На правах рукописи

Ковалева Наталия Александровна

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В ПРИНИМАЮЩЕЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ ИНТЕРЕСОВ

Специальность 08.00.01 – Экономическая теория

Автореферат

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Томск 2007

Работа выполнена в Государственном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Томский государственный университет» на кафедре политической экономии.

Научный руководитель:	доктор экономических наук, профессор Цитленок Владимир Сергеевич
Официальные оппоненты:	доктор экономических наук, профессор Еремина Софья Леонидовна
	кандидат экономических наук, доцент Ромахина Ирина Алексеевна
Ведущая организация	Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

Защита состоится 17 мая 2007 года в 13.00 ч. на заседании диссертационного совета Д 212.267.11 в Томском государственном университете по адресу: 634050, г. Томск, ул. Герцена, 2, 12 корпус ТГУ.

С диссертацией можно ознакомиться в Научной библиотеке Томского государственного университета.

Автореферат разослан «16» апреля 2007 г.

Ученый секретарь диссертационного совета, кандидат экономических наук, доцент /Е.В. Нехода/

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Известно, что рост инновационного потенциала экономики во многом определяется мощью транснациональных корпораций (ТНК) и активностью мелких венчурных фирм. Поэтому национальные правительства не только создают благоприятные условия для отечественных фирм, но и заинтересованы в создании иностранных филиалов ТНК. С другой стороны, рост конкурентоспособности ТНК невозможен без расширения сети их зарубежных филиалов.

Наличие особых, отличных друг от друга, интересов субъектов национальной экономики и ТНК не означает отсутствие возможности их согласования и взаимополезного согласования. Более того, такое взаимодействие становится весьма актуальным для развития и ТНК, и национального хозяйства принимающей страны: ведь мощь ТНК зависит, с одной стороны, от состояния экономики-резидента, а с другой – уровень развития ТНК влияет на уровень конкурентоспособности национальной экономики. Та же самая зависимость существует между состоянием экономики принимающей страны и находящихся в ее пределах иностранных филиалов ТНК.

Именно этим можно объяснить растущую потребность практики в теоретико-праксеологичекой интерпретации целей и мотивов согласованного взаимодействия субъектов принимающей экономики и иностранных транснациональных корпораций (ИТНК).

Степень разработанности проблемы. Поскольку деятельность ТНК связана с размещением, организацией и управлением активами, то теоретический анализ предполагает не только характеристику факторов размещения филиалов, но и системы экономических отношений, возникающих при взаимодействии ТНК и субъектов принимающей экономики.

Выявлением логики развития первых ТНК (Восточной Индийской Компании) интересовались А. Смит, Д. Рикардо, Е. Дж. Уэкфилд, А. Маршал, К. Маркс, Дж. Р. Коммонс и Р. Гилфердинг.

К. Маркс впервые показал взаимосвязь между сменой организационных форм капиталистического предприятия (простая кооперация, мануфактура, фабрика) и ростом производительности общественного труда. В дальнейшем А. Чэндлер исследовал развитие организационных форм корпорации в контексте проблемы эффективности.

В традиционных (классических или неоклассических) моделях

торговли, которые доминировали в международной экономике до 50-х годов XX века, затрагивался только вопрос места производства продукции. Проблемы, касающиеся собственности или организации экономической деятельности, игнорировались. Это можно объяснить тем, что рынок рассматривался лишь как механизм обмена, предполагающий нулевые трансакционные издержки. Считалось, что ресурсы не пересекают национальные границы, но в то же самое время они являются мобильными внутри них.

Например, вместо деятельности двух фирм, когда одна продает продукцию другой, которая использует ее как комплектующее для дальнейшей переработки, одна компания могла бы координировать оба этих направления деятельности. Этим самым она организует рынок в качестве механизма перемещения промежуточного продукта, где, если хотя бы один из видов деятельности простирается за национальные границы, получается зарубежное производство. Размещение последнего зависит от геграфического распределения обеспеченности факторами производства.

Выявление логики поведения и развития отдельных ТНК посвящены работы П. Бакли, М. Кассона, Ж. Геннарта, А. Ружмана и Д. Тиса. Они рассматривали ТНК как иерархическую структуру, которая интернализирует рынок через международные промежуточные продукты.

Значительное внимание исследователи уделяют выявлению механизма вхождения фирмы на зарубежные рынки, их стремлению к постоянному контролю деятельности зарубежного филиала, его доминированию на рынке принимающей страны. С. Гиммер, например, объяснял это наличием конкурентных преимуществ филиала.

Проблемы ТНК исследовались и многими российскими экономистами: Ю. Аджубеем, А. Березным, А. Бузгалиным, И. Владимировой, А. Гатиным, А. Гливаковским, В. Красильщиковым, В. Гончаровым, Л. Градобитовой, М. Делягиным, Т. Исаченко, Э. Грязновым, Е. Драчевой, И. Дюмулен, И. Егоровым, Р. Зименковым, Н. Карагодиным, Г. Коваленко, С. Комлевым, Р. Кучуковым, А. Савка, В. Медведевым, А. Либманом, А. Мовсесяном, С. Огнивцевым, Б. Пичугиным, Е. Поповым, А. Пороховским, А. Реем, А. Рубцовым, С. Шибаевым, Ю. Стрижевской, И. Фаминским, П. Фишером, С. Фокиным, В. Черенковым, М. Шимаи, А. Юдановым.

Несмотря на множество работ, связанных с тематикой ТНК, существует всего лишь несколько исследований, непосредственно посвященных проблеме согласования интересов субъектов прини-

мающей экономики и ИТНК: Л. Градобитова, Т. Исаченко «Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях», Э. Грязнов «КТНК в России. Позиции крупнейших в мире транснациональных корпораций в российской экономике», С. Фокин «Влияние транснациональных компаний на конкурентоспособность стран».

Цель и задачи исследования. Цель диссертационного исследования состоит в определении содержания интересов субъектов принимающей экономики и иностранных ТНК, способов их согласования и реализации.

Достижение цели обеспечивалось решением следующих задач:

- уточнением сущности категории «транснациональная корпорация»;
- определением и структуризацией интересов ТНК и методов их реализации;
- определением влияния ИТНК на экономику принимающей страны;
- исследованием противоречий, возникающих при взаимодействии ИТНК с субъектами принимающей экономики;
- выявлением особенностей интересов ИТНК и субъектов принимающей российской экономики.

Объект исследования. Объектом исследования является система экономических отношений, возникающих при инвестировании иностранных капиталов в принимающую экономику.

Предмет исследования. Предметом исследования является формирование механизма взаимодействия ИТНК и субъектов принимающей экономики путем согласования их противоречивых интересов.

Методологическая, теоретическая и эмпирическая база. В процессе работы были использованы результаты трудов ведущих экономистов, специализирующихся в области теории транснационализации и международных производственных отношений.

Информационной базой исследования являлись:

- законодательные и нормативно-правовые акты органов государственной власти в сфере инвестиционной деятельности, представленные в информационной системе «Консультант»;
- информационные и аналитические материалы Всемирного банка, Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Министерства экономического развития и торговли РФ, Министерства

промышленности и энергетики РФ, Центрального Банка РФ, Федеральной службы государственной статистики;

- результаты проведённых экономических и социологических исследований, опубликованных в открытой печати;

- эмпирические материалы, содержащиеся в работах отечественных и зарубежных экономистов, а также консалтинговых компаний и групп, в периодических изданиях, информационной сети INTERNET.

В исследовании использовались эволюционно-аналитический, системно-динамический, индуктивно-логический, субъектно-мотивационный методы. При обобщении статистических данных применялись классификации, группировки, методы экономико-статистического, общего экономического анализа.

Научная новизна исследования. В работе содержатся следующие положения, определяющие ее новизну.

1. Обоснован механизм формирования взаимосвязанных, но противоречивых интересов и способов их реализации с позиций ИТНК и субъектов принимающей экономики: государства, национальных фирм и домашних хозяйств как потребителей.

2. Раскрыто содержание противоречий между интересами принимающей национальной экономики и иностранных ТНК.

3. Определены эффекты взаимодействия местной фирмы и ИТНК, возникающие в процессе реализации их экономических интересов. Выявлена зависимость вариантов реализации экономических интересов ИТНК и местных фирм от степени развития отрасли, конкурентоспособности национальных фирм, поддержки государства принимающей страны и задач зарубежных компаний.

4. Доказано, что разрешение противоречий между интересами национальных домашних хозяйств и иностранных ТНК является одним из источников развития принимающей экономики.

5. Выделены четыре основных типа взаимодействия ТНК и российских фирм на основе отраслевого анализа:

- отрасли полностью (или практически полностью), контролируемые ИТНК;

- отрасли, в которых российские фирмы пытаются конкурировать с ИТНК;

- отрасли, в которых практически на равных конкурируют ИТНК и отечественные фирмы;

- отрасли, в которые ИТНК не имеют доступа или их доступ ограничен.

Теоретическая значимость результатов исследования состоит в определении содержания и способов согласования противоречивых интересов субъектов принимающей экономики и иностранных ТНК как движущей силы их саморазвития на примере экономики России.

Для российской экономики ИТНК становятся ее реальным субъектом, оказывая существенное влияние на ее дальнейшее развитие. В связи с этим усложняется субъектная структура национального хозяйства, меняются взаимоотношения экономических агентов. Теоретический анализ интересов ИТНК и субъектов национальных государств (правительств, местных фирм, домашних хозяйств) позволяет по-новому оценить перспективы их дальнейшего развития.

Практическая значимость результатов исследования. Даны рекомендации по совершенствованию механизма согласования интересов субъектов российской экономики и ИТНК, что позволит существенно повысить роль ИТНК в национальной экономике в качестве фактора инновационного развития.

Расширена информационная база, отражающая масштаб и степень участия ИТНК в экономике России.

Результаты исследования могут быть использованы при разработке долгосрочной экономической стратегии привлечения ИТНК в экономику России, а также при подготовке учебных курсов и учебных пособий по предметам «Экономическая теория», «Мировая экономика», «Международные экономические отношения», «Внешнеэкономическая деятельность», «Международный маркетинг», «Экономика фирмы», «Международный менеджмент», «Экономика отрасли».

Апробация результатов исследования. Основные концептуально-теоретические положения и результаты исследования докладывались и обсуждались на международных, региональных, отраслевых научно-практических, научно-технических конференциях и научно-методических семинарах:

- научно-практическая конференция «Рыночная экономика России в XXI веке» (г. Томск, 2001);
- международная конференция студентов и аспирантов «Экономика. Бизнес. Информационные технологии» (Барнаул, 2001);
- VII международная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «IV Сибирская школа молодого ученого» (Томск, 2002);
- региональная научно-практическая конференция, посвященная 40-летию экономического факультета «Экономическая чтения. Вы-

пуск VI» (Томск, 2004);

- отраслевая научно-техническая конференция «Технология и автоматизация атомной энергетики, 2005» (Северск, 2005);

- научно-методический семинар «Совершенствование преподавания экономических дисциплин» (Томск, 2005);

- III региональная научно-практическая конференция студентов, молодых ученых и предпринимателей «Бизнес и этика» (Томск, 2005)

- отраслевая научно-техническая конференция «Технология и автоматизация атомной энергетики, 2006» (Северск, 2006);

- региональная научно-практическая конференция «VII Экономические чтения» (Томск, 2006).

Отдельные положения диссертационного исследования были изданы в журнале «Вестник Томского государственного университета» в 2006, 2007 г.г.

Основное содержание диссертации и результаты проведенных исследований изложены в 12 опубликованных научных работах общим объемом 3,66 печатных листов, в том числе личный вклад автора – 3,59 печатных листов.

Структура и объем работы. Представленная диссертационная работа включает введение, три главы, заключение и список использованной литературы. Список литературы включает 285 источников. Иллюстративно-справочный материал представлен 8 таблицами и 2 рисунками в основном тексте работы и 10 приложениями, содержащими 10 рисунков и 10 таблиц.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

Во введении обоснована актуальность выбранной темы, сформулированы цель и задачи диссертационной работы, указаны теоретическая, методологическая и информационная основы исследования, определены предмет и объект исследования, показаны научная новизна, теоретическая и практическая значимость работы.

В первой главе диссертации «Траснационализация страновых экономик как объективный процесс» выявлены и обобщены теоретические подходы и точки зрения на природу, механизм функционирования и перспективы развития ТНК как эффективной формы транснационализации капитала.

Несмотря на то, что ТНК являются активными участниками экономических отношений в современных условиях, до сих пор суще-

ствуют различные подходы и точки зрения на природу ТНК. В первую очередь, это касается использования термина ТНК, так как наряду с ним исследователи оперируют понятиями «МНК» и «глобальная компания». В связи с этим возникает необходимость соотнесения этих терминов.

Масштабы деятельности ТНК в современной мировой экономике способствовали:

- возникновению трех уровней функционирования фирм: верхний - ТНК, средний - крупные и средние национальные фирмы, занимающиеся экспортными операциями, нижний - малые предприятия;
- превращению всех страновых рынок в открытые;
- формированию системы международного производства;
- усилению межстрановой и межкорпоративной форм конкуренции;
- ослаблению роли национальных хозяйств в регулировании страновой экономики;
- усилению роли ТНК как субъектов принимающей экономики;
- образованию новой формы взаимоотношений между странами посредством ТНК, не зависящей от национальных правительств.

Наряду с ТНК существуют еще другие участники международных отношений - наднациональные организации, национальные экономики, региональные интеграционные объединения - целями создания или исторического развития которых является реализация собственных экономических интересов на основе используемых ими ресурсов. Соответственно возникает проблема сочетания, согласования интересов ИТНК и принимающих экономик. Как правило, экономисты и международные организации исследуют взаимоотношения ИТНК и принимающих стран с точки зрения уровня развития: развитые и развивающиеся. Однако анализ интересов ИТНК и принимающих стран с позиции функционирования их национальных субъектов: правительств, фирм и домашних хозяйств как потребителей является более приемлемым. Это связано с тем, что любое государство является сложной экономической системой со своими особенностями и субъектами, у каждого из которых присутствуют собственные интересы (таблица 1).

Поэтому любая деятельность в экономической системе должна осуществляться с условием признания разных, далеко не всегда совпадающих интересов отдельных участников процесса. Особенно

это касается появления нового субъекта в рамках национального хозяйства - ИТНК.

Таблица 1 - Основные экономические интересы различных субъектов

Экономический субъект	Основные интересы
ТНК	Сбалансированное развитие на основе максимизации прибыли, использования международных ресурсов и расширения своего присутствия в мировой экономике
Национальные государства	Максимизация благосостояния на основе сбалансированного развития национальной экономики
Национальные фирмы	Сбалансированное развитие на основе максимизации прибыли, расширения экспансии и захвата новых рынков
Домашние хозяйства	Удовлетворение потребностей на основе эффективного использования ресурсов

Интересы у разных субъектов могут приходить в противоречие друг с другом, и вероятность реализации каждого из них будет зависеть от силы и влияния различных агентов. В некоторых случаях интересы могут сочетаться, и от этого будут выигрывать все субъекты. Самым проблематичным становится согласование интересов принимающей страны и иностранных ТНК, так как государство в любой экономической системе выступает гарантом развития своих национальных субъектов. В этом случае оно должно соблюдать как интересы в целом страны, так и каждого ее субъекта.

При наличии противоречий возникает необходимость их разрешения. Для этого требуется координация действий всех участников, сведение к минимуму проявлений противоположных интересов и направление усилий на достижение общих целей. Поэтому необходимо выявить приоритетные направления согласованных действий и сосредоточить основные усилия именно на них.

Во второй главе «Взаимозависимость и противоречия интересов субъектов трансграничного инвестирования в реальный сектор принимающей экономики» выявлены общее и особенное в интересах ТНК и национальных государств, проблематичность согласования интересов ИТНК и принимающих государств, противоречивые взаимоотношения при реализации интересов ИТНК и местных фирм в принимающей экономике.

Отношения между ТНК и национальными хозяйствами были всегда достаточно сложными, что связано с разным уровнем ответ-

ственности (обязательств) ТНК и государства.

ТНК в первую очередь заинтересованы в росте доходности и размеров активов, находящихся под их контролем. Рост благосостояния граждан принимающих стран не входит в систему их ценностей, тогда как для национальной экономики – это доминирующий интерес. Поэтому национальные интересы стран в принципе не могут быть тождественными интересам ИТНК. Хотя официально ИТНК не говорят о желании противостоять реализации национальной политики. Но, вероятно, они, в первую очередь, будут реализовывать свои интересы при любых обстоятельствах, что в силу более сильного потенциала ТНК по сравнению с отдельными государствами, окажет влияние на национальное хозяйство.

Государства могут своими действиями препятствовать реализации интересов ТНК, создавая различные барьеры на их пути. Если ИТНК заинтересованы в принимающей стране, то большинство барьеров они могут преодолеть, увеличив издержки вхождения на новые рынки. Кроме того, существуют барьеры, которые ИТНК не в силах преодолеть, например, запрет на привлечение иностранных инвестиций в определенные отрасли (или ограничение на долю участия в капитале местной фирмы).

В сфере реализации интересов ТНК и принимающих стран сложилась двусторонняя конкуренция. С одной стороны, каждая страна участвует в конкурентной борьбе с другими государствами за ПИИ и приход ИТНК. С другой - ТНК конкурируют между собой за привлекательные страны, которые имеют крупные или быстрорастущие рынки. Поэтому проблема взаимоотношения и согласования, преследуемых ими интересов не является однозначной.

Анализ совокупности интересов, по нашему мнению, необходимо рассматривать с двух сторон: со стороны их взаимного сочетания, а также со стороны противоречивости и несоответствия. Конечно, такое рассмотрение относительно и его можно только определять в теоретическом анализе, на практике достаточно трудно четко выделить эти два аспекта.

С позиций сочетания экономических интересов национальных государств и ИТНК можно отметить следующее.

1. Активный приход в принимающую страну ИТНК может способствовать росту благосостояния принимающего государства и его позиций в мировой экономике. Изменение положения страны предполагает также и перевод на новый уровень ее отношений с другими субъектами, в частности ИТНК. Последние всегда пристально

отслеживают любые трансформации в национальных экономиках с целью оптимальной реализации своих интересов. В результате идет движение по спирали: ИТНК, реализуя свои стратегии, приходят на новый рынок, который начинает развиваться и становится еще более привлекательным для корпораций.

2. При выходе на зарубежный рынок перед ТНК встает вопрос выбора между экспортом и ПИИ. Причем ТНК приходится выбирать постоянно, как на новых рынках, так и освоенных. Каждая ИТНК использует форму входа на рынок принимающей страны, исходя из своих стратегий. В данном случае выбор ПИИ или экспортных операций затрагивает интересы государства: изменяется структура платежного баланса. Если происходит приобретение или строительство завода для осуществления товарных поставок на внутреннем рынке, изменяется счет операций с капиталом и финансовыми инструментами вследствие перемещения ПИИ. Последними финансируется, в основном, дефицит платежного баланса.

3. Реализуя свои стратегии, ИТНК могут способствовать структурной перестройке экономики и повышению ее конкурентоспособности. Поэтому функционирование иностранных ТНК в рамках национального хозяйства может при определенных обстоятельствах рассматриваться государством как средство достижения целей экономического развития.

4. Для любого государства важным является повышение производительности труда и диверсификация экономики. ИТНК, действуя в принимающей стране, ведут к росту технического уровня производства, так как ни одна не в состоянии самостоятельно создавать все научно-технические знания, необходимые ей для поддержания конкурентоспособности и устойчивого роста;

ИТНК могут подтолкнуть к формированию новых отраслей, особенно в сфере услуг, так как некоторые операции производственного цикла в силу их специфики выгоднее производить в том месте, где реализуется продукция, поэтому корпорации начинают создавать экономические отношения с местными фирмами, которые будут сотрудничать с ними в этой сфере, помогая им, особенно на первоначальной стадии.

5. Каждое государство, используя различные инструменты, для повышения уровня развития своей страны стремится создать производства, выпускающие конкурентоспособную экспортную продукцию. ИТНК, приходя на новые рынки, организовывают производственные подразделения, ориентированные не только на эти страны,

но и на другие. В результате внутрифирменного перемещения комплектующих, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции, произведенных ТНК, увеличиваются экспортные возможности принимающих экономик.

Таким образом, приход ИТНК в национальную экономику может способствовать реализации интересов правительства принимающей страны. В данном случае, как правило, интересы ТНК, в том числе и иностранных, совпадают с целями функционирования государств. Можно сказать, что действуют в одном направлении, так как результат действия одного сказывается на эффективности развития другого. На данный момент взаимное сотрудничество ТНК и правительств характерно, в первую очередь, для развитых стран, которые благодаря своим сильным позициям и активным действиям в мировой экономике способствуют укреплению могущества ТНК.

Однако тесное взаимодействие ТНК с государством в мировой экономике неотделимо от противоречий между ними. И каков бы не был уровень развития страны, между ними всегда будут существовать противоречия интересов, среди которых можно выделить следующие.

1. Развитие национальной экономики может сдерживаться реализацией корпоративных стратегий ИТНК. Последние направлены на укрепление собственных позиций в принимающей стране и нивелирование факторов, ограничивающих функционирование корпораций. Таким образом, эффективность экономической политики государства может быть уменьшена действиями ИТНК, осуществляемыми как целенаправленно, так и косвенным образом.

2. Стремление государства к макроэкономическому равновесию сталкивается с функционированием ИТНК, направленным на максимизацию прибыли. Деятельность ИТНК воздействует на макроэкономическое равновесие принимающей страны, так как они могут видоизменять взаимосвязи между макроэкономическим показателями в силу больших возможностей по трансграничному перемещению факторов производства, экономических благ и полученной прибыли;

3. Повышение национального технологического уровня наталкивается на монополию ИТНК на технологии. ТНК монополизируют технологии и НИОКР, которые, во-первых, являются основным фактором их конкурентоспособности, поэтому не могут быть переданы другим фирмам, во-вторых, рынки принимающих стран из-за преобладания неквалифицированного труда не всегда могут при-

нять сложные технологии, в-третьих, накопление технологий в принимающей стране (к чему стремится государство), сдерживается правами ИТНК на интеллектуальную собственность.

4. Обеспечение безопасной экологической системы нарушается созданием ИТНК «грязных» производств.

ТНК, как и другие рыночные структуры, не нацелены защиту окружающей среды, поэтому забота о ней возлагается на международные организации и национальные правительства особенно тех стран, где корпорации активно ведут свою деятельность.

5. Успешное функционирование национальных рынков деформируется организацией ИТНК системы трансфертного ценообразования в целях минимизации издержек. Это снижает конкурентоспособность национальных рынков и эффективность экономической политики, так как происходит продажа благ между взаимозависимыми подразделениями по заниженным ценам, что позволяет уходить от налогообложения, минимизировать таможенные пошлины и т.д.

6. Рост эффективности национального хозяйства ограничивается процессом репатриации прибыли, которая уменьшает возможности для осуществления инвестиций в принимающей стране и способствует переливу капитала, которые государство не всегда в силах контролировать.

Осуществляя ПИИ, ИТНК в принимающей экономике сталкиваются не только с ее правительствами, но и местными фирмами. В данном случае в силу схожего характера целей деятельности иностранных ТНК и национальных фирм (таблица 1) возникает вопрос их взаимозависимости и взаимосвязи.

В данном случае для исследования особенностей переплетения интересов двух групп экономических субъектов представляется целесообразным разграничить место национальных фирм по отношению к ИТНК. С этих позиций можно выделить следующие фирмы:

- конкурирующие с ИТНК;
- непосредственно участвующие в воспроизводственном процессе ИТНК;
- функционирующие в отраслях, не являющихся местом размещения ПИИ или смежных с ними.

Национальная фирма может вступить в экономические отношения с иностранными ТНК, занимаясь хозяйственной деятельностью в следующих формах:

- производство товаров, конкурирующих с зарубежной продук-

цией;

- производство сырья, материалов, комплектующих или услуг, необходимых в производственном процессе ТНК;

- потребление сырья, материалов, комплектующих или услуг, произведенных ИТНК в собственном производственном процессе;

- реализация продукции иностранной фирмы на своей территории.

ИТНК являются одним из основных структурных элементов экономики большинства стран. Однако становление ИТНК как агента национального хозяйства не всегда идет параллельно с интересами местных фирм. Приход ИТНК на внутренний рынок принимающей страны ставит перед местной фирмой вопрос о выработке дальнейшей своей стратегии. В зависимости от степени развития отрасли, конкурентоспособности национальных фирм, поддержки государства принимающей страны и задач зарубежных корпораций могут быть различные варианты реализации экономических интересов иностранных ТНК и местных фирм (рисунок 1). Причем в данном процессе активно участвуют все три субъекта.

На основе вышеизложенного можно предположить, что эффективность развития национальной экономики и ее субъектов и эффективность функционирования в ней ИТНК не одно и то же явление. Поэтому стремление правительств поддерживать расположенные в своих странах ИТНК и создавать благоприятный для ПИИ инвестиционный климат, не обязательно увеличит благосостояние страны. Проявление негативных эффектов в принимающих странах в значительной мере зависят от первоначальных условий, существующих в национальном хозяйстве, особенно от уровня развития экономики в целом и сферы промышленности и услуг, структуры рынка отраслей и имеющейся нормативно-правовой базы. Поэтому основная задача по нивелированию отрицательных последствий функционирования ТНК ложится на местные правительства. Государству необходимо осуществлять экономическую политику, которая будет ориентироваться на собственные интересы и минимизацию рисков от участия ИТНК в экономике.

В третьей главе «Особенности механизма согласования интересов иностранных транснациональных корпораций и субъектов российской экономики» определены интересы ИТНК в рос сийской экономике; показана роль, которую они сыграли в формировании рыночных отношений; доказана необходимость регулирования государством деятельности ИТНК в связи с выявленными

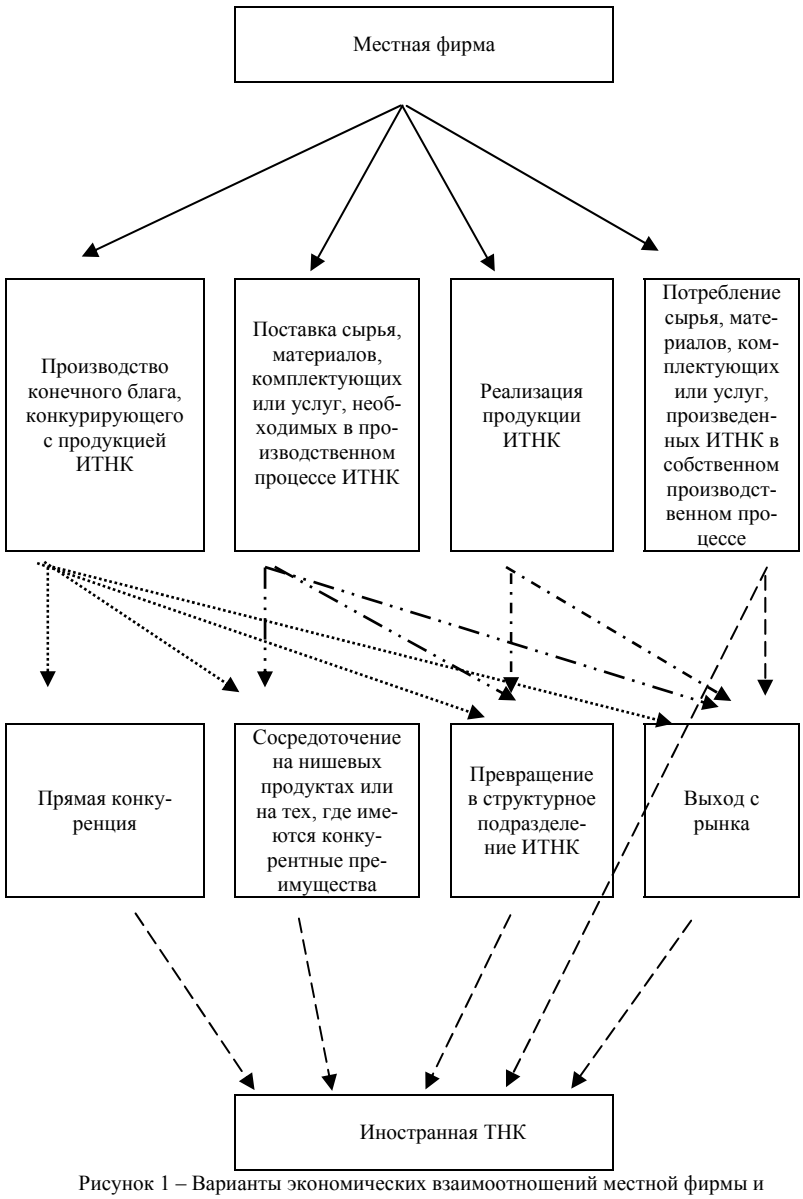

Рисунок 1 – Варианты экономических взаимоотношений местной фирмы и иностранной ТНК

противоречиями в интересах; проанализированы формы проникновения ИТНК на российский рынок и проблемы, с которыми они сталкиваются; предложены периодизация вхождения ИТНК в экономику России и способы сотрудничества ИТНК и российских фирм; сформулированы и обоснованы четыре основных типа взаимодействия ТНК и российских фирм по отраслевому признаку; проанализированы взаимосвязанное влияние друг на друга домашних хозяйств и ИТНК, особенности потребления российских домашних хозяйств и возможные пути сочетания их интересов с целями деятельности ИТНК.

ИТНК в российской экономике, как и в других странах, реализуют свои внутрикорпоративные интересы. В первую очередь, открытие и освоение нового рынка, закрепление на нем, расширение источников поступления ресурсов и улучшение финансового состояния корпорации в целом. Реализация указанных интересов предопределила действия ИТНК, которые способствовали формированию новой российской экономики. Сюда можно отнести: насыщение рынка дефицитными товарами, как в потребительском, так и в производственном секторах; передача предпринимательского опыта; вложение финансовых ресурсов и стимулирование мультипликативного эффекта в смежных отраслях; создание конкурентной среды в некоторых секторах.

Роль, которую сыграли ИТНК в российской экономике, и их потенциал способствуют формированию предпринимательских структур, оказывающих значительное влияние на всех национальных субъектов. Однако воздействие не является односторонним: ИТНК вынуждены модифицировать свои стратегии и лишаются конкурентных преимуществ в силу особенностей поведения российских субъектов. Кроме того, они сталкиваются с определенными проблемами при экспансии на российский рынок. Среди основных можно выделить: российское тарифное регулирование импорта, административные барьеры, различный уровень развития регионов и неравномерная география размещения основных производств. ТНК нацелены на максимизацию прибыли и действуют исходя из собственной стратегии экспансии, в которую не вписывается равномерное развитие российских регионов и отраслей, что является задачей государства. Соответственно они размещают заводы и дистрибьюторские центры согласно своим интересам, которые учитывают ряд моментов.

1. В первую очередь и в больших объемах иностранные инве-

стиции идут в регионы, города с устойчивыми и надежными условиями жизнедеятельности.

2. Самым главным критерием является уровень транспортных издержек, особенно на территории РФ. Каждая ТНК самостоятельно выстраивает систему хозяйственных отношений с поставщиками и заказчиками, логистические цепочки.

3. Для быстрого реагирования на изменения рынка возникает необходимость максимального приближения производства к конечному потребителю, особенно для ТНК, работающих в сфере выпуска массовых потребительских товаров. Это позволяет существенно снизить себестоимость продукции и выпускать недорогие товары, в некоторых случаях ориентированные только на потребителей конкретного региона. Самыми первыми в массовом масштабе это стали делать иностранные ТНК, работающие на рынках, спрос на которых уже насыщен.

4. Большое значение при размещении завода играет цена факторов производства, среди которых значительное, если не первостепенное внимание уделяется стоимости и квалификации рабочей силы. Наличие последней особенно важно при строительстве высокотехнологичных заводов.

Рассмотренные особенности размещения производительных сил усиливают неравномерность развития регионов в России, усиливая концентрацию производства, которая может происходить несколькими путями. Во-первых, в одном регионе могут располагаться производственные мощности конкурирующих между собой иностранных ТНК и российских фирм. Во-вторых, западные ТНК часто предпочитают расширять деятельность в Росси на базе уже существующих предприятий.

Таким образом, интересы ТНК не всегда совпадают с интересами принимающего государства. В этой ситуации большая роль отводится государственным органам власти, как на федеральном, так и региональном уровнях. Необходимо усилить инвестиционную привлекательность регионов, не забывая о поддержке собственных производителей, определяя правила взаимодействия иностранных корпораций и местных фирм с целью обеспечения экономической безопасности страны. Кроме того, государство должно обеспечить условия для привлечения в первую очередь прямых инвестиций, проводником которых являются транснациональные корпорации. Но для этого правительству необходимо определить отрасли и регионы, куда желателен приход ТНК. В то же время существуют

сферы экономики, где присутствие иностранных ТНК должно быть ограничено.

Несмотря на это, ИТНК активно внедряются на российский рынок, используя различные формы присутствия и взаимодействия с местными фирмами.

Анализ места и роли ТНК в национальном хозяйстве позволяет выделить типы взаимодействия иностранных ТНК и российских фирм.

Принадлежность к тому или иному варианту зависит от:

- степени развития отрасли в советское время;
- наличия сильных российских компаний в отрасли, которые остались с советских времен, либо "выросли" в 90-е годы XX века и которые могут составить конкуренцию мировым ТНК;
- поддержки отрасли российским государством;
- перспективности развития отрасли с позиций иностранных ТНК, российских менеджеров и государства;
- обеспечения отраслью национальной безопасности России;
- важности и необходимости российского рынка иностранным ТНК.

В соответствие с описанными критериями отметим четыре типа взаимодействия ИТНК и российских фирм.

1. Отрасль полностью (или практически полностью) контролируется иностранными ТНК. Российские фирмы не могут составить реальную конкуренцию и зарубежный капитал проникает на рынок с наименьшими препятствиями. Например, пищевая отрасль (табачное и пивное производства).

2. Отрасли, где отечественные компании пытаются конкурировать с западными ТНК, но не могут предложить рынку конкурентоспособный товар, что связано со спецификой отрасли или отсутствием опыта конкурентной борьбы. Например, автомобильная отрасль.

3. Отрасли, где конкурируют почти на равных иностранные ТНК и отечественные фирмы. Хотя у последних возникают различные сложности. Например, пищевая, косметическо-парфюмерная отрасли, производство мебели.

4. Отрасли, которые составляют основу национальной безопасности, находятся под контролем государства и куда иностранные ТНК не допускают или допускают очень ограниченно. В этих отраслях Россия имеет сильные конкурентные преимущества и собственные научно-технологические разработки, а также большой опыт

налаживания связей, оставшийся еще со времен СССР. Например, нефтехимическая, газовая, тяжелое машиностроение, авиакосмическая и т.д.

Некоторые российские фирмы при открытии рынка в ходе либерализации экономики и начале экспансии ИТНК не имели никаких конкурентных преимуществ или государственной поддержки. Изначально в начале 90-х годов XX века они были обречены на следующие варианты «выживания»:

- потеря своей самостоятельности – быть купленными ИТНК и стать ее структурным подразделением;
- стратегическое партнерство – стать поставщиком каких-либо благ, которые ИТНК невыгодно самим производить на российском рынке или импортировать, либо заняться реализацией готовой продукции под чужой торговой маркой.
- выпуск продукции в самом дешевом ценовом сегменте рынка.

Спустя полтора десятилетия существующая ситуация в российской экономике показывает, что не все российские фирмы ушли с рынка или были куплены ИТНК. Некоторые из них продолжили реализовывать свои экономические интересы. В данном случае взаимодействие российских фирм и ИТНК может происходить двумя способами.

Первый вариант – специализация отечественных компаний на отдельном продукте или регионе, т. е. выпуск нишевой продукции, причем не всегда самой дешевой. Второй вариант – прямая конкуренция. Многие отечественные компании по качеству продукции, ассортименту, ценовой политике, рекламным и маркетинговым коммуникациям, финансовой устойчивости уже приблизились к иностранным конкурентам. Интересно, что в некоторых случаях именно сотрудничество с ИТНК (как непосредственными конкурентами, так и поставщиками материалов) помогло отечественным фирмам выжить в новых условиях: провести техническое перевооружение и выпускать продукцию соответствующую новым требованиям.

В настоящее время в результате реформирования экономической системы изменяется поведение каждого ее субъекта, в том числе и российского потребителя. ИТНК в своей деятельности должны учитывать эти изменения. Об эволюции предпочтений российского потребителя говорят не только представители иностранных ТНК, но и руководители российских фирм.

На наш взгляд, можно выделить ряд особенностей потребления

российского населения, и в связи с этим проанализировать возможные пути сочетания противоречий и интересов экономических агентов в национальной экономике: российских домашних хозяйств и зарубежных ТНК.

1. Менталитет российских потребителей, который лежит в основе их экономических интересов, обладает своими особенностями, что связано с его историческим формированием. Иностранные ТНК для обеспечения хороших продаж должны ориентировать собственные стратегии на российскую культуру в целом, а также использовать дифференцированный подход к продвижению своей продукции.

В некоторых случаях иностранным компаниям приходится не только видоизменять или создавать товар специально под российского покупателя, но и пытаться вписаться в рамки его сложившегося потребления, т.е поставлять на рынок продукцию, которая бы учитывала национальную культуру, местные традиции. В процессе продаж акцентируется внимание на том, что производимый товар – российский продукт, а не интернациональный. Этот процесс можно осуществить с наименьшими временными потерями в случае покупки российского завода с известными (часто с советских времен) торговыми марками. Описанные мероприятия являются одним из используемых вариантов стратегии ТНК по продвижению продукции на российском рынке – создание нового продукта специально для отечественных потребителей. Хотя иностранные ТНК одновременно с ней могут применять другие стратегии: предоставлять невидоизмененный иностранный продукт или так называемый глобальный брэнд, либо продвигать иностранный продукт под российской маркой.

2. Российские потребители, большая часть которых жила во времена дефицита и не привыкла к разнообразию, более восприимчивы к новым товарам, что их отличает от многих иностранных покупателей. Соответственно, производители выпускают все больше новой продукции, чтобы привлечь внимание покупателей и захватить как можно большую долю рынка.

3. Высоким продажам иностранных ТНК в России способствует также растущая платежеспособность российских потребителей. Правда, для иностранных экономистов удивительным является то, что, несмотря на явный рост доходов российских домашних хозяйств, они еще не достигли западных стандартов, в то время как рост выручки торговых сетей в России непропорционально больше

размеров продаж на рынках других стран.

4. Несоответствие поведения российских потребителей своим доходам, которое происходит с двух позиций.

Во-первых, согласно общепринятым методикам продаж, низкий уровень доходов российских домашних хозяйств должен соответствовать приобретению экономических благ низшего качества. Однако российские домашние хозяйства, отличающиеся в большинстве своем высоким уровнем образования, культуры, а также привыкшие к системе высоких государственных стандартов, не хотели приобретать товары низкого качества. Поэтому ИТНК в 90-е годы XX века вынуждены были менять ассортиментный портфель и насыщать его товарами, ориентированные в других странах на потребителей со средними и высокими доходами.

Во-вторых, согласно кейнсианской теории домашние хозяйства, у которых больше текущий доход и размер накопленного богатства, предъявляют и больший спрос на рынке товаров и услуг. Однако в российской экономике нельзя провести эту взаимосвязь. В 90-е годы падение доходов шло большими темпами, чем падение потребления, а сейчас, наоборот, рост расходов на покупки превышает рост доходов населения.

5. Российские потребители слишком долго не меняют товары длительного пользования. Такая ситуация уже не устраивает многих производителей, в первую очередь, иностранные корпорации, стратегия которых ориентирована на более короткий срок жизненного цикла продукции. Соответственно, перед иностранными ТНК встает задача, как заставить российское население чаще приобретать товары длительного пользования.

Однако сокращение срока службы продукции у потребителя не должно идти в ущерб качеству. В этом случае население должно менять продукцию длительного цикла как можно чаще, не дожидаясь ее «естественной смерти». Для этого многие компании начинают применять определенные маркетинговые приемы, чтобы создавать у пользователя искусственную потребность в более быстрой замене потребляемых товаров на новые.

Поэтому можно сказать, что система российских потребностей находится на данный момент на стадии формирования. Одну из главных ролей в этом играют ИТНК, которые совместно с другими экономическими агентами видоизменили экономические интересы российских домашних хозяйств. В структуре потребностей российских потребителей с начала 90-х годов XX века произошли сле-

дующие изменения: появились глобальные потребности, изменились существующие национальные потребности и реализуется вестернизация.

Таким образом, ИТНК стали неотъемлемым атрибутом российской экономики. Их интересы связаны с интересами всех субъектов российской экономики, причем они могут, как сочетаться, так и находиться в противоречии. Для согласования интересов ИТНК и субъектов российской экономики необходимо вмешательство правительства, чтобы осуществляют экономическую политику, ориентированную на собственные приоритеты развития и привлечение ПИИ.

В заключении изложены основные выводы, даны рекомендации, вытекающие из логики и результатов исследования.

ОСНОВНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

В научных изданиях перечня ВАК

1. Ковалева Н.А. Иностранные транснациональные компании и субъекты российской экономики: проблема согласованности интересов // Вестник Томского государственного университета.-2006.-сентябрь.-№ 292.-С. 139-142.(1,33 п.л.)

2. Ковалева Н.А. Влияние поведения российского потребителя на функционирование иностранных транснациональных компаний в национальной экономике интересов // Вестник Томского государственного университета.-2007.-январь.-№ 294.-С. 186-188.(0,31 п.л.)

В периодических и иных изданиях

3. Ковалева Н.А. Деятельность транснациональных корпораций в переходной экономике России // Экономика. Бизнес. Информационные технологии: Сборник трудов международной конференции студентов и аспирантов, Барнаул: Изд-во Алт. гос. ун-та, 2001.-С. 8-10.- 0,15 п.л.

4. Ковалева Н.А. Участие западных фирм в российской экономике как фактор развития конкурентной рыночной // Рыночная экономика России в XXI веке. Сборник научных трудов / Под. Ред. Г.А. Барышевой, Л.М. Борисовой. – Томск: Изд-во «SPRINT», 2001.- С. 208-210.- 0,09 п.л.

5. Ковалева Н.А. Транснациональные корпорации как фактор привлечения иностранных инвестиций в экономику России // Экономические чтения: Доклады региональной научно-практической конференции, посвященной 40-летию экономического факультета. - Томск, 2004.-Выпуск VI.-С. 468-472.(0,22 п.л.)

6. Василевская Я.О., Ковалева Н.А. Место и роль прямых иностранных инвестиций в российской экономике // Технология и автоматизация атомной энергетики: Материалы отраслевой научно-технической конференции 17-20 мая 2005 г.- Северск: Изд. СГТИ, 2005.-С. 138.(0,04 п.л./0,02 п.л.)

7. Василевская Я.О., Ковалева Н.А. Место и роль прямых иностранных инве-

стиций в российской экономике // Технология и автоматизация атомной энергетики: Сборник статей- Северск: Изд. СГТИ, 2005.-С. 189-193.(0,25 п.л./0,2 п.л.)

8. Ковалева Н.А. Деятельность иностранных ТНК в российской автомобильной промышленности // Совершенствование преподавания экономических дисциплин: Материалы научно-методического семинара (30 июня 2005 г.).- Томск: Изд-во НТЛ, 2005.-С. 100-105.(0,3 п.л.)

9. Ковалева Н.А. Особенности взаимодействия иностранных ТНК и российского государства // III региональная научно-практическая конференция студентов, молодых ученых и предпринимателей (25 ноября 2005).-Томск: Изд-во ТПУ,2005.-С. 18-20.(0,39 п.л.)

10. Ковалева Н.А. Иностранные транснациональные компании и российская экономика: отраслевые особенности взаимодействия // Технология и автоматизация атомной энергетики: Материалы отраслевой научно-технической конференции 22-26 мая 2006 г.- Северск: Изд. СГТА, 2006.-С. 127.(0,04 п.л.)

11. Ковалева Н.А. Иностранные транснациональные компании и российская экономика: отраслевые особенности взаимодействия // Технология и автоматизация атомной энергетики: Сборник статей.- Северск: Изд. СГТА, 2006.-С. 158-160.(0,14 п.л.)

12. Ковалева Н.А. Иностранные транснациональные корпорации и российская экономика: противоречия и перспективы развития // VII Экономические чтения.- Томск: ТГУ, 2006.-С. 167-171.(0,4 п.л.)