировать, что общий объём государственной поддержки российских ТФПГ явно мал и неэффективен. В основном она сводится к постановлениям правительства по конкретным ТФПГ. Говорить об эффективности транснациональной деятельности российских ТФПГ пока рано. Они не занимают ведущих позиций в высокотехнологичных отраслях, не внесли перелома в инвестиционную ситуацию. Им ещё предстоит перейти от количественного накопления капитала к новому качественному уровню в рамках мирохозяйственной системы.

В целом, можно сделать вывод, что не существует единой модели транснационализации производства. ТНК как двигатели экономического роста и инноваций постоянно эволюционируют, чтобы быть конкурентоспособными в изменяющихся условиях мировой экономики. Различные модели развиваются с учётом национально-культурных особенностей, изменяются в зависимости от соотношений на глобальном и внутреннем рынке товаров и услуг.

Заключение

Совершенствование средств связи и информации привело к стиранию барьеров пространства и времени между странами и регионами мира. Транспортные и коммуникационные издержки, а также затраты на координацию производственных процессов, снизились до такой степени, что во многих случаях наиболее эффективным методом организации производства становится размещение отдельных его фаз в различных странах мира. Резко сокращая экономическое расстояние между государствами, технологический процесс тем не менее не в состоянии ликвидировать искусственные барьеры, препятствующие свободному перемещению товаров, услуг, труда и капитала. Это связано с осуществлением экономической политики на национальном и международном уровнях, со столкновением интересов отдельных государств, стремящихся максимизировать выгоды и минимизировать издержки интеграции национальных рынков в мировую хозяйственную систему.

Важнейшей составляющей современного этапа интернационализации хозяйственной жизни становится транснационализация, то есть преобразование производства на основе вынесения отдельных звеньев производственно-технологических цепочек за национальные рамки. При этом стратегический контроль в рамках международно организованной сети компаний не утрачивает своего национального характера. Как следствие, экономически национальные хозяйства «растаскиваются» на отдельные части, становятся звеньями различных транснациональных образований (концернов, консорциумов, союзов и т.д.). Постоянно меняющиеся экономические границы не совпадают с национально-государственными. Это модифицирует традиционное международное разделение труда. Возникает новая его форма – межконтинентальное (межкорпоративное) разделение труда, которое характеризует специализацию хозяйствующих субъектов, сформировавшихся на транснациональной основе.

При продуманной государственной политике транснационализация производства — потенциально эффективный инструмент реформирования российской экономики. Становление отечественных транснациональных организационно-хозяйственных структур может обеспечить экономическое развитие путем развертывания и упрочения микроуровневых связей рыночных субъектов на экономическом пространстве Содружества Независимых Государств и в «дальнем» зарубежье.

Приложения.

Приложение 1.1.

25 крупнейших ТНК: классификация по объёму зарубежных активов, 1996г, млрд долл*.

Порядок очередности		Компания	Страна базирования	Отрасль	Активы		Продажа		Занятость (число занятых)		Индекс транснациональности, %
Зарубежные активы	Индекс транснациональности				зарубежные	суммарные	зарубежные	суммарные	зарубежные	суммарные	
1	83	«Дженерал электрик»	США	электроника	82,8	272,4	21,1	79,2	84000	239000	30,7
2	32	«Ройял Датч Шелл»	Нидерланды, Великобритания	переработка нефти	82,1	124,1	71,1	128,3	79000	101000	66,6
3	75	«Форд»	США	автомобили	79,1	258	65,8	147	.. ^e	371702	37,7
4	22	«Эксон»	США	переработка нефти	55,6	95,5	102	117	.. ^e	79000	72,7
5	85	«Дженерал моторс»	США	автомобили	55,4	222,1	50	158	221313	647000	30,3
6	52	«Ай-Би-Эм»	США	компьютеры	41,4	81,1	46,6	75,9	121655	240615	54,3
7	79	«Тойота»	Япония	автомобили	39,2	113,4	51,7	109,3	34837	150736	35
8	49	«Фольксваген»	Германия	автомобили		60,8	41	64,4	123042	260811	55,3
9	71	«Мицубиси»	Япония	Торговля		77,9	50,2	127,4	3819	8794	41,4
10	38	«Мобил»	США	переработка нефти	31,3	46,4	53,1	80,4	22900	43000	62,3
11	3	«Нестле»	Швейцария	пищевая промышленность	30,9	34	42	42,8	206125	212687	95,3
12	2	«Эйша Браун Бовери»	Швейцария	электрическое оборудование		30,9	32,9	33,8	203541	214894	96,1
13	47	«Эльф Акитен»	Франция	переработка нефти	29,3	47,5	26,6	44,8	41600	85400	56,6
14	14	«Байер АГ»	Германия	химическая промышленность	29,1	32	25,8	31,4	94375	142200	79,9
15	34	«Хёхст»	Германия	химическая промышленность	28	35,5	18,4	33,8	93708	147862	65,6
16	57	«Нисан мотор»	Япония	автомобили	27	58,1	29,2	53,8	.. ^e	135331	50,4
17	74	«Фиат»	Италия	автомобили	26,9	70,6	19,8	51,3	90390	237865	38,2
18	8	«Юнилевер»	Нидерланды, Великобритания	пищевая промышленность	26,4	31	45	52,2	273000	304000	87,1
19	70	«Даймлер-Бенц»	Германия	автомобили		65,7	44,4	70,6	67208	290029	41,9
20	11	«Филипс электроникс»	Нидерланды	электроника	24,5	31,7	38,9	40,9	216000	262500	84,9
21	9	«Роше холдинг»	Швейцария	фармацевтика	24,5	29,5	12,6	12,9	39074	48972	87
22	56	«Сименс»	Германия	электроника	24,4	56,3	38,4	62,6	176000	379000	50,4
23	36	«Алькатель Альстом»	Франция	электроника	23,5	48,4	24,6	31,6	118820	190600	62,9
24	40	«Сони»	Япония	электроника	23,5	45,8	32,8	45,7	95000	163000	60,5
25	19	«Тотал»	Франция	переработка нефти		30,3	25,8	34	.. ^e	57555	75,8

* Источник: World Investment Report, United Nation/N.Y.Geneva,1998.

Написание на заказ студенческих и аспирантских работ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Приложение 1.2

Возможные варианты союзов.

Цели Варианты	Освоение новых рынков программ	Распределение будущего риска, исходящего от	Распределение затрат на НИОКР	Быстрое и значительное улучшение программ	Повышение загрузки пр. мощностей	Использование эффекта масштаба	Заполнение пробелов в номенклатуре изделий	Доступ к новым
Приобретение компаний			✓	✓	✓	✓	✓	
Слияние компаний			✓	✓	✓	✓	✓	
-СП в области основной деятельности			✓	✓	✓	✓	✓	✓
-СП в области реализации				✓	✓		✓	✓
-СП в области производства				✓	✓	✓		✓
-СП в области НИОКР			✓		✓		✓	✓
-Обмен продукцией								
-Предоставление лицензий и произв. документации	✓		✓	✓	✓	✓		
-Технологический союз	✓	✓						
-Предоставление лицензий в области	✓	✓	✓					

Источник: Союзы с зарубежными партнерами. – М.: Дело, 1996,
стр.145.

Практическая импликация основных теорий о ТНК

Основные теории о ТНК	Параметры воздействия	Возможное практическое применение
1	2	3
1. ТНК – результат усиления конкуренции (П.Бакли и М.Кэссон)	Выдвижение на первый план проблемы “собственности на знания” – перемещаемый вид активов корпораций, владение которым существенно облегчает международную экспансию.	Заблаговременное изучение перемещаемых активов ТНК, действующих в России, в целях сдерживания их возможной экспансии в стране, с одной стороны, и с другой, содействия максимальному использованию, таких активов, если это отвечает государственным интересам России.
2. ТНК – результат промышленной организации и несовершенной конкуренции (Хаймер-Кинделбергер)	Конкурентные преимущества у ТНК выше, чем у местных компаний	Российским компаниям надлежит изучать деятельность ТНК и перенимать их опыт в вопросах маркетинга, использования собственности на патенты, экономии, получаемой ТНК в силу вертикальной интеграции, правительству РФ следует пресекать попытки вмешательства со стороны зарубежных государств по инициативе ТНК во внутренние дела России.
3. Модель жизненного цикла продукта (Р.Вернон)	Использование в интересах ТНК трех стадий жизненного цикла продукта	Российским компаниям целесообразно изучать опыт ТНК в вопросах стандартизации продукции.
4. Теория интернализации (А.Рагмен)	ТНК, международная конкуренция фирм	Предлагается, чтобы была разработана и принята к реализации стратегия по проблемам ПИИ с разделом, касающимся специфических ноу-хау ведущих иностранных ТНК, крупнейших в мире и среднего масштаба капитала деятельности.
5. Парадигма “летающих гусей” (Акасаки, Кодзима, Озава)	Конкурирующие экономики развивающихся стран и государств с переходной экономикой – рецепиентов иностранных инвестиций	Отслеживание макроэкономических показателей, в частности модели внешней торговли со странами-экспортерами технологий. Отслеживание эволюции промышленной конкурентоспособности стран-конкурентов. Изучение

а

		позитивного эффекта
1	2	3
		модернизации промышленности России посредством прямых иностранных инвестиций на соседние экономики СНГ. Уменьшение отставания путем использования международной экономической интеграции
6. Концепция диверсификации и интернализации	Международная экспансия ТНК – альтернатива диверсификации на рынке страны происхождения.	Изучение опыта ТНК в вопросах сопоставления размеров экономики от масштабов производства на уровне предприятия и на уровне фирмы.
7. Теория географического размещения производства	Основные мотивы международной экономики ТНК – факторы размещения производственных мощностей, выбор рынков стран возможных реципиентов капитала. Четкая зависимость между факторами размещения и внутренней организации ТНК.	Изучение феномена проводимой ТНК политики трансфертных цен.
8. Теория организации (Г.Саймон и О.Ульямсон)	Интегрирование теории интернализации с менеджериализмом и институциональным направлением экономической мысли.	Изучение и использование опыта ТНК в вопросах, касающихся природы используемых ими трудовых контрактов.
9. концепция внутрифирменной централизации (М.Гейлор, Н.Трифт)	Принятие корпорациями множества форм объединения: от моноцентрической до полицентрической.	Изучение и использование ТНК в вопросах, касающихся придания избранной финансовой структуре роли организующего ядра объединения.
10. Эклектическая теория о генезисе ТНК (Дж.Даннинг)	ТНК, конкуренция между странами	Исследование возможного использования специфических форм успеха действующих в России ТНК.
11. теория “международного бизнеса” (П.Бакли, Ричард Э.Кейвз)	Усиление роли ТНК в начале XXI века, основные факторы воздействия	Использование опыта ТНК в вопросах организации генерирования революционизирующих технических знаний и их внедрения в производство, а так же изучения и практического использования институциональных детерминантов

а

1	2	3
12. Теория: ТНК и международное разделение труда(исследование ИМЭМО России, Н.Н.Иноземцев, И.Д.Иванов и др.)	Понятие “ТНК” и “монополия” неоднозначны, альянсы и конфликты во взаимоотношениях ТНК с государством.	Использование дифференцированного подхода к крупным, средним и мелким ТНК. Изучение опыта ТНК в вопросах инициирования ими государственной поддержки своих действий.
13. Концептуальное положение о деятельности ТНК в стране происхождения в рамках олигополистической структуры рынка (Г.Широков)	По своей природе ТНК тяготеет к занятию монопольного положения, либо роли лидера в сфере своей деятельности.	Изучение опыта ТНК в вопросах использования ими к своей выгоде различий динамики рынков в отдельных странах, в сроках циклических колебаний, в изменении курсов валют.

Приложение 3.1.

Перечень мер ограничительной деловой практики (на основе анализа Р.Бонера и Р.Крюгера в докладе Всемирному банку)*

Горизонтальные ограничения конкуренции (могут принимать форму картелей):

фиксирование цен – конкурирующие поставщики вступают в сговор относительно цен и условий продажи;

ограничения выпуска – конкурирующие поставщики вступают в сговор относительно объема производства и качества продукта;

рыночный сговор – конкурирующие поставщики распределяют покупателей между собой, не допуская на рынок других поставщиков;

торг на основе тайного сговора – конкурирующие поставщики обмениваются коммерчески чувствительной информацией о торгах и заблаговременно сговариваются о том, чье предложение окажется наиболее конкурентным;

сознательный параллелизм – конкурирующие поставщики устанавливают одну и ту же цену, но без однозначного соглашения;

другие ограничения – поставщики вступают во взаимные соглашения в целях не предпринимать меры, имеющие конкурентное значение (например, в рекламе).

Вертикальные ограничения конкуренции:

исключительные сделки – производитель обеспечивает поставки дистрибьюторам с гарантией не снабжать других дистрибьюторов в данном районе;

взаимная исключительность – производитель обеспечивает поставки при условии, что дистрибьютор не будет заниматься аналогичными продуктами из других источников;

отказ совершать сделку – поставщик отказывается продавать стороне, желающей купить;

поддержание цены перепродажи – производитель продает дистрибьюторам только при условии, что те не будут совершать сделок за пределами конкретной территории;

территориальное ограничение – поставщик продает дистрибьюторам только при условии, что те не будут совершать сделок за пределами конкретной территории;

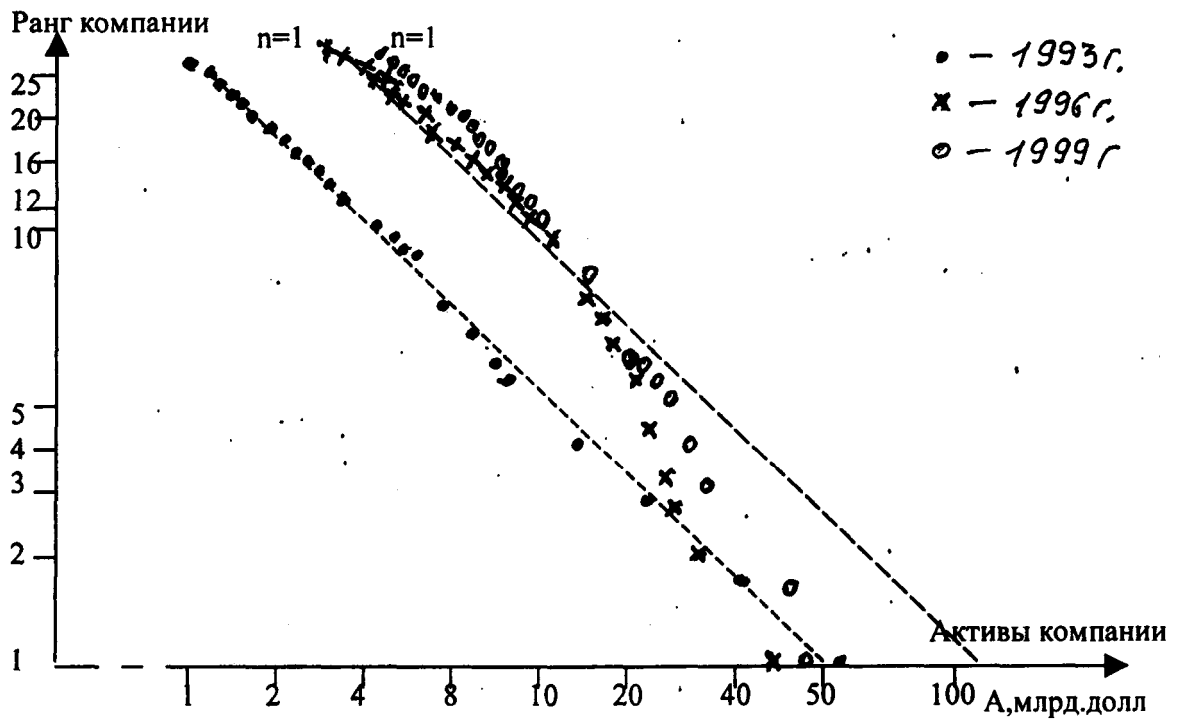
дискиминация цен – поставщик назначает различным сторонам при аналогичных условиях различные цены на аналогичный продукт;

* См: Щетинин В.Д. Проблематика иностранных инвестиций в современном мире // Общество и экономика, 1998, № 2, с. 218 – 219.

хищнические цены – поставщик так манипулирует ценами (завышает или занижает их), чтобы выжить конкурентов из бизнеса;

премиальные предложения или вознаграждение за лояльность – поставщик, занимающий доминирующую позицию на рынке, предоставляет скидки или другие вознаграждения только определенным сторонам при условии, что они не будут продавать продукты кому-либо еще;

связанные продажи – производители принуждают покупателей приобретать товары, в которых те не нуждаются, или заставляют перекупщиков или оптовиков держать большее количество товаров, чем те хотят или нуждаются.



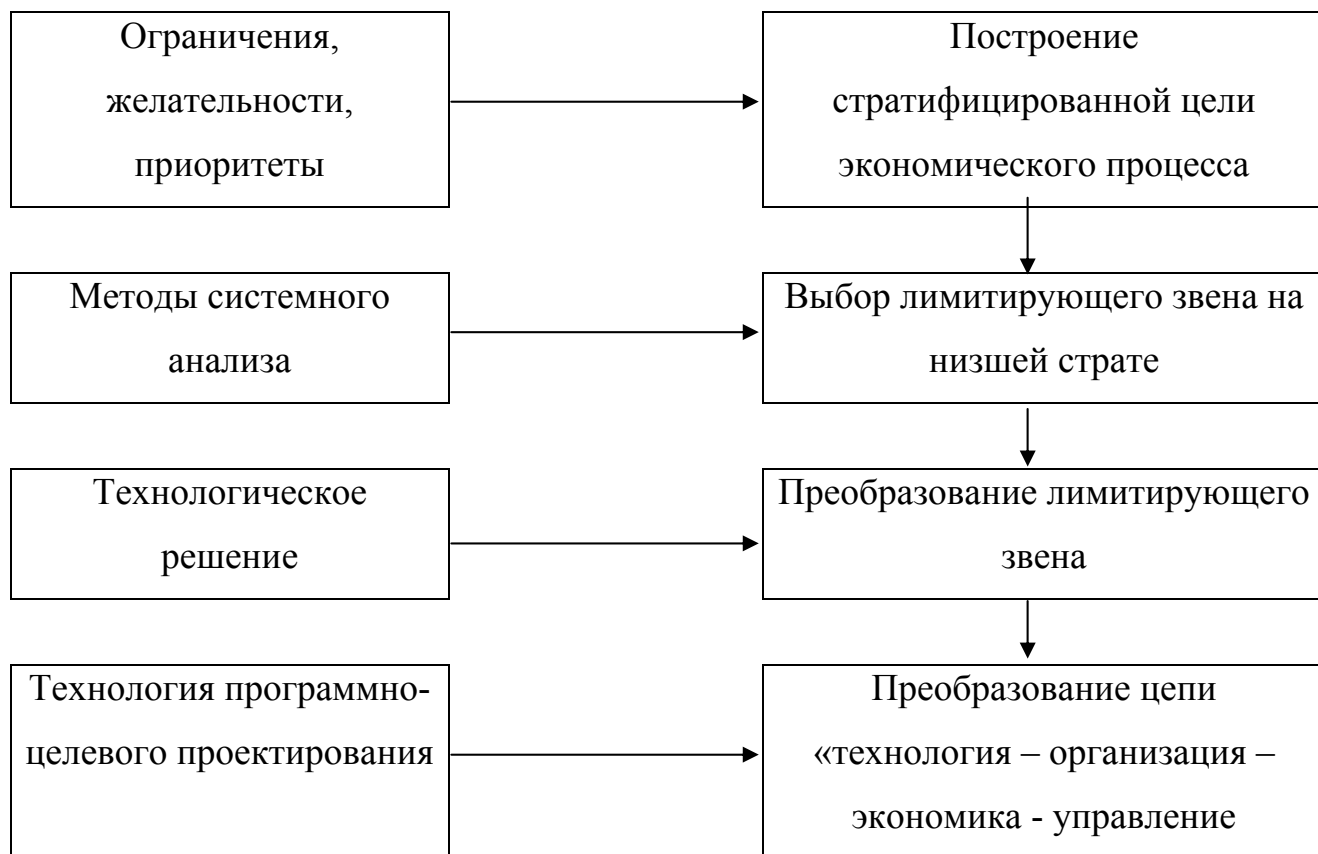
Приложение 4.1.

Принципиальные отличия понятий «синергетический эффект» и
«экономический эффект»*

Развернутая характеристика	Экономический эффект	Синергетический эффект
Формулировка	Выраженный в стоимостной форме результат изменения в экономической системе	Результат кооперативного действия в суперсистемах, приводящий к изменению ее качества
Единицы измерения	Единицы стоимости, денежный эквивалент	Безразмерная величина, характеризующая увеличение (снижение) параметров качества системы
Применимость	<ul style="list-style-type: none">- линейные изменения экономической системы;- алгебраическое суммирование;- плоское отражение процесса;- однородность среды экономической системы;- фиксированность тезауруса;- эквивалентность;- постоянный масштабный фактор	<ul style="list-style-type: none">- нелинейность изменения экономической системы;- суперпозиционное положение;- объемно-виртуальное отражение;- многофакторность, разнородность;- динамический тезаурус;- амбивалентность;переменный масштабный фактор

*Источник 13.с.37-38

Алгоритм формирования синергетических эффектов*



** Источник 13, с.38

Приложение 5.1.

Перечень стимулирующих мероприятий, направленных на повышение эффективности инвестиций

№ п/п	Виды инвестиций	Содержание стимулирующих мероприятий	Примечание
1	2	3	4
1.	Инвестиции, направленные на обновление основного капитала на основе нового прогрессивного оборудования и техники.	Освобождение от налога части прибыли, направляемой на инвестиции в научно-техническую сферу и в производство новых видов техники и материалов	Предоставление дифференцированных налоговых льгот в зависимости от научно-технической приоритетности инвестиций.
2	Инвестиции, направленные на использование ресурсосберегающих технологий и обеспечение производства экологически чистых продуктов.	1. Предоставление инвестиционного кредита 2. Освобождение от налога на добавленную стоимость импортируемого оборудования, сырья, материалов, лицензий, «Ноу-хау», не являющихся конкурентами отечественным	
3	Прочая инновационная деятельность	1. Льготы по налогу на прибыль, уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму затрат, направленных на инновации из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Включение в издержки продукции (работ, услуг) затрат на инновации, приобретение патентов, «ноу-хау», лицензий. Вычитать из уплаченных налогов расходы на инновации, осуществленные в этот год, когда прибыль предприятия уменьшилась	Дифференцировать в пределах 30-100% в зависимости от приоритетности инноваций Дифференцировать в пределах 30-100% в зависимости от приоритетности

		<p>Уменьшать налоговые обязательства на часть прироста вложений в инновации против среднегодовых расходов на осуществление за последние три года, включая расходы на внутрифирменные исследования, а также часть суммы, средств, направленных в совместные фонды инноваций на основе партнерский отношений</p> <p>Уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму средств из прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, направленной в некоммерческие научные фонды, научным организациям бюджетной сферы, научным центрам</p> <p>Освобождение от налога на НИОКР предприятий, осуществляющих инновационную деятельность</p> <p>2. Льготы по налогам на добавленную стоимость. Освободить научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы от налога на добавленную стоимость, независимо от источников финансирования.</p> <p>3. Инвестиционный налоговый кредит.</p> <p>Предоставлять инвестиционный налоговый кредит на осуществление инноваций всеми предприятиями в т.ч. для</p>	<p>инноваций</p> <p>Дифференцировать в пределах 25-50% в зависимости от приоритетности инноваций</p> <p>До 5% налогооблагаемой прибыли</p> <p>До 3% налогооблагаемой прибыли предприятий, до 5% налогооблагаемой прибыли банков.</p> <p>Дифференцировать в рамках 10-15% в зависимости в приоритетности инноваций</p>
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>продажи результатов инновационной деятельности</p> <p>4. Освобождение от налога на имущество оборудования, посредством которого осуществляется реализация новшеств.</p> <p>5. Освобождение инновационных организаций независимо от организационно-правовых норм от:</p> <p>а) обязательной продажи части валютной выручки от экспорта научно-технической продукции, продажи лицензий, «ноу-хау».</p> <p>б) налога на прибыль от экспорта научно технической продукции, продажи лицензий, «ноу-хау»</p>	<p>Аборудование, амортизированное не более, чем на 50%</p> <p>В первый год на 100% во 2 и 3 годы на 75% в последующие годы (но не более, чем на 5 лет) – на 50%</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

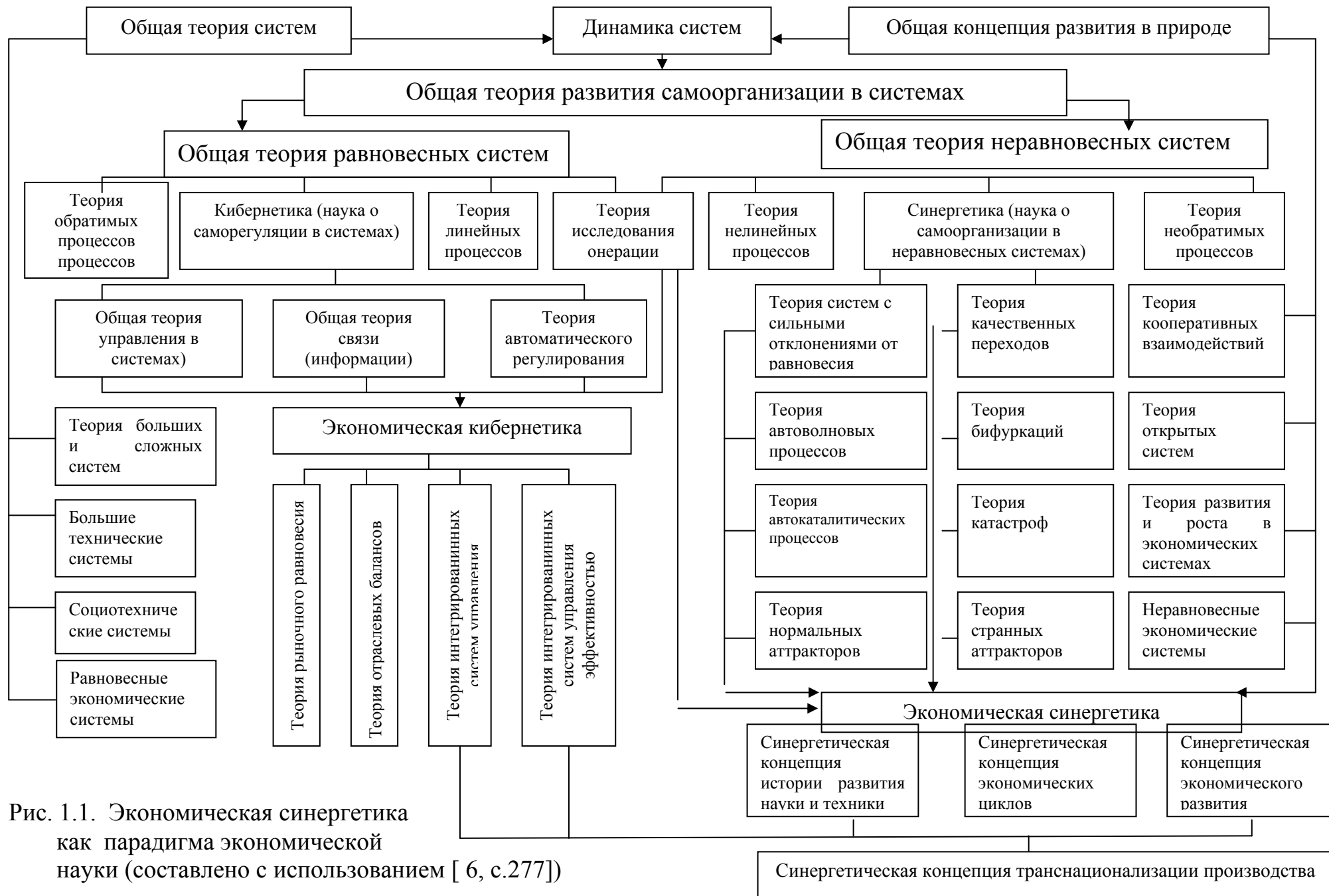


Рис. 1.1. Экономическая синергетика как парадигма экономической науки (составлено с использованием [6, с.277])