

**ТНК в мировой политике
и мировой экономике:
проблемы, тенденции, перспективы**

Сборник статей

**Москва
ИМЭМО РАН
2005**

УДК 339.92→334.726

ББК 65.6

Т11

Ответственный редактор – к.пол.н., в.н.с. ИМЭМО РАН Соловьев Э.Г.

Т11

ТНК в мировой политике и мировой экономике: проблемы, тенденции, перспективы / Отв. ред. – к.пол.н. Э.Г. Соловьев – М.: ИМЭМО РАН, 2005. – 128 с.

ISBN 5-9535-0093-9

Сборник статей составлен на основе материалов конференции молодых ученых, состоявшейся 14 октября 2005 г. в ИМЭМО РАН. На конференции были рассмотрены основные тенденции развития, трансформация роли и места ТНК в мировой политике и мировой экономике. Среди основных проблемных комплексов, представленных на страницах сборника, влияние ТНК на принимающие экономики и на социально-политическую систему стран реципиентов; ТНК и проблемы «глобального управления»; ТНК и развитие научно-технических и информационных процессов в современном мире; ТНК и проблемы оценки политических рисков; специфика эволюции российских ТНК и др. В конференции приняли участие молодые специалисты в области экономики и международных отношений из ИМЭМО РАН, ДА МИД, МГИМО(У) МИД, НОФМО, ИПМБ РАН, а также одного из ведущих региональных центров по профильной проблематике – факультета международных отношений Нижегородского государственного университета им. Н.И.Лобачевского.

Сборник предназначен исследователям, работающим в сфере политической и экономической науки, преподавателям, аспирантам, студентам, а также самому широкому кругу читателей, интересующихся проблемами мировой политики и мировой экономики.

ISBN 5-9535-0093-9

© ИМЭМО РАН, 2005.

© Коллектив авторов, 2005.

Оглавление

Новые акторы в системе глобального управления	4
Афонцев С.А. Транснациональные компании и проблема глобального управления.....	4
ТНК в мировой экономике	13
Алешин Д.А. Теоретические аспекты анализа государственной политики в отношении ПЗИ	13
Болотова Е.А. Влияние ТНК на развитие информационных рынков стран базирования и стран Периферии.....	21
Гладкий С.В. Инвестиции ТНК в электроэнергетику: борьба за передел рынков	27
Ефанов А.В. Транснациональные компании в телекоммуникациях.....	31
Кузнецов А.В. Российская модель становления ТНК: запоздалая интернационализация при большом потенциале	38
Лебедев А.А. Транснациональные корпорации в системе государственно-частного партнерства.....	45
Мильто М.В. Транснациональные проекты по газообеспечению Индии и их значение для энергетической безопасности Южной Азии (на примере проекта газопровода с участием ОАО «Газпром»).....	50
Мирзоян Т.С. Альтернатива между ПИИ и традиционным экспортом продукции ТНК.....	54
Носков С.Ю. ТНК и международные финансовые организации в коммунальном бизнесе	61
Шевеленков П.А. Мировые тенденции банковских нововведений	66
ТНК в мировой политике	71
Андреева Т.Н. Европейское агентство по вопросам обороны как направление политической интеграции ЕС	71
Балашов Ю.А. Политика транснациональных корпораций: этнополитическое измерение	78
Белянцев А.Е. Некоторые аспекты деятельности ТНК в глобальном информационном пространстве.....	83
Блохина А.Е. К вопросу о воздействии ТНК на экономику и политику стран ЦВЕ.....	88
Войтоловский Ф.Г. Механизмы косвенного влияния ТНК на принятие внешнеполитических решений в США: истоки и современность.....	92
Глушенкова Е.И. Международные неправительственные экологические организации и ТНК: глобальное политическое противостояние.....	99
Данилин И.В. Модели отношений ТНК и государства в сфере НИОКР: опыт США.....	105
Джус И.В. Политические риски транснациональных корпораций	112
Коротышев А.П. Влияние транснациональных нефтяных корпораций на развитие экономических отношений России и Азербайджана.....	119
Фененко А.В. ТНК в американских концепциях ядерного нераспространения	124

Новые акторы в системе глобального управления

Афонцев С.А.*

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ И ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Введение

Возрастание экономической и политической роли транснациональных компаний (ТНК) привело к активизации дебатов о том, в какую сторону их деятельность изменяет традиционный «баланс сил» субъектов мирополитического взаимодействия. Для одних аналитиков ТНК выступают в роли главных двигателей мирового экономического – а в потенциале, и социального – развития, заинтересованных в поступательном росте доходов граждан, которые предъявляют спрос на их продукцию, и в политической стабильности, необходимой для осуществления долгосрочных инвестиционных проектов. Для других ТНК остаются эксплуататорами природных и трудовых ресурсов развивающихся стран, готовыми пожертвовать гуманитарными и экологическими ценностями во имя получения прибыли. В соответствии с этими позициями распределяются и оценки деятельности ТНК в сфере выработки режимных правил регулирования мирохозяйственных процессов. Наиболее острая полемика ведется по вопросам о том, насколько «легитимным» является превращение ТНК в субъектов мирохозяйственного регулирования, и к каким последствиям оно может привести (и уже приводит) с точки зрения реализации интересов как надындивидуальных акторов мирополитического взаимодействия (национальных государств, международных правительственных и неправительственных организаций), так и рядовых граждан. Спектр точек зрения крайне широк: их, вероятно, столько же – а может быть, и больше, – сколько авторов, пишущих по соответствующему вопросу. Однако можно констатировать, что к настоящему времени количество публикаций, критически оценивающих деятельность ТНК в политической сфере, заметно перевешивает количество публикаций, содержащих позитивные оценки.

Чтобы разобраться в сути этих позиций и связанных с ними аналитических аргументов, необходимо подвергнуть рассмотрению две ключевые проблемы, имеющее принципиальное значение для дискуссий вокруг механизмов глобального управления мирохозяйственными процессами. Первая из них связана с тем, в какой мере деятельность конкретных субъектов мирополитического взаимодействия (в данном случае, ТНК) содействует – или, наоборот, препятствует – более полной реализации интересов граждан в экономической, политической и гуманитарной сферах. Наиболее острая критика ТНК здесь связана с тем, что их деятельность ориентируется на обслуживание интересов сравнительно узкого круга акционеров и не принимает во внимание интересы рядовых граждан как принимающих стран,

* Приглашенный участник:

Афонцев С.А. – к.э.н., ведущий научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений РАН, доцент МГИМО(У) МИД РФ.

так и стран базирования. Вторая проблема имеет отношение к характеру взаимодействия ТНК с остальными «игроками» мирополитического поля. По каким правилам строится это взаимодействие – кооперативным или конфликтным? Имеют ли ТНК возможность навязывать свою волю в вопросах, связанных с регулированием экономических процессов в глобальном масштабе? Критики ТНК склонны давать положительный ответ на последний вопрос, подозревая ТНК в способности устанавливать – самостоятельно или через лоббируемые ими национальные правительства и международные организации – выгодные для себя авторитарные принципы принятия решений в сфере мирохозяйственного регулирования. В какой мере оправданы упомянутые выше критические аргументы в адрес ТНК? Для ответа на этот вопрос рассмотрим последовательно обе поставленные проблемы.

ТНК и проблема демократического регулирования

Проблема демократичности механизмов управления в мирополитической системе и, в частности, механизмов регулирования мировой экономики на протяжении последнего десятилетия вышла на передний план дебатов о последствиях глобализации.¹ Чтобы понять, какое влияние на реализацию интересов граждан оказывает деятельность ТНК, необходимо рассмотреть механизмы, с помощью которых рядовые граждане способны влиять на принятие мирополитических решений. Сегодня большинство исследователей и политических комментаторов согласны с тем, что в обозримом будущем перспективы развития форм прямой и представительной демократии на международном уровне являются крайне ограниченными (Европарламент остается здесь практически единственным исключением). Поэтому основное внимание в дискуссиях о влиянии рядовых граждан на регулирование мировой экономики занимают проблемы агрегирования индивидуальных интересов (предпочтений), которые затем по институциональным каналам оказывают влияние на принятие политических решений, а также вопросы сравнительной эффективности этих каналов.

Под *агрегированием интересов* понимается использование определенных процедур формирования на базе индивидуальных предпочтений единого набора целей надындивидуальной общности (ассоциации, движения, организации, государства). Надындивидуальные общности оказывают влияние на решения в области экономической политики таким образом, чтобы эти решения в максимальной степени соответствовали их целевым функциям.

Степень учета интересов конкретного индивида в целевой функции надындивидуальной общности зависит от используемых процедур агрегирования и от уровня однородности интересов людей, в нее входящих. Максимальная степень учета индивидуальных интересов характерна для надындивидуальных общностей, организованных по принципу добровольных клубов. Членами подобного рода общностей являются только те индивиды, которые имеют общие интересы в той или иной области. В случае общностей, где интересы индивидов гетерогенны, ключевую роль играет характер процедур агрегирования интересов. Консенсусное голосование (голосование, предусматривающее единоголосное принятие решений) в таких общностях, как правило, не используется ввиду сложности согласования взаимно противоречивых интересов. Доминирующими являются процедуры голосования простым и квалифицированным большинством голосов (горизонтальные процедуры) и принятие решений в иерархии (вертикальные процедуры).

¹ Moravcsik A. Is There a "Democratic Deficit" in World Politics? A Framework for Analysis // *Government and Opposition*, April 2004, v.39, №2, p.336-363; Beausang F. Democratizing Global Government: The Challenges of the World Social Forum // UNESCO, Management of Social Transformations Discussion Paper №59, 2002 (<http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001259/125902e.pdf>).

Таблица 1

Типы агрегирования индивидуальных интересов на международной арене

Принцип принятия решений	Уровень однородности интересов	
	Низкий	Высокий
Горизонтальный	Национальные государства, экспертные сообщества	Международные НПО, социальные движения
Вертикальный	ТНК	Международные коммерческие СМИ

Таблица 1 характеризует агрегирование индивидуальных интересов, реализуемое различными субъектами международного взаимодействия. Максимально эффективными с точки зрения учета индивидуальных интересов являются НПО и социальные движения, членство в которых является добровольным, а процедуры принятия решений – преимущественно горизонтальными. Противоположную крайность образуют ТНК, в которых основная часть решений принимается на высших уровнях иерархии, а интересы рядовых работников учитываются в ограниченной мере.

Национальные государства и экспертные сообщества занимают в определенном смысле промежуточное положение: при доминировании горизонтальных процедур агрегирования интересов (выборы, голосование) для них характерна значительная разнородность интересов. В национальных государствах эта разнородность обусловлена тем, что принадлежность к данной общности является лишь условно добровольной, поскольку присоединение к ней (иммиграция) и выход из нее (эмиграция) сопряжены со значительными издержками. В экспертных сообществах фактором объединения индивидов с подчас противоположными взглядами служит сама структура рынка экспертных услуг, предполагающая формирование достаточно устойчивых по составу «цехов», настороженно относящихся к чужакам, претендующим на долю уже поделенного рынка.

Международные коммерческие СМИ по характеру принятия решений во многом напоминают ТНК, но в то же время отличаются большей степенью однородности интересов. Это связано с характером продукта, производимого СМИ: будучи в значительной степени результатом индивидуального вклада конкретных работников (журналистов, редакторов и пр.), он неизбежно является отражением их индивидуальных предпочтений. Вследствие этого сотрудники, предпочтения которых соответствуют целевой функции конкретной компании, имеют более высокие шансы на успешную карьеру, а сотрудники с альтернативными взглядами, скорее всего, покинут ее в пользу компании СМИ, целевая функция которой больше соответствует их предпочтениям. Таким образом, здесь действует своего рода «механизм естественного отбора», обеспечивающий более высокую степень общности интересов. В некоммерческих СМИ механизмы отбора носят скорее идеологический, а не карьерный характер, а принципы принятия решений гораздо ближе к горизонтальным – особенно в сетевых некоммерческих СМИ, которые в этом отношении походят скорее на НПО, чем на международные коммерческие СМИ.

Помимо характера агрегирования индивидуальных интересов, надындивидуальные общности отличаются по эффективности *трансляции интересов* в принимаемые на международном уровне решения о регулировании хозяйственных процессов. В условиях, когда большинство таких решений принимается с использованием процедур, недоступных для традиционных методов демократического контроля, преимущества получают те субъекты, которые обладают большими ресурсами для лоббирования. Вследствие этого складывается *дилемма демократического регули-*

рования, которая имеет определяющее значение для сегодняшней системы принятия решений в области регулирования мирохозяйственных процессов:

(1) ТНК способны успешно отстаивать свои интересы во взаимодействии с субъектами принятия решений, но эти интересы лишь в очень ограниченной мере отражают интересы рядовых граждан (эффективное лоббирование при неэффективном агрегировании индивидуальных интересов);

(2) международные НПО и социальные движения способны успешно мобилизовать усилия людей, объединенных общими интересами, но не могут соперничать с ТНК в плане трансляции этих интересов в конкретные решения (эффективное агрегирование индивидуальных интересов при неэффективном лоббировании).

Таким образом, аргументы критиков ТНК относительно выражения ими интересов рядовых граждан кажутся вполне убедительными. Мы, однако, рассмотрели только одну из проблем, связанных с ролью ТНК в процессах глобального управления. Что может добавить к нашим выводам рассмотрение новых тенденций, связанных с взаимодействием между ТНК и другими субъектами мировых политических процессов?

ТНК в системе мирополитического взаимодействия

Становление ТНК как полноправного участника мирополитического взаимодействия началось достаточно давно – с исторической точки зрения, говорить о нем можно по крайней мере с начала XX в.² Действительно новыми в конце XX в. стали те возможности политического влияния, которые открылись для них с точки зрения воздействия на режимные экономические нормы в подлинно глобальном масштабе – в первую очередь благодаря краху «социалистического блока» с его идеологическим неприятием ТНК и переходу большинства развивающихся стран от политики ограничительного регулирования прямых иностранных инвестиций к политике их активного привлечения. Именно это расширение политического влияния спровоцировало обеспокоенность растущей «неравновесностью» в отношениях между ТНК и прочими субъектами мирополитического взаимодействия, в первую очередь национальными государствами. Однако в последние годы проявляется тенденция, которая, на наш взгляд, выступает в роли эффективного противовеса тенденции к росту сравнительного политического веса ТНК. Речь идет о все более выраженном укреплении сил *глобального гражданского общества*.

Под глобальным гражданским обществом понимается совокупность негосударственных некоммерческих ассоциаций, движений и организаций, действующих на международной арене.³ К числу субъектов мировой политики на стороне глобального гражданского общества можно отнести международные НПО и социальные движения, независимые СМИ, экспертные сообщества, организации, представляющие интересы частного сектора (бизнес-ассоциации), а также частных лиц, действующих вне институциональных рамок (чаще всего в данном качестве выступают лидеры общественного мнения – таких, как один из апологетов антиглобализма Ноам Чомски) или реализующих свои интересы через созданные ими бизнес-структуры, НПО и социальные движения (Билл Гейтс, Джордж Сорос, Усама бен Ладен).

² Собственно, применение к ним термина «новые субъекты мировой политики» оправданно только в том смысле, что *активное их изучение* в науке о международных отношениях, где доминирующие позиции долгое время занимали сторонники реалистического направления с присущим ему «государственно-центричным» видением мира, началось сравнительно недавно – максимум 15-20 лет назад.

³ Korten D.C., Perlas N. and Shiva V. *Global Civil Society: The Path Ahead* // The People-Centered Development Forum Discussion Paper, 2004 (<http://www.pcdf.org/civilsociety/default.htm>); *Global Civil Society 2003 Yearbook* (<http://www.lse.ac.uk/Depts/global/Yearbook/outline2003.htm>).

В условиях крайне ограниченного использования форм прямой и представительной демократии на международном уровне силы глобального гражданского общества располагают следующими каналами влияния на принятие международно значимых решений в сфере мирохозяйственного регулирования:

(1) формирование общественного мнения по конкретным вопросам с целью воздействовать на позиции национальных правительств, заинтересованных в получении электоральной поддержки;

(2) участие в обсуждении глобально значимых вопросов экономического регулирования на уровне экспертных консультаций и внесения предложений по проектам международных соглашений;

(3) организация протестных акций, направленных против отвергаемых членами того или иного сегмента гражданского общества мероприятий экономического регулирования (и/или против субъектов, предлагающих и реализующих эти мероприятия).

Большинство сил, представляющих глобальное гражданское общество, активно использует первый из упомянутых выше каналов влияния (особенно активны экологические движения и организации, а также организации борьбы за права потребителей). Отношение же ко второму и третьему каналам зависит главным образом от того, какую позицию по отношению к либеральной глобализации мировой экономики занимают соответствующие силы. Защитники либеральной глобализации и сторонники коррекции ее нынешнего курса без подрыва его базовой логики ориентированы на максимально более полное развитие сотрудничества с национальными государствами, международными экономическими организациями, а порой и с ТНК. Напротив, оппоненты либеральной глобализации (выступающие под лозунгами деглобализации мировой экономики или поиска альтернативных форм глобализации, не связанных с доминированием ТНК и национальных государств в мировой системе) делают преимущественный акцент на акции протеста.

Активизация сил глобального гражданского общества обуславливает еще одну важную тенденцию современного мира – обострение *глобальной конкуренции за лояльность*. Эта конкуренция является следствием развития множественной трансграничной лояльности, под которой понимается признание индивидами своих обязательств по отношению не только к стране проживания, но и к надындивидуальным общностям, включающим в себя граждан других стран.⁴ Сегодня индивид может быть гражданином одной страны, постоянно проживать (и платить налоги) на территории другой страны, работать в филиале ТНК, зарегистрированной за тысячи километров от его места жительства, состоять членом экспертной сети или социального движения и жертвовать средства в фонд акций, проводимых различными НПО. В этой ситуации возникает конкуренция между надындивидуальными общностями за лояльность частных лиц, побуждающая в большей степени учитывать их интересы.

Наиболее важным ответом ТНК на активизацию конкуренции за лояльность стал растущий акцент на проблемы социальной ответственности бизнеса.⁵ *Доктрина социальной ответственности бизнеса* предусматривает, что коммерческие организации частного сектора должны брать на себя ответственность по уча-

⁴ Феномен множественной лояльности часто рассматривается в контексте метафоры «нового средневековья», предполагающей, что в современном мире происходит переход от монополии национального государства на политическую лояльность индивидов к системе пересекающихся и часто вступающих между собой в конфликт политических лояльностей: Kobrin S.J. Back to the Future: Neomedievalism and the Postmodern Digital World Economy // Journal of International Affairs, Spring 1998, v.51, №2, p.361-386.

⁵ Jenkins H. and Hines F. Shouldering the Burden of Corporate Social Responsibility: What Makes Business Get Committed? // The Centre for Business Relationships, Accountability, Sustainability and Society, Working Paper Series, 2003, №4. (<http://www.brass.cf.ac.uk/wps/shoulderingburdensrHJFH0403.pdf>)

стию в решении социальных проблем, которые лежат за рамками их обычной сферы деятельности. В соответствии с данной доктриной, бизнес должен представлять собой систему, открытую в двух направлениях – для восприятия поступающих от гражданского общества запросов и для информирования его о своих действиях. При этом деятельность, связанная с реакцией на запросы гражданского общества, не является филантропической: ее издержки учитываются в цене продукции и оплачиваются потребителем. Таким образом, речь идет о расширении спектра благ, поставляемых частным сектором, с целью их продажи по «приемлемой для общества цене».

Ключевыми направлениями социальной ответственности, отражающими изменение позиций бизнеса по отношению к регулированию экономических процессов, являются охрана окружающей среды, учет интересов потребителей и адаптация практик найма персонала к гуманитарным ценностям гражданского общества (набор на работу представителей дискриминируемых групп, меньшинств, инвалидов, иммигрантов и пр.). В силу аналогичных причин в информации, предоставляемой международными коммерческими СМИ, все большее внимание уделяется проблемам, находящимся в центре внимания представителей гражданского общества. Таким образом, можно констатировать, что конкуренция за лояльность ведет к тому, что *ТНК в своей деятельности начинают во все большей степени учитывать интересы граждан* – в т.ч. тех, которые не являются работниками ТНК. Иными словами, характер современного мирополитического взаимодействия обуславливает смягчение дилеммы демократического регулирования, обсуждавшейся в предыдущем разделе.

Более того, участие ТНК в конкуренции за лояльность может способствовать тому, что *другие субъекты мирополитического взаимодействия также начинают в большей степени учитывать интересы граждан*. Более всего этот эффект заметен на примере национальных государств, особенно в сфере норм налогового и социального законодательства, которые служат основными факторами, определяющими динамику трудовой миграции и выбор налоговой юрисдикции инвесторами (в первую очередь ТНК) и индивидуальными налогоплательщиками («голосование ногами»). В этих условиях складываются предпосылки для международной гармонизации законодательства в соответствующих сферах, ориентированной на установление более высоких социальных стандартов и более равномерное распределение налогового бремени. Важную роль при этом играет позиция развитых стран, заинтересованных в ограничении применения развивающимися странами методов своеобразного «политического демпинга», когда иностранным инвесторам предлагаются особо благоприятные условия деятельности, связанные с минимизацией их социальных и налоговых обязательств. Примером последней тенденции служит развернувшаяся в последние годы кампания за усиление контроля над оффшорными центрами, традиционно используемыми для уклонения от налогов и отмывания доходов криминального происхождения. В то же время необходимость конкуренции за инвестиции требует поддержания разумно низкого уровня налогообложения, плодами которого пользуются и ТНК, и национальные компании.⁶

Таким образом, можно констатировать, что в современном мире конкуренция за лояльность является важным фактором демократизации механизмов принятия решений, ослабляя некоторые из черт деятельности ТНК, которые обычно становятся объектами критики, и усиливая возможности позитивного влияния ТНК на формирование режимных правил регулирования мировой экономики. Этот факт позволяет

⁶ Об инструментах конкуренции за инвестиции ТНК и опасениях, связанных с использованием этих инструментов, см.: Barba Navaretti G. and Venables A.J. (eds.). *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton: Princeton University Press, 2004, p.260-268.

по-новому взглянуть на перспективы построения демократических кооперативных механизмов *глобального управления мирохозяйственной системой*.

ТНК и демократические механизмы глобального управления

На сегодняшний день доминирующими являются *официальные механизмы* выработки режимных правил регулирования мировой экономики, связанные с заключением соглашений между национальными государствами и принятием решений на уровне международных организаций и региональных интеграционных объединений. В рамках этих механизмов силы гражданского общества, равно как и частного сектора (ТНК, коммерческие СМИ), принимают участие в формировании правил не непосредственно, а косвенным путем – посредством лоббирования, экспертизы и формирования общественного мнения.

Данное обстоятельство является основной причиной острой критики в адрес официальных механизмов выработки режимных правил вообще и деятельности международных организаций в особенности. Не только антиглобалисты, но и ведущие политологи высказывают точку зрения о том, что международные организации в принципе не способны функционировать в соответствии с нормами демократического процесса.⁷ В связи с этим в литературе можно наблюдать сдвиг акцентов с вопроса об *обеспечении демократичности* процесса принятия решений на поиск вариантов *ограничения произвола* субъектов, их принимающих, и гарантий *легитимности* этих субъектов.⁸ Очевидно, однако, что тем самым существенно сужается само поле дискуссий об учете предпочтений граждан при принятии решений на международном уровне. Фактически речь идет преимущественно о негативной стороне отражения предпочтений («защита от произвола»); позитивная же сторона по-прежнему сводится главным образом к надеждам на то, что представители национальных государств в международных организациях будут выражать предпочтения избирателей, высказанные ими на выборах. Но даже эти надежды не всегда обоснованы. Во-первых, они относятся только к подлинно демократическим странам, где *все население* имеет возможность свободно выражать свои предпочтения на выборах. Во-вторых, механизмы влияния результатов национальных выборов на поведение чиновников и особенно специалистов, работающих в международных организациях, не отличаются эффективностью. Как гласит распространенная среди сотрудников соответствующей организации шутка, «главная цель многих представителей развивающихся стран, попадающих на работу во Всемирный банк, заключается в том, чтобы никогда не возвращаться на родину».

В связи с перечисленными обстоятельствами все большее внимание привлекают к себе альтернативные механизмы выработки режимных правил – смешанные и частные, которые предусматривают расширение круга субъектов, являющихся участниками этого процесса, в том числе включение в него ТНК.⁹

В рамках *смешанных механизмов* имеет место партнерство государственных и надгосударственных субъектов с негосударственными, представляющими частный сектор и силы гражданского общества. Важные шаги в этом направлении были сделаны в 1990-х гг., когда, в частности, Всемирный банк начал реализацию программ сотрудничества с НПО по вопросам глобального развития и оценки послед-

⁷ Dahl R. Can International Organizations Be Democratic? A Skeptic's View // I.Shapiro and C.Hacker-Cordon (eds.). Democracy's Edges. Cambridge: Cambridge University Press, 1999, p.19-36.

⁸ См., например, Grant R.W. and Keohane R.O. Accountability and Abuses of Power in World Politics // International Law and Justice Discussion Paper №7, 2004; Moravcsik A. Op. cit.

⁹ Nuscheler F. Global Governance, Development, and Peace. // Kennedy P., Messner D. and Nuscheler F. Global Trends and Global Governance. London, 2002, p.156-183; Ronit K. Institutions of Private Authority in Global Governance // Administration and Society, November 2001, v.33, №5, p.555-578.

ствий экономических преобразований, а Программа развития ООН совместно с другими организациями системы ООН инициировала диалог с ТНК по проблеме построения «глобального рынка с человеческим лицом», для чего предлагалось разработать набор стандартов в области социальной защиты, экологии и прав человека.

Потенциал развития *частных механизмов* выработки режимных правил, не предусматривающих участие национальных государств и международных правительственных организаций, оценивается не столь однозначно – прежде всего в силу опасения, что многие значимые вопросы развития мирохозяйственной системы окажутся объектом исключительной компетенции ТНК, которые будут определять «правила игры» для самих себя. С учетом этого наиболее перспективным в данной сфере является сотрудничество между ТНК и НПО, направленное на выработку неформальных «кодексов поведения» либо правил, подлежащих затем утверждению с использованием официальных процедур.

На сегодняшний день самый значительный прогресс в развитии смешанных и частных механизмов выработки режимных правил достигнут в экологической сфере. Ключом к успеху стала общность интересов экологических НПО и частных компаний, разрабатывающих экологически чистые технологии и оборудование. В частности, Монреальский протокол 1987 г. по ограничению использования разрушающих озоновый слой продуктов был активно поддержан как экологическими НПО, так и крупнейшими ТНК (такими, как «Дюпон» и ICI), занимающимися разработкой продуктозамениителей. В 1990-х гг. европейские компании вместе с НПО лоббировали введение в ЕС жестких стандартов в отношении токсичности автомобильных двигателей и производимого авиадвигателями шума.¹⁰ Хотя примеры такого рода сотрудничества пока немногочисленны, можно ожидать, что дальнейшая интенсификация конкуренции за лояльность будет содействовать его расширению.

В целом на основе проделанного анализа можно констатировать, что опасения критиков относительно участия ТНК в механизмах выработки глобально значимых правил экономического регулирования оказываются не просто сильно преувеличенными, но и в принципе далекими от реальности. С одной стороны, развитие кооперативных механизмов принятия решений, основанных на взаимном согласовании позиций, открывает возможности для представления самого широкого спектра интересов, в т.ч. со стороны набирающих силу субъектов глобального гражданского общества, и не просто снижает риск проявления «авторитарных инстинктов» со стороны ТНК, но и открывает простор для плодотворного сотрудничества государственных и негосударственных структур с ТНК в сферах, представляющих общий интерес. С другой стороны, участие ТНК в глобальной конкуренции за лояльность заставляет как их самих, так и их партнеров по мирополитическому взаимодействию в большей степени учитывать интересы рядовых граждан.

Несмотря на отмеченные выше позитивные тенденции, продолжают сохраняться и проблемы, в разрешении которых прогресс пока очень ограничен. В первую очередь речь идет об очевидном неравенстве в представлении интересов граждан развитых и развивающихся стран. Одна из причин заключается в том, что число крупных ТНК, базирующихся в развивающихся странах, пока сравнительно невелико. Вторая, не менее важная проблема – нахождение механизмов выработки приемлемых решений в случае конфликта интересов. До последнего времени подобные конфликты чаще всего разрешались либо путем принятия решений в соответствии с интересами доминирующих сторон, либо путем отказа от дальнейших переговоров (так, крах переговоров по Международному соглашению по инвести-

¹⁰ Васильев А. Политика, бизнес и право в международных экологических отношениях // Международные процессы, сентябрь-декабрь 2003, №3, С.84-89.

циям в 1998 г. привел к тому, что полноценный набор правил регулирования международной инвестиционной деятельности до сих пор отсутствует). На сегодняшний день готовые рецепты решения двух упомянутых выше проблем отсутствуют. В то же время представляется возможным говорить о том, что развитие смешанных и частных механизмов выработки режимных правил в условиях глобальной конкуренции за лояльность может служить перспективным направлением поиска новых моделей экономического регулирования, позволяющих обеспечить максимально продуктивное участие ТНК в выработке правил управления глобальной экономической системой.

ТНК в мировой экономике

Алешин Д.А.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ ПЗИ

Прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ) – по сформулированному МВФ определению – это «категория иностранных инвестиций, которая отражает цель лица-резидента одной страны получить устойчивый интерес в предприятии-резиденте другой страны. (Это лицо является прямым инвестором, а предприятие – предприятием с прямыми инвестициями.) Этот устойчивый интерес предполагает существование долгосрочных отношений между прямым инвестором и предприятием и значительную степень влияния инвестора на менеджмент предприятия. Прямые инвестиции включают не только начальную сделку, устанавливающую отношение между инвестором и предприятием, но также все последующие сделки между ними и аффилированными предприятиями, как с образованием, так и без образования юридического лица»¹.

Таким образом, ПЗИ от портфельных и других форм инвестиций отличает наличие «долгосрочного интереса» и «влияния инвестора на менеджмент». В результате осуществления таких инвестиций иностранный инвестор оказывается в состоянии получать не только непосредственные (инвестиционный доход), но и косвенные выгоды от тесных партнерских отношений. Именно ПЗИ и являются механизмом проникновения зарубежных ТНК в принимающие страны. Поэтому политика в отношении ПЗИ – это и есть политика в отношении ТНК.

Либеральная парадигма экономического анализа 1980-х годов предполагала, что государство не только не должно, но и не может эффективно регулировать отношения, складывающиеся между экономическими агентами. Ликвидация «избыточного» вмешательства по отношению к зарубежным компаниям являлась лейтмотивом рекомендаций, которые давали крупнейшие международные экономические организации. Необходимо отметить, что они не были абсолютно несправедливыми: 1) исследования 1980-х годов показывали, что государственная политика не оказывала решающего влияния при принятии инвестиционных решений; 2) вмешательство государства в экономику действительно во многих странах являлось избыточным.

Целью данной работы является критический анализ этих двух аргументов, так как прямые зарубежные инвестиции не являются сферой, где эффективной политикой является политика *laissez-faire*.

Что касается **первого аргумента**, то в современном мире государственная политика влияет на принятие инвестиционных решений. Об этом, во-первых, свидетельствуют последние опросы инвесторов (и это понятно – в условиях глобализации и сближения экономик государственная политика начинает играть большую роль). Во-вторых, практика даже проводящих либеральную политику развитых стран свидетельствует об активном вмешательстве государства в сферу ПЗИ. В-третьих, об

* Алешин Д. – к.э.н., преподаватель кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД.

¹ Balance of payments manual / IMF: 5th ed. Washington, 1993.

этом говорит качественный анализ прямых зарубежных инвестиций как объекта государственной политики.

Если рассмотреть на качественном уровне, что такое ПЗИ; какое влияние ПЗИ оказывают на принимающую экономику и надо ли на них государству обращать внимание; есть ли у государства инструменты воздействия на ПЗИ, то станет видно, что государство должно и может регулировать приток ПЗИ.

1. ПЗИ являются сложносоставным неоднородным объектом, представляющим из себя по сути статистическую категорию, которая складывается из «участия в основном капитале», «реинвестирования прибыли» и «прочих ПЗИ», включающих большое число внутренних элементов. Однако даже «статистические» ПЗИ не являются сопоставимыми для разных стран. Позиция «участие в основном капитале» зависит от количественного критерия доли участия, образования юридического лица, использования пороговых значений объема инвестирования, учета операций с обращающимися на бирже акциями, учета бартерных сделок, применения странами различной методологии при оценке сделок с аффилированными структурами той компании, где иностранный инвестор непосредственно имеет прямое участие. Позиция «реинвестирование прибыли» зависит от применения рекомендованной МВФ концепции «текущей эффективности операций», которая предполагает учет дохода от обычной деятельности без нерегулярных статей, но с проведением переоценки капитала из-за прибылей и убытков. (Соответственно операционная прибыль предприятия с прямыми инвестициями должна определяться после вычета амортизации и налогов. При этом прибыль предприятия с прямыми инвестициями не должна включать любую реализованную или нереализованную переоценку капитала из-за прибылей/убытков. Эта прибыль не должна также включать списания: запасов, нематериальных активов, плохих долгов, экспроприации без компенсации.) Позиция «прочие ПЗИ» зависит от того, как страны учитывают долго- и краткосрочные кредиты, финансовый лизинг, торговый кредит, операции прямого инвестора с инструментами денежного рынка, а также особые случаи: строительные предприятия и движимое оборудование; владение землей нерезидентами; сделки с оффшорами и оффшорными компаниями; разведку природных ресурсов.

2. Влияние таких ПЗИ на принимающую экономику уже в силу их высокой неоднородности должно быть сложным и противоречивым. Позитивные эффекты от ПЗИ общеизвестны и связаны с притоком дополнительных (помимо финансовых) ресурсов, предопределенных наличием «долгосрочного интереса» и «участия в управлении». Однако следует указать и на наличие возможных негативных эффектов: а) существует вытесняющий эффект – замещение внутренних инвестиций, особенно в условиях малой экономики²; б) ПЗИ являются относительно дорогим инструментом, так как с ними связаны более крупные риски, большая неопределенность в доходах и относительно низкая ликвидность активов; кроме того, связанные с ПЗИ риски более дорогостоящи, так как менее стандартизированы, и их сложно страховать³; в) ПЗИ могут генерировать потоки краткосрочного капитала; г) ПЗИ, в отличие от портфельных инвестиций, дают доступ к внутренней информации фирмы, поэтому «прямой инвестор» может пользоваться этой «информационной асимметрией»; и т.д. В результате, по оценкам, в развивающихся странах из проектов ТНК 2/3 были позитивными, но 1/3 – негативными для экономики, причем ущерб имел значительные размеры.

3. При неоднородном объекте регулирования и многочисленных механизмах влияния на принимающую экономику государство должно обладать достаточно

² См., например: Belderbos R. Large Multinational Enterprises Based in a Small Economy: Effect on Domestic Investments // *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1992, p.543-583.

³ Kregel J.A. Some risks and implications of financial globalization for national policy autonomy // *UNCTAD Review*. Geneva, 1996.

большим набором инструментов государственной политики, чтобы эффективно воздействовать на ТНК. Следует признать, что у государства есть такой набор инструментов, чтобы на них воздействовать, которые можно условно разделить на четыре большие группы: I) налоговые меры; II) льготы; III) информационная политика (деятельность агентства по привлечению инвестиций); IV) административные ограничения для инвесторов. Все эти меры могут оказать решающее воздействие на принятие инвестиционных решений, это становится хорошо видно при теоретическом анализе воздействия отдельных инструментов.

Что касается **второго аргумента**, то теоретический анализ говорит о существовании определенного оптимального уровня государственного вмешательства. Если рассмотреть основные теории и оказывающие в них влияние на проводимую политику параметры, то станет видно, что этот вывод появляется уже в неоклассических теориях, которые и лежат в основе либеральной парадигмы.

Так, например, в работе Кемпа⁴ делается вывод о существовании оптимального налога на доходы иностранного капитала (t_1^*) в размере:

$$t_1^* = \frac{\varepsilon_2^*(1 + \varepsilon_2^*)}{\mu_2 \eta_2^* + \varepsilon_2^*(1 + \varepsilon_2^*)};$$

где:

ε_2^* – эластичность импорта страны происхождения капитала по инвестированию за рубежом;

η_2^* – эластичность спроса страны происхождения капитала на импорт по относительным ценам;

μ_2 – отношение прибыли иностранных инвесторов к стоимости экспорта принимающей страны.

Проблемой неоклассических моделей, однако, была невозможность разграничения ПЗИ с другими формами движения капитала, которая была преодолена в рамках так называемых «новейших теорий внешней торговли». Эти теории стали рассматривать более широкие классы производственных функций, несовершенную конкуренцию на рынках, различающиеся по качеству и другим характеристикам неоднородные товары. Политика в отношении ПЗИ оказалась в центре внимания этой линии исследования в конце 1990-х – начале 2000-х годов.

Так, например, ПЗИ можно рассматривать как инвестиции, ведущие к созданию новой фирмы на рынке принимающей страны. Как правило, это анализируется в монополистических условиях, тогда появление новой фирмы качественно влияет на характер конкуренции. На этой основе в модели Гласа – Сагги⁵ делается вывод о существовании оптимальной субсидии:

$$\sigma_e^* = \frac{\psi K [2\beta f(r+1) - r(f-1) - 2f]}{2fM(\beta f + 1)}; \sigma_e^* > 0 \quad \text{если} \quad \beta > \bar{\beta}_e \equiv \frac{2f + r(f-1)}{2f(1+r)},$$

где:

ψ – наклон обратной функции спроса в точке равновесного выпуска отрасли Q^* : $\psi = -p'(Q^*) > 0$ (как мера эластичности спроса);

⁴ Kemp M.C. Foreign Investment and National Advantage // The Economic Record, 1962, March, №81.

⁵ Glass A.J., Saggi K. FDI policies under shared factor markets // Journal of International Economics, 1999, p.309-332.

f – отношение числа фирм страны происхождения к числу фирм принимающей страны $f \equiv \frac{m}{M}$;

r – отношение запаса квалифицированного труда в стране происхождения к запасу в принимающей стране $r \equiv \frac{k}{K}$ (предполагается, что $f > r$, так как страны должны быть асимметричны, чтобы начались ПЗИ);

β – доля нерезидентов в структуре владения фирмами принимающей страны: $0 \leq \beta \leq 1$.

После критического порогового значения доли участия иностранцев во владении фирмами $\bar{\beta}_e$ субсидия становится положительной (до него – отрицательной, т.е. возрастает с ее ростом). Авторы отмечают, что в их теории страна оказывается способной привлекать ПЗИ даже при положительном налоге. Это соответствует практике многих государств, в частности, Японии и новых индустриальных стран, которые дискриминировали ПЗИ по сравнению с местными фирмами.

Можно идентифицировать ПЗИ как особую форму движения капитала, предположив не создание новой фирмы, но появление нового уникального товара. Так, например, в теории Хауфлера – Вутона⁶ делается вывод о существовании минимального уровня налогов или максимальной субсидии, которую страны готовы предложить, чтобы привлечь фирму. В модели Хауфлера – Вутона эти ставки составляют для крупной ($\%_A$) и малой ($\%_B$) стран:

$$\%_A = \frac{-n(n+3)\tau[2(\alpha-w)-\tau]}{8(n+1)\beta} < 0; \quad \%_B = \frac{-(3n+1)\tau[2(\alpha-w)-\tau]}{8(n+1)\beta} < 0; \quad \%_A < \%_B;$$

где:

τ – величина торговых издержек;

w – заработная плата;

α, β – параметры функции благосостояния ($u = \alpha x - \frac{1}{2}\beta x^2 + z$, где x – товар

ТНК, z – товар, являющийся мерой стоимости), входящие затем в функции спроса;

n – число домохозяйств в крупной стране.

То, что эти ставки меньше нуля, означает, что обе страны готовы субсидировать ТНК, причем крупная страна готова предложить большую субсидию (меньший налог). Оптимальный налог увеличивается с ростом размера рынка A . Существование торговых издержек качественно изменяет результат – малая или крупная экономика выигрывает инвестиции.

Особое внимание хотелось бы уделить работе Матту, Оларрига и Сагги⁷, в работе которых, наверное, впервые был поставлен вопрос о выборе государства между теми или иными инструментами политики в отношении ПЗИ. Они анализировали выбор между ПЗИ в форме слияний и приобретений и ПЗИ в форме учреждения новой фирмы, где детерминантами предпочтений ТНК и государства являются характер конкуренции и уровень издержек при передаче технологии. В их работе показано, что при определенных условиях оптимальный выбор ТНК не будет совпадать с оптимальным выбором государства, что предопределяет необходимость го-

⁶ Haufler A., Wooton I. Country size and tax competition for foreign direct investment // Journal of Public Economics, 1999, p.121-139.

⁷ Mattoo A., Olarreaga M., Saggi K. Mode of foreign entry, technology transfer, and FDI policy // Worldbank Working paper, 2001, December, №2737.

сударственной политики в отношении ПЗИ. В своей работе эти авторы в пространстве «сложность технологии – число фирм» строят две изокривые:

1) множество пар значений этих переменных, когда благосостояние страны не зависит от вида входа, т.е. благосостояние страны при создании новой фирмы равно благосостоянию при приобретении уже существующей ($\Delta W = 0$);

2) множество значений, когда прибыль ТНК не зависит от вида входа ($\Delta \Pi = 0$).

Каждая из кривых служит «водоразделом» между предпочтениями государства и предпочтениями ТНК в отношении типа входа инвестора. Авторы показывают, что эти кривые расположены таким образом, что существуют две зоны, где предпочтения фирм и государства различаются (см. рис. 1).

Рисунок 1

Выбор государства и выбор ТНК в теории Матту – Оларрига – Сагги

сложность технологии

(t)

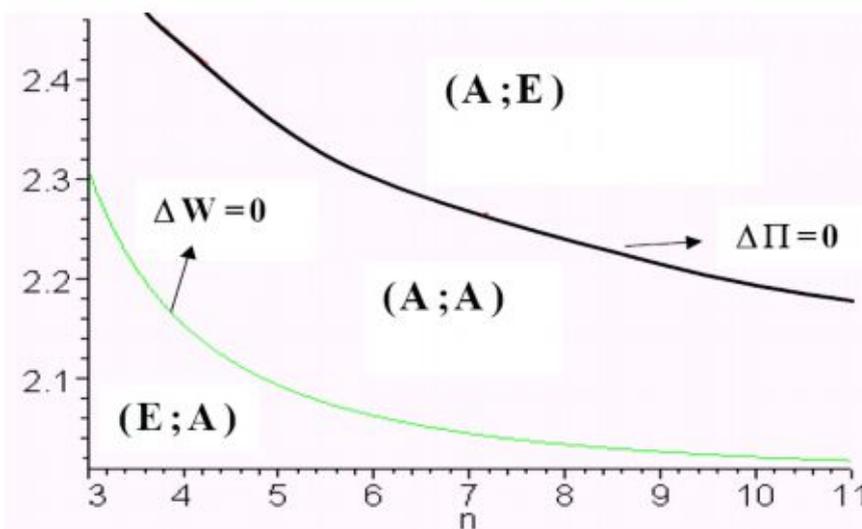
в наборе ($k_{gov}; k_{TNC}$)

k_{gov} – выбор государства;

k_{TNC} – выбор ТНК

«А»=приобретение существующих фирм (от «acquisition»)

«Е»=создание новых фирм, «прямой вход» (от «direct enter»)



число фирм

Таким образом, при низкой конкуренции и простых технологиях ТНК будут предпочитать приобретение уже существующих фирм, а государство – создание новых, а при сложных технологиях и высокой конкуренции ТНК будут предпочитать создание новых фирм, а государство – приобретение уже существующих. При заданном числе фирм, при сложной технологии ТНК предпочтет прямой вход, в то время как правительство – приобретение. При низких значениях t справедливо будет обратное – фирма будет предпочитать прямой вход, а правительство приобретение. При «средних» – и государство, и ТНК выберут приобретение. Это означает, что место для государственной политики существует в отраслях с высокой монополизацией и низкими издержками передачи технологии (ограничение долей участия), а также в конкурентных отраслях с высокими издержками передачи технологии (ограничения прямого входа, в том числе в виде ограничения числа фирм в отрасли). Действительно, первые ограничения наблюдаются скорее в традиционных отраслях, а вторые – в современных. Кроме того, данные ОЭСР говорят о том, что отношение трансграничных слияний и приобретений компаний к созданию новых фирм намного выше в сфере услуг, нежели в промышленности⁸. То есть на рынках с несовершенной конкуренцией политика государственного вмешательства в виде административ-

⁸ New patterns of industrial globalization: cross-border mergers and acquisitions and strategic alliances // OECD. Paris, 2001.

тивных ограничений на инвестиции может быть оправдана. Цель этой политики состоит, однако, не в том, чтобы запретить доступ иностранных фирм на внутренний рынок, а стимулировать другой способ входа.

ПЗИ можно также рассматривать как инвестиции, с которыми связана не только передача ресурсов, но и их получение. Так, например, Разин, Садка и Йен в своей работе «Избыточные потоки ПЗИ в условиях асимметричной информации»⁹ предложили рассматривать ПЗИ как такие инвестиции, которые позволяют (в отличие от портфельных) получить информацию о приобретаемом предприятии. Существование риска в экономике авторы моделируют как то, что в стране существует большое число *ex ante* одинаковых фирм, которые в первом периоде вводят в строй капитал K , а во втором производят в объеме $F(K)(1+\varepsilon)$, где F – производственная функция, а ε – «случайный производственный фактор» с нулевым средним значением, независимый между фирмами и во времени (поэтому не влияет на портфельные решения) и ограниченный условием $\varepsilon \leq -1$, т.е. неотрицательностью выпуска фирм. В результате осуществления ПЗИ инвестор оказывается способным узнать ε , что невозможно для портфельного инвестора, а также резидентов. Владельцы компаний будут ориентироваться на реальные ε , в то время как все остальные (в том числе кредитные организации) – на среднее значение ε в экономике.

В результате, рынок оказывается в ситуации, аналогичной рынку подержанных автомобилей («лимонов») Акерлофа – несовершенная информация ведет к неблагоприятному отбору на рынке капитала. Прямой инвестор может отбирать проекты, избавляясь от проектов «низкого качества». В результате на рынке возникнет ситуация с двумя равновесиями. В первом наблюдается высокая вероятность неплатежа (дефолта) по кредитам и высокая ставка процента для фирм. Во втором – низкие неплатежи и низкие проценты. При этом в «хорошем» равновесии (с большим благосостоянием) уровень притока ПЗИ ниже, чем в плохом. Для того, чтобы экономическая система оставалась в «хорошем» равновесии, имеет смысл ограничивать приток ПЗИ. Авторы особо подчеркивают, что, будучи инсайдерами, прямые инвесторы могут назначать завышенную цену для неинформированных местных инвесторов (размещающих сбережения) и аутсайдеров финансового рынка. Предвидя эти возможности местного финансового рынка, прямые инвесторы становятся «избыточными».

Таким образом, хотя разная структура предпосылок и приводит к разным результатам, но, в принципе, во всех теориях, даже неоклассических, делается вывод о необходимости проведения особой политики в отношении ПЗИ.

Вместе с тем, **критический анализ существующих теорий** показывает, что они недостаточно хорошо описывают основные «стилизованные факты», касающиеся проведения политики в отношении ПЗИ:

- проведение активной политики в отношении ПЗИ;
- использование инструментов, ограничивающих ПЗИ, даже в развитых странах;
- осуществление селективной политики не на уровне проектов, но на уровне секторов и форм инвестиций;
- сочетание ограничительной и стимулирующей политики;
- реализацию комплексной политики в отношении ПЗИ – применение сложноструктурированных наборов инструментов.

⁹ Razin A., Sadka E., Yuen C.W. Excessive FDI flows under asymmetric information // NBER Working Paper, 1999, October, №7400.

Вопрос проведения комплексной политики пока не нашел адекватного теоретического объяснения. Даже в модели Матту – Оларрига – Сагги рассматриваются только административные ограничения, хотя и разных видов.

Необходимо также учитывать, что в разных странах действуют отличающиеся друг от друга механизмы притока ПЗИ: инвестиции ориентируются на разные экономические факторы, что и предопределяет различия в структуре их притока.

Так, например, даже для однородных развитых стран механизмы действия факторов привлечения ПЗИ качественно различаются. Если воспользоваться результатами расчетов Нарулы и Вэйклина¹⁰, которые оценивали для инвестиций США в развитых странах стандартное для всех государств регрессионное уравнение, то по двум переменным страны проявили качественные различия, и их на этой основе можно разделить на 4 группы (см. табл. 1).

Таблица 1
Группы развитых стран, качественно различающихся механизмом притока ПЗИ

Факторы	Низкая зарплата стимулирует ПЗИ	Размер заработной платы не влияет или влияет положительно на ПЗИ
Важен уровень технологии в принимающей стране	Германия, Нидерланды	Швеция, Италия
Важен уровень технологии США	Великобритания, Япония	Франция

Следует обратить внимание, что это как раз те переменные, от которых в различных теориях и моделях политики в отношении ПЗИ оказываются зависящими параметры (значения) применяемых инструментов. Как уже отмечалось при обзоре теорий, среди них: размер экономики, уровень (сложность) технологии, производственные издержки, эластичность спроса (экспорта, импорта), доля нерезидентов в структуре владения фирмами, число фирм (характер конкуренции).

В нормативной теории экономической политики существует фундаментальный результат, касающийся проведения комплексной политики – теория оптимальной экономической политики Тинбергена. Она утверждает возможность достижения оптимальных значений N целевых показателей при использовании N инструментов экономической политики, когда эффекты влияния инструментов на цели линейно независимы – тогда существует решение линейного уравнения, связывающего их друг с другом. (В ситуации же, когда инструментов экономической политики меньше, чем целей, общество сталкивается с проблемой минимизации потерь от того, что целевые показатели не достигнут желаемого значения.) Предполагается, что правительство сначала определяет *конечную цель* – максимизацию общественного благосостояния, *затем целевые показатели* – факторы, от которых оно зависит.

Можно предположить, что применение этого подхода к анализу политики в отношении ПЗИ и позволит объяснить применение странами наборов инструментов политики в отношении ПЗИ, так как воздействие этих инструментов на разные типы ПЗИ будет отличаться друг от друга. Что касается линейной независимости

¹⁰ Narula R., Wakelin K. The Pattern and Determinants of US Foreign Direct Investment in Industrialised Countries // TSER program «Technology, Economic Integration».

инструментов политики, она становится видна, если рассмотреть особенности и место в инвестиционном решении каждого из них.

Разные направления политики в отношении ПЗИ тогда являются комплементарными, когда невозможно за счет одних мер компенсировать отсутствие других. Если страна не придает внимания какому-то одному из направлений, то притока ПЗИ не будет. По-видимому, существует некий минимальный уровень активности государства в этой сфере, необходимый для компенсации присущих экономике «искажений». Возможно, что чем эффективнее действует рыночный механизм, тем меньше этот уровень. Если он не достигнут (хотя бы по одному направлению), то приток ПЗИ резко сократится. Однако страны могут проводить по отдельным направлениям значительно более интенсивную политику, которая, хотя и не будет значительно влиять на размер притока ПЗИ, будет изменять его структуру.

Болотова Е.А.*

ВЛИЯНИЕ ТНК НА РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЫНКОВ СТРАН БАЗИРОВАНИЯ И СТРАН ПЕРИФЕРИИ

I. Информационные аспекты деятельности ТНК

Объективный анализ развития информационного рынка невозможен без анализа роли ТНК. ТНК имеют большое значение в разработке и внедрении новых информационных продуктов, влияют на распространение международных стандартов обработки, хранения и передачи информации. Они обеспечивают рост занятости в информационном секторе экономики, широкое распространение новых информационных ресурсов, компьютеризацию производства и т.д.

Основная проблема расширения производства в ТНК – недостаток не капитала, а информации, необходимой для использования капитала с наибольшим успехом. Так, в течение 10 лет в США объем информационных услуг увеличивался ежегодно на 20-35%¹. Однако примерно 95% научной продукции повторяет то, что уже раньше было опубликовано, 90% заявок на изобретения отклоняются из-за отсутствия новизны. Поэтому ТНК все шире используют в качестве источников информации известные инновационные фирмы или организуют свои аналитические отделы. В развитых экономических странах более 60% вложений в НИОКР приходится на корпоративный сектор экономики, который представлен в основном крупнейшими ТНК².

Информация используется ТНК преимущественно в трех нижеприведенных направлениях:

- анализ данных, которые уменьшают неопределенность интересующих ТНК событий и необходима для принятия решения;
- использование уникальной информации (знаний) позволяет ТНК создавать конкурентные преимущества, разрабатывать и производить новые продукты, диверсифицируя таким образом рынки сбыта;
- контроль потоков информации позволяет ТНК оказывать влияние на общественное мнение.

Информация об изменениях на глобальном рынке обеспечивает выявление и анализ ситуации, постановку проблем, разработку многоальтернативных управленческих решений и принятие оптимальных решений³.

Организация информационных процессов для управления ТНК требует разработки и освоения новой технологии сбора, хранения, обновления, переработки и передачи информации, подбора и обучения соответствующих кадров, оснащения этих процессов необходимыми техническими средствами, распределения задач по подготовке и передаче информации между подразделениями ТНК с соответствующим делегированием полномочий.

Создание и использование ТНК систем управления информационными потоками на базе современных информационных технологий дает им возможности более экономичной и рациональной организации глобальных информационных процессов, повышения их гибкости и динамичности, расширения перечня анализируемых при принятии решений факторов. Информационный менеджмент в современных услови-

* Болотова Е.А. – аспирантка ИМЭМО РАН.

¹ Режабек Е.Я. Капитализм: проблема самоорганизации. Ростов-на-Дону, 1993.

² Инновационные перспективы США, ЕС, Японии (технологические приоритеты и методология их формирования) / Отв. ред. А.А. Дынкин. М.: ИМЭМО РАН, 2004.

³ Игнацкая М.А. Структурно-функциональный анализ новой экономики. М., 2002.

ях базируется на использовании новой вычислительной техники, включая и применение новейших информационных технологий и современных электронно-вычислительных коммуникационных средств, организацию, распределение информационно-вычислительных услуг и информационного обслуживания с помощью сети Интернет. Имея представительства в разных странах, данная система не только дает возможность компании в целом работать более эффективно, но и позволяет создать единые международные стандарты и внедрить их в тех странах, где находятся подразделения компании.

Чем компания крупнее и чем сложнее и комплекснее ее бизнес, тем в большей степени управленческие решения, принятые в одних подразделениях, влияют на работу других. В крупных корпорациях с диверсифицированной структурой особенно важно и необходимо обеспечить обмен требуемой информацией между подразделениями и структурными единицами в разных странах⁴.

Следует также отметить, что для деятельности ТНК в высокотехнологичных отраслях важна свежая, точная информация и изменения в методах статистических измерений. Сводные индексы макроэкономических показателей уже не отражают динамику совокупного производства из-за несопоставимости набора продуктов, структуры машинного парка, обрабатываемых материалов и т.д. В 90-х годах невозможно было четко выделить и прогнозировать инфляционную компоненту динамики стоимостного объема производства. Разработке перспективных прогнозов в ТНК мешала несопоставимость внутренних и мировых цен, а также качества многих товаров, сдвиги в структуре занятости, которая перемещается в сферу услуг и торговли. ТНК заинтересованы в разработке и получении конкретных и объективных данных по узким вопросам.

В условиях информатизации и глобализации экономики ТНК превращаются в основное звено научно-технической инфраструктуры современного мирового хозяйства. ТНК выполняют функции его информационного и научно-технического обслуживания.

Таблица 1
Источники финансирования НИОКР в промышленности стран «Большой семерки» в 1999 г. (в % к итогу)

Страны	Источники финансирования:		
	компании	правительство	зарубежные источники
США	88,8	11,2	-
Япония	97,6	2,1	0,4
Германия	89,6	7,9	2,5
Франция	81,7	9,0	9,3
Великобритания	66,5	11,6	21,9
Италия	78,5	13,3	8,2
Канада	73,4	5,3	21,3

Источник: Дынкин А.А., Иванова Н.И. Инновационная экономика. М.: Наука, 2004.

Информатизация экономики коренным образом изменяет характер взаимоотношений науки и производства. В ряде работ еще в начале 90-х годов была показана неэффективность прежнего разделения научных, технологических и производственных организаций. Поэтому современные корпорации имеют развитую научную, информационную, вычислительную, метрологическую и опытно-экспериментальную

⁴ Курицкий А.Б. Транснациональные корпорации в информационном обществе. СПб.: Судостроение, 1998.

базу. В информационной экономике научные центры ТНК превращаются в научно-технические с существенно новой системой внутренних и внешних связей. Здесь фундаментальные исследования получают дополнительные импульсы благодаря быстрой проверке теории и экспериментам, непосредственному обмену идеями, кадрами и ресурсами с промышленностью. Сокращение цикла «исследование – производство» в ТНК обеспечивается за счет совмещения этапов цикла и рационализации процедуры согласования.

Таблица 2
Глобальные отраслевые показатели наукоемкости

№	Отрасли	НИОКР в % к продажам, 2002 год
1	Компьютерное оборудование для связи	20,4
2	Программное обеспечение	17,6
3	Аппаратура связи	16,2
4	Полупроводники	15,3
5	Фармацевтика	13,8
6	Оборудование для радио и телевидения	11,9
7	Вычислительное программирование и обработка данных	9,7
8	Самолетостроение	9,2
9	Электротехника	7,2
10	Оборудование для офисной техники и компьютеров	5,9
11	Химическая промышленность	4,7
12	Оборудование для автомобилестроения	3,9
13	Телефонная связь	3,8
14	Автомобилестроение	3,8
15	Нефтепереработка	0,3

Источник: Инновационные перспективы США, ЕС, Японии (технологические приоритеты и методология их формирования) / Отв. ред. А.А. Дынкин. М.: ИМЭМО РАН, 2004. С.22.

В 2002 году наиболее наукоемкими были отрасли информационного комплекса и фармацевтики. Одновременно эти отрасли считаются наиболее динамично развивающимися с точки зрения появления новых продуктов. Это позволяет предположить, что чем больше доля НИОКР в структуре затрат отрасли, тем быстрее происходит внедрение новых разработок в производство.

ТНК как система, охватывающая маркетинговые исследования, разработки, подготовку кадров и освоение нововведений становятся органической частью и основой глобального научно-производственного комплекса в соответствующем сегменте рынка.

Долгое время считалось, что общественное мнение формируется средствами массой информации, которые в свою очередь находились под прямым или косвенным влиянием государства и политических организаций. Однако развитие информационной экономики и ускорение процесса глобализации привели к тому, что ТНК стали активно влиять на общественное мнение.

Сложившаяся ситуация обуславливается рядом факторов:

- ТНК контролируют информационные потоки, что позволяет им манипулировать общественным мнением;
- за счет активной рекламной и маркетинговой политики ТНК формируют определенные стандарты жизни и ценностные категории.

Кроме того, множество людей вовлечены в непосредственное взаимодействие с ТНК, являясь их сотрудниками или партнерами по бизнесу. Принимая во внимание то, что чаще всего уровень доходов сотрудников ТНК превышает средний уровень доходов в стране, ТНК, таким образом, повышает лояльность к себе и к своей деятельности со стороны местного населения.

II. Влияние деятельности ТНК на развитие информационных рынков

Описанные выше информационные аспекты деятельности ТНК позволяют сделать определенные выводы относительно того влияния, которое транснациональные корпорации оказывают на развитие информационного рынка.

Для целей анализа влияния ТНК на развитие информационных рынков предлагается использовать концепцию «Центр – Периферия». Головные офисы большинства ТНК расположены в промышленно развитых странах, которые относятся к Центру. Производственная же деятельность ТНК часто ведется в странах Периферии.

Ниже приведен анализ влияния деятельности ТНК на информационные рынки стран Центра и стран Периферии.

Положительное влияние для стран базирования:

- разработка и внедрение современных управленческих информационных систем, интегрирующих все офисы и представительства ТНК. Нарботки ТНК могут быть использованы другими компаниями страны.

- приток иностранных специалистов в области информационного рынка в странах Центра для работы в центральных офисах и научных лабораториях ТНК, что способствует дальнейшему прогрессу, так как позволяет аккумулировать необходимые для этого ресурсы – знания и капитал; только в Силиконовой долине в США работает 300 тысяч индийцев (примерно 5 тысяч из них миллионеры), выходцы из Индии основали там 774 компании, в том числе 15 с оборотом от 100 до 1000 млн. долларов⁵.

- экономические агенты стран Центра получают в результате деятельности ТНК необходимую информацию о странах Периферии (законодательство, рынки и пр.), что способствует дальнейшему выходу в эти страны компаний стран Центра.

- проблемы, возникающие у ТНК при работе в странах Периферии (проблемы безопасности и пр.) способствуют развитию новых видов информационных услуг и продуктов, а также внедрению международных стандартов; так, начиная с 1990 г. международная организация по стандартизации начала разработку международных стандартов по критериям оценки безопасности информационных технологий для общего использования.

Отрицательное влияние на страны базирования:

- потеря работы отечественными специалистами в результате притока более дешевой и иногда более квалифицированной рабочей силы, а как результат – превышение предложения рабочей силы в отраслях информационного рынка над спросом, снижение уровня заработной платы, и, в перспективе, падение интереса к данным отраслям в отечественной экономике.

- сталкиваясь в странах Периферии с новыми проблемами в области информации, а также с целью экономии средств благодаря использованию более дешевой рабочей силы, ТНК размещают заказы в странах Периферии, что приводит к сокращению рынка в странах базирования; примером, является широко распространенное

⁵ Рагожин А. Индия на мировом рынке информационных и телекоммуникационных технологий // МЭиМО, 2004, №7.

в Индии оффшорное программирование, которое составляет примерно 45% совокупного объема производимых отраслью информационно-коммуникационных технологий Индии.

- с целью снижения налогооблагаемой базы ТНК выводят капитал в оффшорные зоны, что приводит к снижению капиталовооруженности, снижает экономический потенциал страны и сдерживает развитие отраслей, в том числе и информационных; так в 2002 г. в Панаме, на Бермудских и Карибских островах было сконцентрировано 25,9% американских прямых инвестиций в развивающихся странах⁶, в частности на Бермудских островах был вложен 31 млрд. долларов, что в 6,5 раз больше чем в Швейцарии, в финансовой сфере Панамы было сосредоточено 20 млрд. долларов, или в 4 раза больше, чем в аналогичный сектор экономики Германии.

- в случае обострения конкуренции между ТНК и при условии более сильных позиций некоторых из них, возможна монополизация рынка и вытеснение этой ТНК других производителей («Майкрософт» вытеснила с рынка браузеров компанию «Нетскейп»), что приводит к сдерживанию развития отрасли.

Положительное влияние на страны Периферии:

- за счет работы и обучения в ТНК повышается уровень информационного образования местного населения стран Периферии (многие фармацевтические ТНК размещают свои исследовательские лаборатории в странах Периферии с целью решения определенных проблем местного рынка, привлекая к сотрудничеству местных специалистов и партнеров).

- работа в области информационных продуктов и услуг на ТНК является более высокооплачиваемой, а соответственно престижной, что повышает интерес к данной деятельности и способствует дальнейшему развитию этого сектора экономики в странах Периферии.

- деятельность ТНК приводит к применению универсальных информационных продуктов и услуг, что позволяет странам Периферии «подтягиваться» до уровня развитых стран: по данным Всемирного банка, в 70-80-е годы объем экспорта высокотехнологичных товаров из США увеличился втрое и достиг 32% общей суммы экспорта, из Японии — на 270% (23% всего экспорта), из Франции — на 220% (18%).

- ТНК порождают моду в странах Периферии на использование в работе информационных продуктов и услуг, чем способствуют развитию данных отраслей (передача как непосредственная, так и через опыт сотрудников ТНК); так в России в последние годы крупные компании начали проявлять активный интерес к внедрению комплексных информационных систем управления предприятием, таких как «САП», «Оракл», что привело к созданию и развитию российских консалтинговых компаний по внедрению данных продуктов.

- деятельность ТНК приводит к появлению новых продуктов и услуг в области информационных рынков, которые востребованы ТНК, а значит, к развитию данных отраслей. Обслуживание ТНК является одной из важнейших причин возникновения и развития таких отраслей как телекоммуникации, услуги провайдеров, исследования рынка. При этом ТНК активно способствуют развитию данных отраслей (ТНК «Сонера» развивает телекоммуникационную сеть и является самым крупным владельцем акций как по фиксированным линиям, так и мобильным операторам в Эстонии, Латвии и Литве, а также Венгрии, Турции, США, России, республиках Средней Азии и Закавказья. «Сонера» является одним из основных партнеров-учредителей самой

⁶ Зименко Р., Романова Е. Американские ТНК за рубежом: стратегии, направления, формы // МЭМО, 2004, №8.

большой российской акционерной компании «Джи-Эс-Эм Северо-Запад», которая стала одним из успешных российских операторов подвижной связи).

Негативное влияние на страны Периферии:

- ТНК «вывозит» наиболее ценных сотрудников в страны базирования – проблема утечки мозгов, которая тормозит развитие отечественных отраслей в странах Периферии. По подсчетам российского правительства, потери России от отъезда одного специалиста за рубеж в среднем оцениваются в 300 тыс. долларов. По оценке американских экспертов они выше: от 400 до 800 тыс. долларов⁷.

- дискуссии вызывает «насаждение» стандартных методов работы ТНК в той части, которая ведет к уничтожению самобытных зачатков информационного рынка в странах Периферии.

- в отличие от стран Центра, страны Периферии более подвержены влиянию ТНК на структуру экономики. Так приход ТНК приводит к чрезмерному развитию одних направлений в ущерб другим. ТНК способствует развитию узко профильных специалистов, что для экономики страны Периферии ведет в итоге к переизбытку специалистов данного профиля.

Транснациональные компании являются, по-видимому, ведущими игроками мирового информационного рынка, определяя основные направления его развития. ТНК оказывают непосредственное и чаще всего положительное влияние на формирование информационных управленческих систем, проведение как фундаментальных, так и прикладных исследований, развитие и внедрение современных информационных технологий и методов исследований, стандартизации информационных продуктов. В то же время влияние ТНК на информационные рынки нельзя охарактеризовать как сугубо положительное. Их деятельность может привести к перекосам в развитии экономик стран, в которых ТНК базируются и осуществляют операционную деятельность. Отрицательное влияние ТНК на развитие информационных рынков также связано с проблемами «утечки мозгов» и потерей самобытности информационных рынков стран Периферии.

⁷ Иванов Н. Человеческий капитал и глобализация // МЭиМО, 2004, №9.

Гладкий С.В.*

ИНВЕСТИЦИИ ТНК В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКУ: БОРЬБА ЗА ПЕРЕДЕЛ РЫНКОВ

Последние 10-15 лет в энергетическом секторе мировой экономики происходят серьезные институциональные изменения. Можно выделить три их главных направления.

Первое представляет собой нарастание тенденции горизонтальной и вертикальной интеграции, внутриотраслевой диверсификации, что приводит к созданию вертикально интегрированных энергосистем, включающих все энергетические отрасли. В результате основой энергетики в мире становится уже не нефтегазовая фирма, как это было ранее, а нефтегазово-электроэнергетическая компания.

Второе направление институциональных изменений состоит в масштабной концентрации и централизации капитала, слияниях и поглощениях, следствием чего стало появление крупных, имеющих глобальный характер энергетических ТНК.

Третье направление заключается в интенсивной борьбе ТНК на электроэнергетических рынках развивающихся стран, правительства которых стали допускать в эту отрасль частный иностранный капитал.

Все эти направления взаимосвязаны между собой и являются отражением процесса глобализации в мировой экономике.

В 1990-2000-е годы в борьбе за передел рынков и обеспечение прибыльности в мировом энергетическом секторе прошла волна крупных слияний и поглощений. Результатом ее стало появление мощных транснациональных компаний «Эксон-Мобил» (США), «Бритиш петролеум групп» (Великобритания), «Коноко-Филлипс» (США) и других (см. табл. 1).

Таблица 1
Централизация капитала в энергетике

Место в Forbes-2000, 2004 г.	Компании	Год слияния
5	«Бритиш петролеум» (BP Group) + «Амоко» (Amoco Corp.)	1998
4	«Эксон» (Exxon) + «Мобил» (Mobil)	1998
23	«Шеврон» (Chevron) + «Тексако» (Texaco)	2001
38	«Коноко» (Conoco) + «Филлипс» (Phillips)	2002
17	«Тоталь-Фина» (TotalFina) + «Эльф-Акитен» (Elf Aquitaine)	1999
–	«ТНК» + «Бритиш петролеум» (BP)	2003
87	«Газпром» + «Сибнефть»	2005

Примечание: данные из Forbes-2000 по состоянию на декабрь 2003 г.

Источник: по материалам отчетов о деятельности компаний.

Не остается в стороне от этого процесса и Россия. «Газпром» приобрел в 2005 г. «Сибнефть», ознаменовав тем самым создание в России нефтегазовой компании, соизмеримой по объему производства с крупнейшими энергетическими ТНК мира.

Другой новейшей тенденцией является все более широкое включение механизма горизонтальной концентрации капитала в энергетическом секторе. Стремясь

* Гладкий С.В. – аспирант ИМЭМО РАН.

обеспечить себе прочные конкурентные позиции, нефтегазовые компании предпринимают активные действия по горизонтальной интеграции, в результате чего все активнее выходят на электроэнергетические рынки.

Например, «Шелл» (Shell) собирается в ближайшие годы инвестировать миллиарды долларов в развитие электроэнергетики, поскольку именно такие вложения обещают, по мнению руководства компании, наиболее хорошие результаты в перспективе. В ежегодном отчете компании за 2003 г. отмечается: «Мы поставляем сейчас чрезвычайно широкий диапазон энергетических и нефтехимических товаров. Он включает нефть, нефтепродукты и газ, производство и продажу топлива для судов и самолетов, производство электроэнергии».

Пользуясь открытием электроэнергетических рынков в Европе в соответствии с директивами ЕС, ТНК отрасли достигли высокого уровня трансграничных слияний и поглощений. Так, за 2001-2002 гг. в электроэнергетике ЕС из 680 зарегистрированных слияний и поглощений трансграничными были 274 сделки.

В переделе собственности, особенно в странах Восточной Европы, совместно с западноевропейскими компаниями участвует и российский «Газпром». Так, в марте 2002 г. «Газпром» совместно с «Газ де Франс» (Gas de France – GDF) и германской компанией «Рургаз» (Ruhrgas) закупил 49% акций словацкой компании «СПП» (SPP – Slovensky Plynarensky Priemysel) за 2,682 млрд. долл. США (см. табл. 2). Каждая из компаний получила по 16,33% акций.

Таблица 2
Приобретения в электроэнергетике Восточной Европы

Продавец		Покупатель		Доля в собственности, %	Дата слияния
Компания	Страна	Компания	Страна		
«Трансгаз»	Чехия	«РВЭ»	Германия	97%	январь 2002 г.
«СПП»	Словакия	«Рургаз» «Газ де Франс» «Газпром»	Германия Франция Россия	49%	март 2002 г.
«Геоплин»	Словения	«Рургаз»	Германия	5,2%	март 2001 г.

Источник: Thomas S., Hall D., Popov V. Gas industry liberalization, restructuring and employment in the European Union. Brussels, 2002, p.18-19.

Другие примеры совместного газового и электроэнергетического бизнеса в Европе дает сотрудничество электроэнергетической компании «Э.Он» (E.On) и газовой компании «Рургаз» (Германия), электроэнергетической компании «Энел» (Enel) и одной из крупнейших в мире нефтегазовых корпораций «ЭНИ» (ENI) (Италия), двух основных испанских компании, работающих в сфере электроэнергетики – «Эндеса» (Endesa) и «Ибердрола» (Iberdrola) – с газовым национальным холдингом «Газ натурал» (Gas Natural).

Масштабное межотраслевое сотрудничество, в том числе с созданием совместных фирм, наблюдается во Франции, где главными партнерами по бизнесу выступают «Электрисите де Франс» (Electricité de France – EDF) и «Газ де Франс». «Электрисите де Франс» занимается продажей природного газа, теплоснабжением самостоятельно, строит и эксплуатирует электростанции во многих странах Европы, Китае, странах Юго-Восточной Азии. В конце 1990-х – начале 2000-х годов концерн провел несколько успешных операций по приобретению активов в капитале энергетических компаний в Европе.

В развивающихся странах многие правительства стремятся решить острые проблемы развития экономики за счет адаптации своей энергетики к процессам гло-

бализации. Они не приватизируют энергетические мощности, а вступают с ТНК в различные контрактные, концессионные отношения на основе системы государственно-частного партнерства (Public-Private-Partnerships).

Концессии и многочисленные разновидности этой формы проникновения западного капитала (инвестиционные контракты, контракты на управление и т.п.) на энергетические рынки развивающихся стран являются принципиально важным элементом экспансии ТНК. В отличие от развитых стран, в которых концессионные отношения складывались десятилетиями, в развивающихся странах концессии получили импульс к широкому распространению только в 1990-е годы. Но уже к 2000 г. частный, преимущественно, иностранный, капитал принимал активное участие в реализации энергетических проектов в 76 развивающихся странах.

В 1990-2003 гг. частный сектор осуществлял строительство и эксплуатацию 1116 объектов в сфере электроэнергетики этих стран, что потребовало инвестиций в размере более 260 млрд. долл. США (см. табл. 3).

Таблица 3
Инвестиции в проекты электроэнергетики
при участии частного капитала
(развивающиеся страны, млн. долл. США, цены 2003 г.)

Годы	Корпоративизация	Концессии	Контракты на управление	Всего	Число проектов
1990	484,0	313,3	0,0	797,3	6
1991	128,6	863,6	0,0	992,2	3
1992	6456,0	3751,5	0,0	10207,5	38
1993	3032,8	9756,0	0,0	12788,8	115
1994	4661,6	9541,6	0,0	14203,2	93
1995	7405,8	14338,8	4,7	21749,3	123
1996	11040,2	18997,2	4,0	30041,4	128
1997	23965,7	22772,8	7,8	46746,3	158
1998	14592,2	13310,2	0,0	27902,4	90
1999	8424,6	8906,3	0,0	17330,9	82
2000	9431,2	17616,8	1,0	27049,0	82
2001	4910,9	10852,4	0,0	15763,3	70
2002	10283,1	8958,2	0,0	19241,3	86
2003	4647,7	10763,7	0,0	15411,4	42
Всего	109464,4	150742,4	17,5	260224,3	1116

Источник: World Bank. PPI Project Database.

Такой значительный приток иностранного капитала сделал международные энергетические корпорации главными инвесторами в развивающихся странах. К ним относятся: «Эй-И-Эс» (AES Corporation) (57 проектов с суммарными инвестициями в 21,6 млрд. долл. США), «Электрисите де Франс» (28 проектов, 15,5 млрд. долл. инвестиций), «СУЭЦ» (SUEZ) (44 проекта, 11,8 млрд. долл. инвестиций), «Эндеса» (12 проектов 11,4 млрд. долл. инвестиций) и другие.

В географическом плане наибольшее значение ТНК придают Латинской Америке, на которую приходится 42% всех частных инвестиций в электроэнергетику развивающегося мира. Это объясняется тем, что регион остро нуждается в энергетических мощностях.

Комплексные нефте-, газопроводные и электроэнергетические проекты реализуются в значительных масштабах во всех странах Латинской Америки. Например, в 1998 г. были закончены несколько проектов по поставке топлива из Аргентины в чилийские северные горнопромышленные районы, в том числе: «Нор-Андино» (NorAndino) – газопровод по снабжению газом самой крупной на севере Чили электростанции «Электроандина» (Electroandina), «Газ-Атакама» (GasAtacama) – газопровод к двум работающим на газе электростанциям мощностью 740 кВт и другие.

В другой латиноамериканской стране – Мексике электроэнергетика принадлежит государству, но правительственная Федеральная комиссия по электроэнергетике (ФКЭ) активно реализует планы по развитию отрасли по схеме концессий типа «строительство-владение-управление» (Build-Own-Operate – BOO). Правительство рассчитывает на привлечение не менее 10 млрд. долл. иностранных инвестиций для создания новых электростанций общей мощностью 4600 МВт. Примерно 60 транснациональных энергетических компаний, в том числе испанские, французские, американские и другие, высказали заинтересованность в участии в тендерах на строительство электростанций в Мексике. Форсированное привлечение частного капитала в мексиканский электроэнергетический сектор объясняется финансовыми трудностями правительства, возникшими вследствие сокращения бюджетных расходов.

Важное значение энергетические ТНК придают Китаю, поскольку в основе экономического роста в этой стране лежит постоянно увеличивающаяся потребность в развитии энергетической инфраструктуры. Для удовлетворения растущего спроса на топливо и электроэнергию и с целью привлечения иностранных инвестиций китайское правительство предоставило концессии по схеме «строительство-управление-передача» (Build-Operate-Transfer – BOT). На основе концессий этого и других типов привлечено 75% иностранных инвестиций в электроэнергетику КНР.

Хотя национальное законодательство по совместным предприятиям не устанавливает ограничение на срок учреждения совместного или концессионного предприятия, правительством КНР определено, что срок кооперации или концессии с западными ТНК должен быть ограничен 20 годами для тепловых электростанций и 30 годами для гидроэлектростанций без учета периода строительства. Тем самым Китай намеревается сохранять контроль над своей энергетической отраслью и в будущем.

Таким образом, консолидация активов, и, в первую очередь, концентрация и централизация капитала, а также государственно-частное партнерство стали основными формами развития и экспансии энергетических ТНК, поскольку они позволяют им в полной мере воспользоваться возможностями, предоставленными глобализацией. Приоритетная цель дальнейшего снижения издержек производства, особенно в условиях наблюдающегося роста мировых цен на нефть и газ, увеличения затрат на поисково-разведочную деятельность, позволяет считать, что этот процесс еще не окончен и следует ожидать дальнейших корпоративных слияний и поглощений в энергетическом секторе мировой экономики.

Ефанов А.В.*

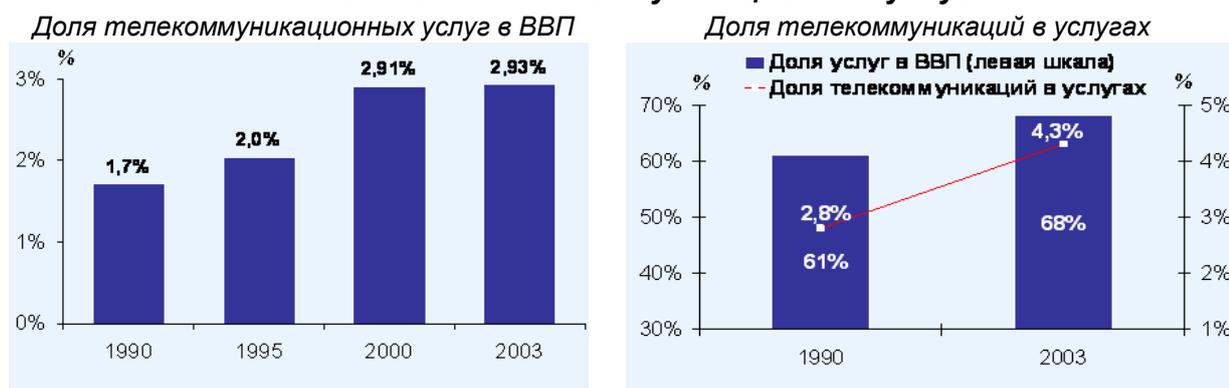
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯХ

Глобализация и технологические инновации сделали информацию ключевым фактором конкурентоспособности в современной экономике. В свою очередь, телекоммуникации обеспечивают внутренние и международные потоки информации. Количество же информации сегодня увеличивается в геометрической прогрессии, усиливая роль телекоммуникаций в экономике. Во многом именно благодаря телекоммуникациям стираются национальные границы и усиливаются процессы глобализации.

Роль телекоммуникаций стремительно изменяется на протяжении последних десятилетий. Так за период 1990-2003 гг. доля телекоммуникаций в ВВП увеличилась с 1,7% до 2,9%, а доля телекоммуникаций в общей величине услуг – с 2,8% до 4,3% (см. рис. 1), что свидетельствует об опережающем развитии телекоммуникаций относительно экономики в целом.

Рисунок 1

Значение телекоммуникационных услуг



Источник: WorldBank, ITU.

По оценкам Международного союза электросвязи (ITU), объем мирового рынка телекоммуникационных услуг в 2003 г. составил 1,1 трлн. долл. (здесь и далее – долларов США), а с учетом рынка телекоммуникационного оборудования 1,4 трлн. долл. (см. рис. 2).

Рисунок 2

Мировой телекоммуникационный рынок



Источник: ITU

* Ефанов А.В. – аспирант ИМЭМО РАН.

Инвестиции в развитие телекоммуникационных услуг в 2003 г. составили более 200 млрд. долл. В 1990-2003 гг. рынок телекоммуникационных услуг увеличился в среднем на 8,5% ежегодно.

Проникновение телекоммуникаций во все сферы деятельности характеризуется и тем фактом, что телекоммуникационные ТНК сегодня входят в число крупнейших компаний мира. Так в ежегодном рейтинге 500 крупнейших компаний мира по рыночной капитализации, составляемом газетой «Файнэншл таймс» (FT500, июнь 2005 г.), присутствует 36 телекоммуникационных компаний с суммарной капитализацией 1,57 трлн. долл. (см. табл. 1). По количеству компаний и суммарной капитализации телекоммуникационная отрасль уступает только банковской и нефтегазовой отраслям.

Таблица 1
Выборка из рейтинга 500 крупнейших компаний мира газеты «Файнэншл таймс» (июнь 2005 г.)

Место в секторе	Место в FT500	Компания	Страна	Рыночная капитализация, млрд. долл.
1	12	«Водафон» (Vodafone)	Великобритания	171,4
3	38	«Телефоника» (Telefonica)	Испания	86,4
4	40	«Дойче телеком» (Deutsche Telekom)	Германия	83,9
7	49	«Франс телеком» (France Telecom)	Франция	73,9
33	444	«МТС»	Россия	14,0

Источник: Ведомости. 14.06.2005.

До 1984 г. связь (телефон, телеграф, почта и пр.) рассматривалась как естественная монополия. Как правило, услуги связи предоставлялись национальным оператором, принадлежавшим на 100% государству. США были первой страной, либерализовавшей рынок услуг связи. В 1984 г. правительство США приняло решение разделить национального оператора «Америкен телефон энд телеграф» (AT&T) на оператора дальней связи (сохранившего за собой название фирмы), региональные компании связи (так называемые «baby bells» – «Ю-Эс-Вест», «Ю-Эс-Саут» и пр.) и производителя телекоммуникационного оборудования.

В 1984-1990 гг. большинство развитых стран начали проводить либерализацию внутренних рынков. Также этот период связывают с началом так называемой «цифровой» революции, которая кардинально изменила отрасль. По сути, благодаря «цифровой» революции начался процесс технологической либерализации рынков – появились услуги-заменители по отношению к услугам, которые раньше рассматривались как естественные монополии (например, сотовая связь стала полноценным субститутутом фиксированной). В результате, во многих случаях законодательные инициативы в области либерализации рынков связи следовали за технологической либерализацией рынков.

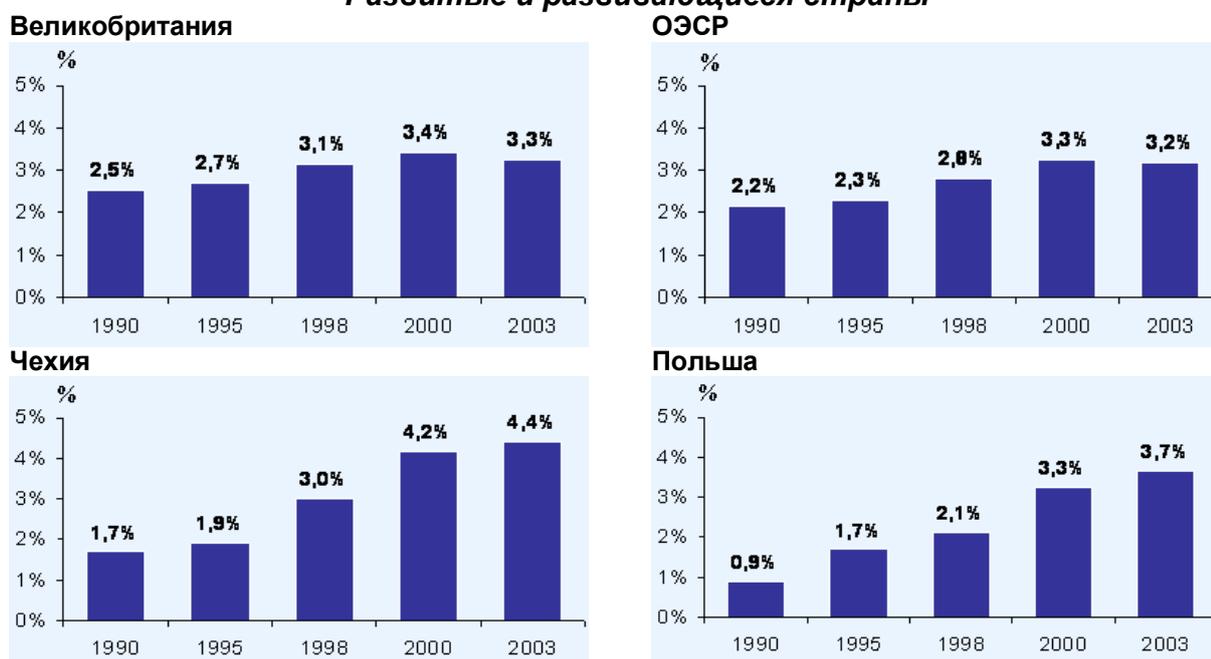
В 1990-е годы развивающиеся страны начали либерализовывать телекоммуникационные рынки и приводить законодательство в соответствие с лучшими мировыми образцами и рекомендациями международных организаций. Кроме того, 1990-е годы стали периодом, когда беспроводные технологии и Интернет вышли на первые роли в телекоммуникациях. Также в это время благодаря либерализации рынков появилось значительное количество альтернативных операторов, которые предоставляли услуги наряду с бывшими монополистами (традиционными операторами).

Таким образом, можно утверждать, что либерализация национальных рынков в 1980-90-е годы и, как следствие, усиление конкуренции на развитых рынках, а также активное развитие новых технологий привели к тому, что телекоммуникационные операторы начали искать новые возможности для расширения бизнеса на зарубежных рынках, где существовал неудовлетворенный спрос на услуги связи.

Нередко операторы на новых рынках сталкивались с ограничениями на участие иностранного капитала в операторах связи, а также устаревшим законодательством в области связи, не отвечавшим современным реалиям, что зачастую, несмотря на привлекательность фундаментальных характеристик рынка, приводило к отказу операторов от инвестирования. Соглашения в рамках международных организаций (соглашение по базовым телекоммуникациям ВТО, директивы ЕС) были призваны снять подобные ограничения и гармонизировать регулирование телекоммуникаций. Соответственно, такие инициативы были выгодны как развитым странам, компании которых получали доступ на новые рынки, так и развивающимся, так как способствовали привлечению инвестиций в национальную телекоммуникационную инфраструктуру, необходимую для устойчивого роста.

Сопоставление уровней развития телекоммуникаций развитых и развивающихся стран за последние 15 лет подтверждает данный тезис. Развивающиеся страны в развитии телекоммуникаций следуют с определенным лагом за развитыми, причем бурный рост телекоммуникаций в развивающихся странах происходил именно после либерализации национальных рынков (см. рис. 3).

Рисунок 3
Доля телекоммуникационных услуг в ВВП.
Развитые и развивающиеся страны



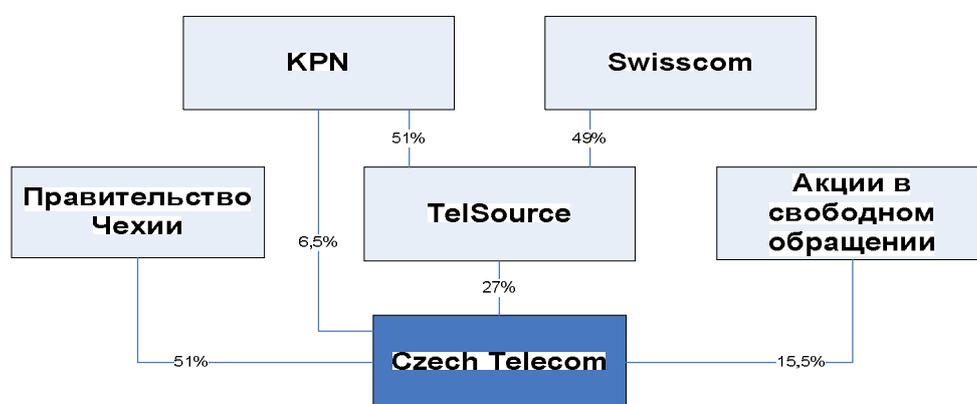
Источник: OECD Communications Outlook. Paris, 2005.

Рисунок 3 демонстрирует то, что в начале 1990-х годов многие развивающиеся страны характеризовались низким уровнем развития телекоммуникаций, что среди прочего препятствовало росту экономики. В то же время модернизация и строительство современной телекоммуникационной инфраструктуры требовали значительных инвестиций, что было невозможно в условиях плохого состояния государственных финансов. В большинстве случаев источником инвестиций для развиваю-

щихся стран становились именно ТНК – в итоге в последние десятилетия без участия телекоммуникационных ТНК не обходился практически ни один тендер по приватизации национальных операторов и выдаче лицензий на предоставление перспективных телекоммуникационных услуг.

Для иллюстрации участия телекоммуникационных ТНК в развитии телекоммуникаций развивающихся стран рассмотрим опыт Чехии. Начиная с 1993 г., когда национальный оператор был разделен на телефонного и почтового оператора, правительство Чехии последовательно либерализовывало телекоммуникационный рынок. В 1995 г. было приватизировано 27% национального телекоммуникационного оператора «Чех телеком» (Czech Telecom) за 1,45 млрд. долл., кроме того, инвестор принимал на себя обязательства вложить в модернизацию сети не менее 3,5 млрд. долл. и обеспечить удвоение числа основных телефонных линий к 2000 году. В 2001 г. контроль над «Чех телеком» все ещё оставался у правительства страны – 51% акций принадлежал Национальному фонду имущества (см. рис. 4).

Рисунок 4
Структура собственности «Чех телеком» в 2001 году



Источник: Regulatory reform in the Czech Republic // OECD. Paris, 2001.

Правительство Чехии планировало приватизировать 51% пакет в «Чех телеком» до конца 2001 г., но кризис на рынке телекоммуникаций (речь о котором пойдет ниже) привел к снижению оценок оператора рыночными аналитиками и откладыванию сроков окончательной приватизации «Чех телеком». Лишь в апреле 2005 г. было принято решение приватизировать оставшийся в собственности государства пакет акций. В приватизации приняли участие 3 телекоммуникационных ТНК – «Белгаком» (Belgascom), «Суиском» (Swisscom) и «Телефоника», а также два консорциума финансовых инвесторов (Blacktone/CVC/Providence и PPF/J&T/InWay). Победителем тендера стала испанская «Телефоника», предложившая 3,6 млрд. долл. В соответствии с чешским законодательством, в сентябре 2005 г. «Телефоника» выкупила еще 18,3% акций за 1,1 млрд. долл. В итоге «Телефоника» стала обладателем 69,4% крупнейшего чешского оператора фиксированной и сотовой связи (80% рынка фиксированной связи, 44% – мобильной связи) за 4,4 млрд. долл.

Теперь можно сформулировать основную тенденцию развития телекоммуникационных ТНК в последние десятилетия – в 1990-2000-е годы развитие телекоммуникационных ТНК определялось двумя факторами:

- 1) экспансией на зарубежные рынки;
- 2) развитием новых технологий, в первую очередь, беспроводной связи.

В результате, сегодня большинство крупных телекоммуникационных компаний являются транснациональными, а услуги беспроводной связи – одним из основных направлений бизнеса (см. табл. 2).

Таблица 2
Эволюция развития телекоммуникационных ТНК

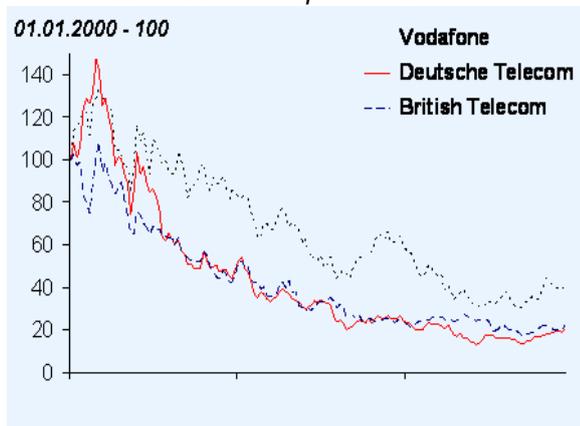
Оператор	Страна	Выручка, млрд. долл.		Доля выручки, получаемой за рубежом, %		Доля выручки от мобильных услуг, %	
		1999	2004	1999	2004	1999	2004
«Дойче телеком»	Германия	35	63	9	39	11	41
«Франс телеком»	Франция	29	52	13	43	15	36
«Телеком Италия»	Италия	29	35	6	22	26	37
«Водафоун»*	Великобритания	13	55	63	85	100	100
«МТС»	Россия	0,4	4	0	22	100	100

Внутренний (британский) рынок является для «Водафоун» лишь третьим по величине. Крупнейшими рынками компании являются Германия и Италия. Всего же оператор предоставляет услуги в 26 странах. Источник: данные компаний, расчеты автора.

Кризис на рынке телекоммуникаций в 2001 г. привел к значительному ухудшению финансовых показателей телекоммуникационных ТНК. Основной причиной кризиса стало то, что фактические финансовые показатели деятельности телекоммуникационных компаний оказались на порядок ниже ожидаемых. Так, например, в 2000 г. операторы потратили более 90 млрд. долл. на приобретение лицензий на оказание услуг сотовой связи третьего поколения. В реальности даже сегодня все еще нет действующих рентабельных сетей сотовой связи третьего поколения. Еще одной важной причиной кризиса стало завышение перспектив Интернет-компаний – возникший «мыльный пузырь» даже получил название «dotcom bubble». Таким образом, кризис затронул в основном участников фондового рынка, держателей акций и облигаций, а также кредиторов – рынок продолжал расти, но темпы роста оказались ниже заложенных в ожиданиях аналитиков. В результате рыночная капитализация большинства операторов значительно уменьшилась, ряд операторов обанкротился (см. рис. 5) – крупнейшим банкротством стал дефолт американского оператора «Уорлдком» (Worldcom) в 2002 г. на сумму 31,8 млрд. долл.

Рисунок 5
Кризис на рынке телекоммуникаций

Падение капитализации телекоммуникационных ТНК после кризиса 2001 года



Дефолты в телекоммуникациях



Источник: ОЭСР, S&P, данные бирж, расчеты автора

К 2005 г. телекоммуникационные ТНК практически полностью преодолели кризис, реструктурировав бизнес и обязательства, в ряде случаев путем банкротства компаний и/или смены акционеров. Сегодня телекоммуникационные ТНК развивают новые технологии – сотовую связь третьего поколения, широкополосный доступ (DSL технологии), беспроводной Интернет (WiMax) и пр. В то же время традиционный рецепт расширения бизнеса через экспансию на зарубежные рынки по-прежнему на повестке дня.

Наиболее яркими примерами международной экспансии телекоммуникационных ТНК в 2005 г. стали «Телефоника» и «Франс телеком». Помимо приобретения чешского национального оператора «Чех телеком», «Телефоника» в настоящее время ведет переговоры о покупке нидерландского оператора «КПН» (KPN), сумма сделки оценивается в 24 млрд. долл.¹ В июле 2005 г. состоялась еще одна крупная международная сделка – «Франс телеком» купил испанского сотового оператора «Амена» (Amena) за 7,7 млрд. долл.

Ход развития телекоммуникаций в России в значительной степени соответствует опыту развивающихся стран: в начале 1990-х годов страна унаследовала от СССР неразвитую телекоммуникационную инфраструктуру, для модернизации которой нужны были огромные инвестиции, которых у государства не было, большое количество телекоммуникационных операторов было создано при участии телекоммуникационных ТНК. Так во всех трех российских национальных сотовых операторах среди стратегических инвесторов присутствуют ТНК:

- 1) в «МТС» – германская «Дойче телеком» с момента основания компании в 1993 г.,
- 2) в «Вымпелкоме» – норвежская «Теленор» (Telenor) с 1998 г., компания основана в 1992 г.,
- 3) в «Мегафоне» – шведско-финская «Телиа-Сонера» (TeliaSonera) с момента основания компании 2002 г.

Сегодня телекоммуникационная отрасль России стремительно развивается, рынок связи растет более чем на 40% ежегодно (см. рис. 6). Российский рынок телекоммуникационных услуг в 2004 г. составил 18,7 млрд. долл. В настоящее время проблема низкого уровня развития телекоммуникационной инфраструктуры в значительной степени решена – в России доступны все виды современных телекоммуникационных услуг. По показателю доля телекоммуникаций в ВВП Россия приближается к показателям развитых стран (см. рис. 6).

Рисунок 6
Телекоммуникации в России и их доля в ВВП



Источник: Минсвязи РФ, МЭРИТ РФ

¹ Ведомости. 4.10.2005.

В последние годы российские сотовые операторы по мере насыщения внутреннего рынка становятся транснациональными компаниями. Как правило, экспансия российских операторов распространяется на страны СНГ. «МТС» принадлежат операторы в Узбекистане, Украине, Белоруссии и Туркмении, «Вымпелкому» – в Казахстане, «Мегафону» – в Таджикистане. Развитие российских телекоммуникационных ТНК тесно связано со стратегией развития их крупнейших акционеров, «Системы» в «МТС» и «Альфы» в «Вымпелкоме», которые в последнее время активно осуществляют международную экспансию на зарубежные рынки. «Система» ведет переговоры о покупке сотовых операторов в Индии, Египте и Саудовской Аравии, также «Система» в сентябре 2005 г. объявила об участии в аукционе по продаже второго по величине турецкого мобильного оператора «Телсим» (Telsim)². «Альфа» в настоящее время близка к завершению сделки по покупке 27% доли в крупнейшем турецком операторе «Турксел» (Turkcell). В планах Альфы также обмен своих телекоммуникационных активов (доли в «Вымпелкоме», «Мегафоне», «Голден телеком», «Турксел» и украинском сотовом операторе «Киев-стар») на акции крупной телекоммуникационной ТНК, скорее всего из Скандинавии («Теленор» или «Телиа-Сонера»).

В результате планируется формирование евразийского оператора сотовой и фиксированной связи, сравнимого по масштабу с крупнейшей в мире по рыночной капитализации телекоммуникационной ТНК «Водафоун».

² Ведомости. 15.09.2005; 27.09.2005.

Кузнецов А.В.*

РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ СТАНОВЛЕНИЯ ТНК: ЗАПОЗДАЛАЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРИ БОЛЬШОМ ПОТЕНЦИАЛЕ¹

В 90-е годы основной темой анализа российских инвестиций за рубежом была проблема нелегального бегства капитала. Теперь же в условиях экономического роста на передний план выходит процесс становления российских транснациональных корпораций (ТНК). Прежде чем детально рассматривать это явление, необходимо уточнить само **определение ТНК**.

ТНК можно понимать в очень широком смысле – как фирму любой организационно-правовой формы, имеющую хотя бы одну дочернюю компанию за рубежом. Именно такое определение по сути дает ЮНКТАД – наиболее авторитетная организация в области изучения прямых иностранных инвестиций (ПИИ)². По методологии ЮНКТАД к ТНК можно отнести общество с ограниченной ответственностью, вложившее 1-2 млн. долл., приобретя не менее 10% акций какой-нибудь компании в единственной зарубежной стране³.

Пожалуй, дискуссию не вызывает лишь безразличное отношение к организационно-правовой форме компании – более корректным является понятие «транснациональная компания» (а не корпорация)⁴. В то же время можно дать и значительно более узкое определение ТНК, введя три условия:

- вхождение компании в число отраслевых лидеров в стране базирования головной штаб-квартиры или в мире в целом,
- наличие дочерних производственных предприятий в нескольких странах (понимая для компаний сервисной специализации под выпуском продукции оказание соответствующих услуг),
- осуществление значительной части операций за рубежом.

Второй подход удобен для составления рейтингов мировой бизнес-элиты, исследования роли ТНК в экономике и политике, оценки значения национального капитала отдельных стран в международных экономических отношениях и т.д. При этом критерии отнесения фирм к транснациональным становятся весьма субъективными.

Действительно, отраслевое лидерство – это вхождение в первую пятерку, десятку или сотню, причем страны или мира? В скольких государствах должны быть дочерние структуры – в 2, 5 или 10, а может быть еще и на разных континентах? Значительная роль операций за рубежом исчисляется по удельному весу зарубежных активов или уровню разного рода индексов интернационализации? Наиболее распространенным является расчет среднего для трех показателей: зарубежной доли активов, продаж и занятости. Применение такого подхода означает, что в число ТНК попадают крупные экспортеры промышленной продукции, не имеющие зарубежных производств (в лучшем случае у них есть за границей сбытовые филиалы). Кроме того, какой индекс интернационализации является поро-

* Кузнецов А.В. – к.э.н., н.с. ИМЭМО РАН.

¹ Текст статьи подготовлен в рамках научно-исследовательской работы по гранту Президента РФ для государственной поддержки молодых ученых (проект МК-3466.2005.6).

² См.: World Investment Report 2005 // UNCTAD. N.Y., Geneva, 2005, p.297.

³ Конкретным примером служит сингапурская сеть ресторанов «Инно-Пасифик» (см.: World Investment Report, 2004, p.324).

⁴ Такой подход характерен для некоторых известных словарей: «Компания транснациональная – фирма, осуществляющая основную часть своих операций за пределами своей страны в нескольких странах» (Большой экономический словарь / Под ред. А.Н.Азрилияна. 2-е изд. М.: Институт новой экономики, 1997, С.256).

вым для отнесения фирмы к ТНК? Например, в 2003 г. лидер по величине зарубежных активов среди логистических компаний мира «Дойче Пост» имел дочерние структуры в 99 странах, при том что индекс транснационализации составлял менее 32% (во многом из-за того, что 85% активов фирмы находилось в ФРГ). В то же время логистическая компания «Ройал ТПГ Пост» владела дочерними компаниями и филиалами только в 29 странах, имела зарубежных активов почти в 4 раза меньше, зато индекс транснационализации достигал 77% (за счет того, что в Нидерландах было сосредоточено лишь 22% активов компании)⁵.

В нашем анализе целесообразно придерживаться первого подхода – отнести к ТНК любую российскую фирму с дочерними структурами за границей. Оправдан лишь отказ от рассмотрения портфельных инвесторов или компаний-экспортеров, вложивших свой капитал только в организацию зарубежных представительств. В то же время не следует делать исключений для анализа отдельных отраслей (например, не рассматривать транснациональные банки), поскольку соотношение разных видов ТНК является важной характеристикой модели интернационализации. Широкая трактовка понятия ТНК особенно важна для изучения процесса зарождения российских ТНК, так как схожие по экономическому потенциалу компании могут находиться на разных стадиях интернационализации своей деятельности. Наша методика заключается не в нахождении примеров сложившихся зарубежных моделей ТНК в российских условиях⁶, а в выделении типов существующих российских фирм с зарубежными предприятиями, оценке перспектив развития их инвестиционной экспансии и на основе этого – характеристике особой российской модели становления ТНК.

О запоздалом характере интернационализации деятельности российских компаний свидетельствует динамика накопленных сумм их ПИИ (см. табл. 1). Еще в середине 90-х годов российские позиции были весьма скромны, а к концу 2004 г. Россия заняла 21-е место. При этом необходимо учитывать, что капиталовложения фирм большинства других стран формировались несколько десятилетий – по текущему среднегодовому потоку ПИИ из страны за рубеж Россия входит в число лидеров (13-е место в 2003 г. и 15-е – в 2004 г.). Столь высокие оценки ЮНКТАД, конечно, связаны в немалой степени с российскими капиталовложениями в зарубежную недвижимость. Однако проведенный автором анализ статистических данных по отдельным странам – получателям российских ПИИ (главным образом на основе информации их центральных банков) показывает, что зарубежные капиталовложения российских компаний в производство и сферу услуг достигают 30-40 млрд. долл. Для сравнения, в поле зрения Росстата попадает лишь 3,5-4 млрд. долл. ПИИ российских фирм⁷.

Сама по себе поздняя интернационализация деятельности отечественных компаний не является уникальной чертой России. Если основной массив ТНК стран – традиционных инвесторов сформировался не позднее 60-70-х годов XX века, то национальный бизнес некоторых малых стран Европы, государств Восточной и Юго-Восточной Азии, Латинской Америки начал активную инвестиционную экспансию на мировых рынках лишь в 70-90-е годы. При этом модели интернационализации заметно различаются. Есть пример Финляндии и Бельгии, где ключевым фактором стала трансформация холдинговой модели капитализма в акционерную. Она сопровождалась распродажей непрофильных активов и усилением «нишевой» специализации стран, заметным сокращением контроля нескольких финансово-

⁵ World Investment Report 2004, p.323.

⁶ См.: Andreff W. The newly emerging TNCs from economies in transition: a comparison with Third World outward FDI // *Transnational Corporation*, 2003, №2, p.73-118.

⁷ Об иностранных инвестициях в экономику России в 2004 году (www.gks.ru).

промышленных групп над национальной экономикой, что в итоге привело к росту капитализации ведущих компаний страны и облегчило осуществление ими ПИИ. Есть и противоположные примеры ставки на наращивание зарубежных капиталовложений государственными либо частными холдингами – в азиатских новых индустриальных странах, Китае, крупных государствах Латинской Америки. Особую группу стран формируют Австрия, Португалия, Ирландия и Испания, где пусть и в силу разных причин быстрый рост национальных ПИИ (особенно в сфере услуг) спровоцировали процессы европейской интеграции. Отдельное место занимают оффшоры.

Таблица 1
Страны-лидеры по накопленным ПИИ национальных ТНК

Страна	ПИИ на конец 1995 г., млрд. долл.	ПИИ на конец 2004 г., млрд. долл.	Рост накопленных ПИИ за 9 лет, раз	Отношение ПИИ к ВВП, % в 2004 г.
США	699,0	2018,2	1,9	17,2
Великобритания	304,9	1378,1	4,5	64,8
Германия	258,1	833,7	3,2	30,8
Франция	204,4	769,4	3,8	38,1
Нидерланды	172,7	545,8	3,2	94,4
Сянган (Гонконг)	78,8	405,6	5,1	246,5
Швейцария	142,5	393,0	2,8	109,8
Япония	238,5	370,5	1,6	7,9
Канада	118,2	369,8	3,1	37,1
Испания	36,2	332,7	9,2	33,5
Италия	97,0	280,5	2,9	16,7
Бельгия	ок.40	248,4	ок.6	70,6
Швеция	73,1	203,9	2,8	58,9
Люксембург	ок.40	176,5	ок.4	555,3
Австралия	52,8	167,5	3,2	27,1
Сингапур	35,1	100,9	2,9	94,5
Дания	24,7	99,6	4,0	41,1
Виргинские (Брит.) О-ва	8,7	97,0	11,1	9767,7
Ирландия	13,2	95,6	7,2	52,9
Остров Тайвань	25,1	91,2	3,6	29,9
Россия	3,0	81,9	27,3	14,0
Финляндия	15,0	80,9	5,4	43,5
Норвегия	22,5	72,1	3,2	28,8
Австрия	11,7	67,4	5,8	23,3
Бразилия	44,5	64,4	1,4	10,7
Португалия	3,2	45,6	14,3	27,2
Республика Корея	10,2	39,3	3,9	5,8
КНР	15,8	38,8	2,5	2,4
ЮАР	23,3	28,8	1,2	13,5
Аргентина	10,7	21,8	2,0	14,4

Источник: World Investment Report 2005. p.308-324, World Investment Report 2004. p.382-385.

Если рассматривать российскую запоздалую интернационализацию, то, судя по отношению ПИИ к ВВП, возможности дальнейшей инвестиционной экспансии отечественного бизнеса не исчерпаны. Данный показатель ниже только в нескольких странах (см. табл. 1), причем в России при наличии большого числа крупных фирм-экспортеров ни одна из них не входит в число ведущих ТНК мира. Лишь две компании – «Лукойл» и «Газпром» – по размерам зарубежных активов (которые превышают 5 млрд. долл. у каждой) попадают во вторую сотню компаний. Еще только 3 российских нефинансовых ТНК имеют за границей активы, превышающие 1 млрд. долл.: «Норильский никель», «Русский алюминий» («РУСАЛ»), «Новороссийское морское пароходство» («Новошип»), а 7 фирм – 100 млн. долл.: «Северсталь», «Зарубежнефть», «МТС», «Приморское морское пароходство», «ЕЭС России», «Вымпелком» и «Мечел». Среди банков выделяется исключительно «Внешторгбанк».

Российская модель запоздалой интернационализации в значительной мере схожа с моделью новых индустриальных стран, прежде всего инвестиционной экспансией ограниченного числа промышленных олигополий, представляющих государство или частные крупные финансово-промышленные группы. Но есть и несколько принципиальных отличий, наиболее очевидным из которых являются особые экономические связи со странами СНГ, позволяющие зарождающимся российским ТНК проходить первые стадии интернационализации в соседних странах в условиях знакомой бизнес-среды. Есть и другие особенности, заметно увеличивающие потенциал долгосрочного развития российских ТНК, причем нескольких совершенно разных типов.

На наш взгляд, можно выделить **5 типов российских ТНК**, причем каждый из них разбивается на два подтипа. В таблице 2 дается их характеристика с указанием перспектив дальнейшего развития в сжатом виде. Нам кажется целесообразным дать ниже и некоторые более подробные комментарии.

Хотя по идеологическим соображениям в СССР не афишировалось существование **советских ТНК** (по терминологии западных экономистов – «красные» ТНК), к началу 90-х годов накопленная сумма советских ПИИ достигла 0,7 млрд. долл. (без учета акционерного капитала заграничных банков). Крупнейшие проекты (связанные с добычей сырья) были в Монголии и Вьетнаме. По числу совместных производственных предприятий выделялись Польша, Венгрия и Болгария. В странах ОЭСР Советский Союз организовал более 100 дочерних торговых, транспортных, банковских и страховых организаций.

Многие из этих предприятий могли существовать лишь в условиях монополии внешней торговли и исчезли за годы реформ. Часть компаний была интегрирована в сети зарождающихся частных российских ТНК. Тем не менее некоторые осколки «красных» ТНК продолжают функционировать – среди них как сырьевые и инфраструктурные объекты в бывших социалистических странах, так и торговло-посреднические фирмы в ЕС. Особый подтип составили несколько трансформировавшихся гигантов, в которых государство сохраняет свой контроль. В основе их зарубежных сетей находятся советские ПИИ (например, «Внешторгбанк» постепенно получает от Центробанка России в собственность пакеты акций в росзагранбанках, а крупнейшим активом компании «Зарубежнефть» стало совместное предприятие «Вьетсовпетро»). Однако в последние годы такие ТНК осуществляют и новые значительные ПИИ.

Определенный потенциал для развития российских ТНК заключен в разорванных **после распада СССР** производственных связях предприятий. Сети компаний-смежников характерны как для сырьевых отраслей (особенно цветной металлургии), так и для машиностроения.

Таблица 2
Классификация российских ТНК (результаты анализа автора)

Тип	Подтип	Примеры	Перспективы развития
Фирмы-наследницы советских зарубежных предприятий	осколки «красных» ТНК	«Улан-Баторская железная дорога», «Монголсовцветмет», «Техноинторг»	слабый рост ПИИ в производство и инфраструктуру в основном в Монголии, в торговые фирмы – в ЕС; при приватизации – интеграция в сети других ТНК
	трансформировавшиеся гиганты	«Газпром», «Зарубежнефть», «Внешторгбанк»	превращение в классические ТНК с заметным ростом ПИИ по всему миру, но с преобладанием ЕС и СНГ
ТНК, рожденные в ходе «цивилизованного развода» стран СНГ	проводники «либеральной империи»	«ЕЭС России», холдинг россиянина К. Григоришина «Энерги Стандарт»	крупные ПИИ в СНГ, но не всегда экономически эффективные; без поддержки из России – их потеря
	сети предприятий-смежников	«ТВЭЛ», «Агромашхолдинг», «Росатомредметзолото»	ограниченное количество ТНК с незначительными ПИИ в СНГ
«Классические» ТНК	сформировавшиеся на базе советских гигантов	«Лукойл», «Норникель», «РУСАЛ», «Северсталь», «Мечел», «АвтоВАЗ»	постоянно растущее число ТНК со значительным увеличением ПИИ при повышении роли удаленных от России стран
	«молодые» фирмы	«Глория Джинс», «Вимм-Билль-Данн»	некоторый рост числа ТНК с увеличением ПИИ в основном в СНГ
Российские ТНК с крупной долей иностранного участия	в современных отраслях	«МТС», «Вымпелком»	ограниченное число ТНК с крупными ПИИ в СНГ
	в традиционных отраслях	«Балтика»	рост числа ТНК и их ПИИ – в основном СНГ, в перспективе – ЕС и других регионах
Псевдо-ТНК	практикующие легализованное «бегство» капитала	«Новошип» и другие крупные морские пароходства	рост ПИИ в странах «дешевого» флага; при создании Российского международного реестра судов ПИИ останутся лишь в портовых комплексах
	созданные для различных экономических манипуляций	общества с ограниченной ответственностью на Кипре, ряд торговых фирм в Европе	сокращение числа при заметном улучшении предпринимательского климата в России; в противном случае стабильная роль

В то же время, на наш взгляд, не стоит переоценивать продуктивность концепции «либеральной империи». Даже безотносительно к сомнительной экономической эффективности капиталовложений «ЕЭС России» в электростанции в политически нестабильных государствах Средней Азии и Закавказья такая стратегия вряд ли доступна большинству российских частных компаний. Устойчивые позиции за рубежом обеспечивает наличие мощной базы на родине – в виде поддержки государством либо благодаря уверенному положению на емких отечественных рынках сбыта (с соответствующими финансовыми поступлениями). В противном случае, уча-

ствие в политических процессах иностранных государств может привести к такому обострению отношений с местными группами влияния, которое приведет к потере всего бизнеса. Наиболее ярким примером служит крушение «олигархической» структуры на Украине, созданной швейцарской фирмой «Энерги Стандарт», за которой стоит российский предприниматель К. Григоришин. К 2001 г. его холдинг контролировал 1/3 мощностей электроэнергетики страны и несколько крупных машиностроительных и металлургических заводов. В дальнейшем конфликт экономических и внутривнутриполитических интересов на Украине заставил Григоришина вернуться в Россию и постепенно распродать основную часть своих активов.

Наличие СНГ становится важным стимулом для развития российских ТНК совершенно по другой причине. Рынки соседних с Россией стран СНГ в большинстве случаев отличаются низким уровнем конкуренции, предпринимательская и культурная среда близка к российским условиям (не говоря о распространенности русского языка), а кроме того, во многих республиках бывшего СССР наблюдается сравнительно лояльное отношение к российским товарам и фирмам. Все это дает возможность значительному числу российских компаний начать интернационализацию в комфортных условиях и становиться ТНК в глобальном масштабе, имея уже некоторый опыт деятельности за рубежом.

Для большинства **«классических» ТНК**, на которые в перспективе придется основная часть российских ПИИ, рынок СНГ не будет основным. Крупнейшие топливно-энергетические и металлургические компании будут стремиться осуществлять капиталовложения в США и ЕС для доступа на их рынки, а в Азии, Латинской Америке и Африке их будет привлекать возможность установить контроль над сырьем. Крупные развивающиеся страны могут оказаться и перспективным рынком для российских производителей конечной продукции, большинство из которых, даже начав интернационализацию деятельности, часто ограничиваются содержанием зарубежных сбытовых филиалов и выдачей лицензий иностранным производителям.

В то же время многие «молодые» фирмы, возникшие в годы реформ, предпочитают сконцентрировать свою деятельность в пределах СНГ, размещая в других странах (например, США) главным образом исследовательские центры и подобные им подразделения для приобщения к современным технологиям.

Рынок СНГ представляет большой интерес и для российских ТНК, созданных **при участии иностранного капитала**. Здесь речь идет не просто о дочерних структурах европейских или американских ТНК – нас интересуют фирмы, сохраняющие высокую степень автономности в своей деятельности (со временем иностранные инвесторы могут заметно снизить долю участия в акционерном капитале таких компаний). Данный тип возник потому, что во всех странах СНГ был высокий неудовлетворенный спрос на соответствующие товары или услуги, а Россия была выбрана как самый емкий рынок сбыта и плацдарм для проникновения в соседние государства.

Что касается **псевдо-ТНК**, они нами рассмотрены только из-за того, что в статистике ПИИ и перечне ведущих российских ТНК в настоящее время они занимают видное место. Многие общества с ограниченной ответственностью не являются даже подставными фирмами для создания зарубежных сетей предприятий – через них перекачиваются крупные средства для передела собственности внутри самой России. Хотя операции редко носят долгосрочный характер, в каждый конкретный момент под контролем каких-то фирм оказываются внушительные объемы активов, поскольку таких компаний только на Кипре более 15 тыс. (хотя на острове есть и «настоящие» российские ПИИ – например, «Лукойл» приобрел сеть АЗС).

Проявление стратегий разных типов ТНК в результате дает **общую картину динамики и географии** российских ПИИ. На 15 «старых» членов ЕС приходится

около 1/4 аккумулированной суммы прямых инвестиций российских ТНК. Хотя капиталовложения в этих странах продолжают расти, причем довольно динамично, удельный вес региона заметно сократился (прежде всего за счет Германии и Франции, тогда как роль Великобритании, Австрии, Нидерландов и Италии ощутимо увеличилась). На 10 «новых» членов ЕС приходится еще не менее 1/8 российских ПИИ, причем наиболее заметно выросло значение Литвы, тогда как капиталовложения в Польшу даже в абсолютном выражении сократились вдвое (массового притока российских фирм в страну не происходит, а «Газпромбанк» в 2004 г. переуступил свои инвестиции иностранным банкам). В ближайшие годы, на наш взгляд, значение ЕС в целом как реципиента российских ПИИ стабилизируется, но соотношение между странами может несколько раз резко измениться за счет реализации крупных единичных инвестиционных проектов «классическими» российскими ТНК.

Рост значения стран СНГ как объекта вложения российских ПИИ продолжится, причем независимо от течения процессов интеграции или дезинтеграции на постсоветском пространстве. Уже сейчас на эти государства приходится около 1/5 российских ПИИ, причем лидерами являются Казахстан и Украина, далее следуют Белоруссия, Узбекистан, Азербайджан и Армения. Заметное увеличение удельного веса одной из стран возможно только при существенной либерализации ее экономики.

В других регионах крупные ПИИ будут осуществлять лишь немногие российские ТНК, главным образом сформировавшиеся на базе советских гигантов. В ближайшее время их интерес будет прикован к крупным странам, поскольку инвестирование в расположенные на их территории предприятия способно заметно укрепить имидж российских ТНК как на родине, так и в мире.

В заключение необходимо еще раз отметить большой потенциал российских ТНК. Он связан с получением крупными компаниями значительных доходов от экспорта сырья и полуфабрикатов, завершением рыночной трансформации с учетом заметного удельного веса России в мировом хозяйстве, а также стремлением усилить интеграцию с зарубежными фирмами ради получения доступа к новым технологиям и рынкам сбыта. В этой связи было бы ошибочно придавать ключевое значение частным эпизодам взаимоотношений государства и частного бизнеса (например, делу «ЮКОСа») и отождествлять наметившийся процесс интернационализации крупных российских компаний лишь с ростом неуверенности их владельцев в сохранности собственности на родине. На наш взгляд, в ближайшие годы российские ПИИ начнут восприниматься как органичный элемент развития национальной экономики, поэтому важнейшей темой для анализа проблем экспорта капитала станет не величина легального и нелегального потоков инвестиций, а оценка их эффективности для укрепления конкурентоспособности отечественной экономики.

Лебедев А.А.*

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Привлечение частного сектора, в том числе крупных международных корпораций, к инвестированию больших инфраструктурных проектов имеет достаточно долгую историю. В XIX веке частные компании профинансировали, построили и стали владельцами таких крупных проектов как Суэцкий канал и Транссибирская магистраль. До первой мировой войны частные предприниматели принимали активное участие в строительстве электростанций, систем газо- и водоснабжения, портов, железных дорог, мостов по всему миру. Однако начиная с 20-х годов прошлого века подобные проекты, инициированные частным сектором, исчезли. Все обязательства взяло на себя государство. В результате правительства осуществляли инфраструктурные проекты на заимствованные средства. Государство и коммунальные организации стали предоставлять общественные услуги, которые оплачивались на средства собранных налогов. В этот период европейские государства инвестировали в реконструкцию разрушенной во время войны инфраструктуры и развитие новых национальных отраслей промышленности. После второй мировой войны большинство объектов инфраструктуры в индустриальных странах было построено под контролем государства и на средства государственных займов (*sovereign borrowings*).

Этот традиционный подход, используемый правительством для определения потребностей, установления курса и обеспечение инфраструктуры, часто применялся в развивающихся странах. Здесь государственное финансирование дополнялось системой долговых обязательств или прямых госзаймов в таких организациях как Мировой банк (*World Bank*), Азиатский банк развития (*Asian Development Bank*), Международный валютный фонд (*International Monetary Fund*) и других организациях.

Начало 80-х годов XX века характеризовалось сочетанием ряда факторов¹.

- Рост населения и экономическое развитие требовало строительства дополнительной инфраструктуры.
- Долговой кризис не позволял странам брать займы и тратить бюджетные средства на необходимые проекты. Это приводило к необходимости обращаться к частному сектору за финансированием.
- Крупнейшие мировые корпорации, попав в ситуацию экономического спада, стали искать новые пути продвижения своих проектов.
- Конкуренция на мировом рынке оборудования (в частности, в энергетической, нефтегазовой и транспортной отраслях) заставила производителей поддерживать проекты, с помощью которых они могли бы реализовывать свою продукцию.
- Полная приватизация была неприемлема как в некоторых странах, так и в отдельных отраслях по политическим или стратегическим причинам. Это было обусловлено тем, что правительства не хотели отдавать полный контроль над тем, что принято называть государственной собственностью.

Это потребовало поиска альтернативных путей развития и финансирования инфраструктурных проектов. В эти годы правительства ряда стран и международные кредитные институты заинтересовались привлечением частного сектора к финансированию инвестиционных проектов, что, в свою очередь, придало новый импульс отношениям между государством и частным сектором.

* Лебедев А.А. – аспирант ИМЭМО РАН.

¹ The International Project Finance Association (IPFA) // www.ipfa.org.

Сегодня находится все больше сторонников подхода, утверждающего, что частный сектор может играть ведущую роль в ускорении экономического роста. Многие страны приветствуют участие крупных международных корпораций в государственно-частных партнерствах. Эта инициатива основана не только на потребности в дополнительном финансировании. Стал очевидным факт, что создание таких партнерств позволит сократить время осуществления проектов, повысить операционную эффективность, обеспечить более высокий уровень управления и технической обеспеченности, а в некоторых случаях и привнести элементы конкурентного рынка в монополизированные секторы экономики.

Все это в полной мере относится и к нефтегазовой отрасли. Растущая мировая экономика всё больше нуждается в энергетических ресурсах. Нехватка энерго-ресурсов, а также сложившаяся на мировом рынке конъюнктура приводят к беспрецедентному росту цен на нефть и нефтепродукты. Такая ситуация вынуждает правительства уделять повышенное внимание данной отрасли.

Сегодня значительная часть запасов нефти и газа находится в развивающихся странах. Поэтому большинство нефтегазовых ТНК стремится получить доступ к этим запасам. Для этого им необходимо получить разрешение от правительства того или иного государства на право разведки, добычи, переработки, реализации и т.д. Обычно разрешение на осуществление такой деятельности иностранным компаниям дается в форме концессионного контракта, по которому концессионер платит государству роялти, специальную компенсацию на прибыль (*special remuneratory benefits*) и налоги, в зависимости от условий контракта².

Особенностью нескольких последних десятилетий является то, что международные нефтяные компании уже не столь активно стремятся к единоличному финансированию отдельных проектов. В результате для реализации таких проектов могут создаваться специальные партнерства-объединения. Это происходит по ряду причин, среди которых выделяются необходимость в политической поддержке внутри страны, а также стремление к разделению рисков, связанных с реализацией проекта. В результате финансирование нефтегазовых проектов стало достаточно комплексным предприятием, включающим как государственные, так и частные инвестиции.

Проекты, связанные с разработкой нефтегазовых месторождений, характеризуются высоким уровнем капитальных инвестиций. Инвестиции определяются балансом возможной прибыли и рисков (особенно связанных с разведочной деятельностью). Для привлечения международных корпораций к внутренним проектам правительства могут упрощать как процедуры по выходу на местные рынки, так и все операции в данном секторе путем сокращения бюрократических проволочек. Для достижения поставленной цели государства должны быть конкурентными, иметь полную информацию о своих геологических ресурсах и понимать основные стратегические цели нефтегазовых ТНК, с которыми они планируют строить партнерские отношения.

Кроме рисков, связанных с разведкой и добычей, международные компании сталкиваются с рисками другого рода. Это риски, которые значительно сложнее предугадать или на них сложно повлиять. Отсутствие устоявшейся правовой, институциональной и властной систем приводит к тому, что правительства принимают непредсказуемые решения, которые могут значительно повлиять на затраты и доходы (особенно в отношении цен, ставки налогов и арендной платы). Данные риски являются основным препятствием для участия частных иностранных инвесторов в нефтегазовых проектах развивающихся стран. Даже в тех странах, где правительства

² Nutavoot P. Foreign direct investment and regulation: a case study of Thailand's upstream oil and gas industry // University of Manchester: center of regulation and competition. March 2005, p.21.

идут по пути установления жестких рамок и прозрачных процедур в конкретном секторе экономики, международные концерны не имеют полной гарантии, что новая бизнес-среда останется неизменной и что правительство выполнит взятые на себя обязательства. Данная проблема должна решаться на начальных этапах подготовки проектов. Большинство компаний убеждено, что коммерческие риски могут быть эффективно решены по мере их появления, но они не способны контролировать политические риски.

Правительства могут привлекать инвестиции путем установления ясных регулирующих и фискальных режимов.

Государство и частные компании в нефтегазовой отрасли могут осуществлять партнерские отношения на основе соглашения о разделе продукции (production-sharing legislation) или концессионного контракта. Мировой опыт показал, что это значительно снижает инвестиционные риски. Концессионные контракты чаще всего применяются в отраслях, для которых характерен длительный срок реализации проектов, и когда передача прав собственности исключается по политическим или правовым соображениям³.

В течение последних двадцати лет в рамках традиционной системы концессий стали применяться новые схемы. Эти схемы предоставляют широкие возможности по снижению или полному снятию с государства финансовых обязательств по строительству проектов инфраструктуры. Финансовые ресурсы предоставляет частный агент, занимающийся продвижением проекта. Для этого он может заимствовать средства у групп коммерческих банков, других финансовых институтов, экспортно-кредитных агентств. На решение о предоставлении кредита и его размер влияют планируемый уровень прибыли и прочие активы проекта.

Наибольшее распространение на сегодняшний день получили концессионные схемы, в рамках которых проекты строятся и управляются по концессионному договору как частное предприятие.

В зависимости от условий контракта можно выделить следующие схемы. Каждая из них предусматривает определенную последовательность и формы участия частного бизнеса в реализации проекта.

- **Проектирование и строительство (Design-Build):** частный сектор проектирует и строит объекты инфраструктуры, необходимые общественному сектору, обычно за установленную плату. Таким образом риск перерасхода средств перекладывается на частный сектор.
- **Контракт на управление и техническое обслуживание (Operation & Maintenance contract):** на основании контракта частный оператор на установленных условиях управляет имуществом, находящемся в государственной собственности. Владение имуществом остается в руках государства.
- **Проектирование-строительство-финансирование-управление (Design-Build-Finance-Operate):** частный сектор проектирует, финансирует и строит объект на условиях долгосрочной аренды, а также управляет объектом во время действия аренды. Частный партнер передает новый объект государству по окончании срока аренды.
- **Строительство-владение-управление (Build-Own-Operate):** частный сектор финансирует, владеет и управляет объектом или предоставляемой услугой без ограничения по времени. Возможности общественного контроля прописаны в договоре и осуществляется властями.

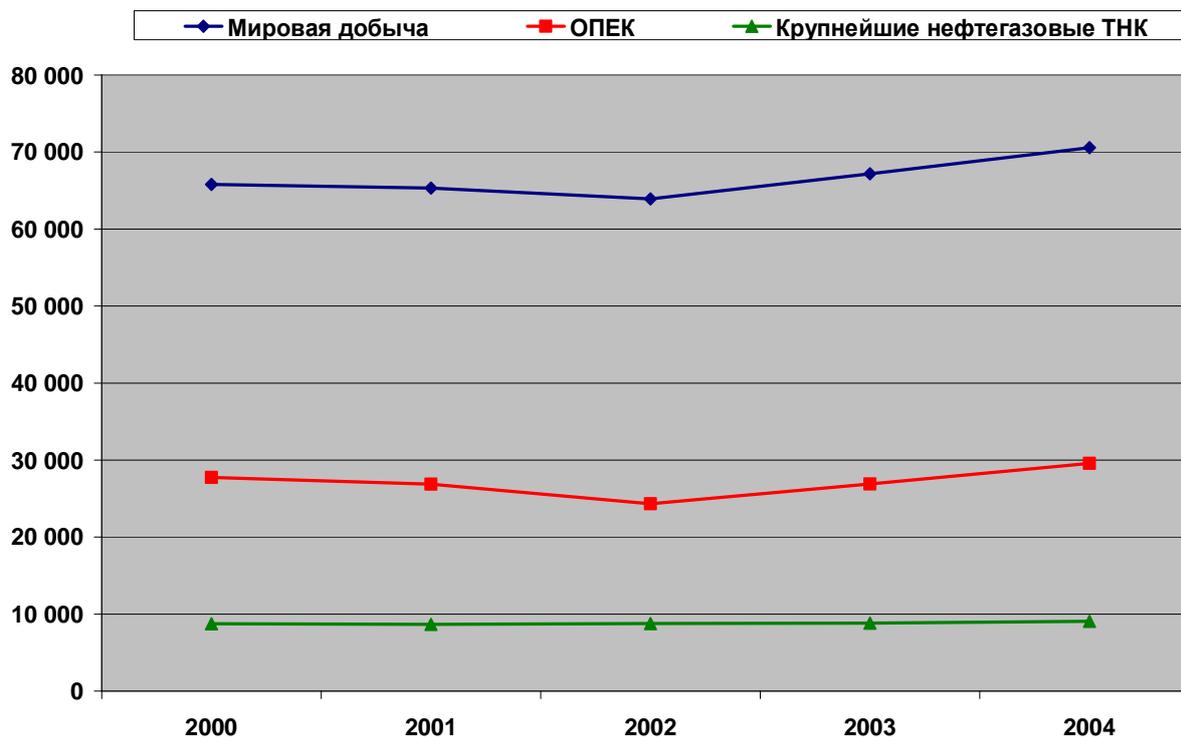
³ Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Мир перемен, 2004, №2, С.8-22.

- **Строительство-владение-управление-передача (Build-Own-Operate-Transfer):** частная компания получает лицензию на право финансирования, проектирования, строительства и управления объектом (а также устанавливать плату за пользование) на установленный период времени, по окончании которого объект возвращается государству.
- **Покупка-строительство-управление (Buy-Build-Operate):** передача государственного имущества частной или частно-государственной компании на основании контракта, который прописывает условия модернизации и управления на фиксированный период. Общественный контроль осуществляется на основании контракта, подписываемого в момент передачи объекта.
- **Лицензия на управление (Operation License):** частное предприятие получает лицензию или права на управление предоставлением общественных услуг, обычно на установленных условиях. Часто используется в проектах связанных с информационными технологиями.
- **Только финансирование (Finance only):** частная компания (обычно оказывающая услуги в финансовой области) напрямую финансирует проект или использует специальные схемы, такие как долгосрочная аренда или выпуск долговых обязательств.

Крупные независимые международные нефтяные компании (international oil companies) постоянно стремятся к расширению своей деятельности, в том числе и путем объединения. Так за последнее десятилетие произошло три объединения: в 1998 г. объединились «Бритиш петролеум» (British Petroleum) и «Амоко» (Amoco) (с 2003 г. – «Би-Пи»), в 1999 г. объединились «Эксон» (Exxon) и «Мобил» (Mobil), наконец, в 2001 г. их примеру последовали «Шеврон» (Chevron) и «Тексако» (Texaco). В результате сегодня выделяются следующие ведущие консорциумы: британский «Бритиш петролеум», англо-голландский «Ройал Датч – Шелл» (Royal Dutch/Shell), и два американских – «Эксон-Мобил» и «Шеврон-Тексако». Они стали крупнейшими частными добывающими и перерабатывающими игроками на нефтегазовом рынке. Их деятельность носит международный характер, так как они осуществляют проекты по всему миру. Наличие проектов в различных точках мира позволяет частично снизить риски, связанные с политическими и экономическими кризисами, природными катаклизмами и т.д. Суммарная чистая прибыль этих четырех корпораций увеличилась почти на 50% за период с 2000 г. по 2004 г.⁴ Суммарный подоходный налог, который заплатили эти компании в 2004 г., составил около 47 млн. долларов (за последние 5 лет этот показатель вырос на треть). Однако, несмотря на то, что компании увеличивали добычу сырой нефти (за период 2000-2004 гг. рост составил 3,6%), их доля в общемировой добыче снижалась за тот же период. Если в 2000 г. этот показатель равнялся 13,3% от мирового уровня, то в 2004 г. – уже 12,8% (см. рис. 1). То же самое можно сказать и о доле добываемого этими консорциумами природного газа: 1,4% в 2000 г. и 1,18% в 2004 г. При этом следует отметить тот факт, что если увеличение добычи сырой нефти за анализируемый период составило 3,6%, то объем производства нефтепродуктов (crude oil processed) вырос на 5,3%. Это говорит о том, что ведущие нефтегазовые ТНК видят развитие своего бизнеса не только в непосредственном увеличении добычи. Для дальнейшей переработки и продажи они привлекают сырую нефть, добытую другими игроками.

⁴ Здесь и далее на основе данных официальных годовых отчетов OPEC (Annual Statistical Bulletin) 2004; BP (Annual Report) 2004; ChevronTexaco (Annual Report) 2004; ExxonMobil (Financial and Operating Review) 2004; Shell (Report) 2004.

Рисунок 1
Динамика добычи сырой нефти в период 2000-2004 гг.,
тыс. баррелей/день



Источник: официальный годовой отчет ОПЕК (Annual Statistical Bulletin) 2004.

География осуществляемых этими компаниями проектов по разведке и добыче нефти и газа очень широка. Выделяются следующие регионы, в которых наиболее активно работают компании: Европа (Великобритания, Франция, Германия, Испания, Нидерланды, Норвегия, Россия), Северная Америка (США, Канада), Африка (ЮАР, Алжир, Ангола, Египет, Нигерия), Юго-Восточная Азия (Китай, Республика Корея, остров Тайвань, Филиппины), Австралия. В некоторых случаях компании являются стопроцентными владельцами объектов. Кроме того, создаются дочерние и совместные предприятия (доля компании в акционерном капитале предприятия варьируется в зависимости от проекта). Нередко мировые гиганты совместно участвуют в осуществлении одного крупного проекта. Например, «Ройал Датч – Шелл» и «Бритиш петролеум» создали совместное предприятие для строительства и управления крупнейшим в Африке нефтеперегонным заводом и морским терминалом, через который проходит около 80% всего импорта сырой нефти ЮАР.

В заключение следует отметить, что применяемые в государственно-частных партнерствах финансовые схемы с успехом использовались при осуществлении крупных частных нефтегазовых проектов начиная с 70-х годов XX века. С того времени области применения этих схем значительно расширились. Они внедрялись как в развитых, так и в развивающихся странах в качестве альтернативы государственного финансирования. В целом государственно-частные партнерства применяются в строительстве транспортной инфраструктуры (платные дороги, переправы, железнодорожные пути); энергетике (частные электростанции, работающие на отходах ТЭЦ, газопроводы); водоснабжении; здравоохранении (строительство и управление новыми больницами); образовании (предоставление студенческого жилья и помещений для образовательных учреждений); обслуживании госучреждений.

Мильто М.В.*

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ ПО ГАЗООБЕСПЕЧЕНИЮ ИНДИИ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЮЖНОЙ АЗИИ (НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА ГАЗОПРОВОДА С УЧАСТИЕМ ОАО «ГАЗПРОМ»)

В Индии, претендующей на статус лидирующей экономики Азии, приблизительно 40% используемой энергии получают от сжигания дров, отходов сельскохозяйственной продукции и жизнедеятельности коров¹. Одной из наиболее острых проблем, тормозящих экономический рост в стране, является низкое развитие энергетического комплекса, отсутствие четкой энергетической стратегии и слабая развитость транспортных систем, не позволяющая доставлять необходимый объем энергоресурсов.

Основной тенденцией изменения в энергетической корзине Индии является снижение доли угля и возрастание использования природного газа и сжиженного природного газа, к 2006-2007 гг. доля данного вида топлива составит 15% от общих поставок энергоресурсов в Индию. Р.К.Пачори, директор индийского Института Энергетики и ресурсов (The Energy and Resources Institute, TATA Group), определил газ «топливом десятилетия для Индии»². Импорт газа в Индию растет, в то время как его внутреннее производство отстает от быстрого темпа роста спроса на этот вид топлива. Перед индийским правительством стоит необходимость формировать энергетическую внешнюю политику на основе укрепления стратегического сотрудничества со странами-источниками поставки газа. Недостаток региональных трубопроводов и инфраструктуры, необходимой для транспортировки природного газа, остается главными препятствиями увеличения доли этого топлива в энергетической корзине Индии. По оценкам экспертов Международного Агентства Энергетики (IEA), к 2020 г. Индия будет ввозить до 92% необходимых энергоресурсов³, что означает практически полную зависимость от импорта. При наращивании темпов промышленное производство продолжает оставаться энергоемким. Обеспечение энергетической безопасности является ключевой составляющей сохранения экономического роста и обеспечения национальной безопасности в целом.

Газовый рынок Индии поделен между фирмой «ГАИЛ» (доля государства свыше 70%), являющейся собственником и оператором единственного в Индии магистрального газопровода (т.е. это монополист транспортировки газа) и фирмой «ОНГК», занимающейся разведкой и эксплуатацией нефтяных и газовых месторождений. Между этими крупнейшими энергетическими компаниями Индии и ОАО «Газпром» существуют Соглашения о стратегическом сотрудничестве, предполагающие совместное участие в проектах «Сахалин-1» и «Сахалин-3», а также участие «Газпрома» в разработке месторождения на шельфе Бенгальского залива и сотрудничество в разработке проектов транспортировки газа в Индию (подписаны в рамках визита В.В. Путина в Индию 3-4 декабря 2004 г.).

Крупнейшим потребителем природного газа является электроэнергетика. Так, по данным Министерства нефти и природного газа, доля энергетики в потреблении газа возрастет с 37% в 2000 г. до 52% в 2010 г. В Индии вводится в действие

* Мильто М.В. – аспирантка ИМЭМО РАН.

¹ The Hindu. 30 Sept. 2003 // www.hindu.com/2003/09/30/stories/2003093001711000.htm.

² Institute for the Analysis and Global Security (IAGS) // www.iags.org/n0115042.htm.

³ International Energy Agency (IEA) // www.iea.org.

Национальная программа электрификации до 2012 г., предполагающая электрификацию всех фермерских хозяйств (2-й этап «зеленой революции»)⁴. По масштабам ее можно сравнить с советским ГОЭЛРО. Несмотря на запасы, обнаруженные недавним исследованием (бассейн Кришна – Годавари и шельфовые месторождения Бенгальского залива), страна будет должна импортировать до одной трети от общих потребностей в природном газе к 2015 г.

Для российского газового монополиста «Газпрома» такой практически неосвоенный открывающийся рынок как Южная Азия является одним из перспективных. Во-первых, «Газпром» усиливает экспортное направление. Так, разведка в России снизилась на 23,6%, бурение – на 9,5%, что говорит о снижении инвестирования во внутрироссийские проекты, а экспорт и участие в транспортных сетях за рубежом возросли⁵. Во вторых, индийские энергетические ТНК еще достаточно слабы в масштабах мирового рынка. В 1998 г. находящееся у власти правительство Бхаратия Джаната парти заложило основы энергетической внешней стратегии Индии, расширяя возможности индийских ТНК в участии в нефтяных и газовых проектах за пределами Индии. Задачей данной политики становится доленое участие Индии в крупнейших энергетических проектах. Суть энергетической дипломатии Индии можно определить как стратегию получения «гарантированных внешних энергоресурсов». Однако успех новой энергетической стратегии был к настоящему времени ограничен **двумя главными факторами**:

1) индийские корпорации являются, по сути, новичками на разделенном энергетическом рынке, что привело их к прямой конфронтации с западными и восточными ТНК (прежде всего США и Китая); на начальных этапах реализации своей внешней энергетической стратегии Индия была вытеснена к перифериям мирового энергетического рынка;

2) на сегодняшний день отсутствует сухопутный транснациональный газопровод, без него инвестиции Индии в многочисленные энергетические проекты рассчитаны исключительно на будущее, так как у Индии крайне ограниченные возможности доставки.

Таким образом, самым слабым звеном индийской энергетической стратегии является транспортная составляющая, а именно построение системы сухопутного транснационального газопровода, проект которого индийские энергетические ТНК не могут осуществить. В данной области компания «Газпром» и представила трем правительствам – иранскому, пакистанскому и индийскому – проект трехстороннего газопровода, реализующего поставки иранского природного газа в Пакистан и Индию, причем наибольший коммерческий интерес представляет для Ирана именно участие Индии. Газопровод пройдет от иранского газового месторождения Южный Парс по территориям Ирана и Индии по суше, а между этими участками – через прибрежные воды Пакистана. Иранская национальная компания по экспорту газа и индийские корпорации, в частности «ГЭЙЛ», стратегический партнер «Газпрома» в Индии, поддержали проект.

«Газпром» заручился поддержкой правительства Ирана. Следующим шагом стало подписание Меморандума о взаимопонимании (MoU) между «Газпромом» и правительством Пакистана 11 ноября 2002 года⁶, что означало государственную поддержку Пакистана проекту газопровода Иран – Пакистан – Индия. Аналогичный документ был подписан между Россией и Индией о стратегическом партнерстве в рамках визита В.В. Путина в Индию в декабре 2005 г.

⁴ На сегодняшний день, по данным Министерства энергетики Индии, более 56% населенных пунктов сельской местности не электрифицированы.

⁵ Данные по: Кондрачук В.В. Нефтегазовый бизнес в России: политика и экономика.

⁶ См.: www.hinduonnet.com/thehindu/2002/11/14/stories/2002111402131200.htm

Данные договоренности позволил «Газпрому» вести переговоры с международными финансовыми учреждениями относительно финансовой поддержки и иными компаниями о долевом участии. Планы освоения месторождения Южный Парс (от которого и пойдет газопровод) предусматривает 25 этапов: на первом этапе Тегеран вел работы самостоятельно, второй и третий этап с 1997 г. осуществляет консорциум в составе французской компании «Тоталь-Фина-Эльф» (доля участия 40%), малайзийской «Петронас» и «Газпрома» (по 30%). Пока можно сказать, что длина этого газопровода составит 2700 км, а стоимость проекта – более 3 млрд. долл. США.

Далее в цепочке реализации проекта «Газпрома» стали соглашения между правительствами трех стран. Индия также подписала Меморандум о взаимопонимании с Ираном об импорте газа. Но в реализации проекта наименее вероятным было соглашение между Индией и Пакистаном, между которыми после событий 1999 и 2000 гг. оставались крайне напряженные отношения. Но к 2005 г. ситуация изменилась. Нормализации индо-пакистанских отношений способствовали не только двусторонние встречи руководства обеих стран, но и рекорды цен на энергоресурсы, грозящие обеим странам-импортерам крупными экономическими потерями. С 5 по 7 июня 2005 г. индийский министр нефти и природного газа Мани Шанкар Айяр посетил Пакистан по приглашению министра нефти и природных ресурсов Пакистана Амануллаха Хана Джадона. В результате встречи проектам по транснациональным газопроводам было придано первостепенное значение, а их реализация должна быть ускорена⁷. После двусторонних договоренностей Индии и Пакистана проект «Газпрома» приблизился к воплощению вплотную.

Этому способствовало несколько факторов.

1. Индийские компании решились на большие инвестиции в Иране в расчете на будущие поставки нефти и газа для Индии. Таким образом, необходимы средства доставки, иначе инвестиции потеряют перспективы.

2. Пакистан, сталкивающийся с аналогичными для Индии энергетическими проблемами, открыл свой внутренний энергетический рынок для международных инвесторов, включая индийских. При существующих ценах на энергоресурсы со стороны Пакистана было бы безосновательно тормозить проект, обещающий потенциальные доходы сверх 1 млрд. долл. от пошлин за транзит иранского газа, и, в свою очередь, наносить ущерб собственному внутреннему энергетическому рынку.

3. Результаты энергетической дипломатии как средства реализации региональной стабильности. Энергетика, вряд ли, будет источником конфликта в Южной Азии. Последнее объясняется **рядом причин:**

а) ни одна страна Южной Азии не в состоянии обеспечить свою энергетическую безопасность на основе своих внутренних ресурсов, а для сохранения высоких темпов развития экономики при существующих ценах на нефть требуются новые подходы и источники; б) отдаленность географического положения источников природного газа (Иран, дно Каспийского моря, Россия) для Южной Азии (газопровод пройдет по территории нескольких стран); в) уровень экономических затрат (дороговизна проектов); г) поддержание безопасности газопроводов (координация действий нескольких стран при обеспечении безопасности газопровода Индия – Пакистан). Таким образом, по мере строительства транснациональных проектов потребность в многостороннем и двустороннем сотрудничестве среди южноазиатских стран возрастет.

⁷ Данные по сообщению информационной службы Посольства Индии в Российской Федерации // www.indianembassy.ru/ru/ru_16_07_t018.html.

4. В Проекте наиболее активно участвует российская компания, а сотрудничество между Россией и Индией в области энергетики, нефтяной и газовой промышленности успешно развивается. Индию все более интересует Каспийский регион (Казахстан, Туркмения) как наиболее перспективный для нее источник энергоресурсов, а нефтегазотранспортные сети Казахстана во многом находятся под российским контролем. Поэтому выход Индии к активным действиям в данном регионе на сегодняшний день возможен через Москву.

Конкурентом газопроводу Иран – Пакистан – Индия считался проект газопровода Туркмения – Афганистан – Пакистан с последующим строительством ветки в Индию. Но правительства участвующих стран, и индийское в том числе, отложили рассмотрение на неопределенный срок. Что, бесспорно, является следствием политических причин (прежде всего нестабильности в Афганистане), но также и расхождением интересов России и реализацией данного проекта, в силу чего не только строительство газопровода, но и поставки газа Туркменией не гарантированы. Через него Туркмения самостоятельно может выйти на мировой рынок и продавать газ по мировым экспортным ценам, тогда как Россия закупает у Туркмении весь экспортируемый газ и контролирует всю систему трубопроводов, также как и устанавливает цены. В соответствии с Энергетической стратегией России, принятой в 2003 г., России крайне выгодно закупать газ из Средней Азии на своих условиях, нежели разрабатывать новые труднодоступные скважины за Полярным кругом.

В заключение следует отметить, что реализация проекта газопровода Иран – Пакистан – Индия позволяет «Газпрому» решить как минимум четыре стратегических задачи:

- 1) получать процент прибыли от транспортировки иранского газа;
- 2) закрепиться на перспективном рынке Южной Азии (Индии), не поставляя российский газ;
- 3) защитить свои стратегические интересы в Средней Азии, не потеряв контроль над газовым экспортом Туркмении;
- 4) на длительное время исключить конкуренцию Ирана на энергетическом рынке Турции (защита проекта «Голубой поток»).

Крупнейшая из российских энергетических ТНК «Газпром», занимая наиболее прочные позиции в Европе, в последние годы начала активное продвижение на азиатский рынок. «Газпром» прежде всего контролирует транспортные системы, на примере реализации иранского газопровода правомерно утверждать, что он повторяет данную стратегию и для Южной Азии. Энергетический рынок Южной Азии находится на стадии формирования, крупнейшая страна региона – Индия лишь недавно стала крупным импортером энергоресурсов, ее энергетический рынок частично открылся для инвестиций лишь в начале 90-х годов. Индийские энергетические ТНК не являются сильными игроками на мировом энергетическом рынке, в силу чего не реализуют в полном объеме внешнюю стратегию «гарантированных внешних энергоресурсов». Подготовка и реализация крупных многонациональных проектов доставки газа, являющихся стратегическими для обеспечения энергетической безопасности региона, во многом попала под контроль иностранных компаний, в том числе и «Газпрома». Проект газопровода Иран – Пакистан – Индия еще далек от реализации, но в случае начала его функционирования позиции российской ТНК на энергетическом рынке Южной Азии усилятся.

Мирзоян Т.С.*

АЛЬТЕРНАТИВА МЕЖДУ ПИИ И ТРАДИЦИОННЫМ ЭКСПОРТОМ ПРОДУКЦИИ ТНК

ТНК может осваивать рынок зарубежной страны как с помощью прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и локально размещенной производственной инфраструктуры, так и посредством прямого экспорта продукции. Будут ли ПИИ и традиционный экспорт товаров и услуг ТНК взаимодополнять или взаимоисключать друг друга?

Согласно модели английских ученых, специалистов Мирового банка И. Хорстманна, Дж. Маркусена и Э. Венелса, по сравнению с экспортом продукции осуществление ПИИ в большинстве случаев выражается для компании в дополнительных издержках. Это, прежде всего, дополнительные переменные и постоянные производственные затраты или, обобщая, издержки, связанные с открытием нового производства.

Однако цена таких издержек для ТНК несет не только отрицательный эффект, так как речь, в свою очередь, идет о снижении издержек на транспорт и импортные тарифы, более быстром реагировании на изменения на зарубежном рынке, сокращении срока выполнения/доставки (*delivery time*), а также приобретении стратегического преимущества¹. Как видно, в близком к олигополистической структуре современном мировом хозяйстве² продажи каждой ТНК находятся в прямой зависимости от маргинальных³ (предельных) издержек всех других компаний. Как только одна из них сможет снизить собственные предельные затраты и увеличит объем выручки, это, скорее всего, приведет к снижению продаж компаний-конкурентов и предоставит ТНК стратегическое олигополистическое преимущество, связанное не только со сниженной себестоимостью производства⁴.

Таким образом, авторы теории постулируют, что **ПИИ будут тем интенсивнее замещать экспорт, чем более емко зарубежный рынок**, на котором оперирует ТНК. Наличие емкого рынка способствует почти абсолютному замещению экспорта иностранными инвестициями по следующим двум причинам. Во-первых, постоянные издержки зарубежного филиала ТНК распределяются между большим числом единиц производимой/реализуемой продукции и определяют получение большей **отдачи от эффекта масштаба**. (При этом важно, чтобы экономия от масштаба деятельности на уровне ТНК была существенной или, другими словами, была значительнее, чем экономия от масштаба на уровне отдельного взятого завода.) Во-вторых, чем больше рынок сбыта, тем острее конкуренция на нем между компаниями-участниками. Вероятно, цена в таком случае будет иметь тенденцию к снижению, что при условии сравнительно высокой маргинальной стоимости экспорта ТНК будет снижать его эффективность по сравнению с локально размещенным производством иностранного инвестора или местного производителя.

* Мирзоян Т.С. – аспирантка ИМЭМО РАН.

¹ Подробнее см.: Shatz H.J., Venables A.J. The Geography of International Investment // The World Bank. Development Research Group. 2000, May, p.7-8.

² Например, согласно World Investment Report на 5 ведущих ТНК-автопроизводителей приходится значительная часть произведенной продукции – более 40%.

³ Предельные (маргинальные) издержки – приростные издержки, т.е. увеличение или уменьшение полных издержек производства при увеличении или уменьшении экспорта на одну единицу продукта.

⁴ Markusen J.R., Venables A.J. Multinational Firms and the New trade Theory // Journal of International Economics, 1998, Vol.46, №2 (December), p.183-202.

В 1992 г. Д. Уилер и А. Моды подтвердили верность утверждений авторов «новой теории международной торговли» эконометрической моделью, исследуя корреляцию между размерами капитальных затрат филиалов американских ТНК и размером рынка принимающей экономики. Выводы ученых⁵ указывают, что емкость рынка положительно коррелирует с расходами ТНК с коэффициентом эластичности 1,57.

Еще ранее И. Крейвис и Р. Липси, проведя анализ исключительно вертикальных инвестиций американских ТНК в 1960-е годы, установили, что размер рынка во всех рассмотренных авторами случаях выступает как статистически и экономически значимая компонента в ее влиянии на уровень экспорта. Хотя авторы и не рассматривали уровень корреляции между двумя переменными, они показали, что влияние уровня рынка более сильно, чем уровня оплаты труда в принимающей стране на внешнеторговый фактор⁶.

Безусловно, емкость рынка в числе факторов в пользу субституции ПИИ экспорта играет главенствующую роль. Однако некоторые выводы И.Хорстманна, Дж.Маркусена и Э.Венеблса остаются достаточно спорными в приложении теории ко всей системе мирового хозяйства или подтверждаются при соблюдении некоторых допущений.

Во-первых, ученые исходят из отсутствия разницы между странами в ценах факторов производства (по крайней мере этот фактор не рассматривается). В этом случае подход авторов сродни модели Хекшера – Улина – Самуэльсона, которая исходит из отсутствия технологических различий между странами (гомогенные факторы), а также наличия постоянной отдачи от масштаба производства⁷. При этих допущениях должно возникать выравнивание абсолютных и относительных цен между странами не только на торгуемые между ними товары, но и на гомогенные факторы и ресурсы, прямо в торговле не участвующие. При этом реально такое выравнивание не будет достигнуто вследствие различной обеспеченности стран ресурсами, наличия сравнительных преимуществ у целого ряда стран и наличия неторгуемых товаров.

Во-вторых, на наш взгляд, слишком большое значение придается транспортным и тарифным барьерам как единственно важной преграде к осуществлению внешнеэкономической деятельности. При этом между соседствующими странами ЕС (например, Германией и Францией, на которую приходится более 10% экспорта первой), характеризующимися как низкими ограничениями для ПИИ, так и низкими тарифными барьерами, транспортные «тарифы» не настолько существенны.

Интересно, что **прямое инвестирование ТНК не всегда необходимо как альтернатива экспорта**. В интерпретации Р. Вернона (в его теории жизненного цикла товара) достаточным для причин осуществления ПИИ является сам фактор экономии на издержках (дешевая рабочая сила), вызванный стадией серийного производства. Безусловно, такой вариант полностью отражает вопрос вертикальных инвестиций ПИИ, когда принимающая страна не рассматривается как платформа размещения экспорта ТНК, а скорее промежуточный пункт производства. Однако в случае недостаточно емкого рынка или высокого инвестиционного риска, даже фактор низкой стоимости рабочей силы или постоянно высоких транспортных затрат на экс-

⁵ Wheller D., Mody A. International Investment Location Decisions: The case of US firms // Journal of International Economics, 1992, Vol.33, №1-2 (August), p.57-77.

⁶ Kravis I.B., Lipsey R.E. The location of overseas Production and Production for Export by US multinational Firms // Journal of International Economics. Vol.12, №3-4 (May), p.200-223.

⁷ Единственное существенное отличие состоит в том, что Хекшер, Улин и Самуэльсон базируют свою теорию на совершенной конкуренции на всех рынках, когда как Маркусен, Хорстманн и Венеблс – на фоне несовершенной конкуренции.

порт, скорее всего, будет удерживать ТНК от открытия дочерних производственно-сбытовых структур вне национального государства.

Наличие или отсутствие сравнительных преимуществ отрасли специализации ТНК стало основой концепции, в которой японский экономист К.Кодзима исследует вопрос замещения прямыми инвестициями экспорта. К.Кодзима базирует результаты своих научных исследований на парадигме «летающих гусей» К.Акамацу (1935 г.), проанализировавшего путь развития текстильной промышленности Японии в течение 40 лет (с конца XIX в. до середины 1930-х годов). К.Акамацу открыл, что последовательное появление импорта, местного производства и экспорта зависит от того, когда страна-лидер под влиянием определенных предпосылок (например, руководствуясь уровнем издержек в отрасли в других странах) перенесет в них часть производственного процесса.

К.Кодзима отмечает, что японские ПИИ базируются на сравнительном преимуществе и перемещаются в основном в зарубежные перспективные отрасли с более высокими темпами промышленного роста по сравнению с аналогичными в национальной экономике. Таким образом, японские (про-торговые) ПИИ являются источником промышленной модернизации и выполняют комплементарную по отношению к внешней торговле функцию. Одновременно автор постулирует, что американские ТНК склонны осуществлять анти-торговые ПИИ – ведущие к замещению экспорта, так как они осуществляются в менее конкурентоспособные по сравнению с местным производством отрасли. Финансовые средства, полученные американскими компаниями от экспорта, используются как ПИИ в третьи страны.

На наш взгляд, причин для такого разделения несколько. Во-первых, американские ПИИ, как, впрочем, и экспорт, отличает сильная региональная и отраслевая концентрация: как и ранее более 70% капиталовложений американских ТНК получают страны ЕС и партнеры по НАФТА – Канада и Мексика⁸. Более половины инвестиций при этом направляются в сектор финансовых услуг.

Одновременно К.Кодзима обосновал, что развивающиеся азиатские новоиндустриальные страны (Республика Корея, Таиланд, Малайзия) как последователи смогли получить возможность развития собственных капиталоемких и техноемких отраслей на базе ПИИ японских ТНК (1978 г.). Страны получали от более передовой Японии сначала инвестиции в отрасли с меньшей добавленной стоимостью (текстильная и химическая), а затем в высокоразвитые – электронику и автомобилестроение. Японские ПИИ стали базой для долгосрочного развития автомобилестроения и текстильной отрасли в Таиланде, сектора бытовой электроники в Малайзии и Сянгане (Гонконге), производства микрочипов на острове Тайвань⁹. И это происходило на фоне географической диффузии ПИИ японских ТНК за пределы Юго-Восточной Азии. Так, в 1972 г. три ведущих получателя инвестиций японских компаний в Азии (Сингапур, Тайвань, Республика Корея) фокусировали 82% их общего объема. К 1989 г. на три основных реципиента (Таиланд, Сингапур и Тайвань) приходилось уже 51%., в том числе Таиланд, получавший в 1972 г. лишь 5% ПИИ, через почти два десятилетия стал лидером с долей в 19% всех японских прямых зарубежных вложений¹⁰. И только в двух странах – США и Великобритании более 50% японских ПИИ вкладывается в сектор финансовых и страховых услуг – ситуация, характерная для всего потока американских инвестиций, направленных в ЕС.

⁸ World Investment Report 2002 // UNCTAD. N.Y., Geneva, 2002, p.40-44.

⁹ Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России. Стратегия возрождения промышленности. М.: Финансы и статистика, 1999, С.30-33.

¹⁰ Kojima K. Dynamics of Japanese Direct Investment in East Asia // Journal of Economics, 1995, Vol.36, №2 (December), p.93-125.

Во-вторых, прямые зарубежные вложения японских ТНК были достаточно долго ограничены (и сейчас они втрое ниже ПИИ американских ТНК – 38 млрд. долл. по сравнению со 114 млрд.), поэтому влияние роста ПИИ на экспорт является слабым. В свою очередь, укрепление курса американского доллара в конце 1990-х годов, обусловленное стабильной хозяйственной конъюнктурой (рост промышленного производства на уровне 1,3-2% в год, низкая инфляция, низкие процентные ставки, стимулирующие расходы домохозяйств), оказывали сдерживающее развитие на рост экспорта и стимулировали импорт. Последнее может быть расценено как более явная причина для замещения ПИИ экспорта, нежели их «анти-торговая» направленность.

В-третьих, на наш взгляд, в концепции К. Кодзима явно недооценивается роль стран-реципиентов, а именно их режима по отношению к ПИИ (направлены ли они на производство для местного рынка, т.е. импортозамещение, или на экспорто-ориентированные производства).

Этот вопрос был проанализирован специалистами ВТО, которые исследовали ПИИ-потоки на рынки ново-индустриальных стран Азии и рынки латиноамериканских стран. Ими было выявлено, что низкий уровень импортных тарифов, характерный для стран Азии, особенно если он носит обязательный и повсеместный характер, привлекает ориентированные на экспортное производство ПИИ еще сильнее, чем льготные таможенные схемы¹¹. Выводы ученых подтверждаются результатами другого исследования, на которые ссылаются источники ВТО: в 1992 г. соотношение экспорта к общему объему продаж филиалов японских компаний в Азии составляло 45%, тогда как аналогичный показатель для филиалов японских ТНК в Латинской Америке составил менее 25%.

Американский экономист Р.А. Манделл, нобелевский лауреат по экономике 1999 г., по-иному подошел к утверждению о возможности замещения экспорта ПИИ. В своей теореме 1957 г. он доказал, правда с целым рядом допущений, что **ПИИ могут полностью замещать экспорт**¹². Мотивированные протекционистской политикой зарубежные инвестиции ТНК, по мнению автора, приводят к полному прекращению внешней торговли страны-реципиента ПИИ. По прошествии почти полувека, теорема Р.А. Манделла не может обозначить той трансформации, которую прошла международная мобильность капитала на фоне общей либерализации торговых режимов большинства государств.

С одной стороны, число стран-членов ВТО возросло к 2003 г. до 142 государств из почти двух сотен. Это означает, что более $\frac{3}{4}$ стран охвачено взаимным предоставлением режима наибольшего благоприятствования, закрепленного в ст.1 ГАТТ и направленного против дискриминации товаров в международной торговле на основе страны происхождения.

С другой стороны, в 2002 г. было отмечено рекордное число позитивных изменений в национальных режимах функционирования ПИИ – их число за последнее десятилетие кумулятивно достигло 1800 случаев улучшения режима. Кроме того, в период 1991-2002 гг. в 40 раз возросло количество подписанных странами двусторонних соглашений о защите инвестиций и в 20 раз – о избежании двойного налого-

¹¹ Связь между торговлей и прямыми иностранными инвестициями – выдержки из доклада Секретаря ВТО «Торговля и прямые иностранные инвестиции» (размещено 22.05.2003 на веб-сайте usinfo.state.gov/ruski/infousa/economy/ru2-10.htm).

¹² Mundell P.A. International trade and factor mobility // The American Economic Review, 1957, Vol.47, P.321-335. Допущения теоремы Р.А.Манделла: 1) производственные функции должны быть идентичны в стране-инвесторе и стране-реципиенте инвестиций; 2) единственные ограничения на пути внешней торговли – импортные таможенные тарифы, т.е. транспортные расходы отсутствуют; 3) имеет место неограниченная международная мобильность капитала.

обложения применительно к компаниям с иностранным участием (см. табл. 1). Только в 2002 г. было подписано 82 соглашения первого вида и 68 – второго¹³, причем флагманами развития являлись не только высокоразвитые государства Триады, но и ново-индустриальные страны Азии (Республика Корея, Индонезия), а также Китай и Индия.

Таблица 1
Динамика изменений режима благоприятствования ПИИ, 1991-2002 гг.

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Количество стран, введших изменения режимов по отношению к ПИИ	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70
Количество улучшений режимов	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236
Количество ухудшений режимов	2	–	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12

Источник: World Investment Report 2002. P. 20-21.

В исследовании, проведенном ЮНКТАД еще десять лет назад – в 1995 г., 99 стран из 103 предлагали иностранным инвесторам налоговые льготы и поощрения, когда как финансовые стимулы использовали 59 из 83 рассматриваемых стран¹⁴. С тех пор некоторые государства значительно продвинулись в своем стремлении привлечь ПИИ, что тем не менее не ухудшило, а наоборот упрочило их позиции в международной торговле товарами.

Например, Ирландия, несмотря на многочисленные обвинения ЕС в диспропорционально низкой величине налога на ПИИ (10%), продолжает выбранную политику¹⁵ и остается третьим рынком в ЕС по объему привлеченных ПИИ¹⁶. В то же время Ирландия за последние десять лет вышла на первое место в ЕС по стоимости единицы экспорта (евро/кг) благодаря наличию высокотехнологичной продукции в экспорте (60%)¹⁷ и в три раза (с 0,6% до 1,5%) увеличила долю во внешнеторговом обороте с Германией – ведущей страной ЕС по экспорту. Все это свидетельствует о том, что в своем международном развитии страна может последовательно развивать сотрудничество с разными группами инвесторов, при этом не за счет снижения экспортной квоты.

Таким образом, позитивные сдвиги как в области режимов благоприятствования ПИИ, так и внешней торговли не позволяют нам согласиться с однозначной оценкой Р.А. Манделла в отношении ПИИ как субститута экспорта. Также дискуссионными являются вопросы полного замещения международной торговли товарами международным движением факторов производства, затронутые в работах О. Уильямсон и К. Эрроу, которые рассматривают ПИИ в качестве реакции на неспособ-

¹³ World Investment Report 2002, p.22.

¹⁴ World Investment Report 1995, p.299.

¹⁵ Walter A. Do they really rule the world? // New Political Economy, 1998, Vol.3, №2, P.288-291.

¹⁶ World Investment Report 2002, p.40-43.

¹⁷ Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ / Под ред. Н.С.Мироненко. М.: Пресс-Соло, 2002, С.188-205.

ность рынка эффективно осуществлять обмен активами, товарами и информацией между продавцами и покупателями в международном масштабе¹⁸.

С нашей точки зрения, более справедлив подход, при котором ПИИ являются комплементарным к прямому экспорту способом ведения бизнеса ТНК. При учете дифференциации продукции ТНК, справедливой для таких компаний, как «Проктер энд Гембл», «Юнилевер», «Нестле»¹⁹ и т.д., они заинтересованы в том, чтобы локально приспособлять большую часть своей продукции к требованиям рынка. Оставшаяся же часть будет направляться посредством экспорта в другие государства, не охваченные ПИИ данной ТНК и характеризующиеся достаточно оппортунистическим поведением как конкурентов, так и поставщиков сырья или полуфабрикатов (например, это справедливо для целого ряда рынков стран Центральной Азии, большей части Африки и некоторых стран Латинской Америки).

Эмпирические свидетельства положительной связи между притоком ПИИ и внешнеторговым оборотом страны-реципиента инвестиций пока единичны, однако ряд эконометрических моделей уже существует. Интересно, что такие модели построены, в частности, на опросах самих инвесторов, что позволяет выявить исключения, не освещенные в рамках систематизированных концепций и парадигм.

В качестве одного из таких исследований представляется работа Б. Смартинской на базе опроса менеджеров 1405 фирм, реализующих или планирующих инвестиционные проекты в 25 странах Центральной и Восточной Европы, в том числе и России. В качестве основного метода количественного анализа в исследовании используется вероятностная модель множественной регрессии (Probit-модель)²⁰. В ней оценивается вероятность, с которой зависимая переменная примет определенное значение – в данном случае ТНК будет осуществлять ПИИ в переходную экономику. В своей работе Б. Смартинска ставит цель применить на практике «эклетическую парадигму» Дж. Даннинга, утверждающую взаимосвязь между специфическими преимуществами ТНК (О-преимущества) и L-преимуществами страны локализации инвестиций. В случае последней автор использует статус страны как члена либо заявителя в члены ВТО.

В результате, Б. Смартинской было получено, что **членство в ВТО** (в другой аналогичной модели авторами использовалось членство в ЕС) или прохождение странами сложной процедуры приема обеспечивает для инвесторов некие гарантии в отношении таких стран, повышает их инвестиционную привлекательность и снижает степень инвестиционного риска. Этот фактор становится доминирующим при принятии положительного решения ТНК о направлении ПИИ. Вторичной по значимости представляется оценка компанией-инвестором внешнеторговых барьеров (размера импортных тарифов) как причины предпочтительного выбора ПИИ перед традиционным экспортом.

¹⁸ Современные теории внешнеэкономических отношений / Под ред. Л.А.Зубченко. М.: ИНИОН РАН, 1992, С.34-58.

¹⁹ С точки зрения дифференциации, самым простым примером является различие названий бренда ТНК на разных рынках и необходимость следования правилам маркировки товара. Так, например, один из продуктов бытовой химии «Проктер энд Гембл» в России называется «Mr. Proper», когда как в Италии – «Mastro Lindo», в США – «Mr. Clean», во Франции – «Mr. Propre», в Испании – «Don Limpio» и т.д. А в компании «Юнилевер» переход к единой маркировке упаковки мыла «Lux» потребовал присутствия на ней текста на 22 языках, на которых говорят покупатели этого премиального бренда, что явно затруднительно в функциональном отношении.

²⁰ Подробнее см.: Кадочников С.М. Прямые зарубежные инвестиции и внешняя торговля в условиях вступления России в ВТО: субституты или дополнения // Известия УрГУ, 2003, С.7-10; впервые опубликовано в: Smarzynska B. Composition of foreign direct investment and protection of intellectual property rights in transition economies // Discussion paper 1999, September, №2228.

В рамках этой логики вступление государства в ВТО, ЕС и другие организации, направленные на либерализацию внешней торговли стран-участниц, не означает в качестве следствия снижение в ней потоков прямого зарубежного инвестирования, демонстрируя скорее обратный и еще более усугубленный вариант: усиление экспортных операций будет приводить к возрастанию потоков ПИИ в страну. Во-первых, это связано с тем, что увеличение экспортного производства в стране приведет к росту потребности в капитале, и, следовательно, цены капитала, которая в результате превысит мировой уровень, что приведет к его притоку из-за рубежа в форме прямых и портфельных инвестиций²¹. Во-вторых, существование транспортных расходов как фактора, влияние которого на международное движение товаров и услуг полностью исключить не удастся, будет всегда ориентировать ТНК на комплементарный подход к прямому экспорту продукции и ПИИ. Наконец, ПИИ являются более приоритетным как для ТНК, так и для страны-реципиента подходом, так как с ними связан значительный объем экспорта технологий и передовых научных знаний (согласно «Докладу о мировых инвестициях», ТНК контролируют 90% общего объема трансфертов и НИОКР, эквивалентного более 7 млрд. долл.). Внешнеэкономическая деятельность не предоставляет стране-реципиенту в полной мере получить преимущества от обмена, осуществляемого в форме трансферта научных знаний ТНК. При этом рост международной мобильности капитала и углубление международного разделения труда заставляют принимающие государства более активно бороться за внимание иностранных инвесторов. В этом объективно развивающемся процессе, когда ПИИ стремятся в наиболее благоприятствующие им страны, государство должно использовать различные стимулы для упрочения сотрудничества с ТНК.

Таким образом, применительно к целесообразности переноса выпуска товара ТНК стратегические и более объективные категории транснационализации, как емкость и потенциал рынка, сегментация потребителей, вопросы инвестиционной политики и являются теми первопричинами, в случае которых ПИИ будут рассматриваться ТНК как полностью замещающий, более предпочтительный или комплементарный элемент по сравнению с экспортом.

²¹ Киреев А.П. Международная экономика. Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. М.: Международные отношения, 2002, С.289.

Носков С.Ю.*

ТНК И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В КОММУНАЛЬНОМ БИЗНЕСЕ

Традиционно в большинстве стран мира основные коммунальные услуги до недавнего времени оказывались либо государственными (муниципальными) органами власти, либо созданными ими компаниями. Но в течение последних 15-20 лет частный сектор значительно укрепил свои позиции в этом важном сегменте экономики. Процессы проникновения бизнеса в коммунальный сектор активизировались в 1980-е годы и ускорялись по мере распространения неолиберальных концепций в развитых и развивающихся странах, на постсоциалистическом пространстве. Наиболее важное место в этих процессах в настоящее время занимают транснациональные корпорации и международные финансовые организации.

Можно выделить две основные причины перехода от государственного или муниципального управления коммунальным сектором экономики к частнопредпринимательскому. Первая связана с постулатом неолиберальной доктрины, что частный сектор является более эффективным собственником и управляющим в сравнении с государственными органами. Второй причиной привлечения частных компаний в коммунальный бизнес стала нехватка бюджетных средств для финансирования развития этой отрасли при одновременном росте потребности в модернизации коммунальных сетей, строительстве новых объектов, повышении требований к качеству и экологичности всего коммунального хозяйства.

Вместе с тем местные государственные предприятия во многих странах мира до сих пор продолжают играть важную роль поставщиков общественных услуг на местном и региональном уровне. Их задача состоит в том, чтобы гарантировать безопасную, надежную, жизнеспособную и эффективную работу с достаточно высоким качеством в границах соответствующей территории.

Так, в большинстве государств-членов ЕС обязательства по коммунальному обслуживанию на местном уровне выполняют местные органы власти (муниципалитеты, округа, области). Согласно принципу субсидиарности государствам-членам ЕС разрешено выбрать национальную модель, которую они находят наиболее подходящей для своих муниципалитетов.

Страны ЕС применяют различные способы оказания коммунальных услуг либо посредством муниципальных коммунальных предприятий, либо за счет привлечения частных компаний. Каждый из этих путей находится в рамках соответствующих национальных правовых рамок и имеет как преимущества, так и недостатки. Выбирая оптимальную форму оказания общественных услуг, местные органы власти реализуют свое конституционное право самоорганизации.

Раньше в странах ЕС все коммунальные услуги были объединены под непосредственной властью местной администрации и предоставлялись государственными компаниями. Однако сейчас все более широкий диапазон местных коммунальных услуг предоставляется субъектами, которые в своей организационной, финансовой и иной деятельности отделены от администраций: они могут быть автономными (autonomous) или полуавтономными общественными предприятиями (semi-autonomous public bodies), общественными компаниями (public enterprises) и предприятиями с общественным участием (enterprises with public participation). Иногда

* Носков С.Ю. – аспирант ИМЭМО РАН.

коммунальные услуги оказывают и частные предприятия (private enterprises), которые имеют соответствующую лицензию.

Муниципальные предприятия по оказанию общественных услуг всюду в Европе – это очень важные партнеры государства при достижении целей местного и регионального развития и инструменты в экономической деятельности муниципалитетов. Они работают в различных областях, например: экономическое развитие, электро-, газо-, водоснабжение, канализация, уборка и переработка мусора, инфраструктура морских и речных портов, гостиничное дело, банковские услуги, общественный транспорт, социальные и медицинские услуги, туризм, спорт, культура.

При этом все более заметным становится участие частного сектора в работе коммунального хозяйства. Так, например, во Франции доля частных компаний в отдельных сегментах этой отрасли достигает 90% и более (см. табл. 1).

Таблица 1
Делегированное управление в главных сегментах коммунального обслуживания Франции

Сегмент	Доля частных компаний, %
Водоснабжение	80
Теплоснабжение	95
Общественный транспорт	75
Муниципальные столовые	13
Переработка твердых бытовых отходов	85
Сбор твердых бытовых отходов	50
Кабельные сети	99
Городские автостоянки	60

Источник: Финансирование создания и модернизации инфраструктурных объектов транспортного и коммунального хозяйства (Французский опыт) / Под ред. Ж.-И Перро и Г. Шамелю. Изд-во Французского национального института мостов и дорог, 2002, С.252.

В ЕС можно выделить три основные модели передачи объектов коммунального хозяйства частным компаниям: французская, германская и британская. Согласно французской модели муниципалитет не передает частному оператору право собственности на создаваемый и (или) эксплуатируемый имущественно-хозяйственный комплекс, а привлекает бизнес в рамках контрактной системы. В соответствии с германской моделью объекты коммунального хозяйства принадлежат акционерным обществам, в которых больше 50% акций находится у муниципалитетов. В британской модели частный оператор полностью или частично выкупает в собственность муниципальные активы и финансирует их развитие за счет собственных средств.

Наибольшее распространение в мире получили первые две модели и их различные вариации. Британский подход к приватизации коммунального сектора не находит широких сторонников ни в стране, ни за рубежом, во-первых, вследствие реальной возможности потерять контроль со стороны государства за социально важной и чувствительной сферой хозяйства. А во-вторых, проведенной приватизацией коммунальной собственности недовольны в Великобритании как население, так и политики из-за недостаточного качества оказываемых частными собственниками услуг, высокого уровня цен, злоупотреблений частными компаниями.

В большинстве европейских стран системы коммунального хозяйства находятся в управлении специализированных частных компаний. В 1980 г. власти Парижа, не желая резко повышать цену на воду или предоставлять и далее из городского бюджета дотации службе водоснабжения, выступили с предложением передать частным компаниям в делегированное управление всю систему водоснабжения. Две

частные компании «Женераль де О» (Generale des Eaux) и «Лионнэз де О» (Lyonnaise des Eaux) получили контракты на управление водоснабжением города. Спустя несколько лет было создано акционерное общество по управлению водоснабжением Парижа – «САЖЭП» (SAGER), в ведение которого были переданы производство, резервуары и центр управления водоснабжением. Муниципалитету принадлежит 72% акций, а компаниям «Лионнэз де О» и «Женераль де О» – по 14%. «САЖЭП» должно была реализовать инвестиционную программу на сумму 4,5 млрд. франков по обновлению системы водоснабжения. Судя по всему, этот союз муниципалитета Парижа и частных компаний дал неплохой результат, потому что качество парижской воды считается очень высоким.

В настоящее время самыми крупными в сфере коммунального хозяйства в мире являются ТНК: «СУЭЦ», «Веолиа Уотер» (Veolia Water, старое название – «Вивенди Уотер»), «РВЭ» и другие (см. табл. 2).

Таблица 2
Крупнейшие ТНК в коммунальном хозяйстве, 2004 год

Место*	Название	Страна	Оборот, млрд. долл.
100	«Э.Он» (E.On)	ФРГ	56,5
178	«Вивенди Юниверсал» (Vivendi Universal)	Франция	31,0
202	«РВЭ» (RWE)	ФРГ	52,1
211	«Нэшнл Грид Транско» (National Grid Transco)	Великобритания	17,0
245	«СУЭЦ» (SUEZ)	Франция	48,2
294	«Сентрика» (Centrica)	Великобритания	32,5
387	РАО «ЕЭС России»	Россия	17,7

* рейтинг по данным газеты «Ведомости».

«СУЭЦ» – крупнейшая электроэнергетическая ТНК, занимающаяся также реализацией проектов в сфере окружающей среды, водоснабжения, очистки сточных вод и канализации. Компания обслуживает 205 млн. частных лиц и 485 тыс. корпоративных клиентов. Занятость – 185 тыс. чел. более чем в 100 странах мира. Ежегодный оборот – 40,2 млрд. евро (2002 г.).

«Веолиа Уотер» – другая крупнейшая ТНК в сфере водоснабжения и канализации. Ее предприятия обслуживают более 110 млн. чел. во всем мире. Через «Ю-Эс-Филтер» (USFilter) компания является лидером в этом сегменте коммунального хозяйства в США. Во Франции «Веолиа Уотер» обслуживает более 8000 муниципалитетов численностью 43 млн. пользователей.

«РВЭ» – германский концерн, который не только специализируется на генерации и поставке электроэнергии, но и все шире внедряется на рынки водоснабжения и других отраслей коммунального хозяйства. В 2004 г. занятость в компании составляла 127 тыс. чел., а объем продаж превысил 50 млрд. евро.

В последние годы в секторе коммунального хозяйства значительно усилилась деятельность не только ТНК, но и международных финансовых организаций, которые все чаще переходят от кредитования к непосредственной реализации проектов и обеспечению участия в них частных фирм. Это хорошо видно на примере ЕБРР, точнее тех структурных изменений, которые произошли за время реализации пятилетнего плана банка на 1998-2003 гг. в области финансирования муниципальной и экологической инфраструктуры. За такой сравнительно небольшой по историческим меркам период произошли существенные изменения в институциональной структуре капитала, который ЕБРР инвестирует в коммунальный

сектор. Если в начале анализируемой пятилетки банк ориентировался в основном на центральные органы власти (80% общего объема инвестиций), то к концу 2003 г. их доля уменьшилась в 2 раза и составила только 40% общего объема инвестиций. В то же самое время более чем в 2 раза увеличился вклад инвестиций банка в проекты, риски которых несли местные органы власти (с 16% до 36% общего объема инвестиций).

В наибольшей степени – в 15 раз – вырос удельный вес государственно-частных проектов с участием ЕБРР. Если в 1998 г. такие проекты составляли 2% общего объема инвестиций банка, то к концу 2003 г. их удельный вес приблизился к 30%. В этом нашло отражение одно из главных направлений инвестиционной политики ЕБРР, заключающееся в поддержке приватизации коммунальной инфраструктуры в странах на постсоветском и всем постсоциалистическом пространстве и поощрении частных инвестиций в этот сегмент экономики. Это также отражает стратегическую линию банка на финансирование непосредственно местных предприятий коммунального обслуживания и муниципальных властей, без участия, по крайней мере финансового, национального правительства. В результате значительная часть портфеля банка в форме займов и других обязательств правительств постепенно была преобразована в обязательства региональных и муниципальных органов власти, а также коммерческих структур, в первую очередь банков.

В проектах с негосударственным участием и государственно-частных партнерствах деятельность банка была особенно успешной в двух областях: а) совместном финансировании с коммерческими банками и другими международными финансовыми организациями; б) получении грантов, в особенности ЕС. Вклад этих источников финансовых ресурсов составил 1,2 млрд. евро.

В жесткой конкурентной борьбе с ТНК и другими международными финансовыми организациями ЕБРР смещает акценты в сторону расширения сотрудничества с мелкими и средними муниципалитетами. Он во все большей степени ориентируется на работу с местными, межмуниципальными и региональными финансовыми структурами и соответствующими официальными органами. В такой работе ключевыми на начальном этапе становятся вопросы формирования и институционализации системы организационных отношений.

ЕБРР имеет в своем арсенале широкий набор инструментов, которые позволяют ему проводить активную политику в странах, находящихся на различных стадиях децентрализации и приватизации коммунального сектора. Выбор конкретного инструмента финансирования проекта зависит от многих факторов: особенностей данного сегмента рынка, готовности местных властей разделять риски, их отношению к концепции государственно-частного партнерства и т.д.

В последние годы наблюдается возрастающий интерес крупнейших ТНК, специализирующихся на коммунальном бизнесе, и международных финансовых организаций к России. Это связано с проведением в стране политики государственно-частного партнерства, принятием закона «О концессионных соглашениях», рассмотрением в Государственной Думе пакета законопроектов по реформированию коммунального хозяйства. Другим привлекательным фактором является высокий и постоянный спрос на коммунальные услуги и, по существу, монопольное положение коммунальных предприятий.

Рынок муниципальных услуг в России считается очень перспективным, во-первых, потому что ежегодный оборот коммунальных предприятий превышает 1 трлн. руб., а во-вторых, повсеместно путем повышения тарифов за услуги ЖКХ правительство и местные органы власти добились, что население и предприятия оплачивают эксплуатационные издержки отрасли почти на 100%.

Значительная активность транснациональных компаний и международных финансовых институтов по внедрению в российский коммунальный комплекс объясняется также тем, что в стране пока не создано сколько-нибудь адекватных рынку систем регулирования деятельности частных предприятий в коммунальном секторе хозяйства. Институционально этот сегмент экономики так же слабо готов к приватизации, пусть и частичной, как и вся российская промышленность в начале 1990-х годов.

В то же время в мировой практике перехода к частным формам управления коммунальным хозяйством и регулированию деятельности частных предприятий значительное ноу-хау принадлежит как раз крупнейшим ТНК и международным финансовым организациям. Поэтому, с одной стороны, огромный рынок коммунальных услуг в России и потенциально значительные финансовые выгоды, а с другой стороны, слабая институциональная готовность муниципальных образований к приватизации коммунальных активов, приводят к серьезной конкуренции среди главных мировых «игроков» на этом поле.

«Веолиа Уотер» («Вивенди Уотер») – одна из первых ТНК, активно стремящаяся внедриться на российский рынок коммунальных услуг. В 2001 г. она подписала протокол о намерениях с муниципальными властями Волгограда, Малоярославца и ряда других городов на управление сетями водоснабжения.

Внедриться на российский коммунальный рынок стремятся и международные организации, в частности ЕБРР, которые создают конкуренцию ТНК. Для этого банка наиболее предпочтительными в России являются такие инструменты, которые, во-первых, предполагают совместное участие государственных и муниципальных структур и бизнеса (например, с мандатом концессии), а во-вторых, осуществляются под гарантии государственных, муниципальных или заслуживающих доверия банковских структур (таких как «Внешэкономбанк», «Внешторгбанк», «Транскредитбанк», «Газпромбанк» и другие).

По состоянию на 31 декабря 2003 г. портфель ЕБРР в области коммунальной инфраструктуры включал 75 проектов с обязательствами банка в размере 1,35 млрд. евро. Средний ежегодный объем инвестиций в эти отрасли за последние 5 лет составил примерно 248 млн. евро. Доля России при этом не высока и составляет 5-6% (75 млн. евро за период 1997-2002 гг.).

В России ЕБРР участвовал в осуществлении следующих проектов:

- улучшение инфраструктуры водоснабжения и канализации в Калининграде с объемом инвестиций ЕБРР в размере 17,2 млн. евро, общая стоимость проекта 76 млн. евро;
- управление водоснабжением Санкт-Петербурга, объем инвестиций ЕБРР – 17,9 млн. евро, стоимость проекта 55,7 млн. евро;
- модернизация муниципальной системы водоснабжения в Сургуте, объем инвестиций ЕБРР – 40,3 млн. евро, стоимость проекта 78,8 млн. евро.

В целом мировой опыт свидетельствует, что приход бизнеса в коммунальный сектор может приносить пользу. Но при этом необходима сильная государственная политика регулирования, чтобы защитить общественный интерес в таких проектах и осуществлять контроль за деятельностью частных фирм.

Шевеленков П.А.*

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БАНКОВСКИХ НОВОВВЕДЕНИЙ

За последние 40 лет произошла мировая банковская революция. Если раньше банковские и финансовые нововведения были редкостью в многовековой банковской и финансовой практике, то за последние десятилетия возник целый поток финансовых и банковских нововведений, исполненных с разного рода искусством. Поэтому стало возможным говорить не только о финансовой, но и о банковской инженерии. **Банковская инженерия** создает новые банковские продукты и услуги, новые виды банков и даже новых клиентов на основе использования всех возможных средств и первичных нововведений. Их упорядочение и общая сводка дана в таблице 1.

На появление банковских нововведений существенное влияние оказали и оказывают факторы как организационно-экономического, так и технико-технологического характера. Изменения экономической ситуации и общей инфраструктуры стали **внешними факторами** банковских нововведений. К ним относятся:

- изменения спроса клиентов на банковские продукты и услуги,
- изменение их предложения клиентам,
- правовые изменения в законодательстве о банках,
- технико-технологические изменения.

Первой мировой тенденцией банковских нововведений в 1970-80-х годах стало **стремление банков и других финансовых учреждений нивелировать риск большого размаха колебаний различных процентных ставок** за счет введения в финансовый оборот инновационных финансовых инструментов, специально предназначенных для компенсации риска волатильности.

Вторая мировая тенденция банковских нововведений была связана со вторым фактором, их стимулировавшим, а именно с **ростом предложения банковских услуг и продуктов нового вида в связи с подъемом рынка информационно-коммуникационных технологий**. Эти изменения структуры предложения произошло потому, что новая техника и технология сделали для банков и других финансовых учреждений выгодными предложение клиентуре новых продуктов и услуг за счет существенного снижения транзакционных издержек на обработку информации по сделкам и в то же время увеличения удобства для банковских клиентов. Так появились такие банковские нововведения, как «бросовые облигации», секьюритизация, Интернет-банкинг, виртуальные банки, автоматизированные банковские системы, банковские пластиковые карточки (см. табл.1).

Те же инновационные технико-технологические процессы привели к глобализации банковской деятельности в виде уже не мировых, а транснациональных банков. Компьютерная техника, телекоммуникации, появление сети Интернет стали движущей силой не только интернационализации финансовых рынков, но и глобализации банковской деятельности. Транснациональные банки оперативно осуществляют свою деятельность во всем мире, позволяя своим клиентам со всего света переводить свои капиталы в любую точку Земли.

В отличие от национального крупного банка транснациональный банк обладает обширной зарубежной сетью филиалов, что позволяет ему переносить за границу не только активные операции, но и часть собственного капитала, формировать депозитную базу, и получать банковскую прибыль от зарубежных банковских операций.

* Шевеленков П.А. – аспирант ИМЭМО РАН.

Таким образом, с 1980-х годов важной тенденцией мировых банковских инновационных процессов стала **глобализация банковской деятельности** в связи с образованием глобальных информационных сетей, долларизацией экономики большинства стран, что привело к созданию новых видов банков – транснациональных и оффшорных.

Глобализация и появление новых банковских технологий оказали заметное влияние также и на подход к стандартам достаточности банковского капитала. В 1988 г. представителями ведущих европейских стран было принято Базельское соглашение о капитале («Базель I»), которое определяло нормативный капитал банка и устанавливало правила определения уровня капитала в зависимости от уровня банковских рисков. Фактически этим соглашением устанавливался стандарт достаточности банковского капитала. Однако в период после 1988 г. в мировой кредитно-банковской системе произошли заметные перемены, которые выявили недостаточность соглашения «Базель I». Здесь можно упомянуть не только о глобализации банковской деятельности и инновациях в банковской сфере, но и об усилении неустойчивости финансовых рынков и усложнении рисков, с которыми сталкиваются банки, в особенности транснациональные. Сами стандарты достаточности капитала «Базель I» в значительной степени устарели. Поэтому в 1999-2002 гг. Базельским комитетом по банковскому надзору было разработано II Базельское соглашение («Базель II»), совершенствующее подход к измерению банковских рисков. Стандарты «Базель II» расширяют перечень рисков, которыми должен определяться минимальный размер капитала банка, а также усиливают воздействие на банки системы надзора и рыночной дисциплины. Соглашение «Базель II» призвано гарантировать устойчивость и платежеспособность банков в условиях стремительных изменений, происходящих как в мире, так и в самом банковском бизнесе.

Таблица 1
Основные банковские нововведения 1970-2005 гг.

Группа банковского нововведения	Нововведение	Вид нововведения
Организационно-экономические нововведения	Евродоллары	Монетарное
	Евроиены	Монетарное
	Счета NOW	Монетарное
	Счета ATS	Монетарное
	Репо-соглашения	Монетарное
	Закладные с гибкой ставкой	Монетарное
	Финансовые фьючерсы	Монетарное
	Финансовые опционы	Монетарное
	Процентные и валютные свопы	Монетарное
	«Бросовые облигации»	Монетарное
	Коммерческие ценные бумаги	Монетарное
	Депозитный сертификат	Монетарное
	Сберегательный сертификат	Монетарное
	Ценная бумага, обеспеченная закладными	Монетарное
	Счет управления денежной наличностью	Операционное
	Секьюритизация	Операционное
	Банковский лизинг	Операционное
Банковский андеррайтинг	Операционное	

Основные банковские нововведения 1970-2005 гг.

Группа банковского нововведения	Нововведение	Вид нововведения
Организационно-экономические нововведения	Форфейтинг	Операционное
	Факторинг	Операционное
	Банковские холдинги	Банк-субъектное
	Небанковские банки	Банк-субъектное
	Транснациональные банки	Банк-субъектное
	Оффшорные банки	Банк-субъектное
	Универсальные банки	Банк-субъектное
	Банковские пластиковые карточки	Монетарное
Технико-технологические нововведения	Банкоматы	Операционное
	Дистанционное банковское обслуживание	Операционное
	Интернет-банкинг	Операционное
	Виртуальные банки	Банк-субъектное
	Виртуальные клиенты	Банк-объектное
	WAP-банкинг	Операционное
	SMS-банкинг	Операционное
	Автоматизированные банковские системы	Операционное

Одной из общих мировых тенденций банковских инновационных процессов явилось массовое появление банковских и финансовых нововведений в ответ на изменение банковского законодательства – с одной стороны, на либерализацию банковской деятельности, а с другой стороны, на попытки ее государственного регулирования.

Это было особенно характерно для США, где многочисленные законодательные ограничения, такие как закон о банках от 1933 г. (закон Гласа-Стигала, Glass-Steagall Act), закон Мак-Фадена 1927 г., законы штатов о банковских филиалах, инструкции ФРС о резервных требованиях к банкам и ограничениях банковских процентных ставок, стимулировали банковские и финансовые нововведения. Так, например, регуляционными ограничениями ФРС на процент, выплачиваемый по депозитам, а также запрещение банкам большинства штатов вообще платить процент по чековым депозитам привело к тому, что вкладчики изымали свои средства из банков и вкладывали их в ценные бумаги, доходность которых была выше. В это время происходила массовая утечка депозитов из банковской системы, что ограничивало сумму средств, которые банки могли выдать в ссуду, т.е. происходила **дезинтермедиа́ция** – отток денежных ресурсов из финансовых учреждений на неорганизованный рынок ссудного капитала, что ограничивало банковскую прибыль. Естественно, что американские банки стремились преодолеть потолок депозитных ставок, поскольку это позволило бы им привлекать больше средств, а следовательно, и выдавать ссуды в больших размерах и получать более высокую прибыль.

Этот процесс дезинтермедиа́ции особенно активно пошел с конца 1960-х годов в связи с ростом инфляции, процентных ставок, и, соответственно, налогов на депозиты. В результате поиска лазеек в законодательстве и судебных процессов возникли банковские и финансовые нововведения, позволившие преодолеть данные затруднения. Ими стали такие банковские нововведения, как **евродоллары, коммерческие бумаги и счета нового типа, репо-соглашения**.

Одной из важнейших банковских инновационных тенденций стал **выход банков в середине 1990-х годов в сеть Интернет**, а затем создание так называемых «виртуальных банков», не имеющих физической прописки. Выход банков в Интернет

был как бы заключительным развитием технологии «удаленного банковского обслуживания». Этой проблеме было посвящено большое количество публикаций.

Интернет обеспечил банкам и их клиентам принципиально новый этап развития «удаленного обслуживания клиента». Банковские услуги теперь могут быть сравнительно легко осуществлены в реальном режиме времени и из любой точки земного шара практически вне зависимости от местного времени и наличия на рабочем месте банковского персонала. Для банков выход в Интернет означал существенное расширение числа клиентов с новой экономией на открытие новых филиалов банка в различных странах мира. Важно было, что **использование сети Интернет позволяло банкам существенно сокращать транзакционные издержки**. Сравнение транзакционных издержек для различных мест и способов проведения банковских операций приведено в таблице 2. Как мы видим, Интернет дает радикальную – сто-кратную – экономию.

Что касается процентных ставок по депозитам, кредитам, а также стоимости обслуживания, то здесь банки, специализирующиеся на Интернет-сервисе (Интернет-банки), имеют явное преимущество по сравнению с обычными банками, так как усредненная ставка по депозитам, например, в обычных банках США составляет 3,43% годовых, а в Интернет-банках – 4,53% годовых, т.е. на треть больше. Совокупная стоимость годового обслуживания, выраженная в процентах годовых, в обычных банках составляет 3,08%, а в Интернет-банках – 1,30%. Для клиента стоимость обслуживания в Интернет-банках в среднем в 2,4 раза ниже, чем в обычных банках США. К этому следует прибавить еще и экономию времени и средств клиента, которому не надо по любому поводу идти в банк.

Таблица 2
Сравнение транзакционных банковских издержек

Место или способ проведения операции	Размер затрат, долл.	Уровень затрат, %
Отделение банка	1,1	100
Торговый центр	0,7	63,6
По телефону	0,5	45,4
Через банкомат	0,3	27,3
Через Интернет	0,01	0,91

Источник: Снопко В.В. Развитие банковского предпринимательства в России: Диссертация на соискание степени кандидата экономических наук. М., 2001, С.119. Конечно, эти издержки меняются со временем, но относительный порядок остается все тем же.

Массовая банковская клиентская армия в сети Интернет обеспечивается на Западе за счет развитости коммуникационно-компьютерной инфраструктуры, а также того, что там насчитывается более 170 млн. пользователей, из них более 70 млн. в США и 60 млн. – в Западной Европе. К примеру, в 2004 г. 97% банков Финляндии предоставляли Интернет-услуги и ими пользовались 15% клиентов, в Великобритании – 75% банков и 7-8% клиентов, в США – 7% клиентов управляли счетами через Интернет. По данным аналитических агентств, число пользователей услугами онлайн-банков на Западе скоро существенно возрастет.

Считается, что ахиллесовой пятой Интернет-банкинга является обеспечение в нем информационной безопасности. Однако пользователей онлайн-банковских услуг это мало должно интересовать, так как если несанкционированный доступ к счетам произошел не по их вине, то ответственность несет банк, он же и восполняет потери. Поэтому именно банк заинтересован в обеспечении должного уровня безопасности при расчетах через Интернет. И эта проблема успешно решается, например, с помощью смарт-карт.

Одновременно с техническими усовершенствованиями в развитых странах мира идет сложный процесс создания правового поля для развития электронного банковского дела. Кроме того, под воздействием СМИ происходит изменение жизненных ориентаций и установок современного креативного западного человека, привыкшего к потоку инноваций и оценивающего их по удобству, выгоды и престижности. В результате растет клиентура банковского дела в сети Интернет.

Предельным случаем инновационной банковской деятельности в сети Интернет являются так называемые **«виртуальные банки»**, которые существуют только в сети. Они привлекают клиентов более высокими ставками (до 4% годовых по некоторым видам счетов по сравнению с 1-1,5% в обычных зарубежных банках). Более высокие проценты они в состоянии предложить благодаря низким затратам на обслуживание клиентов (см. расценки выше). В первое время число клиентов таких банков стремительно росло, но потом наблюдался отток. Виртуальные клиенты виртуальных банков стали возвращаться в реальные банки, но в те, которые среди прочих услуг предлагают и обслуживание через Интернет. По мнению специалистов, за такими банками будущее. В этом направлении идет и трансформация современного банковского бизнеса. Один из ведущих европейских банков «Дойче банк» сократил около 300 своих отделений, заменив их виртуальными.

Все эти банковские нововведения обладают высокой конкурентоспособностью, носят комплексный характер, объединяя как организационно-управленческую, так и технологическую цепочки, и имеют высокий коммерческий эффект. А перечисленные выше тенденции банковских нововведений продолжают теперь уже перманентную банковскую революцию.

ТНК в мировой политике

Андреева Т.Н.*

ЕВРОПЕЙСКОЕ АГЕНТСТВО ПО ВОПРОСАМ ОБОРОНЫ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЕС

В целях развития западноевропейских оборонных возможностей 12 июля 2004 г. на заседании Совета ЕС принимается решение об организации структуры, получившей название Европейского агентства по вопросам обороны (ЕАО; European Defense Agency)¹. Агентство призвано вносить вклад в осуществление Общей внешней политики и политики безопасности и особенно ее военной составляющей – Европейской политики в области безопасности и обороны в тесном сотрудничестве и взаимодействии с такими механизмами, организациями и объединениями, как Организации для сотрудничества в вопросах совместного производства вооружений (Organization for Joint Armaments Cooperation, Organisation de cooperation conjointe en matier d'armement (ОССАР)), Западноевропейская группа по вопросам вооружений (Western European Armaments Group (WEAG)), Западноевропейская организация по вопросам вооружений (Western European Armaments Organization (WEAO)). В задачи новой структуры ЕС входит развитие более гибких и эффективных европейских военных ресурсов и возможностей в области кризисного урегулирования; расширение сфер европейского сотрудничества в области создания и производства вооружений; разработка и проведение политики развития европейской оборонной промышленности, ее технологической и научно-исследовательской базы для обретения лидерских позиций в стратегических технологиях; укрепление европейского военно-промышленного потенциала, а также создание конкурентного европейского рынка боевой техники².

По замыслу учредителей агентство подотчетно Евросовету и функционирует под его руководством на основе принципа Совместных действий и принятия решений квалифицированным большинством голосов. В случаях появления разногласий предусмотрена процедура передачи спорных вопросов в Совет ЕС для принятия окончательных решений на основе применения процедуры единогласия. Оговаривается возможность согласования направлений политики и стратегии с Еврокомиссией и промышленниками в целях развития европейской оборонной и промышленной базы.

По мнению автора, создание ЕАО ознаменовало собой организацию целого направления и служит достижению самостоятельной перспективной цели – политической интеграции ЕС по вопросам создания и производства вооружений совмест-

* Андреева Т.Н. – к.пол.н., н.с. ИМЭМО РАН.

¹ Council Joint Action 2004/551/CFSP of 12 July 2004 on the establishment of the European Defence Agency // Official Journal of the European Union. 17.07.2004. L 245/17.

² Ibid., chapter 1, art.5, para 3.

ными усилиями западноевропейских стран-членов ЕС. Рассмотрение в исторической последовательности ключевых моментов постепенного формирования этого направления политической интеграции предоставляет возможность уточнить определение понятия «политическая интеграция».

1. Идея производства вооружений совместными силами западноевропейских стран не нова, но только развитие более широких фундаментальных политических западноевропейских интеграционных процессов как ответа на вызовы меняющейся системы международных отношений позволило межгосударственному сотрудничеству в одной из наиболее чувствительных для национальной безопасности сфер оформиться как направлению политической интеграции.

В условиях биполярного мира в конце 70-х гг. XX в. делались попытки организации при НАТО такого сотрудничества в рамках Независимой европейской группы программирования (Independent European Programme Group). Это был первый опыт установления отношений сотрудничества между правительствами западноевропейских стран и производителями вооружений по вопросам развития экономического сотрудничества, повышения эффективности НИОКР, осуществлению мероприятий по стандартизации и кооперированию производств, а также реализации двусторонних связей между военной промышленностью стран Западной Европы и США.

Намерения западноевропейских стран сотрудничать в области вооружений в условиях конфронтации, взаимного недоверия, холодной войны в отношениях Восток-Запад и жесткой конкуренции на международных рынках вооружений вступали в противоречие с требованиями соблюдения норм секретности, защиты национальной безопасности, а также соблюдения принципов национального суверенитета (в основе которого всегда лежали вопросы обеспечения обороны страны и производства оружия). Для преодоления многих других технических и политических препятствий требовалась политическая воля заинтересованных государств. Так, например, британская дюймовая система измерений была заменена решением правительства Ее Величества на европейские стандарты в конце 90-х гг. XX в., когда внешнеполитические интересы Великобритании сосредоточились на закреплении лидерских позиций страны в разворачивавшейся политической и военно-политической интеграции ЕС. При этом англо-американские договоренности о не передаче ряда военных технологий третьим странам во многом являлись препятствием для поступательного развития западноевропейского сотрудничества. (Так, например, до сих пор действует запрет на передачу технологий в вопросах создания авиационных двигателей).

Исчезновение на рубеже 80-90-х гг. XX в. биполярного мира открыло возможности для обретения интегрирующейся Европой более независимой роли и места в международных делах и в формирующемся миропорядке. Политическая и военно-политическая зависимость от США в условиях относительно мирной трансформации миропорядка стали восприниматься как объективное ограничение реальных политических и экономических возможностей объединенной Европы, а американская промышленность (в данном случае военная) – как сильный конкурент для национальных военно-промышленных комплексов западноевропейских государств на международных рынках вооружений. При этом американская политика самоустранения от проблем западноевропейских союзников по НАТО, а также необходимость реагировать на новые вызовы международной безопасности оказались дополнительным стимулом активизации процессов политической и военно-политической интеграции ЕС.

Маастрихтский договор инициировал создание Общей внешней политики в области безопасности (ОВПБ) и ее военной составляющей – Европейской политики

в области безопасности и обороны (ЕПБО), а также предусматривал в статье 17 возможность западноевропейского сотрудничества в области вооружений.

Стимулом для развития этого направления интеграции также стала операция «Буря в пустыне» начала 90-х гг. XX в., способствовавшая осознанию британским и французским правительствами необходимости модернизации вооружений, приобретения более современных, пригодных для выполнения разнообразных задач и ответов на новые вызовы, а значит гораздо более сложных, наукоемких и дорогостоящих систем. Высокие производственные издержки наглядно продемонстрировали при этом (прежде всего Франции), что производство новых вооружений больше не может быть сугубо национальным делом, а европейскому сотрудничеству в этой сфере нет альтернативы³. Кроме того, устойчивая тенденция увеличения американских инвестиций в науку и новые технологии означала снижение конкурентоспособности западноевропейских вооружений на мировых рынках оружия и явилась еще одним дополнительным стимулом для организации Западной Европой совместного производства вооружений.

Координации усилий западноевропейских государств в вопросах создания и производства вооружений с целью создания в перспективе единого западноевропейского форума сотрудничества в области производства вооружений способствовало принятое в мае 1993 г. 13 государствами-членами решение о реорганизации Независимой европейской группы программирования и функционирующая при ЗЕС Западноевропейская группа по вопросам вооружений (ЗЕГВ) (Western European Armaments Group, WEAG).

2. Продвижению политической интеграции в области создания и производства вооружений способствовала заинтересованность и политическая воля Великобритании и Франции как ведущих стран-членов ЕС, чьи отношения являлись и продолжают являться основой политических отношений в ЕЭС\ЕС.

Традиционно разные представления и подходы стран к производству, продаже и приобретению вооружений принудили их пройти путь гармонизации подходов и взглядов для получения позитивных результатов политической интеграции и налаживания кооперации в области производства вооружений вплоть до создания ЕАО. На практике это означало приближение французской позиции к британской, основанной на принципах свободной конкуренции, курс на экспорт вооружений, а также переориентацию Франции на участие в совместных западноевропейских проектах при постепенном отказе от политики протекционизма национальной оборонной промышленности.

Устойчивая тенденция сокращения правительственных ассигнований на науку и технологии западноевропейских стран и особенно Великобритании и Франции, как лидеров в производстве и потреблении военных технологий и вооружений, таила в себе опасность потери конкурентоспособности продукции обеих стран как на европейском, так и на международных рынках вооружений. При этом необходимость адаптации к новым международно-политическим условиям и развивавшейся военно-политической интеграции Евросоюза⁴ путем переоснащения армий ведущих стран-членов ЕС наукоемкими и как следствие дорогостоящими видами вооружений (способными дать адекватный ответ на вызовы международной безопасности), а также нежелание США поделиться со своими союзниками со-

³ Подробнее о пересмотре французской политики в области производства вооружений см.: Lungu S. The US Military-Technological Revolution and the "Europeanization" of the French Defense Industrial Sector during the 1990s // RUSI Journal, February 2004, Vol.149, №1, p.58-63.

⁴ См.: Jackson M. The UK Medium Weight Capability. A Response to the Changing Strategic Context // RUSI Defence Systems, Autumn 2004, Vol.7, №2, p.42-44; Thorette B. Towards Medium Forces // Ibid., p.46-47.

ответствующими разработками в этой области, побуждали объединить политические, технические и финансовые усилия национальных государств Западной Европы. В таких условиях для Великобритании и Франции оставался единственный путь уменьшения расходов на НИОКР и повышения конкурентоспособности их производителей – через создание и активное управление европейским промышленным сотрудничеством в области производства вооружений. Начались процессы конвергенции в наиболее близких областях производства вооружений Великобритании и Франции с упором на создание совместной промышленной стратегии и повышение эффективности инвестиций в военные технологии.

На этой волне и перед лицом грядущего расширения ЗЕГВ в ноябре 1996 г. Великобритания, Франция, Германия и Италия как четыре наиболее экономически развитые страны Западной Европы, создают самостоятельную межправительственную организацию – Организация для сотрудничества в вопросах совместного производства вооружений (OCCAR)⁵ для сближения подходов, координации и максимизации выгод от сотрудничества в вопросах совместно разрабатываемой и производимой боевой техники. Позднее к группе присоединились Бельгия и Испания. До сих пор именно эта межправительственная организация имеет на своем счету самое большое число успешных совместных проектов.

3. Формирование западноевропейских специализированных бюрократических структур для достижения политических договоренностей в сфере производства, закупок и продажи вооружений на основе взаимных выгод и при заинтересованности и активном участии двух ведущих стран Западной Европы – Великобритании и Франции – вызвало поворот в сторону интернационализации/транснационализации оборонной промышленности Западной Европы.

В 80-х гг. XX в. производители вооружений имели сугубо «национальные крыши». Однако в первой половине 90-х гг., руководствуясь принципом «чем новее вооружения, тем они сложнее и дороже», национальные государства при размещении военных заказов стали отдавать предпочтение фирмам, корпорациям, международным компаниям и консорциумам исходя из наукоемкости и технологической оснащенности производств и с гораздо меньшей оглядкой на национального производителя.

Начинается первичное оформление правил игры между государствами и производителями. Внутри государств начинают возникать крупные объединения по производству вооружений: в Великобритании – «Ровер» и «Бритиш аэроспейс», во Франции – «Аэроспасьаль» и «Томсон-КСФ» и т.д.

Меморандум о взаимопонимании⁶ (ноябрь 1996 г.), подписанный странами-членами Западноевропейской группы по вооружениям, подвел договорную основу под процесс размещения заказов и представлял собой механизм для выполнения финансируемых государствами совместных научно-исследовательских проектов и порядка обмена информацией.

В свою очередь заявление о поддержке реструктуризации Европейской аэрокосмической и оборонной электронной отраслей на транснациональной основе, сделанное на встрече глав государств Великобритании, Франции и Германии в июле 1997 г., в целях появления образований, способных конкурировать и кооперироваться с гигантскими американскими компаниями, стало сигналом для бизне-

⁵ Convention on the establishment of the organization for joint armaments cooperation OCCAR (Organisation conjointe de coopération en matière d'armement). Цит. по: European armaments cooperation. Core documents. // Chaillot Papers №59. April 2003. Institute for Security Studies, EU, Paris, p.45-46.

⁶ Western European Union. Ostend Declaration. WEU Council of Ministers, 19 November 1996. (www.weu.int/weag/weag/)

са о возможности участвовать в развитии интеграционных процессов в экономике Западной Европы. Получив политическое разрешение, оборонный бизнес не мог не оценить возможности и преимущества установления производственных и научных связей вне национальных границ.

Наиболее перспективной формой международного военно-промышленного сотрудничества становятся консорциумы, специализирующиеся на определенных видах вооружений. Самые известные «Евродайнмикс» (состоит из «Бритиш аэроспейс» и «Томсон КСФ») по производству ракет, «Еврокоптер» (состоит из «Аэроспасьяль» и «МББ») по производству вертолетов и «Еврофайтер» («Бритиш аэроспейс» + «МББ» + «Аэриталия» + «КАЗА»). Также происходил процесс слияния международных компаний.

4. Этот процесс заставил правительства западноевропейских государств четко определить в какой мере они являются покупателями, инвесторами или регуляторами-арбитрами. Письмо о намерениях (LoI), подписанное в июле 1998 г. правительствами шести западноевропейских стран, явилось попыткой решить это вопрос. Направленный на упрощение реструктуризации оборонной промышленности за счет установления связей с соответствующими отраслями в других государствах региона, документ определил целый спектр областей, требовавших вмешательства правительств и подразумевавших тесное взаимодействие между правительствами и промышленностью. Также были учреждены шесть групп для создания каталога мер в вопросах безопасности поставок и информации, научно-исследовательских разработок и технологий, гармонизации военных заказов, отношение к технической информации и порядок экспорта технологий и военной продукции.

Сигналом о понимании большинством западноевропейских стран необходимости объединения усилий в сфере высоких технологий, как способа сохранения конкурентоспособности на рынках вооружений, а также свидетельством стремления к организации западноевропейского сотрудничества стало создание в 1999 г. Европейской оборонной авиационной и космической компании.

Обретение Евросоюзом военно-политических, а в перспективе и военных функций в соответствии с решениями саммитов ЕС в Хельсинки (10-11 декабря 1999 г.) и Ницце (7-9 декабря 2000 г.), путем передачи полномочий, процедур и концептуальных разработок в сфере кризисного управления от ЗЕС к ЕС и формирования новых политических и военных органов ЕС, открывало возможности, но не решало проблему обеспечения военного или полицейского контингента Евросоюза собственными западноевропейскими военными ресурсами. Несогласие Турции⁷ (не члена ЕС) с формированием механизма консультаций и взаимодействий ЕС с НАТО препятствовало автоматическому предоставлению натовских ресурсов ЕС для выполнения всего спектра Петерсбергских миссий, делало актуальным для западноевропейцев формирование собственного потенциала кризисного реагирования и дальнейшую активизацию сотрудничества в вопросах производства вооружений.

Принятие Плана развития западноевропейских возможностей (the European Capabilities Action Plan) и реализация идеи создания Европейских возможностей быстрого реагирования (rapid response capabilities of Europe) способствовали развитию сферы производства унифицированных вооружений и разработке военных технологий (традиционно широко использовавшихся и в гражданских отраслях),

⁷ Об отношении Турции к сотрудничеству ЕС с НАТО см.: Black I. Veto threat to EU force // The Guardian. 2000 21 June; Gordon M.R. Turkey offers troops to new European force, with a proviso // The New York Times. 2000 22 November.

добровольному объединению западноевропейскими странами-членами ЕС своих промышленных и интеллектуальных ресурсов.

Так 15 мая 2001 г. 18 стран ЗЕГВ подписывают Меморандум о взаимопонимании⁸, предоставлявший возможности для всех участников вырабатывать свои гибкие правила для ведения совместных проектов в сфере научных разработок и создания новых технологий. В декабре 2001 г. была создана Европейская исследовательская группа №1⁹, функционирующая в соответствии с положениями Меморандума на основе универсальных (таких как порядок заключения контрактов, финансирование, обеспечение безопасности и прав интеллектуальной собственности) и индивидуальных (зависящих от интересов и готовности сотрудничать конкретными участниками проектов) правил.

Следующим шагом стало создание правил игры для наиболее перспективных и важных отраслей промышленного производства: аэрокосмической – в июле 2002 г. появляется доклад «Аэрокосмическое стратегическое обозрение для 21 века» («Strategic Aerospace Review for the 21st Century» (STAR 21); и военно-морской – в январе 2003 г. обнародуется аналогичный документ под заголовком Руководство-2015 (LeaderSHIP-2015) с предложением политических регуляторов производства в сфере военно-морского строительства.

В 2003 г. появилось стремление западноевропейцев объединить все созданные к этому моменту основные механизмы и правила построения взаимоотношений между правительствами как таковыми, между бизнесом и правительствами под какой-то институциональной «крышей». На этой волне появляется предложение Великобритании и Франции (в феврале 2003 г.) о создании Европейского Агентства по вооружениям, тогда как озвученная в марте 2003 г. Еврокомиссией идея организации европейского рынка вооружений¹⁰ задавала цель развития такой структуры.

Опыт ведения афганской кампании 2001-2002 гг., совместных миссий стран-членов ЕС в бывшей Югославии и в Конго в 2003 г., а также уроки иракской кампании 2003-2004 гг. предоставили практический материал и способствовали формулированию общих требований и запросов государств-членов ЕС к созданию унифицированных вооружений и таким образом подтолкнули процесс политической интеграции военно-промышленных комплексов стран Западной Европы.

5. Созданное в июле 2004 г. и функционирующее под руководством и в тесном взаимодействии с такими интеграционными структурами ЕС как Евросовет и Еврокомиссия, Европейское агентство по вопросам обороны ознаменовало собой появление целого направления политической интеграции, вобравшего в себя опыт политического сотрудничества государств в вопросах совместного производства вооружений за последние 30 лет и напоминавшего, по мнению члена Европейского парламента и представителя консерваторов по вопросам обороны Джеффри ван Ордена, политику «маленьких поступательных шагов» в духе и традициях Монне¹¹.

В условиях, когда ни одно государство Западной Европы не может профинансировать весь спектр требуемых для осуществления адекватной обороны страны и выполнения задач ЕПБО технологических и промышленных возможно-

⁸ Memorandum of Understanding concerning European understandings for research organisation, programmes and activities (Europa), 15 May 2001. См.: European armaments cooperation. Op.cit., p.95-107.

⁹ См.: European armaments cooperation. Op.cit., p.108-129.

¹⁰ European Defence – industrial and market issues. Towards an EU Defence Equipment Policy. European Commission Communication COM(2003)113 final, Brussels, 11 March 2003. См.: European armaments cooperation. Op.cit., p.162-180.

¹¹ Orden van G. European Parliamentary Oversight of Procurement Issues. // RUSI Defence Systems. Summer 2004, Vol.7, №1, p.38.

стей, агентство призвано выполнять функции, которые долгое время находились в ведении национальных государств: выступать в роли покупателя, гармонизируя национальные запросы в области вооружений и определяя финансовые приоритеты в вопросах приобретения и развития оборонных возможностей; выступать в роли спонсора, увеличивая эффективность западноевропейских оборонных технологий; а также являться регулятором политических правил игры и взаимоотношений между Еврокомиссией, государствами-членами и промышленностью через механизмы Письма о намерениях. Все это означает неизбежность делегирования агентству как наднациональному органу некоей части национальных прав и утрату национального суверенитета при принятии решений в одной из наиболее важных для осуществления национальной безопасности областей – в области производства вооружений.

Курс на создание Европейского рынка военной техники и начало интегрирования одной из наиболее успешно функционировавших с 1993 года межправительственных структур – Западноевропейской группы по вопросам вооружений со всеми проектами и программами задает направление развитию политической интеграции в сторону первоочередного укрепления западноевропейской оборонной промышленно-технологической базы и способствует еще большему размыванию суверенитета национальных государств, интегрированности и транснационализации военной промышленности Западной Европы вокруг ЕАО.

Балашов Ю.А.* **ПОЛИТИКА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ:** **ЭТНОПОЛИТИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ**

По мнению целого ряда авторитетных специалистов, как отечественных, так и зарубежных, в настоящее время на международной арене все более определенно заявляет о себе этнический фактор, воздействующий на региональные процессы, определяющий политический климат в отдельных странах и заставляющий мировое сообщество в значительной степени пересмотреть свою точку зрения на целый ряд важнейших проблем, имеющих отношение как к внутренней политике государств, так и к их поведению в отношениях с другими государствами, международными организациями и интеграционными объединениями. Транснациональные корпорации (ТНК), являющиеся в настоящее время одним из наиболее динамичных международных акторов, расширяя свою деятельность на регионы, отличающиеся неоднородностью этнического состава населения, естественно также вынуждены принимать во внимание этот фактор и учитывать интересы основных этнополитических сил, одновременно используя их для достижения своих целей.

Актуальность заявленной темы определяется несколькими основными причинами. Во-первых, исследование поставленной проблемы позволит лучше разобраться в том, какую роль играет этнополитический фактор на современной международной арене и определить какое влияние он оказывает на политику основных акторов мирового политического процесса в условиях глобализации. Во-вторых, анализ этнополитической составляющей деятельности ТНК позволит более адекватно оценить причины интенсификации этнополитических процессов в некоторых регионах планеты, связанных как с усилением миграционных потоков и развитием диаспоральных сообществ, так и с активизацией этнических меньшинств, стремящихся к повышению своего статуса в экономической, политической и культурной сфере. В-третьих, изучение проблемы воздействия ТНК на региональные этнополитические процессы будет способствовать совершенствованию наших представлений о межэтнических коммуникациях в условиях взаимозависимого мира, а также о формировании новых условий для развития межэтнических противоречий и их эволюции в направлении актуализированного межэтнического конфликта.

Этнополитические последствия деятельности ТНК достаточно редко становятся объектом анализа представителей академического сообщества, несмотря на то, что исследования этнополитического контекста глобализации в целом пользуются относительно большой популярностью. Ученые отмечают, что глобализация обостряет межэтнические противоречия, расширяя международные обязательства полиэтничных государств в области соблюдения прав этнических меньшинств и сокращая внутренние ресурсы этих государств в этнополитической сфере, что способствует интернационализации конфликтных ситуаций на этнической почве и создает условия для апелляции этнических меньшинств непосредственно к мировому общественному мнению и международным институтам, что еще более способствует углублению антагонизма между меньшинством и доминирующей этнической группой¹. Известный российский исследователь

* Балашов Ю.А. – к.и.н., докторант ННГУ им. Н.И.Лобачевского.

¹ См. например: Загладин Н.В. Глобализация как фактор развития этносоциальных конфликтов // Современные международные отношения: этнополитический контекст. Материалы семинара. М.–Нижний Новгород, 2003, С.23-24; Косолапов Н.А. Еще раз о столкновении цивилизаций // Там же, С.61-62; Балуев Д.Г. Современная мировая политика и проблемы личной безопасности. Нижний Новгород, 2002, С.89.

Н.А.Косолапов пишет о том, что в условиях глобализации этнический фактор становится «как средством подрыва конкретных государств и самого института государства, так и средством продвижения глобализации», которая в свою очередь «заключает в себе тенденции к культурной нивелировке и подчинению большинства экономически все более могущественному меньшинству, что вызывает у первых естественное недовольство и противодействие: как чисто этнические, так и коренящиеся в культуре... и сфере социальных отношений»².

Что же касается транснациональных корпораций, то они, являясь одним из каналов распространения и укрепления глобализации, усиливают диспропорции внутреннего развития государств, что становится источником целого ряда серьезных проблем в полиэтничных государствах, т.к. приводит к кризису уже сложившейся традиционной этно-статусной системы и стимулирует межэтнические противоречия³. Другими словами, рассуждая в категориях этнополитологии, можно предположить, что ТНК для достижения своих целей в полиэтничных регионах планеты вполне могут использовать дискриминируемые этнические группы, такие, например, как этнические меньшинства, диаспоры и разделенные народы. Данные этнические группы способны осуществлять политику давления на государственные и региональные институты сразу на пяти уровнях: 1) через СМИ, посредством воздействия на общественное мнение; 2) путем формирования и поддержания общественно-политических организаций и движений; 3) посредством воздействия на содержание платформ политических партий через выступления на различных форумах и общение с их лидерами и кандидатами на ответственные посты в представительных органах власти; 4) через каналы лоббирования и давление на институты законодательной власти; 5) посредством контроля за выполнением уже существующих законов в условиях сотрудничества с органами исполнительной власти⁴.

Ведущие отечественные специалисты отмечают к тому же, что положение указанных категорий этнических групп может рассматриваться как фактор внутрис государственной и региональной стабильности⁵. Исходя из этого, можно предположить, что стимулирование межэтнической конфронтации с их участием, или же урегулирование соответствующей конфликтной ситуации является вполне реальным и эффективным инструментом проникновения транснациональных акторов в то или иное государство, в тот или иной регион, а также инструментом закрепления этого влияния. Представляется целесообразным рассмотреть на репрезентативных примерах каждый из названных вариантов в отдельности.

Говоря о роли этнических меньшинств в деятельности ТНК, необходимо вспомнить о коптах, компактно проживающих в Арабской Республике Египет. Многовековая история совместного проживания на египетской территории численно доминирующих арабов-мусульман и находящихся в меньшинстве коптов-христиан содержит множество фактов, свидетельствующих об их в целом конструктивном сотрудничестве и, в то же самое время, о не менее очевидной дискриминации коптов со стороны арабского большинства, ограничивавшего доступ христиан к целому ряду престижных сфер занятости⁶. Усиление позиций коптского меньшинства начинается только в середине XIX в. вместе с развитием в мире индустриальной экономики, промышленным переворотом, интенсификацией межрегиональных финансово-экономических связей, формированием монополий и повышением важности Египта в системе колониальных коммуникаций

² Косолапов Н.А. Указ. соч., С.61-62.

³ Загладин М.В. Указ. соч., С.23.

⁴ См. например: Полоскова Т.В. Современные диаспоры: внутривнутриполитические и международные аспекты. М., 2002, С.62; Колобов О.А., Корнилов А.А., Макарычев А.С., Сергунин А.А. Процесс принятия внешнеполитических решений: исторический опыт США, Государства Израиль и стран Западной Европы. Нижний Новгород, 1993.

⁵ Полоскова Т.В. Указ. соч., С.65.

⁶ Толмачева Е.Г. Копты: Египет без фараонов. М., 2003, С.67-70.

ведущих мировых держав. В этих условиях копты оказались более восприимчивыми к новым веяниям в экономике и мировой политике, нежели арабы, что предопределило использование представителей данной этнической группы в качестве инструмента воздействия на позицию египетского руководства, которое далеко не всегда было лояльно настроено по отношению к колонизаторам и экономическому проникновению западных компаний. Источники свидетельствуют о том, что параллельно с усилением роли коптов в экономике Египта и, соответственно, в сфере «привязывания» этой страны к политическому курсу западных стран, международных организаций и транснациональных корпораций, укрепляется и их положение в этносоциальной стратификации страны, что позволяет коптам осваивать широкий спектр престижных сфер занятости. А это в свою очередь способствует дальнейшему повышению их статуса.

В настоящее время, несмотря на свою малочисленность (7-10% от всего населения Египта), копты играют важную роль в системе политических и экономических координат Арабской Республики Египет. Они входят в правительство, занимая видные посты, в том числе в дипломатической сфере, концентрируют в своих руках большую часть высокотехнологичных производств, фармакологических и транспортных компаний, напрямую связанных с интересами и деятельностью ТНК. По некоторым данным христиане-копты владеют 1/5 частью всех крупных предприятий, созданных в этой мусульманской стране за последние 30 лет, после того, как АРЕ «повернула на рыночную дорогу»⁷, что вряд ли было бы возможно без влияния извне, в том числе без тесного взаимодействия с транснациональными корпорациями, активно действующими в ближневосточном регионе. Вполне вероятно, что при участии коптов руководством АРЕ в период 1980-х гг. была разработана схема приватизации хозяйственных объектов, в соответствии с которой египетское руководство обязалось не допускать каких-либо ограничений в сфере приобретения акций, владения или управления акциями египетских предприятий со стороны иностранных компаний. Это способствовало развитию в Египте открытой, рыночно ориентированной экономики и увеличению объема иностранных инвестиций в египетские финансово-экономические проекты, что в свою очередь усилило воздействие ТНК на ситуацию в этой стране⁸.

О политическом весе коптов в Египте говорит и тот факт, что из их среды вышел бывший Генеральный секретарь ООН Бутрос Бутрос Гали, оставивший заметный след в истории международных отношений конца XX столетия, деятельность которого, помимо всего прочего, способствовала усилению воздействия международных организаций и транснациональных акторов на международно-политические процессы.

Другим примером, демонстрирующим возможность использования ТНК этнических меньшинств для достижения своих целей в регионе Ближнего и Среднего Востока может стать их политика в отношении арабского меньшинства, проживающего в провинции Хузестан на юге Ирана. Данная провинция обладает большими запасами нефти и газа и традиционно является объектом внимания как со стороны соседних государств (Ирак), так и со стороны транснациональных акторов, заинтересованных в углеводородном сырье. Активность ТНК в этом районе страны привела к тому, что только что пришедшее к власти фундаменталистское руководство ИРИ, первоначально согласившееся пойти на некоторые уступки этническим меньшинствам, быстро свернуло диалог со сторонниками национальных автономий, опасаясь того, что под воздействием транснациональных акторов Хузестан выйдет из-под контроля Тегерана, заменив идею автономии и самоуправления идеей единой и неделимой Исламской Республики

⁷ См. например: Балашов Ю.А., Давтян С.Э., Корнилов А.А., Никитин А.Г. Этнические и конфессиональные меньшинства в мусульманских странах: проблемы развития и взаимодействия с доминирующим населением, С.109-118.

⁸ См. например: Ближний Восток и современность. Сб. статей. Вып.16. М., 2002, С.323.

Иран⁹. Как указывает один из ведущих отечественных специалистов В.В.Трубецкой, один из членов иранского правительства заявил по этому поводу, что «поскольку вся наша нефть поступает из Хузестана, об отделении которого от Ирана мечтают внешние силы, мы просто никому не можем предоставить такую независимость»¹⁰. О значительной роли нефтяного фактора и соответствующих транснациональных акторов в проблеме арабского меньшинства в ИРИ может свидетельствовать так называемая «война с нефтепроводами», нанеся серьезный урон системе коммуникаций провинции и приведшая к дальнейшему обострению отношений между иранскими арабами и новыми органами власти ИРИ в лице исламских комитетов и Корпуса стражей исламской революции, в результате чего арабские лидеры были обвинены официальными властями в контрреволюционной и подрывной деятельности, поддерживаемой извне¹¹.

Что касается роли диаспор в стратегии и тактике ТНК, то, как представляется автору, можно выделить несколько направлений их использования в деятельности акторов такого рода. Во-первых, ТНК могут воспользоваться положением диаспоральных сообществ для формирования сети собственных институтов в той или иной стране. Этому способствует то, что представители диаспор как правило слабо связаны с автохтонным населением какими-либо племенными, родственными или земляческими связями, что повышает эффективность деятельности ТНК. Кроме того, относительно слабая вовлеченность представителей диаспор в традиционные социальные институты и связи социума-реципиента достаточно часто приводит к дискриминации находящейся в диаспоре этнической группы, способствующей ее сплочению и формированию у ее членов враждебного отношения к коренному населению, что в свою очередь приводит к самоизоляции диаспоры. Это происходит прежде всего тогда, когда представители диаспорального сообщества отличаются от представителей общества-реципиента более высоким уровнем образования и культурного развития в целом, а также воспринимают себя в качестве элитарной общности¹². Такая ситуация позволяет напрямую связывать интересы представителей диаспоры с интересами ее зарубежных партнеров, что несомненно способствует укреплению влияния той или иной ТНК в соответствующей стране. В этом случае, как полагает автор данной статьи, наибольший интерес для ТНК должны представлять так называемые «зрелые» диаспоры, не только обладающие развитой сетью общинных институтов, но и интегрированные в принимающее общество ровно настолько, насколько это необходимо для защиты своих прав в сфере политики и экономики при условии сохранения своей этнокультурной специфики и внутригрупповой сплоченности. Диаспоры такого рода являются достаточно влиятельным элементом социума-реципиента, способным воздействовать на его элиту и на политический климат в той или иной стране, тем более, что в целом ряде стран (главным образом развивающихся) представители диаспор отличаются более высоким уровнем политической активности, нежели основная масса коренного населения¹³.

В качестве второго направления можно выделить использование диаспор транснациональными корпорациями для повышения мобильности рабочей силы – привлечения дешевой рабочей силы в развитые страны из так называемых стран третьего мира или же квалифицированной рабочей силы из стран развитых в страны развивающиеся. Это позволяет ТНК не только развивать свою производственную деятельность, но и контролировать национальный и региональный рынки труда, «перекачивая» рабочую силу из страны в страну в зависимости от потребностей. Контролиро-

⁹ См. например: Жигалина О.И. Этносоциальная эволюция иранского общества. М., 1996. С.163.

¹⁰ Трубецкой В.В. Особенности национальной ситуации в Исламской Республике Иран // Национальный вопрос в странах Востока. М., 1982, С.263.

¹¹ Жигалина О.И. Указ. соч., С.207, 209; Трубецкой В.В. Указ. соч., С.264.

¹² См. например: Левин З.И. Указ. соч. С.25, 29.; Жигалина О.И. Указ. соч., С.63-64.

¹³ Там же, С.163.

вание рынка трудовых ресурсов с помощью представителей диаспор может использоваться ТНК, помимо всего прочего, для совершенствования механизмов давления на руководство национальных государств, тем более, что количественный рост диаспоральных сообществ в результате трудовых миграций, по мнению специалистов, может стимулировать социальную напряженность в обществе, вызванную тем, что местное население начинает рассматривать представителей диаспор в качестве серьезных конкурентов в сфере занятости¹⁴.

В качестве еще одного направления использования этнических диаспор транснациональными корпорациями можно указать на возможность налаживания и укрепления с их помощью конструктивного диалога между страной исхода той или иной диаспоры и страной ее пребывания, который может быть выгоден той или иной транснациональной корпорации, имеющей интересы в обоих государствах. Вполне репрезентативным примером в данном случае может служить деятельность российской компании «ЛУКойл», во главе которой стоят выходцы из Азербайджана и которая активно проводит разработку нефтяных и газовых месторождений как в Республике Азербайджан (шельф Каспийского моря), так и на территории Российской Федерации, осуществляя поставки нефти и газа в достаточно большое количество стран и используя для этого главным образом нефтепроводную систему России. Высокий статус президента данной компании в среде выходцев из Азербайджана в Российской Федерации позволяет корпорации не только использовать потенциал азербайджанской диаспоры для распространения нефтепродуктов собственного производства и расширения сети предприятий, реализующих их на территории РФ, но и создавать условия для постепенной монополизации разработки целого ряда месторождений азербайджанской и российской частей каспийского шельфа¹⁵, что практически невозможно без конструктивного диалога между РА и РФ хотя бы в отношении совместной эксплуатации нефтегазовых богатств Каспия. Эффективность использования диаспорального фактора для усиления позиций «ЛУКойл» в названных государствах нашла свое отражение в позитивной оценке деятельности данной ТНК со стороны как российского, так и азербайджанского лидеров¹⁶.

Говоря же о роли разделенных народов в деятельности транснациональных акторов необходимо отметить, что они используются для оказания давления на правительства соответствующих государств. Примером этого может служить курдский фактор, который потенциально позволяет заинтересованным ТНК оказывать давление не только на Ирак, жестко привязывая его новых лидеров к экономическим и политическим интересам Запада, но и на Исламскую Республику Иран и Сирию, которые достаточно резко выступают против политического курса, проводимого в регионе как западными государствами, так и транснациональными корпорациями.

¹⁴ Левин З.И. Указ. соч., С.23.

¹⁵ Azer news, 2002, №1, Январь, С.18.

¹⁶ Там же, С.15.

Белянцев А.Е.*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК В ГЛОБАЛЬНОМ ИНФОРМАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

К важнейшим факторам жизни современного мирового сообщества можно отнести активно развивающиеся и влияющие на все сферы деятельности человечества процессы глобализации и информационной революции. В мировой политике усиливается значение экономической и информационной составляющих. Соединение в единую систему и совершенствование средств и каналов передачи информации, создание распределенных компьютерных сетей, электронных баз данных привело на пороге XXI века к возникновению глобального информационного пространства (ГИП) в качестве инфраструктуры современного мира, который все более испытывает зависимость от нормального функционирования всех составляющих глобализированного киберпространства. Возникновение ГИП радикально меняет не только экономическую, но и политическую жизнь планеты.

На мировой арене наряду с государствами все более активно действуют нетрадиционные акторы (транснациональные корпорации (ТНК), СМИ, группы давления, неправительственные организации, внутривластные регионы, межгосударственные организации и т.п.), которые оказывают растущее влияние на политические тенденции мирового развития. Эти действующие лица крайне многочисленны, разнообразны, их влияние неоднозначно и, порой трудно «просчитываемо». В настоящее время все основные акторы международных отношений все глубже внедряются в ГИП и активно действуют в рамках этой новой виртуальной территории в своих интересах.

К числу наиболее активных игроков на мировой экономической и политической арене относятся ТНК. Глобальные тенденции интернационализации производства и капитала, приватизации, формирования стратегических альянсов и либерализации внешней торговли поставили ТНК в центр мирового экономического и политического развития. ТНК, наравне с промышленно развитыми странами, широко проявляют себя в политике, экономике, в финансово-инвестиционной, информационной, научно-технической, военной, технологической, экологической сферах. Анализируя деятельность современных ТНК в ГИП, можно прийти к выводу, что они уже сейчас являются, пожалуй, основными действующими лицами на мировой телекоммуникационной арене.

Глобальный мир ТНК имеет сетевую трансграничную структуру. Его формирование происходило одновременно с интенсивной сетевой информатизацией общества. Развитие этих процессов носило взаимодополняющий характер. Сетевые структуры обеспечивают глобализацию капитала и децентрализованную концентрацию производства и труда. Возникает единое рыночно-информационное пространство¹, интегрированное в ГИП. При этом структуры ТНК естественным образом вписываются в ГИП. С одной стороны, развивая, строя и расширяя его, а с другой – максимально используя преимущества, которые оно им предоставляет. Что же касается ТНК, производящих информационный продукт или сетевых ТНК (например, владельцев ОТКС – открытых информационно-телекоммуникационных сетей, а также транснациональных СМИ), то ГИП является для них жизненно важной инфраструктурой, просто позволяющей существовать и развивать свою деятельность.

* Белянцев А.Е. – к.ф.н., к.пол.н., доцент ННГУ им. Н.И.Лобачевского.

¹ Мясникова Л.А. Глобализация экономического пространства и сетевая несвобода // Мировая экономика и международные отношения, 2000, №11, С.3-8.

При рассмотрении целого ряда проблем и вызовов «электронного века» сквозь призму деятельности ТНК, можно сделать вывод о неоднозначности их влияния на современную ситуацию в области международной безопасности, информационная компонента которой становится все более значимой с ростом и расширением ГИП. Эта неоднозначность объясняется двойственной природой любой информационной технологии. Одну и ту же технологию обработки информации можно использовать как в положительном, так и в отрицательном (с точки зрения безопасности информационной системы) аспекте.

Проанализируем основные глобальные угрозы и вызовы в информационной сфере и деятельность ТНК в этой связи.

1) Многие исследователи выделяют проблему появления и стремительного распространения в глобальном масштабе так называемых информационных «метатехнологий», которые создают возможность полного контроля над потребителем со стороны их разработчика. Специфика этого типа технологий в том, что сам факт их применения делает для использующей их стороны принципиально невозможной всякую серьезную конкуренцию с владельцем этих технологий. Например, сетевой компьютер, рассредоточение памяти которого в сети дает разработчику доступ ко всей информации пользователя и позволяет первому вмешиваться в деятельность последнего или даже управлять ею (принцип внешнего управления включенного в сеть компьютера уже реализован); современные технологии связи, позволяющие перехватывать все телефонные сообщения на территории всего мира; технологии (в основном для СМИ) формирования массового сознания, а также различные организационные технологии; в ближайшее время станет возможна полная компьютерная обработка и перехват всех сообщений в сети Интернет². Естественно, что разработчиками такого рода технологий являются, в основном, ТНК, работающие в сфере информационного продукта (например, Microsoft, AOL-Time Warner, CNN и др.).

С другой стороны, распространение информационных метатехнологий позволяет быстро и адекватно реагировать в режиме реального времени на любой «входной сигнал», будь то техногенная катастрофа, стихийное бедствие или военная угроза, осуществлять эффективное глобальное электронное управление и контроль через спутниковые системы как военного, так и гражданского назначения, а также высокоскоростную передачу информации через спутники связи, что создает возможности для своевременного предупреждения и стабилизации конфликтных и чрезвычайных ситуаций, скорейшей ликвидации последствий стихийных бедствий и катастроф. Информационные метатехнологии способствуют конкуренции, увеличивают доступность многих услуг для населения (через систему электронной торговли), повышают возможность получения образования, медицинских услуг, а системы «электронного правительства» позволяют наиболее полно учитывать общественное мнение, способствуют развитию демократических институтов и различных форм контроля.

2) Неоднозначны также и последствия деятельности ТНК для ликвидации «электронно-цифрового разрыва».

С одной стороны, деятельность ТНК по распространению информационных технологий, в частности, в развивающихся странах имеет положительные последствия как для экономики, так и для развития процессов в сфере безопасности. С другой – появляется возможность возникновения элиты (в лице самих ТНК), обладающей неограниченным доступом к информации и коммуникационным сетям, как на внутригосударственном, так и на международном уровнях, использующей преимущество владения базами данных и связью в своих узко-групповых целях и осуществляющей

² См. об этом: Братимов О.В., Горский Ю.М., Делягин М.Г., Коваленко А.А. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. М.: ИНФРА-М, 2000.

селективное распределение информации. В результате резко возрастают возможности манипулирования общественным мнением, базирующиеся на разных уровнях доступа отдельных людей, социальных групп, государств и т.д. к информации.

3) Целый комплекс новых угроз и вызовов международной безопасности связан с процессами информатизационной милитаризации, компьютерной преступностью и терроризмом.

Особенность процесса информатизационной милитаризации заключается в том, что она происходит через конвергенцию гражданских и военных технологий, то есть они первоначально появляются и главным образом задействованы в гражданском секторе и лишь потом или на время переходят в военный³.

Информационные технологии создали предпосылки для возникновения принципиально новой среды ведения боевых действий – киберпространства. В связи с этим вооруженные конфликты сопровождаются информационными войнами (т.е. акциями, направленными на достижение контроля над информацией, путем воздействия на информацию противника, его информационные процессы и информационные системы, а также на защиту собственной информации, информационных систем и процессов), которые имеют многомерный характер и могут одновременно вестись на различных фронтах и уровнях.

Информационная война выходит за рамки военного измерения. Набор целей для информационной войны не будет набором военных целей. Она является больше чем просто применением информационных технологий для увеличения эффективности современных инструментов войны и представляет собой действия, необходимые для того, чтобы парализовать не только системы военного управления и контроля противника, но и его политическую и финансовую системы⁴. «Информационная война – электронный конфликт, в котором информация является стратегическим активом, достойным завоевания или уничтожения. Компьютеры и другие коммуникационные и информационные системы будут являться целями для первого удара и одновременно оружием в новой войне»⁵.

К наиболее «критическим» (по отношению к информационному нападению) технологиям относятся информационные технологии, применяемые для обеспечения функционирования:

органов государственного и военного управления;

финансово-кредитных и банковских структур;

систем связи и коммуникаций;

систем управления различными видами транспорта, энергетики, экологически опасными производствами (ядерного, химического, биологического и др. профиля);

систем предупреждения чрезвычайных ситуаций и ликвидации последствий стихийных бедствий и т.д.

Недооценка вопросов информационной безопасности этих систем может привести к непредсказуемым политическим, экономическим, экологическим и материальным последствиям, а также к значительным дополнительным человеческим жертвам⁶.

³ Крутских А. Информационный вызов безопасности на рубеже XXI века // *Международная жизнь*, 1999, №2, С.82-89.

⁴ См. об этом: Балугев Д.Г. Завоевание будущего: внешняя политика России на рубеже веков. Нижний Новгород: ИСИ ННГУ, 1999.

⁵ Schwartau W. *Information Revolution: Chaos on the Electronic Superhighway*. New York: Thunder's Mouth Press, 1994. Цит. по: Балугев Д.Г. Завоевание будущего: внешняя политика России на рубеже веков, С.22.

⁶ Беляев Е.А. Информационная безопасность как глобальная проблема // *Международная конференция «Глобальные проблемы как источник чрезвычайных ситуаций»*. Доклады и выступления / Под ред. Воробьева Ю.Л. М.: УРСС, 2000, С.123-134.

Кроме того, простота и дешевизна доступа к средствам связи и передачи данных, космополитизм глобальных информационных сетей, с одной стороны, и уязвимость мировых информационных ресурсов, с другой, создают возможности использования информационно-кибернетических технологий в криминальных и террористических целях. Причем наиболее уязвимыми в плане информационного воздействия, а также компьютерных преступлений и терроризма являются достаточно высокоразвитые в технологическом отношении государства, международные организации, ТНК и финансовые институты, максимально вовлеченные в киберпространство.

Анализируя вышесказанное, можно предположить, что у ТНК существуют две взаимно дополняющие друг друга стратегии поведения в ГИП, касающиеся процессов информационной милитаризации и компьютерного терроризма.

Первая – активная работа по созданию безопасного ГИП, разработка политических, организационных и технологических мер его защиты в целом, что диктуется возможными последствиями атак на «критическую инфраструктуру» (жизненно важную, в том числе, и для ТНК), которые могут быть предприняты, из киберпространства.

Стратегия обеспечения устойчивости информационного пространства включает три основных элемента:

- повышенную защиту против возможных атак из «киберпространства»,
- способность обнаруживать признаки нападения,
- способность ответить на атаку и восстановить соответствующие функции после нападения.

Сюда также примыкает защита сообщества специалистов по электронике, программному обеспечению и информатике⁷.

Добиться реальных успехов в минимизации последствий всего комплекса перечисленных угроз глобальной безопасности можно только путем создания международной системы информационной безопасности. Важную роль в этом процессе призваны сыграть ТНК.

Вторая стратегия – активное участие ТНК в информационном противоборстве, инфомационная экспансия, позволяющая получить преимущества для ведения бизнеса в глобальном масштабе. ТНК в качестве субъектов информационного противоборства, конкурируют в ГИП с государствами, образуют различные виртуальные коалиции.

Как субъект информационного противоборства ТНК проявляют следующие основные характеристики:

- имеют, как правило, стабильные (постоянные) интересы в информационно-телекоммуникационном пространстве;

- участвуют в формировании ГИП и частично контролируют национальные сегменты информационного пространства;

- создают в рамках своих структур или используют национальные структуры государств, интегрированных в контролируемое данным субъектом информационное и телекоммуникационное пространство, в функции и задачи которых входит ведение информационного противоборства;

- разрабатывают и закрепляют на официальном уровне концептуальные и идеологические положения, обосновывающие необходимость участия в информационном противоборстве, определяющие основные принципы и формы участия в нем для данного субъекта⁸.

В ближайшем будущем в любом вооруженном конфликте будут задействованы силы и средства как минимум трех сторон – агрессора, жертвы агрессии и одной или

⁷ Волков Г. О состоянии и перспективах глобальной сети Интернет // <http://www.futura.ru/>.

⁸ Манойло А.В. Объекты и субъекты информационного противоборства // <http://www.cryptography.ru/>

нескольких корпораций, обеспечивающих бесперебойное функционирование ОТКС (являющихся полем деятельности сил специальных информационно-психологических операций) и контролирующих циркулирующую в них информацию. Следует отметить, что, несмотря на то, что все три стороны, очевидно, являются активными участниками конфликта и имеют самое непосредственное к нему отношение, только две из них (агрессор и жертва) находятся в юридически оформленном и закреплённом состоянии войны, третья же сторона (компания-провайдер) формально находится вне конфликта. Учитывая, что без содействия (или хотя бы при невмешательстве) провайдера, контролирующего ОТКС, силы специальных информационно-психологических операций обеих сторон вряд ли добьются желаемых результатов, позиция структур, контролирующих информационные сети, может стать решающей для обеспечения успеха их действий.

Таким образом, активная позиция в ГИП органична, естественна и жизненно необходима для ТНК, поскольку они являются сетевыми трансграничными организациями и используют, а также расширяют и формируют ГИП в качестве инфраструктуры, необходимой для своей успешной деятельности. Однако сама эта деятельность неоднозначна по своим последствиям и имеет как положительные, так и отрицательные стороны с точки зрения наличия новых глобальных угроз и вызовов информационной эпохи.

Блохина А.Е.*

К ВОПРОСУ О ВОЗДЕЙСТВИИ ТНК НА ЭКОНОМИКУ И ПОЛИТИКУ СТРАН ЦВЕ

Во многом под влиянием глобализации происходит становление транснациональной среды мировой политики. Имеет место постепенное закрепление де-факто (отчасти уже и де-юре) негосударственных и надгосударственных акторов в качестве легитимных участников международных отношений со своими специфическими интересами и позициями. В их числе неправительственные организации (НПО), международные неправительственные организации (МНПО), общественно-политические движения и т.д. Немаловажную самостоятельную роль в мировой политике играют и транснациональные корпорации (ТНК).

Прежде чем начать разговор о роли и месте ТНК в развитии политических и экономических процессов в странах ЦВЕ необходимо подробнее остановиться на понятии Центральная и Восточная Европа. Если раньше, во времена существования блоковой системы, под ним понимался регион, входивший в сферу влияния СССР – страны СЭВ и ОВД – то сейчас, особенно в западной литературе, в него часто включают независимые теперь европейские республики бывшего Советского Союза: Россию, Украину, Белоруссию и Молдову. Страны бывшего социалистического блока иногда обозначают термином «Центральная Европа». В то же время определённой терминологии пока не сложилось. В рамках данной статьи странами ЦВЕ будут именоваться страны бывшего советского блока, не входившие в состав СССР.

После крушения коммунистических систем государства ЦВЕ связали свои экономические и политические приоритеты с «возвращением в Европу». Экономическое и технологическое развитие стран этого региона во многом стало определяться политикой крупных зарубежных ТНК. Большинство стран ЦВЕ рассматривают зарубежные инвестиции как одно из наиболее эффективных направлений интеграции в западноевропейское пространство и единственную возможность получения доступа к современным технологиям и значительным финансовым ресурсам. В связи с происшедшими изменениями отношение к прямым иностранным инвестициям претерпело коренное изменение. Интерпретация ПИИ как «угрозы национальному суверенитету» и «инструмента эксплуатации» уступила место их рассмотрению в качестве одного из важнейших факторов стимулирования экономического роста, повышения занятости и технологической модернизации. Именно поэтому в странах ЦВЕ были созданы максимально благоприятные условия для деятельности транснациональных корпораций путем предоставления им налоговых льгот, налоговых каникул, создания зон свободной торговли и т.д.

Транснациональные корпорации с учетом экономии на издержках производства и выгодного географического положения разместили в регионе часть своих производственных мощностей и создали здесь экспортные центры для продажи компонентов и готовых изделий в соседние страны (прежде всего Германию, Россию, Украину). На территории стран ЦВЕ свои производства разместили транснациональные корпорации (в том числе в Венгрии - 65, а в Польше - 30 из 100 крупнейших ТНК мира), региональная стратегия которых часто связана с планами рационализации производства в европейском масштабе. Особенно широко представлены мировые гиганты автоиндустрии: концерны «Volkswagen» (Венгрия, Польша,

* Блохина А.Е. – к.и.н., ННГУ им. Н.И.Лобачевского.

Словакия, Чехия), «Fiat» (Польша), «General Motors» (Венгрия, Польша), «Renault SA» (Польша, Румыния) и др. Самым крупным проектом в отрасли остается приобретение немецким концерном «Volkswagen» чешской автомобилестроительной фирмы «Skoda». Вторым по величине является проект «Fiat» в Польше.

Помимо автомобильной промышленности, следует отметить ещё ряд сфер, куда иностранные ТНК с начала 90-х гг. охотно вкладывали деньги. Прежде всего это были отрасли, выпускающие предметы потребления и оборудование. К примеру, электротехническая отрасль. 40% всех производственных мощностей «Skoda» было задействовано в данной сфере. За электротехническое подразделение «Skoda» развернулась настоящая борьба между американским гигантом «General Electric», немецким «Siemens» и шведско-швейцарским консорциумом АВВ¹. «General Electric» была наиболее активной среди энергетических компаний в регионе. Еще в конце 1990 г. она приобрела венгерский «Tungsram», после чего американский гигант стал третьим по величине поставщиком электроламп на европейский рынок. «Tungsram» был одним из наиболее привлекательных активов в ЦВЕ. В социалистические времена он экспортировал 70% своей продукции, которую приобретал для своих авто даже «Mercedes-Benz»². Пристальное внимание обратил на себя телекоммуникационный рынок ЦВЕ. Если Польша привлекала инвесторов значительным потенциалом своего рынка, то Венгрия и Чехия – большей покупательной способностью населения, а также транзитными возможностями. В 1993 г. венгерский рынок был поделён между немецким «Deutsche Telekom», американским «Ameritech» и английским «Cable and Wireless Plc». «Deutsche Telekom» был назван венгерским правительством «стратегически важным партнёром», имеющий далеко идущие планы сделать из Венгрии транзитную зону для продвижения далее на восток. В 1994 г. «Deutsche Telekom» приступил к прокладке оптоволоконных сетей в Будапешт, Прагу, Варшаву и Братиславу.

В целом наиболее привлекательными сферами приложения зарубежного капитала в ЦВЕ стали автомобилестроение, телекоммуникации, транспортное оборудование, сфера торговли и услуг, производство товаров широкого потребления³. Помимо позитивной роли прямых иностранных инвестиций для экономик стран ЦВЕ чрезвычайно важным моментом было наличие конкуренции западных фирм друг с другом. Подобная конкуренция западных фирм в ЦВЕ особенно отчётливо прослеживалась в сфере автомобилестроения. На «Skoda» претендовали многие крупные западноевропейские концерны. В их числе «Renault» и «Volkswagen». Французы предполагали модернизировать предприятие, но при этом провести на нем масштабные сокращения. Немцы предложили гораздо более привлекательные условия инвестирования и к тому же солидный социальный пакет – гарантии сохранения 19 тыс. рабочих мест. В результате «Volkswagen» модернизировал чешский завод, сделав его продукцией конкурентоспособной на европейском автомобильном рынке при намеченном росте производства 10% в год. Больше того, завод стал особняком в Чехии: «Volkswagen» платил его рабочим, которых у себя на родине даже называли по-особому – «skodovaks» – в 4 раза большую, чем в среднем по Чехии заработную плату.

В результате процессов активного проникновения в регион западных ТНК, а также средних и мелких компаний, предприятия с полным или частичным участием крупного иностранного капитала занимают сегодня ведущие позиции в экономике многих стран ЦВЕ. Так, в Чехии и Польше на них приходится уже более половины

¹ Western companies may take stakes in Skoda Engineering // Financial Times, 1990, January 27, p.1.

² General Electric, running on fast-forward in Budapest // The New York Times, 1990, December 16, p.8.

³ Мировая экономика. Тенденции девяностых годов. М., 1999, С.175

выпускаемой продукции, в Венгрии – почти две трети⁴. В общей сложности иностранные компании к концу 2003 г. вложили в экономику стран ЦВЕ 156 млрд. долларов. Основными инвесторами выступали Германия (40% всех капиталовложений), Франция, Нидерланды и Австрия. При этом подавляющая часть ПИИ в течение всех 90-х годов направлялась в три страны – Польшу, Чехию и Венгрию (соответственно 31%, 26% и 11% инвестиций, накопленных в странах ЦВЕ, накануне последнего расширения ЕС)⁵.

Однако прилив иностранного капитала помимо очевидных преимуществ создал для всех стран ЦВЕ ряд новых социальных и политических проблем. Характерной чертой, например, немецкого проникновения в ЦВЕ стали «вывоз» производства и выдача субконтрактов восточноевропейским предприятиям. ЦВЕ в ФРГ стали даже называть «Кореей у нас под боком». Суть данной формулы состояла в том, что немецкие промышленники либо покупали предприятия или их часть, либо же просто давали заказы на производство товаров. Далеко не всегда при этом восточноевропейские фабрики были оснащены новым оборудованием. Зачастую немецкие заказы выполнялись на старом оборудовании, на фабриках стоял шум, были занижены экологические стандарты производства, а условия работы были такими, о которых на Западе уже давно забыли. Это контрастировало, например, с западногерманскими инвестициями в новые федеральные земли, где на месте старых предприятий возникали оборудованные новейшими технологиями промышленные комплексы. Помимо этого приход ТНК привел к массовым сокращениям рабочей силы на предприятиях в Польше и Венгрии. Кроме того, как отмечал в этой связи ведущий научный сотрудник Центра промышленной политики ИМЭПИ РАН Герман Власкин «несмотря на выгоды, извлекаемые странами региона от прибыльных и высокотехнологичных вложений иностранных инвесторов, более долговременные перспективы складывающейся под влиянием ТНК специализации этих стран выглядят неоднозначно»⁶. Интересы крупных ТНК нередко входят в противоречие с интересами национального бизнеса.

Примером быстрого проникновения иностранного капитала на рынок ЦВЕ стало и поглощение иностранными корпорациями восточноевропейских масс медиа. Так, в Чехии сначала лидерство в печатной индустрии захватили швейцарский «Rinscher» и французский «Ersan», однако затем всё большую роль стали играть немецкие издательские концерны, постепенно вытеснившие своих конкурентов. Роль гегемона в чешской и польской прессе захватил «Axel Springer»: в 1997 г. под его контролем находится 60% тиража чешских газет. В Польше происходил тот же процесс: и здесь лидерами стали немецкие компании («Kirch», «Bertelsman» и т.д.). К 1993 г. они приступили к закупке электронных СМИ. По данным 1994 г., немецкие инвестиции в этот сектор СМИ в Польше, Венгрии и Чехии составили 18 млрд. марок, половина из которых приходилась на телевидение. Таким образом большая часть прессы и электронных СМИ оказались под контролем крупнейших западных медиа холдингов – а это уже в определенном смысле означает потерю национального суверенитета в данной сфере, который не так давно страны ЦВЕ столь ревниво отстаивали.

Таким образом платой за быструю интеграцию в европейские структуры и глобализированную мировую экономику выступает эрозия национального суверенитета и утрата рычагов контроля за механизмами социально-экономического развития соответствующих стран. Вместе с тем, сегодня именно наличие крупных конку-

⁴ Чеклина Т.Н. Об иностранных инвестициях в страны ЦВЕ // www.uved.narod.ru

⁵ Власкин Г.А. Инновационное измерение экономической политики: опыт стран Центральной и Восточной Европы и уроки для России // www.frip.ru

⁶ Там же.

рентоспособных на международном уровне корпораций определяет степень участия страны в мировой экономике, ее интегрированность в структуру мирового хозяйства. Процесс интеграции стран ЦВЕ в Евросоюз идет асимметрично. Экономика ряда государств этого региона полностью зависит от помощи, оказываемой ЕС и Всемирным банком. Одновременно опыт показывает, что иностранные ТНК практически всегда имеют возможность уклониться от контроля государства. Так что деятельность ТНК, будучи своего рода опорой и даже локомотивом развития национальных экономик стран ЦВЕ, при этом в весьма слабой степени контролируется государствами региона. Отсюда необходимость трансформировать механизмы государственного регулирования и вписать их в принципиально новую систему регулирующих и властных отношений глобального масштаба.

Войтоловский Ф.Г.* МЕХАНИЗМЫ КОСВЕННОГО ВЛИЯНИЯ ТНК НА ПРИНЯТИЕ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В США: ИСТОКИ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Развитие процессов транснационализации американского капитала и распространение внешнеполитического влияния США как государства были на протяжении последних ста лет тесно взаимосвязаны. В первые годы XX в. в США начинают развиваться институциональные основы взаимодействия ТНК первого поколения и структур государства, связанных с выработкой и принятием внешнеполитических решений. В дополнение к полутеневым отношениям прямого лоббизма через систему неформальных контактов преимущественно личного характера возникают вполне легальные и легитимные организационные основы косвенного воздействия. В первую очередь речь идет о формировании механизмов идеологического воздействия на подготовку и осуществление внешней политики, а также структур, нацеленных на гармонизацию интересов ведущих корпораций и государства. Возникают первые «think tanks» – «мозговые тресты», аналитико-идеологические центры, деятельность которых направлена на идейное обоснование, экспертную оценку и пропагандистское сопровождение внешнеполитических акций. В 1910 г. был основан Фонд Карнеги за международный мир¹, в 1916 г. создан Брукингский институт², остававшиеся одними из наиболее влиятельных научно-идеологических центров в течение всего XX в.

Хотя, «мозговые тресты» далеко не всегда действуют по прямым государственным заказам, их работа получает широкое освещение в СМИ и тем самым оказывает опосредованное влияние на формирование внешнеполитической линии американского руководства. Привносимая ими поддержка либо критика официального курса становится частью внешнеполитического процесса – «мозговые тресты» формулируют новые концепции и верифицируют действующие, формируют идеологический фон принятия решений.

В 1910-20-е гг. развиваются другие элементы системы косвенного влияния американских корпораций на подготовку и осуществление государственной внешней политики – негосударственные организации, созданные для согласования позиций крупного бизнеса и государства, выработку внешнеполитического консенсуса. Первыми и наиболее влиятельными структурами такого рода стали созданная в 1918 г. Американская внешнеполитическая ассоциация³ и сформированный в 1921 г. Совет по международным отношениям⁴.

С самого начала работа, как «мозговых трестов», так и структур консенсуса была направлена на выработку идейных основ политики расширения сфер влияния США. Корпорации, заинтересованные в экономической экспансии выступили спонсорами структур, формировавших концептуальный фундамент ее внешнеполитического оформления. В 1910-30-е гг. начинает развиваться устойчивая система институтов

* Войтоловский Ф.Г. – к.пол.н., н.с. ИМЭМО РАН.

¹ Основанный фондом Карнеги журнал Foreign Policy становится первым и до начала издания журнала Foreign Affairs, самым влиятельным изданием, по вопросам внешней политики, международных отношений и мировой экономики. См.: <http://www.carnegieendowment.org/about/index.cfm?fa=history>

² С 1927 г. действует, как триединая система институтов, изучающих и освещающих экономику, внутреннюю и внешнюю политику и вопросы управления. См.: <http://www.brookings.edu/about/hist.html>

³ A History of the Foreign Policy Association / <http://www.fpa.org/about/hist.html>

⁴ Grose P. Continuing the Inquiry. The Council on Foreign Relations from 1921 to 1996 / <http://www.cfr.org/about/history/cfr>

взаимодействия руководства крупного американского бизнеса, научно-экспертного и идейно-пропагандистского сообщества, и руководства государственных внешнеполитических учреждений. Задача этой системы – увязать деятельность экспертов и идеологов внешней политики с интересами не только государственного истеблишмента, но и бизнес-элиты.

Это взаимодействие особенно значительно развилось после Первой мировой войны. Сферы экономических интересов американских корпораций и банков и внешнеполитических устремлений государства значительно расширились – за пределы Западного полушария, на экспансию в котором были нацелены традиционные внешнеполитические концепции. Американские тресты стали активно вторгаться в сферы, которые прежде были вотчиной европейского капитала, включая рынки не только европейских колоний, но и Старого Света. Требовались новые идеи, способные мотивировать расширение внешнеполитической поддержки продвижения интересов американского бизнеса. В этих условиях развился феномен «вильсонизма» – американского либерального универсализма⁵.

Заложенные в начале XX в. основы системы взаимодействия внешнеэкономических акторов, внешнеполитических органов государства и экспертно-идеологического сообщества, при помощи которой американские корпорации, вступившие на заре XX в. на путь транснационализации, оказывают косвенное влияние на выработку и принятие внешнеполитических решений, в общих чертах сохранились и действуют до сих пор. Сформировались основы впоследствии широко разившейся практики: зачастую «мозговые тресты» выдвигают идеи и стратегии, отличные от реализуемых государством в данный момент, но при этом именно они создают спектр альтернативных концепций, которые могут быть задействованы в случае неудачи текущей стратегии. Без такого рода запасных вариантов, которые могут быть пущены в ход при смене администрации или при политических затруднениях действующей команды, уже с 1920-х гг. в США не отрабатывается практически ни одна значимая внешнеполитическая доктрина и даже концепция.

После Второй мировой войны США оказались не просто одной из держав-победительниц, а экономическим, военным и политическим гегемоном Запада. Уже не в представлениях идеологов американской внешней политики прошлого, а в действительности США становились главным носителем и распространителем либеральных ценностей и принципов рыночной экономики, в лоне которых они стремились удержать Западную Европу и другие регионы мира. В ряде документов, подготовленных американскими экспертами (например, книга К.Стрейта «Союз немедленно»⁶), аналитическими центрами (как Меморандум Совета по международным отношениям Е-В34 – «Большая сфера»), а также полуофициальных политических деклараций (Атлантическая Хартия⁷) еще перед войной и в ее ходе были сформулированы принципы создания единой экономической системы в части мира (в первую очередь – Европы) неподконтрольной нацистской Германии и СССР. Предполагаемое лидерство США в этой системе, опиралось бы на взаимные военные обязательства. Эти идеи стали прообразом идеологии атлантизма.

В конце 1940-х – начале 1950-х гг. ведущие американские корпорации и банки начали новую волну экспансии на европейский рынок, став участниками восстановления экономики Европы. Началось активное превращение многих американских

⁵ См.: Bartlett C.J. The Rise and Fall of Pax Americana. L.: Paul Elek, 1974, p.44.; Мальков В.Л. Путь к имперству. Америка в первой половине XX века. М.: Наука, 2004, С.75-76.

⁶ См.: Streit C.K. Union Now. L., N.Y.: Harper and Brothers, 1939.

⁷ Declaration of Principles issued by the President of the United States and the Prime Minister of the United Kingdom. («The Atlantic Charter»). 1941. August 14 // <http://www.nato.int/docu/basicxt/b410814a.htm>

корпораций и банков в транснациональные – развитие зарубежных филиалов, направление инвестиций (ТНК второго и третьего поколения). Создание Бреттон-Вудсской системы и ее институтов (МВФ, МБРР, ГАТТ), принятие плана Маршала – заложили институциональные основы для формирования устойчивых экономических связей между США и Западной Европой и единых наднациональных механизмов регулирования капиталистической экономики⁸. Возникшая система военно-политических (НАТО) и экономических связей, а также общая политико-идеологическая платформа Запада, которую США начали активно формировать после Второй мировой войны, стала основой гарантий беспрепятственной и устойчивой деятельности американских корпораций в Западной Европе и Японии, а затем во всей несоциалистической части мира. Американским руководством и экспертно-политическим сообществом в 1940-е – 1950-е гг. меры по созданию системы экономических связей между США и Западной Европой понимались в политико-идеологическом контексте борьбы с коммунистическим влиянием. Для ТНК формирование единой военной и экономической системы Запада обеспечило гомогенное и стабильное в политическом отношении пространство для деятельности.

Неформальные взаимосвязи между транснациональным капиталом американского происхождения, государственным внешнеполитическим истеблишментом и научно-экспертным сообществом продолжали укрепляться. Система институтов, с помощью которых эти связи поддерживались, также развивалась: возникали новые формы их организации, разрастались существующие, появлялись структуры, представляющие различные идеологические оттенки внешнеполитических позиций.

Необходимость выработки долгосрочных стратегий деятельности, направленных на реализацию в масштабах, выходящих далеко за пределы национальной экономической и политической системы и сопредельных с США регионов, прямо и косвенно получала отражение в американской внешнеполитической мысли. Одним из наиболее важных проявлений этой тенденции оказалось становление представлений о капиталистической системе как о взаимозависимой целостности, сообществе индустриально-развитых демократий, придерживающихся сходных принципов общественного устройства и ценностей. На протяжении всей «холодной войны» различные варианты концепций взаимозависимости исходили со стороны официальных лиц и учреждений, одновременно получая широкую неформальную поддержку со стороны ведущих негосударственных аналитических центров. Их объединяло то, что все они в большей или меньшей степени предполагали примат интересов Запада как «общества» над интересами входящих в него государств и самими принципами государственного суверенитета. Но, если в 1940-е гг. речь шла об общих ценностях, а в 1950-е гг., с развитием военно-политических блоков (НАТО, СЕАТО), во главу угла стали ставиться в основном военные связи союзников и необходимость расширения зоны их ответственности⁹, то с 1960-х гг. эти идеи стали подкрепляться небезосновательными представлениями об экономической и политической взаимозависимости демократических держав, как об основе целостности Запада¹⁰. Главными субъектами формирования экономических взаимосвязей были именно ТНК.

⁸ См.: Kindleberger C.P. Marshall Plan Commemorative Section: In the Halls of the Capitol: A Memoir // Foreign Affairs, 1997, Vol.76, №3, May/June; Kunz D.B. The Marshall Plan Reconsidered: A Complex of Motives // Ibid.; Системная история международных отношений в 4-х томах. Т.3. М.: Наука, 2003, с.19–20, 75–80.

⁹ См., например: Text of the Report of the Committee of Three on Non-Military Cooperation in NATO / <http://www.nato.int/docu/basic/bt-a3.htm>; Ministerial Communiqué, North Atlantic Council, Paris. 16-19th Dec. 1957 / NATO final communiqués. [1]: 1949-1974. Brussels, 1974, p.115-116.

¹⁰ См. например: Cooper R. The Economics of Interdependence: Economic Policy in the Atlantic Community. N.Y.: McGraw-Hill, 1968.; Bloomfield L.P., Bloomfield I.C. The U.S., Interdependence and World Order /

Особая заслуга в теоретической разработке концепций политико-экономической взаимозависимости принадлежала в 1960-е гг. двум влиятельным экспертно-идеологическим центрам – Совету по международным отношениям и Масчусетскому технологическому институту. Эти идеи имели под собой объективные основания – политика США по созданию единого западного экономического пространства уже приносила свои плоды. С 1960-х гг. центром, из которого исходило большинство операций ТНК были США, страны Западной Европы и Япония, связанные друг с другом военными союзами, инициатива в создании и деятельности которых принадлежала США¹¹. Одновременно страны-члены ОЭСР были главными и основными инвесторами в экономики друг друга.

Установление многочисленных экономических и политических взаимосвязей внутри капиталистического сообщества и во всей несоциалистической части мира, а также развитие процессов транснационализации элит США и Запада в целом стимулировали появление в идеологическом обосновании американской внешней политики принципиально новых социально-психологических, мировоззренческих и идеологических явлений. Ко второй половине 1960-х – началу 1970-х гг. формируется особый – *глобалистский* тип внешнеполитического мышления, который становится все более характерен для американского истеблишмента и идейных основ внешней политики. Концепции глобалистской направленности выдвигаются наиболее влиятельными «мозговыми трестами» и становятся элементами официальной внешнеполитической идеологии.

Конец 1960-х – начало 1970-х гг. – период, который принято считать началом бума развития транснациональных корпораций, ознаменовался еще более значительным усилением влияния ТНК на внешнюю политику США. Оно подкреплялось прямым перетеканием кадров между руководством ведущих ТНК, государственно-политическим истеблишментом и научно-идеологическим сообществом¹². В этот период по аналогии с национальными структурами выработки внешнеполитического консенсуса, по инициативе США создаются организации, деятельность которых направлена на согласование позиций и интересов политических элит и транснационального капитала всех стран Запада. В 1973 г. по инициативе директора «Чейз Манхэттен банка» Д.Рокфеллера создается Трехсторонняя комиссия, объединившая 200 (позднее 321, а затем 350) не занимающих официальных постов политиков, влиятельных бизнесменов, руководителей крупных корпораций, ученых и идеологов из США (позднее и Канады), Западной Европы и Японии – трех центров развития мировой капиталистической системы. Трехсторонняя комиссия стала неофициальным транснациональным идейно-пропагандистским центром выработки согласованных позиций развитых стран по вопросам международных отношений и проблемам глобального характера, и их продвижения на государственно-политический уровень. Идеологи трилатерализма, практически ставшего официальной внешнеполитической доктриной администрации Дж.Картера, объявляли примат интересов и общих ценностей трехстороннего единства (лидер которого – США) над национальными интересами государств Запада. Высокая степень «взаимозависимости», возрастающей во всем мире и в наибольшей степени между США и другими индустриально развитыми демократиями, провозглашалась трилатералистами как одно из главных достижений

Headline Series, №228. Cambridge, N.Y., 1975; Modelsky G. Principles of World Politics. N.Y.: Free Press, 1972; Yang O. Interdependences in World Politics // International Journal, 1969, Autumn, №4.

¹¹ См.: Вернон Р. Буря над многонациональными. М.: Прогресс, 1982, С.195-211.

¹² Подробнее об этом явлении см.: Korten D.C. When Corporations Rule the World. N.Y.: Kumarian Press, 1995.; Domhoff W. Who Rules America Now? N.Y.: Touchstone Books, 1983.

развитых стран, интерпретировалась как явление ценностного характера, неотделимое от принципов рыночной экономики и политической демократии¹³.

Период с конца 1970-х гг. по вторую половину 1980-х гг. связан с активным внедрением в теоретическое обоснование и практику поведения США в мире неоконсервативных идей и подходов. Он соответствовал новой стадии развития транснационального капитала – становлению глобальных ТНК и МНК (четвертого поколения)¹⁴. В конце 1970-х – начале 1980-х наиболее транснационализированная часть элит США – эксперты, политические деятели и высокопоставленные чиновники, пришедшие в госструктуры из крупнейших ТНК и существующих на их средства фондов и «мозговых трестов», обратилась к использованию неоконсервативных идей. Несмотря на то, что президент Р.Рейган был кандидатом от республиканской партии и долгое время был связан с ее правым крылом, неоконсервативный сегмент американских политических элит формировался вне контекста послевоенных отношений между двумя основными партиями и их внешнеполитических ориентаций. Показательно, что идеологи неоконсерватизма формально принадлежали и к республиканской, и к демократической партии – в обеих партиях группы интересов, связанные с транснациональным капиталом и с американским военно-промышленным комплексом выступали со сходных позиций.

Теоретическими центрами неоконсерватизма стали Фонд Наследия, Гуверовский Институт войны, революции и мира, Американский предпринимательский институт – тесно связанные с топливно-энергетическими ТНК, компаниями работающими по военными заказам и ТНБ американского происхождения¹⁵. Именно этим аналитическим центрам принадлежит в период «неоконсервативной революции» ведущая роль в формировании представлений политических элит США о мировом экономическом и политическом развитии. В начале 1980-х гг. публикации ведущих экспертов этих «мозговых трестов» задавали идеологическую тональность не только собственно неоконсервативных изданий, но и большей части политических СМИ, хорошо согласовывались с официальной внешнеполитической линией. Более того, на неоконсервативные позиции по вопросам экономики и внешней политики встали «мозговые тресты» и общественные организации, занимавшие ранее не только умеренные либеральные, но даже либерально-реформистские позиции¹⁶.

Неоконсервативные идеи позволили симбиозу США с транснациональным капиталом выйти на качественно новый уровень. Они дали возможность направить всю силу сверхдержавы на создание такого экономического и политического миропорядка, который был бы максимально выгоден как для ТНК, так и для самих США. Меры, предпринятые администрацией Р.Рейгана во внешнеполитической, внешнеэкономической и внутриэкономической сфере, представляли собой реализацию двух компонент единой стратегии. Она была направлена на рост национальной экономики, в наибольшей степени, чем какая-либо другая, зависящей от транснационального капитала, и на обеспечение внешнеполитических условий для его глобальной экономической экспансии. В сфере идеологии это позволило соединить представления о национальной «исключительности» с универсалистским видением американских ценностей, консервативной апологетикой национальных интересов и идеями радикального

¹³ The Reform of International Institutions (A Report of the Trilateral Task Force on International Institutions to the Trilateral Commission) // The Triangle Papers, №11, 1976, p.1-2.

¹⁴ См.: Мовсесян А.Г., Огневцев С.Б. Транснациональный капитал и национальные государства // МЭиМО, 1999, №6.

¹⁵ См.: Кобринская И.Я. «Мозговые тресты» и внешняя политика США. М.: Международные отношения, 1986, С.18-26.

¹⁶ См.: Мельвиль А.Ю. США – сдвиг вправо? (Консерватизм в идейно-политической жизни США 80-х гг.) М.: Наука, 1986, С.117-118.

либерализма. В этом смысле рейганомистику, равно как и внешнюю экономическую политику США этого периода можно считать, с одной стороны, стратегиями адаптации национальной экономики Соединенных Штатов к процессам экономической глобализации, уже осознанным научно-экспертным сообществом¹⁷, а с другой, стремлением использовать эти процессы в своих интересах, по возможности сознательно направляя их развитие.

С окончанием «холодной войны» и распадом СССР исчезли международно-политические факторы, сдерживавшие превращение транснациональным капиталом глобальной экономики в единое поле деятельности. При этом США стали единственной сверхдержавой, способной влиять на характер, формы ориентацию процессов выстраивания нового миропорядка. На протяжении 1990-х гг. меняются формы американской внешнеполитической риторики и ее идеологических оснований, но не фактическая направленность внешней политики. Значительную роль в обеспечении этой преемственности играют «мозговые тресты», как либерального, так неоконсервативного характера. Их позиции, однако, существенно различаются в выборе подходов к построению миропорядка, в котором позиции американских ТНК будут лидирующими, а США – наиболее эффективным государством (по различным показателям – экономическим, технологическим, военным). В этом суть расхождений между мультилатералистским либеральным институционализмом и унилатералистским неоконсерватизмом, пришедшими в столкновение в 1990-е – 2000-е гг., и дополняющими друг друга¹⁸.

Проявившееся еще при Р.Рейгане смещение идейно-политических ориентаций научно-идеологического сообщества вправо, хотя и не приобретает масштабов неоконсервативной революции начала 1980-х гг., на протяжении 1990-х гг. сохраняется как устойчивая тенденция. Показательно, что именно либерально-консервативные экспертно-идеологические центры получают значительную часть финансирования со стороны ведущих американских фондов, существующих на средства ТНК. Так будет продолжаться до тех пор, пока производимые этими «мозговыми трестами» идеи будут востребованы, а издержки от их реализации незначительны, а также пока не возникнут новые внешние ограничители для их осуществления.

Важной составляющей выстраивания нового миропорядка являются попытки США распространить собственные ценности, политические принципы и идеологию в качестве универсальной модели общественно-политической организации на национальном, международном и глобальном уровне. Суть этой внешнеполитической линии в том, чтобы добиться идейно-политической гомогенности мировой политики хотя бы на уровне политических систем большинства национальных государств. Эта однородность, по мнению как либеральных, так и консервативных идеологов – главное условие устойчивости и залог безопасности формирующейся глобальной экономики¹⁹. Эта же линия подкрепляется на протяжении 1990-2000-х гг. действиями структур наднационального экономического регулирования (ВТО, МВФ, Всемирный Банк) по либерализации национальных экономик развивающихся и бывших социалистических стран²⁰. Несмотря на то, что в 1980-2000-е гг. активно развились европейские, япон-

¹⁷ См., напр.: Laffer A.B., Miles M.A. International Economics in an Integrated World L., N.Y.: Glenview (Ill.). 1982.

¹⁸ Подробнее см.: Войтоловский Ф.Г. Американская внешнеполитическая идеология для имперского миропорядка // От миропорядка империй к имперскому миропорядку. М.: ИОФМО, 2005.

¹⁹ См.: Diamond L. Promoting Democracy // Foreign Policy, 1992, №87, Summer.; Gephardt R.A., Gingrich N. Enlarging Democracy // House of Representatives. 1993. September 29/ Congressional Records. Page: E2292. <http://thomas.loc.gov>.

²⁰ См.: Колонтай В.М. Эволюция западных концепций глобализации (Статья первая) // МЭиМО. 2002, №1.

ские и др. ТНК, именно американские остаются лидерами во многих (прежде всего в высокотехнологичных и стратегически значимых) областях мировой экономики. Из 500 крупнейших ТНК мира 162 имеют американское происхождение²¹.

На 1990-2000-е гг. пришелся расцвет системы международных неправительственных организаций. В тесной взаимосвязи с ними и при поддержке транснационального капитала активно развиваются процессы создания международных неправительственных научно-идеологических центров (например, таких как Совет объединения общественных организаций ЦИВИКУС; экспертная группа ВЭФ; Совет по глобальному регулированию и др.), существующих на пожертвования американских и международных фондов. Деятельность большинства подобных структур направлена на изучение и освещение глобальных проблем и вопросов, принятие решений по которым не находится или постепенно выводится из сферы компетенции отдельных государств²². Многие из такого рода аналитико-идеологических центров возникают по инициативе неправительственных организаций американского происхождения, а также на основе процессов транснационализации «мозговых трестов» из США. Большинство из них действует в тесной взаимосвязи с ООН и другими официальными международными организациями и их экспертными службами²³. Формирующаяся система неформального влияния на принятие решений в развивающейся глобальной политической системе в значительной степени повторяет контуры той, что вот уже около 100 лет действует в США.

²¹ Супян В.В. Американская экономика при второй администрации Дж.У.Буша // США и Канада, 2005, №8, С.7.

²² См.: McGann J. Think Tanks and The Transnationalization of Foreign Policy // U.S. Foreign Policy Agenda, 2002, November / <http://usinfo.state.gov/journals/itps/1102/ijpe/pj73mcgann.htm>

²³ См.: Falk R., Strauss A. Toward Global Parliament // Foreign Affairs, 2001, January/February; Nye J.S. Globalization's Democratic Deficit: How to Make International Institutions More Accountable // Foreign Affairs, 2001, July/August.

Глушенкова Е.И.*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ТНК: ГЛОБАЛЬНОЕ ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПРОТИВОСТОЯНИЕ

Мировое политическое поле на рубеже тысячелетий представляет арену действия множества разнородных сил, природа которых различна. Всю совокупность акторов, действующих на международной арене, можно подразделить на правительственные и неправительственные субъекты международных отношений. За правительственными субъектами стоят государства и организации государств. Неправительственные акторы выражают интересы различных влиятельных сегментов национальных и глобального гражданских обществ. Видное место среди последних занимают международные и национальные неправительственные организации, в том числе экологические (МНПО и НПО). Они как правило представляют собой типичные новые социальные движения, т.е. самодеятельные, самоорганизующиеся социальные субъекты, система действий которых направлена на участие в организации экономических отношений и политического процесса с учетом экологических императивов.

Но МНПО и НПО – только одна из разновидностей значимых международных неправительственных акторов. Складывание единой глобализированной экономики привело к появлению нового мощного политического актора (фактически выступающего одним из основных субъектов глобализации) – крупных транснациональных корпораций (ТНК). ТНК, помимо их роли в мировой экономике, безусловно являются значимым игроком в мировой политике. Дело в том, что именно ТНК, наряду с другими неправительственными акторами, перехватывают ряд полномочий у национальных государств. Более того, ТНК, МНПО, НПО, взаимодействуя между собой, стихийно создают новую систему транснациональной власти. Складывается полицентрическая модель мировой политики, в которой правительственные и неправительственные агенты борются за достижение собственных целей, но ни ТНК, ни правительства, ни ООН, ни Всемирный банк, ни ГРИНПИС не способны самостоятельно доминировать на политическом поле. В рамках этой борьбы возникают порой довольно причудливые коалиции. Государственные и неправительственные агенты оказываются здесь, зачастую, «по одну», а различные неправительственные агенты – «по разные стороны» баррикад. Возникающие оси противостояния можно даже рассматривать как стержневые для современного международного политического пространства. Наиболее типичный пример – это противостояние на глобальной политической арене экоМНПО и ТНК. Каковы же причины данной коллизии?

ТНК и экоМНПО по-разному организованы, что с необходимостью указывает на их разную природу. ЭкоМНПО, как и ТНК, представляют собой формальные организации¹. Однако ТНК в своей массе являются рационально-механистическими закрытыми системами (т.е. аналогичны в этом плане государственным структурам). Такие организации склонны порождать среды, в которых нормой является конфликт. Упорядочивающие функции на себя в этом случае берет одна из организованных

* Глушенкова Е.И. – к.пол.н., н.с. ИМЭМО РАН.

¹ Формальные организации – это система предписанных ролей, целей, статусов, функций и стандартов деятельности, стержнем которой выступает «особый код поведения людей». См.: Кравченко А.И. Социология менеджмента. М., 1999, С.217.

подобным образом систем, подчиняющая себе ключевые ресурсы². В то время как экоМНПО развивались в русле логики адхократии (термин А.Тоффлера – от лат ad hoc) в направлении, противоположном традиционной иерархической и бюрократизированной организации³. Современные экоМНПО в значительной мере представляют собой открытые сетевые организации⁴. Будучи гибкими системами, связывающими неустойчивые коалиции участников, объединенных единством цели, сети могут выживать в любой среде, и в гомогенной, и в гетерогенной. Из их функционирования не проистекает формирование единого центра, наоборот, можно прогнозировать развитие тенденций полицентризма.

То, что ТНК – закрытые рациональные, а экоМНПО – открытые сетевые организации, может вызвать удивление, ведь рост сетей связан с глобализацией, которая в умах людей всецело отождествляется с ТНК. Вместе с тем, организационные особенности ТНК наводят на мысль, что противостояние ТНК и экоМНПО есть проявление противостояния гражданского общества, в т.ч. складывающегося глобального, со структурами, теснейшим образом связанными с государством. Именно в единстве с враждебным экологическим императивам современным государством индустриальных элит изначально воспринимали ТНК экологи-сты.

Рубеж 60-70 гг. ознаменовал возникновение современного нам международного экологического движения. Прежде экоНПО носили неполитический характер и были по преимуществу охранительно-консервационистскими (от англ. – conservation). С начала 70-х гг. в ходе эволюции экологизма и появления нового энвайроментализма, в охрану окружающей среды был методологически включен социум, и возникли по-настоящему массовые политизированные движения. Новым энвайроменталистам был свойственен не только протест против индустриализма и основанных на нем институтов, но и борьба в целом с обществом потребления и тесно связанным с ним с кейнсианским государством. Новый энвайроментализм, а за ним и современное экодвижение, таким образом, уходит корнями в антитехнократическое и антииндустриальное движение, на острие его критики – индустриальный капитализм, и – как часть его – современное национальное государство.

Не все здесь однозначно. «Зеленые» не просто тяготели, но и росли как политический актер вместе с левыми. Вместе боролись за гражданское участие, за расширение политической повестки дня. Еще в 70-е гг. левыми ставилась задача на базе экологизма и неомарксизма разработать постмарксистскую революционную программу. Но она оказалась невыполнима. Ценности охраны окружающей среды противоречат идеологиям социализма и коммунизма, как и социал-демократии, т.е. силам, выступающим за дальнейший экономический рост и технологическое развитие. Программы либералов и социал-демократов чужды экологизму, поскольку во главе угла здесь – экономический рост и укрепление позиций личности, а «зеленые» – против индивидуализма и индустриальной модернизации. Они выступают за «зеленую» альтернативу традиционной модернизации. Настоящим камнем преткновения стал именно вопрос о государстве. Экологи выступали за трансформацию капиталистического государства, которое порождает своей деятельностью экологический кри-

² См. Глушенкова Е.И. Теоретические аспекты функционирования организаций экологического профиля // Актуальные проблемы политической науки глазами молодых ученых. М., 2003.

³ См., например, Тоффлер А., Морин Э. Кризис властей // Сегодня, 1994, №3; Тоффлер А. Что сулит новый век? // Социум, №1, 1991 и др.

⁴ Сети – это самоорганизующиеся полицентричные структуры, созданные с ориентацией на конкретные цели и задачи, из неких временных коллективов, с плоской иерархией, прозрачной легитимацией власти, децентрализацией ответственности, с ориентацией на групповые формы труда, вертикальной и горизонтальной направленностью связей и коммуникаций.

зис. А социалисты и социал-демократы в массе своей, наоборот, требовали увеличения роли этого самого государства как гаранта права каждого гражданина на его долю общественного (в т.ч. экологического) достояния, поскольку именно государство создает условия для проведения политики более справедливого перераспределения. Традиционно более «зеленые» социал-демократы севера Европы провозгласили, что экономический рост и охрана окружающей среды не противоречат друг другу. Не рост, а характер выбора технологии ведет к изменению состояния окружающей среды. В отношении государства экоНПО изначально были радикальнее, т.к. их костяк составили те, кто не был готов идти на идейные компромиссы.

Первый этап противостояния международного экологического движения и ТНК пришелся на появление нового энвайроментализма на рубеже 60-70-х гг., когда экологизм был частью широкого гражданского движения (антивоенного, антииндустриального и т.д.). В то время борьба с ТНК носила, во-первых, идеологически неопределенный, во-вторых, стихийный, спонтанный в организационном плане характер, в-третьих, это были демонстративные акции, в основном, протестные; чтобы привлечь внимание, вызвать озабоченность эти акции носили предельно конфронтационный характер. Все эти характеристики присущи знаковой акции тех лет – акции против Catbury Schweppes в 1971 году. Экорадикалы и студенческая молодежь Великобритании завалили головной офис компании мусором – бутылками, произведенными кампанией. (Это был призыв к созданию перерабатываемой тары; и хотя это не самая важная экологическая проблема, да и Catbury Schweppes не была самой анти-экологичной компанией в мире, своего результата акция достигла – внимание к проблеме было привлечено, и она в дальнейшем нашла свое решение).

В начале 80-х гг. XX века экоНПО организационно оформились, стали действовать разнообразнее и профессиональнее. Сейчас такие организации превратились из небольших групп в масштабные структуры с сотнями юристов и ученых в качестве полноценных сотрудников-экспертов, с многочисленным техническим персоналом и бюджетами в миллионы долларов⁵. Ныне их деятельность носит более грамотный, планомерный характер. Образующие сети разной конфигурации экоНПО имеют свои ниши в мировом и национальном политическом пространстве, каждая работает своими методами, специализируется на «своих» ТНК, осознанно поднимая ключевые проблемы, которые они создают окружающей среде и осуществляя выбор соответствующей тактики противостояния. С одними ТНК – сотрудничество, с другими – переговоры, с третьими – цивилизованные методы противостояния (в основном – суды), с четвертыми – открытое противостояние вплоть до митингов, массовых акций неповиновения и т.д. При этом необходимо особо подчеркнуть, что проводимые акции вовсе необязательно носят массовый характер и зачастую не предполагают освещения в СМИ. Вот почему с начала 90-х гг., когда произошел переход на современную модель воздействия экоНПО на ТНК – модель организованного и регулируемого противостояния – возникло ощущение, что стало меньше давления на транснациональный бизнес. На самом деле стало меньше шумных акций.

Чаще всего в фокусе внимания СМИ оказываются акции ГРИНПИС. Это не случайно. Изначально организация специализировалась на публичных массовых акциях. ГРИНПИС (Greenpeace International), созданная в 1971 году, сразу как международная организация⁶, несет на себе отпечаток той эпохи. Привлечение общественности к вопросам охраны окружающей среды, в меньшей степени лоббистская деятельность и влияние на принятие решений правительственными структурами – остаются основными приоритетами ГРИНПИС, типичной открытой сетевой организации.

⁵ См.: Sandbach F. Environment, Ideology and Policy. New Jersey, 1980, p.14.

⁶ Чтобы игнорировать «презренный» в те времена национальный уровень политики. Отсюда и лозунг «мысли глобально, действуй локально», т.е. на местном уровне, а не на национальном.

ГРИНПИС вот уже более 30 лет верна себе – быть в оппозиции к нынешнему «гегемонистскому мировому порядку», к современным государствам индустриальных элит. И в этом ключе ГРИНПИС работает со СМИ и общественным мнением, пытаясь воздействовать на власть через повышение озабоченности людей экологическими проблемами. Но в основе деятельности ГРИНПИС не пропаганда, а действие, акция, всегда основанная на принципах ненасилия.

ГРИНПИС, являет собой эталонный пример экоМНПО, всецело противостоящего ТНК на глобальном уровне. Несколько иную картину представляет собой другая известная всемирная экоорганизация – «Друзья Земли» (Friends of Earth, FOE). Она в нынешнем виде возникла в 1970 году. Американскими создателями это экоМНПО мыслилась изначально как организация, деятельность которой направлена против господства ТНК по всему миру. «Друзья» противостояли ТНК на протяжении всей своей истории и гордятся тем, что им удалось в итоге провести в США и на международном уровне ряд инициатив – среди которых, например, блокирование в 1998 г. Международного соглашения по инвестициям (Multilateral Agreement on Investment). «Друзья», считая себя антииндустриальным, антикапиталистическим движением, в отличие от ГРИНПИС, активно кооперируются с институтами индустриального государства в противостоянии ТНК. Основная деятельность «Друзей» – эколоббизм. Их акции носят менее шумный и менее публичный характер. Они стремятся без нужды не идти на открытую конфронтацию, пытаются применять легальные рычаги, действовать через суд. «Друзья Земли» очень много дали экологическому измерению нашего мира (скажем, Всемирный День Земли – это был праздник, предложенный «Друзьями» и проводимый изначально ими собственными силами, а теперь он празднуется ежегодно под эгидой ООН). Они достигли немалых успехов в международной экологической политике: остановили охоту на китов, прославились борьбой за права эскимосов Аляски, других туземных народов, провели эффективную кампанию по защите озонового слоя Земли, но лишь небольшая часть их достижений – победы, одержанные непосредственно над главным противником – ТНК. «Друзья» провели ряд законодательных актов по повышению безопасности транспортировки нефти танкерами по морю – что объективно ударило по интересам нефтедобывающих ТНК. Но в целом – результаты их работы оказались довольно скромными и несоизмеримы с затраченными усилиями. Как кажется, ГРИНПИС, действуя проще и меньшими силами, достиг даже большего. В этом ирония политической реальности – ГРИНПИС не противопоставляет исключительно ТНК, а восстают едва ли не против всего современного мира политики, но их борьба с ТНК едва ли менее результативна, чем таковая у «Друзей Земли», которые открыто позиционируют себя как экоМНПО, основной мишенью которых являются именно ТНК. Не в том ли секрет их неудачи, что, в отличие от ГРИНПИС, они отделяют ТНК от национального государства и пытаются вести борьбу с ТНК, беря современное государство в союзники?

«Друзья Земли», вместо того, чтобы быть форпостом экологизма, со временем становятся на мировой политической арене все менее радикальными, все более респектабельными. То же относится и к прославленному британскому Всемирному Фонду дикой природы (ВВФ - WWF), старейшему экоМНПО (был образован в 1961 году). ВВФ изначально стремились как бы навести мосты между экологизмом и крупным бизнесом, пытаясь если не сотрудничать, то, хотя бы, привести его за стол переговоров.

Исторически фондом было сделано немало. В частности, созданы механизмы экологически устойчивого использования рыбных ресурсов путем сертификации Морского попечительского совета и при содействии «Юнилевер» (Unilever), крупнейшей в мире компании-покупателя замороженной рыбы. ВВФ стоит за учреждением Лесного попечительского совета по устойчивому управлению лесами, куда входит

более чем 600 компаний. FSC-стандарт ВВФ для продукции, производимой путем неистощительного использования ресурсов, и сертификат FSC для устойчивого управления лесами ныне повсеместно распространены. Как это оценить? Это и много, и мало. Много, потому что так или иначе найдены развязки сложных экологических проблем. Но при этом и мало. Во-первых, ВВФ не может контролировать претворение в жизнь этих и иных мероприятий, во-вторых, – все эти меры еще далеко не прорыв в деле глобальной экобезопасности. Действительно прорывом стал бы знаменитый Киотский протокол 1997 года – международное соглашение о снижении вредных выбросов для предотвращения глобального потепления, который ВВФ «вел» целый ряд лет, причем, почти в одиночку. Это был бы серьезный удар не только по конкретным ТНК, а по всему господствующему мировому экономическому укладу. Более того, это был шанс осуществления структурной перестройки мировой экономики. Но сегодня уже ясно, что проект в задуманном виде никогда не будет осуществлен.

Итак, крупные международные экоНПО, вынужденные выживать в мировой политике, теряют в радикализме и их противостояние ТНК делается все менее внятным. Вероятно, это объективный процесс. И он все сильнее размежевывает радикальный экологизм и экоНПО, вынужденные действовать в условиях реальной политической среды. Время прямого, непосредственного противостояния экологизма и крупного мирового бизнеса прошло. И пример ГРИНПИС в этом отношении также весьма показателен. Достаточно сказать, что лидером ГРИНПИС в самом конце XX века стал немец Тило Боде, профессиональным прошлым которого является работа в бизнес-структурах (топ-менеджер на металлургическом предприятии). Тило – серьезный переговорщик с крупными компаниями и профессиональный экологист, совершивший переворот в способе вмешательства этого МНПО в промышленную и государственную политику, сторонник ведения переговоров между эколоббистами и промышленниками⁷. Если даже ГРИНПИС вынужден корректировать свою практику работы с ТНК, то что уж говорить об остальных.

Однако является ли это знаком подлинного прекращения конфронтации или только ее продолжением на новом уровне и в новом формате? Имеет ли место мимикрия крупнейших экоНПО и экоМНПО в разновидность системной оппозиции, поддерживающей нынешний status quo или нет? И, главное, хорошо это или плохо для интересов глобальной экологической безопасности? Время покажет. Однако мы склонны прогнозировать ужесточение противостояния экоНПО и ТНК, которое лишь меняет формы на данном этапе. Его корни – в разной природе этих сил, не только организационной, но и сущностной: у них разные политические интересы и разное видение будущего мировой политики.

Как известно, глобализация сама по себе не способна породить новое качество социума. Феномены глобализации могут быть поняты и как фактор повышения упорядоченности развития, и как показатель усиления хаоса. И в том, и в другом случае речь может идти только о наступлении некоего нового мирового порядка, либо новой модели управляемого мира (миросистемы), в рамках которой имеет место бесконтрольное, непредсказуемое развитие. В ходе глобализации происходит складывание *системы глобального управления ресурсами планеты и перераспределением мирового дохода*. Для нас теперь очевидно, что желаемый облик данной системы с точки зрения экологических движений и ТНК различен.

Экологизм требует роста управляемости, упорядоченности развития. Напомним: именно экологизм выдвинул идеологию социал-глобализма с ее приматом гуманистических императивов над ценностями материального производства и задачей создания эффективной системы глобального управления,

⁷ См.: Экология и общество. М., 1999, С.106.

подчиненной требованиям экологически устойчивого, безопасного развития. В рамках данной модели противоречащие бессрочному выживанию человечества уклад хозяйствования и международная система разделения труда должны были быть элиминированы. Реализация подобного проекта была бы ударом в самое сердце ТНК, которые поддерживают моноцентричную систему глобального управления. Эта моноцентричная модель ведет на самом деле к возникновению новых рисков. Считается, что она предполагает подчинение национальных ресурсов некоему новому общепланетарному центру силы. На роль же центра глобального управления США претендуют именно потому, что сфера их «жизненных интересов» совпадает с интересами американских ТНК. В некотором смысле, ТНК – и есть тот самый центр, в интересах которого формируется ныне униполярная система глобального управления.

Как бы не повел себя международный экологизм завтра, экоНПО склонны отстаивать версию нового мирового порядка, созданную в русле социал-глобализма, предполагающую модель управляемого, а не хаотического мира. И не потому лишь, что только в ее рамках возможно внятное осуществление эффективных мероприятий по снижению уровня глобальной экологической опасности. В основе функционирования мировой сети экоНПО лежит консенсус, а не конфликт, гегемонистские модели чужды политической культуре сетей. И государство вовлекается ими в экологическую политику именно за счет того, что пребывание в качестве звена экологической сети, за счет самой культуры сети, так или иначе нивелирует его бюрократическую природу. Иными словами в рамках сети оказываются его сегменты, способные к восприятию аналогичных коммуникационных кодов, т.е. как минимум нейтральные по отношению к экологическим ценностям. Гегемонистский новый мировой порядок враждебен культуре консенсуса, на которой строится сеть экоНПО. Таким образом, ТНК и экоНПО не нейтральны по отношению к становящейся системе глобального управления. И у тех, и у других здесь имеются свои приоритеты. Применительно к измерению нового мирового порядка есть все основания для утверждения о том, что идейно чуждые друг другу экоНПО и ТНК нуждаются для своего выживания в диаметрально противоположном глобальном политическом порядке. Вот почему с продолжением борьбы версий нового мирового порядка можно прогнозировать лишь ужесточение противостояния ТНК и экологических организаций.

Данилин И.В.*

МОДЕЛИ ОТНОШЕНИЙ ТНК И ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ НИОКР: ОПЫТ США

Взаимодействие государства и американских ТНК в сфере НИОКР имеет принципиальное значение для стимулирования и управления научно-технического прогресса (НТП) в США, в частности в формировании и реализации государственной научно-технической политики (ГНТП), формулировании ее приоритетов и т.д. При этом традиционно кооперация и сотрудничество крупного бизнеса и государства является едва ли не ключевым элементом американской модели НТП.

Естественно, что за более чем полвека существования институционализированной и значимой научно-технической политики в США были созданы, отработаны и внедрены разнообразные схемы взаимоотношения бизнес-сообщества и федерального правительства в сфере регулирования НТП, однако с практической точки зрения представляется рациональным ограничить хронологические границы исследуемого предмета последними 25 годами, так как именно в этот период несколько раз происходили серьезные ревизии политических моделей и воззрений на сотрудничество корпораций и государства в сфере НИОКР, причем был «отработан» весь спектр подходов: от почти антиэтатистских до умеренно и выражено этатистских (по американским меркам, разумеется). При этом, опять же, в этот период американская экономика пережила несколько крупных структурных перестроек, вызванных резким подорожанием цен на энергоносители, массовым внедрением новых технологий (электронных, информационных и иных), окончанием «Холодной войны» и демилитаризацией экономики и т.д.

Условным началом этого «большого цикла» поисков и апробаций моделей взаимодействия бизнеса и федерального правительства в сфере НИОКР стал приход в 1981 г. к власти администрации Р.Рейгана, одной из самых идеологизированных в сфере экономики за всю послевоенную историю США. Рейганистские воззрения существенно изменили прежние акценты складывающейся десятилетиями системы кооперации взаимоотношений бизнеса и государства. Причем в сфере НИОКР изменения были видны особенно рельефно и имели более серьезные последствия, нежели в иных сферах практического взаимодействия крупного бизнеса и государства.

Новая администрация, находившаяся под сильным влиянием идеологов монетаризма и свободного рынка, а также идей «экономики предложения» («supply-side esopomtu») выдвинула концепцию т.н. «разделения обязательств», предполагающую четкое разделение сфер компетенции государства и бизнеса в сфере НИОКР при одновременном снижении активности госрегулирования, федерального финансирования и иных рычагов государственного вмешательства в экономику. Подобные рецепты (в том числе в отношении сферы НИОКР) высказывались, в частности, еще в письме, направленном на имя президента известным экономистом М.Фридманом после победы Р.Рейгана на выборах¹.

Целый ряд научных и технологических программ оказались под угрозой ликвидации или снижения объемов финансирования, новое руководство Административно-бюджетного управления Белого дома (Office of Management and Budget) даже подготовило специальную «черную книгу» сокращений бюджета по НИОКР. Согласно высказанным предложениям, планировалось сохранить в полном объеме федеральное

* Данилин И.В. - к.пол.н., с.н.с. ИМЭМО РАН.

¹ См.: Dickson D. The new politics of science. N.Y., 1984, p.38.

финансирование фундаментальных исследований, не имеющих коммерческого потенциала, оборонные НИОКР и относящиеся к обеим этим отраслям космические программы, а также значительную часть биомедицинских исследований. Финансирование остальных исследований и разработок предлагалось перепоручить частному сектору, прежде всего, крупным корпорациям, которые уже сами смогли бы (согласно предположениям сторонников «экономики предложения») выбрать и поддержать наиболее передовые и перспективные работы.

Применение данного подхода к федеральной научно-технической политике и кооперации с ТНК привели к значительным сокращениям необоронных расходов в таких «нестратегических» областях, как космос, часть энергетических исследований (альтернативные виды топлива и др.), социальные исследования и т.п. Лишь вмешательство Конгресса, по политическим причинам традиционно очень чувствительного к проблеме финансирования любых биомедицинских работ (что является актуальным вопросом для огромного числа избирателей), предотвратило драконовские сокращения в этой сфере.

Новая политика уже вскоре вызвала серьезные негативные последствия и достаточно острую реакцию научного сообщества. При этом, надо отметить, несмотря на заверения администрации в том, что новая политика действует в интересах бизнеса, ТНК изначально довольно скептически отнеслись к идеям администрации, а затем стали наращивать усилия для преодоления негативных тенденций в федеральной политике. С точки зрения основ взаимоотношений бизнеса и государства в сфере НИОКР новая политика несла для корпораций вполне зримую угрозу. Учитывая невозможность поддерживать большую часть неспецифических фундаментальных исследований и значительную часть долгосрочных профильных фундаментальных работ, не говоря уже о целом комплексе прикладных разработок и исследований, американские ТНК через сравнительно небольшой срок столкнулись бы с реальной проблемой снижения уровня технологичности своих производств, нехватки новых базовых технологий. При этом было очевидно, что конкуренция со стороны Японии и ФРГ в сфере high-tech будет только нарастать (напомним, что этот период являлся своего рода зенитом японского экономического и технологического «чуда») и отсутствие мощной государственной поддержки в той или иной форме на целом ряде стратегически важных для ТНК направлений НИОКР грозило им утратой конкурентоспособности.

По этой причине ТНК также выступили в целом против новой, продиктованной исключительно идеологическими соображениями модели. Конечно, не последнюю роль сыграли и опасения падения федеральных заказов, однако к тому времени существенно выросли оборонные расходы, так что, теоретически, чисто финансовые потери ведущие ТНК смогли бы компенсировать за счет военных программ.

В итоге спустя менее чем год в прежней ригидной идеологической концепции экономической политики администрации в ее применении к ГНТП стали постепенно вноситься существенные коррективы, а приблизительно через 1,5 года большинство негативных тенденций были преодолены.

Начиная с 1983 г., во многом под давлением Конгресса, администрация Р.Рейгана перешла к иной, существенно отличной политической линии, резко увеличив пропорции федерального участия в поддержке НИОКР и регулировании научно-технической сферы в целом, обеспечив опережающий рост вложений в исследования и разработки в частном и общественном секторе. И хотя некие пережитки прежней концепции «разделения обязательств» де-факто остались и были даже заложены в структуру научно-технических бюджетов США до самого конца президентства Рейгана (низкие расходы на социальные исследования, альтернативные виды топлива, инфраструктурные проекты гражданской науки и проч.), в целом общий рост расхо-

дов на НИОКР дал возможность преодолеть эти негативные моменты, позволив американской науке сделать существенный рывок вперед.

Между тем, все большую актуальность в связи с конкуренцией Японии и ФРГ, увеличивавшейся за счет удачной кооперации государственных и корпоративных усилий по разработке новых коммерческих технологий, получал вопрос о резкой активизации технологической и инновационной политики США, увеличении роли государства в поддержке прикладных коммерчески ориентированных работ ТНК. Несмотря на заметное изменение позиции администрация Рейгана упорно отказывалась от подобного рода инициатив, считая их нарушением правил свободной конкуренции, «нечестным» вмешательством государства (пусть и на стороне отечественных корпораций). В итоге целый ряд значимых отраслей НИОКР, имевших стратегическое значение для бизнеса, прежде всего, разработка новых поколений полупроводников и компьютерной техники для гражданских нужд (в отличие от военных, не имевших выхода на рынок систем), оставался почти вне сферы государственного внимания, что стало вызывать все более выраженное недовольство ТНК. Крупнейшие корпорации-производители электронного оборудования стали активно лоббировать в пользу привлечения федеральных финансовых и интеллектуальных ресурсов для решения проблем конкурентоспособности, ослабления антитрестовского регулирования по отношению к кооперативным исследованиям корпораций на важнейших направлениях.

В ответ на все громче раздававшиеся обвинения в небрежении интересами конкурентоспособности национальной экономики, администрация выдвинула довольно оригинальную концепцию о том, что высокий уровень поддержки оборонных НИОКР будет стимулировать и коммерчески ориентированные исследования за счет «перетока» передовых технологий в гражданский сектор (концепция «spin-off»). Впрочем, естественно, реалии говорили об обратном, тем более, что передача технологий из оборонных в гражданские программы практически предотвращалась режимом секретности. Поэтому неудивительно, что ни ТНК, ни значительную часть политических элит не устраивала столь пассивная и неэффективная позиция.

При активной поддержке ТНК демократы в Палате представителей и Сенате, несмотря на довольно серьезные препоны со стороны администрации Р.Рейгана, шаг за шагом добились увеличения государственной поддержки частных коммерческих исследований – прежде всего для крупных корпораций. Были предложены и внедрены такие механизмы стимулирования частных НИОКР и развития научно-технической базы ТНК как научно-исследовательские налоговые кредиты (снижение налогов в соответствии с затраченными на НИОКР средствами); Закон о трансфере технологий 1983 г., поощрявший федеральные исследовательские центры передавать бизнесу или внедрять технологии и исследования, имеющие коммерческий потенциал; Закон о торговле и конкурентоспособности 1988 г., предполагающий рост разнообразной поддержки НИОКР корпораций и ряд иных мер. Благодаря деятельности Агентства по оборонным передовым исследовательским проектам (DARPA) Министерства обороны увеличивалась поддержка широкого комплекса перспективных работ корпораций. Были сделаны и иные шаги, заметно повлиявшие на отношения федеральных властей и ТНК в сфере НИОКР. И если в целом администрация все еще прохладно относилась к идее прямой поддержки частных коммерческих (не имеющих отношения к федеральным заказам) НИОКР, то такие инициативы «косвенной поддержки» бизнеса, как налоговые кредиты, впоследствии получили поддержку Белого дома.

Тем не менее, хотя взаимоотношения государства и бизнеса в сфере НИОКР и претерпели существенные положительные изменения по сравнению с периодом ранней «рейганомии», усиленный акцент на военных аспектах взаимодействия, явный перекоп в оборонную составляющую кооперации при одновременном пониженном внимании к проблемам коммерческих НИОКР, вызвали определенные негативные

последствия для конкурентоспособности американской экономики. И даже энергичные меры, предпринятые Конгрессом, ТНК и научным сообществом не смогли до конца президентства Р.Рейгана кардинально изменить положение.

Что касается президентства Дж.Буша-ст. (1989-1993 годы) то в целом его можно охарактеризовать как переходное. Находясь под сильным влиянием воззрений бывшего президента, Дж.Буш-ст., являвшийся вице-президентом на протяжении всей «эпохи Рейгана», пытался продолжать прежнюю линию. Однако не обладая ни силой, ни харизмой бывшего президента Дж.Буш-ст. был вынужден постепенно сдавать свои позиции перед лицом дружного давления Конгресса и самих ТНК. Постепенно, хотя и с большими препонами, осуществлялись положения Закона о конкурентоспособности, реализовывались программы поддержки бизнеса в разработке новых технологий и т.д.

Ситуацию осложнило окончание «Холодной войны» и распад Советского Союза, лишившие американскую научно-техническую политику (как и многие другие направления политической деятельности) важнейшего элемента мотивации. По большому счету, ГНТП оказалась в состоянии глубокого идеологического кризиса. Попытки Дж.Буша-ст. игнорировать ситуацию и пролонгировать прежние, рассчитанные еще на реалии «Холодной войны», тренды в ГНТП и моделях взаимодействия в этой сфере государства и бизнеса успеха не имели, а ГНТП в целом попала под мощный огонь критики. В новых условиях неожиданно в центре дискуссии оказались именно ТНК, равно как и весь бизнес, так как при отсутствии прямой угрозы существованию США и их гегемонии в мире на первый план вышли как раз вопросы конкурентоспособности – в том числе, конкурентоспособности технологической.

Этот момент очень чутко прочувствовал новый президент Билл Клинтон (1993-2001 годы), который сделал именно конкурентоспособность и взаимодействие с бизнесом в сфере НИОКР центральной темой научно-технической политики своего президентства.

Национальный институт стандартов и технологий Министерства торговли, созданный Законом 1988 г. на базе Национального бюро стандартов и призванный координировать государственную поддержку разработки коммерческих технологий, осуществляя часть соответствующих НИОКР в партнерстве с бизнесом, стал, по меткому выражению научной прессы, «звездой»² администрации. Беспрецедентный рост его бюджета, прежде всего, широко рекламировавшейся Программы передовой технологии³ (Advanced Technology Program), стал самой заметной тенденцией в федеральных ассигнованиях на НИОКР середины – второй половины 1990-х годов⁴. При этом Б.Клинтон в тесном взаимодействии с вице-президентом А.Гором инициировал ряд новых инициатив по развитию технологической базы Америки и вывел на качественный иной уровень ряд старых, объявленных еще при Дж.Буше. Развивались конверсионные программы в министерствах обороны и энергетики.

Стоит отметить, что с 1994 г. администрация столкнулась с серьезной проблемой в лице новой неоконсервативной оппозиции со стороны Конгресса 104-го созыва, где доминировали республиканцы. Позиция конгрессменов, вновь вызвавших к жизни

² см. Chemical and Engineering News, Vol.71, №36, p.19

³ См. Авдулов А.Н., Кулькин А.М. Власть, наука, общество. Система государственной поддержки научно-технической деятельности. Опыт США. М., 1994, С.149-153; Кочетков Г.Б. Научно-технические приоритеты: новый этап // США в 2000 году. / Отв. ред. С.М. Рогов, М.Г. Носов. М., 2001, С.271

⁴ О НИСТ при Клинтоне см.: Science, Vol.264, №5162. p.1063. О Программе передовой технологии (ППТ) см.: Science, Vol.263, №5154, p.1676. О результатах ППТ к 1998-1999 гг. см.: Chemical and Engineering News, Vol.76, №8, p.49; Chemical and Engineering News, Vol.76, №6, p.15. В последнем, например, отмечалось, что в рамках опроса большинство глав промышленных компаний, участвующих в ППТ, согласились с тем, что благодаря ей их компании существенно превысили запланированные расходы на НИОКР. Называлась даже цифра в 59%.

теории, сходные с воззрениями эпохи раннего «рейганизма», привела к затяжной борьбе между Палатой представителей и администрацией, пытавшейся отстоять бюджет по НИОКР и свои программы поддержки ТНК от жестоких бюджетных сокращений.

В целом, новая модель взаимоотношений, которую можно условно охарактеризовать, и как новую ГНТП США в целом («постбиполярную»), предполагала преобладающее внимание к прямой поддержке и тесной кооперации государства и ТНК в разработке новых базовых технологий, финансированию и внедрению инноваций, передовых коммерческих исследований и т.д.

Реалии новой эпохи (заметное снижение оборонных НИОКР и политика сокращения бюджетных расходов) в совокупности с поощрением администрацией Клинтон корпоративных исследовательских и технологических программ привели к изменениям пропорций расходов на НИОКР в США. В 1990-х гг. доля частного сектора в структуре финансирования НИОКР существенно выросла, причем ко второй половине десятилетия цифры финансирования исследований и разработок государством и бизнесом сначала сблизилась, а затем сравнялись⁵, что стало с одной стороны закономерным итогом, но и индикатором происходивших в экономике и научно-технической сфере изменений.

В пользу ТНК были изменены акценты во взаимоотношениях федерального правительства с академической наукой. Если при Р.Рейгане и, в меньшей степени, при Дж.Буше-ст. главным требованием федеральной власти к академической науке было приоритетное внимание к оборонным проектам, теперь от университетов (основа американского академического сектора) потребовали переориентации на непосредственные, насущные нужды американской экономики. Университеты поощрялись и де-факто принуждались экономическими мерами к развитию инновационных, экономически ориентированных программ, стимулировалось сотрудничество с ТНК и бизнесом в целом.

Если оценивать произошедшие перемены с точки зрения отношений бизнеса и государства в сфере НИОКР, то они характеризовались положительной динамикой. Были созданы и отработаны принципиально новые модели взаимодействия и кооперации, не имевшие реальных аналогов в истории взаимоотношений ТНК и федерального правительства ранее. Используя элементы японских и, в меньшей мере, германских моделей, администрация смогла на базе ранее принятых нормативных актов и имевшихся институтов разработать принципиально новую модель кооперации с ТНК в сфере исследований и разработок. Все это в совокупности с благоприятной экономической конъюнктурой и привело к технологическому «буму» эпохи Клинтона.

В то же время, новая политика не была полностью лишена недостатков. «Экономизация» и, если так можно выразиться, «корпоративизация» ГНТП при Б.Клинтоне и связанные с этим моменты имели довольно неоднозначные последствия. Хотя федеральное финансирование и поддержку основных программ и направлений фундаментальных исследований удалось сберечь от серьезных сокращений, в целом некоммерческая наука ощутила определенный ущерб, а ее переориентация на более «практические» нужды американского общества оценивалась в целом как не всегда дальновидная с точки зрения развития американской науки.

Очередная волна изменений произошла после прихода к власти Дж.Буша-мл. На волне обещаний укрепить национальную оборону, а также в связи с началом глобальной «Войны с терроризмом» расходы государства на оборонные НИОКР и взаимодействие с ТНК по этому направлению заметно выросли. Фактически, можно на-

⁵ См. официальные статистические сборники США Statistical Abstract of the United States. Washington, 2004-2005 и иные издания сборника.

блюдать определенный, пусть и несравнимый с периодом Р.Рейгана «ренессанс» оборонной тематики при одновременном сверхблагожелательном отношении к ТНК. При этом, в отличие от эпохи партнерства государства и корпораций период Клинтона, при Дж.Буше-мл. речь идет не столько о кооперации, сколько именно о «специальном отношении» к крупному бизнесу, прежде всего, оборонному и энергетическому. В то же время, политика эта носит выборочный характер и, как и при Р.Рейгане, главным образом концентрируется на оборонной сфере. При этом в политическом лексиконе республиканцев вновь появились утверждения о ранжировании исследований и разработок в зависимости от степени их значимости для обороны и иных важных для государства стратегических направлений НИОКР, отдаленно напоминающие аналогичные мотивы эпохи 104-го Конгресса и ранее. Начались сокращения финансирования космической программы и ряда иных направлений и т.д. Впрочем, как и в период Рейгана, уже менее чем через год политика администрации проделала путь эволюции, весьма напоминающий тот, что в свое время пережила «рейганомика» в ее переложении на сферу НИОКР.

Таким образом, политика Дж.Буша-мл. как бы замкнула цикл эволюции моделей взаимоотношения бизнеса и государства в сфере НИОКР, начатый при Р.Рейгане, вернувшись, пусть и на ином уровне и в более мягкой форме, ко многим элементам и моделям прежней политики. Вероятно, можно говорить о начале некоего нового цикла, который во многих своих аспектах или основных трендах повторит пройденный за истекшие четверть века путь эволюции взаимодействия бизнеса и государства в сфере НИОКР. Тем более это вероятно, учитывая рост конкуренции со стороны Китая, при том, что постепенно она, судя по всему, будет все более смещаться в сферу высоких технологий.

Завершая рассмотрение данного вопроса важно отметить, что помимо сугубо научной значимости для изучения сферы управления НТП в США проблема моделей взаимоотношения ТНК и государства в сфере НИОКР имеет огромное практическое значение и для отечественной ГНТП. Для современной России, выстраивающей буквально с нуля основы новой научно-технической политики в условиях рыночной экономики, американский опыт представляется бесценным, так как сочетание уже отработанных американских схем с классическими отечественными политико-экономическими моделями позволит, как представляется, разрешить многие трудности в восстановлении российского научно-технического потенциала.

Еще более актуальным изучение данного вопроса представляется потому, что в настоящее время в российской политической идеологии, связанной с осуществлением реформ в секторе НИОКР, наблюдается некая «реинкарнация» или простое дублирование многих прежних концепций и моделей взаимодействия бизнеса и власти в данной сфере, отработанных в США в прошлые десятилетия. Возрождение концепции технопарков (на смену «наукоградам» и т.п. формам), прикладные разработки по обеспечению кооперации государства и бизнеса и привлечения частных инвестиций в сферу НИОКР⁶ заимствованы из зарубежного опыта (что не скрывается), причем, по большому счету, прежде всего из опыта американского, так как т.н. «азиатский путь» (Япония, Южная Корея и проч.), судя по всему, долгое время рассматривался российским руководством как менее желательный, видимо, из-за более активной роли государства. Впрочем, в последнее время в этой сфере наблюдаются подвижки: так, во время визита В.Путина в Японию в ноябре 2005 г. с японским правительством были достигну-

⁶ См., например: Бизнес подключат к развитию высоких технологий // Федеральный специализированный информационный портал «Образовательная политика». <http://comparative.edu.ru:9080/PortalWeb/Msg?id=401>; А.Фурсенко: российская наука должна адаптироваться к современным рыночным условиям // Инновации и предпринимательство. 22.11.2004. <http://www.innovbusiness.ru/NewsAM/NewsAMShow.asp?ID=153>; Фурсенко призвал стимулировать научно-техническое производство // Росбалт, 11/01/2005. <http://www.rosbalt.ru/2005/01/11/191837.html>

ты соглашения о помощи и консультировании российской стороны в формировании технопарков в сфере телекоммуникаций и информатизации⁷.

Отчасти опора на западные модели понятна, учитывая полное отсутствие отечественного опыта налаживания механизмов научно-технической политики в условиях «свободного рынка» – если не считать таковым период 1990-х годов, когда, впрочем, не только бизнес, но и само государство практически не участвовали в поддержке НИОКР. Однако проблема состоит в том, что российское руководство плохо знакомо с эволюцией соответствующих американских и иных моделей, нередки случаи, когда заимствуются идеи и формы, уже давно отработанные и отброшенные как ненужные. Причем делается это без учета специфики развития и национальных особенностей институтов отечественной науки.

Все это резко повышает значимость вдумчивого рассмотрения и анализа проблемы взаимоотношений бизнеса и государства в сфере НИОКР, прежде всего в США, где, важно отметить, все реформы все же основывались не на простом и оторванном от реальности экспериментировании или элементарном дублировании тех или иных элементов зарубежного опыта, а на приспособлении действующих моделей, тогда как идеологизированные и формальные модели были спустя короткие промежутки времени отброшены не просто как ненужные, но и вредные для науки и технологического потенциала страны.

⁷ См.: Рейман: Япония окажет содействие России в создании IT-парков // РИА «Новости», 2005, 21 ноября.

Джус И.В.* **ПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ** **КОРПОРАЦИЙ**

Деятельность транснациональных корпораций проистекает в противоречивой среде: с одной стороны, ТНК являются ключевыми агентами глобализации, с другой – они вынуждены действовать на все еще национальных рынках, которым присущи специфические наборы рисков, в том числе политического характера. В экономической литературе политический риск традиционно определяется как вероятность ухудшения фактических результатов экономической деятельности хозяйствующих субъектов на территории данной страны (региона) вследствие влияния политических факторов внешней среды, т.е. действий правительства, возникновения военных и гражданских конфликтов. В центре внимания теории политических рисков лежит взаимодействие бизнес-структур с политическими компонентами внешней среды. Несмотря на многовековую историю подобного взаимодействия, лишь в 70-х годах прошлого столетия процессы, происходящие в международном бизнесе и политике, привели к концептуализации положений о влиянии политической составляющей на деятельность транснациональных компаний.

По мере укрупнения международного бизнеса и расширения географии деятельности ключевых игроков, обострились взаимоотношения корпораций с национальными правительствами. Развивающиеся рынки проявили общую тенденцию к принципиальной нестабильности политического процесса, которая представляла существенную угрозу для инвестиций на эти рынки. Случаи экспроприации собственности иностранных компаний, ограничения их прав приняли массовый характер. Примечательно, что в ряде случаев даже американское правительство не могло защитить инвестиции американских корпораций за рубежом.

Возрастание значения политического фактора в деятельности международных корпораций происходило на фоне роста освободительного движения в ряде бывших колоний, которые с приобретением независимости не теряли своей инвестиционной привлекательности, но становились все более непредсказуемыми в своих взаимоотношениях с иностранным капиталом. Страны третьего мира в своем большинстве «выпадали» из процессов глобализации мировой экономики, что объективно приводило к нарастанию противоречий с представителями международного бизнеса, стремящимися завоевать активные позиции на рынках развивающихся стран. Таким образом, транснациональные корпорации, ставшие самостоятельным субъектом международных отношений, становились главным объектом в борьбе национальных правительств с глобализацией.

Зачастую политические риски возросли до запретительно высокого уровня, что становилось основным препятствием на пути иностранных инвестиций и международной торговли в эти страны. Вместе с тем именно в развивающихся странах и странах с переходной экономикой до сих пор существует колоссальная потребность в развитии международной торговли и привлечении инвестиций (в первую очередь инвестиций в инфраструктуру). Это привело транснациональные корпорации к необходимости комплексного анализа экономической и социально-политической ситуации в странах-реципиентах иностранных инвестиций (так возникла теория так называемого странового риска, из анализа которого со временем выделилась политическая составляющая). Многие исследователи вопроса сходятся во мнении, что своеобразным

* Джус И.В. – к.пол.н., н.с. ИМЭМО РАН.

внешним стимулом для исследования странового риска послужил нефтяной кризис 1973 года, создавший ситуацию неопределенности для большинства международных игроков. Функция анализа странового риска впервые была внедрена в Ситибанке в 1974 г., а уже в 1976 году большинство международных банков институционализировали данное направление. А Иранская революция 1979 года уже коренным образом изменила представление бизнес сообщества о значении неэкономических факторов риска. Драматические события в Иране, означавшие огромные потери для инвесторов, поставили задачу интеграции политических переменных в макроэкономический анализ. Обозначенные тенденции и события привели к качественному изменению в подходе коммерческих структур к анализу социально-политических и макроэкономических факторов, влияющих на их деятельность за рубежом. Таким образом, в конце 70-х годов прошлого столетия в среде международного бизнеса был сформирован своеобразный социальный заказ на проведение комплексных исследований в сфере политических рисков. Классические работы С.Робока, Т.Морана, Д.Цинка, Г.Кнудсена, С.Кобрин, Д.Генделя, Ф.Хенера и ряда других исследователей¹ фактически сформировали в 70-х годах понятийный аппарат и методологическую базу всех последующих исследований в данной сфере.

Таким образом, теория политических рисков возникла на стыке управленческой науки и политологии в то время, когда ряд транснациональных корпораций и банков столкнулись с существенными потерями на зарубежных рынках, вызванных различными политическими факторами (такими как революция, военный переворот, смена экономического курса правительства, этнополитические конфликты и т.д.). С момента своего появления теория политического риска была ориентирована на практическое использование в процессах оценки и принятия инвестиционных решений. Теория политического риска начала активно развиваться именно внутри крупнейших корпораций. Первые разработки представляли собой закрытые исследовательские методики, ориентированные на принятие практических решений в бизнесе. Утилитарность теории определила ее закрытость для широкой научной общественности, так как конкретные модели анализа политической среды на зарубежных рынках носили коммерческий характер и не обнародовались. Лишь спустя некоторое время политические риски стали предметом отдельного изучения в академической среде.

Оторванность изучения политического риска в деятельности ТНК от смежных научных исследований предопределила некоторую путаницу в понятийном аппарате теории. Классическая трактовка риска определяет его как вероятность ущерба или потерь, т.е. риск относится к возможности наступления какого-либо неблагоприятного события. Расширенное толкование риска идентифицируется с понятием неопределенности, означающим невозможность точного прогнозирования оптимального вектора развития сложной системы и несущим в себе не только вероятность негативных последствий, но также и позитивные возможности. Любые виды внешнеэкономической деятельности сопровождаются повышенным уровнем неопределенности и риска. Природа международного бизнеса предполагает комплексную оценку внешней среды, в которой приходится оперировать иностранным компаниям.

Теория политического риска уже на уровне дефиниций четко ограничивает предмет и объект своего исследования практическими интересами бизнеса. Несмот-

¹ Robock S.H. Political Risk: Identification and Assessment // Columbia Journal of World Business, 1971, July/August; Moran Th.H. (Ed.). International Political Risk Assessment: The State of the Art. Washington: Georgetown University, 1973; Zink D.W. The Political Risks for Multinational Enterprise in Developing Countries. N.Y.: Praeger, 1973; Knudson H. Explaining the National Propensity to Expropriate: An Ecological Approach // Journal of International Business Studies, 1974, Spring, P.53-55; Kobrin S.J. Political Risk: A Review and Reconsideration // Journal of International Business Studies, 1979, Summer, p.67-80; Haendel D. Foreign Investment and the Management of Political Risk. N.Y.: West View Press, 1979.

ря на разнообразии трактовок понятия «политический риск» в специальной литературе, большинство исследователей традиционно ограничивает свое определение рамками нежелательных последствий политических действий. В узком смысле слова под политическим риском понимается вероятность финансовых потерь для фирмы в результате воздействия неблагоприятных политических факторов в стране размещения инвестиций.

В работе одного из ведущих специалистов в области методологии оценки политических рисков С.Кобрин «Управление оценкой политического риска» дается достаточно широкое определение политического риска – потенциально значимые для управления компанией непредвиденные обстоятельства, вызванные политическими событиями или процессами². В свое определение С.Кобрин вводит ряд существенных уточнений. Во-первых, соответствующая политическая среда определяется в терминах процесса, цель участников которого – получить власть для принятия решений. Во-вторых, проводится четкая грань между политической нестабильностью и политическим риском – в анализ политического риска нецелесообразно включать все события, происходящие в политической среде. Взаимоотношения между политической средой и компанией могут носить как прямой, так и косвенный характер, а последствия данных взаимоотношений могут быть как позитивные, так и негативные. В большинстве случаев государственная политика рассматривается как связующее звено между политической средой и организацией.

Политический риск, как правило, рассматривается через влияние властных и национальных факторов на проведение деловых операций. В этой связи показательно определение Ф.Вестона и Б.Сорджа: «...политический риск проистекает из действий органов государственной власти, которые препятствуют проведению деловых операций, изменяют условия соглашений или ведут к частичной или полной конфискации собственности иностранных компаний»³. Такой же подход к определению политических рисков использует Д.Джодис, определяя политический риск как «изменения в условиях проведения операций иностранными компаниями, возникающими в ходе политического процесса»⁴. Г.Райс и И.Махмауд предлагают учитывать не только внутренние политические события, но и международную политическую ситуацию. В таком контексте политический риск может быть определен как внутривострановые и международные, конфликтные и интеграционные события и процессы, которые могут привести к изменению правительственной политики внутри страны или в зарубежных странах, что выразится в неблагоприятных условиях или дополнительных возможностях для компании⁵.

Смит акцентирует внимание на проблеме смены политических элит, от позиции которых может зависеть судьба иностранных инвестиций⁶. Д.Эйтман и А.Стоунхилл⁷ определяют политический риск в терминах конфликта между корпоративными целями и устремлениями органов государственной власти. На основе форм взаимоотношений властей в стране размещения с иностранными компаниями исследователи строят типологию политических рисков.

² Kobrin S.J. Managing Political Risk Assessment. Strategic Response to Environmental Change. London, 1982, p.32

³ Weston F.V., Sorge B.W. International Management Finance. Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1972, P.60.

⁴ Jodice D. An Overview of Political Risk Assessment // Political Risk Assessment: An Annotated Bibliography / Ed. by D.Jodice. Michigan, 1981, p.5.

⁵ Rice G., Mahmoud E. A managerial procedure for political risk forecasting // Management International Review, 1986, Vol.26, p.12.

⁶ Smith C.N. Predicting the Political Environment of International Business // Long Range Planning, 1971, September, p.9.

⁷ Eiteman D.K., Stonehill A.I. International Business Finance. Boston: Addison-Wesley, 1979.

Уорен Цинк, определяя политический риск, проводит различие между стабильностью политической системы, изменения в которой одновременно влияют на все национальные и иностранные бизнес-структуры в стране, и действиями национального правительства, направленными исключительно на иностранных инвесторов⁸. Ч.Нэрт интерпретирует понятие политический риск через изучение феномена инвестиционного климата, выдвигая предположение, что инвестиционный климат складывается из двух составляющих: бизнес среды (включающей социально-экономические и административные факторы) и политического климата, определяемого в терминах риска выборочной экспроприации и прямой конкуренции со стороны государственных предприятий⁹. Д.Дениэлс, Е.Оргам и Л.Радебаух рассматривают политический риск как изменения в политической среде, ведущие к ухудшению позиций иностранных компаний. В работе исследователей определяются факторы, ведущие к подобным изменениям¹⁰.

Таким образом, политический риск обычно определяется как события, происходящие в политической среде, ассоциируемые с действиями правительства и оказывающие влияние на деятельность фирмы. Д.Гендель, Д.Вест и Р.Мидоу описывают политический риск как «риск или вероятность политических событий, которые изменят возможность получения прибыли для конкретных инвестиционных проектов»¹¹. Ф.Рут дает следующее определение политическому риску: «возможные политические события любого рода (такие как война, революция, военный переворот, экспроприация и т.п.) внутри страны или в стране размещения, которые ведут к потере прибыли и/или активов транснациональной корпорации»¹².

С.Робок замечает, что о политическом риске в международном бизнесе можно говорить, когда: в бизнес среде появляется непоследовательность; эта непоследовательность сложно поддается восприятию; и является результатом политических перемен¹³. По мнению С.Робока, изменения в политической среде лишь тогда будут расцениваться в качестве политического риска, когда они могут серьезно повлиять на прибыль и иные цели конкретного предприятия. Примечательно, что сложность восприятия политических событий как критерий риска является важной составляющей теории Робока.

Представленный массив определений политического риска дает четкое представление о предмете исследования и специфике теории политических рисков. Используя данные наработки зарубежных и отечественных исследователей, возможно сформулировать следующее максимально широкое определение политических рисков: события в политическом процессе прямо или косвенно влияющие на деятельность экономических структур.

Важное место в теории политических рисков занимает вопрос об условиях стабильности политических систем и предпосылках их дестабилизации. В этой связи исследователи политических рисков значительное внимание уделяют концепции политической нестабильности. Анализируя политическую нестабильность в контексте теории политических рисков, С.Робок приходит к выводу, что политические колебания, не ведущие к существенным изменениям в деловой среде, нельзя рассматри-

⁸ Zink D.W. The Political Risks for Multinational Enterprise in Developing Countries. N.Y.: Praeger, 1973.

⁹ Nehrt Ch.L. The Political Environment for Foreign Investment. N.Y.: Praeger, 1970.

¹⁰ Daniels J.D., Ogram E.W., Radebaugh L. International Business: Environments and Operations. Boston, MA: Wesley Publishing, 1979.

¹¹ Haendel D., West G., Meadow R. Overseas Investment and Political Risk. Philadelphia, 1975.

¹² Root F.R. Analyzing Political Risk in International Business // Multinational Enterprise in Transition: Selected Readings and Essays (ed. by A.Kapoor and P.Grub). Detroit: Darwin Press, 1972, p.355

¹³ Robock S.H. Political Risk: Identification and Assessment // Columbia Journal of World Business, 1971, July/August, p.7.

вать в качестве факторов риска для международных компаний¹⁴. По его мнению, необходимо провести четкую границу между политическими рисками и политической нестабильностью, которая представляет собой отдельный феномен.

Практика международного бизнеса также показывает, что политическая нестабильность не обязательно приводит к драматическим последствиям для деятельности компаний. Силовые политические решения часто не имеют никакого отношения к операциям иностранных компаний, однако рассматриваются менеджерами как фактор риска. Существует множество примеров того, как иностранные компании успешно действовали в нестабильной или даже враждебной политической обстановке. Например, корпорация Gulf Oil успешно функционировала в Анголе даже во время гражданской войны 1975 года и после прихода к власти марксистского правительства. Корпорация верно оценила существующие риски и продолжала свою деятельность в Анголе, несмотря на радикальные изменения государственной идеологии и многочисленные случаи политического террора.

При определенных обстоятельствах, дестабилизация политической ситуации может рассматриваться как фактор, снижающий уровень политического риска. В основном это касается переходных режимов, в которых формирование демократического правительства означает новые возможности по либерализации экономики. Например, после свержения режима Перона в Аргентине новое правительство взяло курс на привлечение иностранных инвестиций в экономику страны. Кроме того, собственность иностранных компаний, национализированная при Пероне, была возвращена законным владельцам.

По мнению американского исследователя Чарльза Кеннеди, «политическая нестабильность может представлять для бизнеса как новые возможности, так и риск»¹⁵. Искусство менеджера заключается в том, чтобы превратить потенциальный риск в новые возможности, выбрав правильную стратегию управления политическим риском.

Как показывают эмпирические данные, нет четкой взаимосвязи между текущим состоянием политической системы (ее стабильностью) и будущими изменениями в системе (нестабильностью). Кроме того, ряд исследований показывает, что не существует четкой взаимосвязи между объемами инвестиций и уровнем стабильности политической системы¹⁶; более того, не наблюдается прямой зависимости между потоком инвестиций в течение конкретного года и стабильностью системы в этот период. Таким образом, влияние политической нестабильности на процесс принятия инвестиционных решений может быть очень ограниченным во времени.

Политические события для различных корпораций могут представлять как угрозу, так и новые возможности. В этой связи необходимо отметить разницу между политическим риском и политической неопределенностью. В ситуации принятия решения менеджер может иметь полную информацию об объективных вероятностях наступления всех возможных альтернатив. Выбор из этих альтернатив связан с принятием риска. В случае, когда достоверная информация о всех возможных альтернативах отсутствует, мы имеем дело с неопределенностью. Такая трактовка является общепринятой. Так, Ф.Рут считает, что менеджер международного проекта трансформирует неопределенность в риск, когда дает свою оценку неопределенному политическому событию в стране размещения¹⁷. Целый ряд исследователей сходятся во мнении, что неопределенность является связующим звеном между внешней средой и организацией,

¹⁴ Robock S.H. Op. cit.

¹⁵ Kennedy Ch.R. Managing the International Business Environment: Cases in Political and Country Risk. Englewood Cliffs, 1991, p.5.

¹⁶ Kobrin S.J. Managing Political Risk Assessment, p.13-20.

¹⁷ Root F.R. Op. cit., p.57.

а природа изменений во внешней среде и восприятие этих изменений менеджером являлись важным элементом исследований политического риска. Как отмечалось, риск и неопределенность различаются по критерию доступности имеющейся для анализа информации.

Специфика бизнеса (отраслевая направленность) также во многом определяет анализ политических рисков в деятельности ТНК. По мнению американского исследователя Ч.Кеннеди, политический риск включает в себя все нерыночные факторы – экономические, социальные, культурные и чисто политические. При этом политический риск связан не только с кризисными явлениями, такими как революция или военный переворот. В понятие политического риска включаются события повседневного характера, такие как изменение законодательства, ротация политических элит. Данные различия в уровне анализа отражены в классификации политических рисков, предложенной Кеннеди¹⁸. Во-первых, выделяется макро-риск, затрагивающий деятельность всех бизнес-структур в стране, и микро-риск, имеющий отраслевую направленность или даже индивидуальный характер (вплоть до угроз конкретному инвестиционному проекту). Кроме того, Кеннеди предлагает различать политические риски на основе деления событий, вызванных либо действиями правительственных структур при проведении определенной государственной политики, либо силами, находящимися вне контроля правительства. На основе данного критерия Ч.Кеннеди выделяет экстра-легальный риск (extra-legal) и легально-правительственный (legal-governmental). Экстра-легальный риск означает любое событие, источник которого находится вне существующих легитимных структур страны: терроризм, саботаж, военный переворот, революция. Легально-правительственный риск является прямым продуктом текущего политического процесса и включает в себя такие события, как демократические выборы, следствием которых может стать формирование нового правительства или изменение законодательства, касающегося деятельности компаний (в первую очередь иностранных).

Некоторые исследователи (М.Фицпатрик, В.Ашер, Т.Брювер) считают существующую дефиницию политического риска неудовлетворительной из-за того, что она конституирует политический событийный риск¹⁹. По их мнению, основное внимание должно уделяться динамике политического действия, из которого возникают события, поскольку можно точнее спрогнозировать природу конфронтации или понять действия политических сил, чем предсказать победителей и проигравших.

Классификация политических рисков безусловно предполагает выделение четкого критерия для разбиения факторов риска на группы. Первым конвенциональным критерием для типологизации многочисленных факторов политического риска являются традиционные представления политической науки о структуре политической системы. В этой связи можно предложить деление индикаторов политического риска в соответствии с системой разделения властей на исполнительную, законодательную и судебную. Данный принцип предполагает различать факторы риска в зависимости от органов государственной власти (Президент, правительство, парламент, региональные и муниципальные власти, суды различных инстанций, силовые структуры, многочисленные контролирующие и регламентирующие ведомства).

¹⁸ Kennedy Ch.R. Political Risk Management: International Lending and Investment under Environmental Uncertainty. 1987

¹⁹ Fitzpatrick M. The Definition and assessment of political risk in international business: A review of the literature // Academy of Management Review, 1983, №8, p.249-254; Asher W. Political Forecasting: The Missing Link // Journal of Forecasting, 1982, №1, p.227-239; Brewer Th.L. Political Risk Assessment for FDI Decisions: Better Methods for Better Results // Columbia Journal of World Business, 1981, Spring, p.5-12.

Вторым возможным критерием типологизации политических рисков может стать условное деление на социальную, политическую и экономическую среду. В данном случае в качестве предмета риск-анализа будет выступать деятельность субъектов политического процесса в сфере социальной политики, государственного управления, законотворчества и в сфере экономической политики (в том числе в области регулирования внешней торговли, обеспечения прав инвесторов, гарантий собственности и т.д.).

Необходимо отметить, что при выделении критериев для классификации политических рисков становится очевидна необходимость различать риски, связанные с угрозами для функционирования бизнес-структур в конкретной стране, и риски, связанные с угрозами для политической стабильности самой страны. Подобные различия во многом фиксируются на уровне разделения анализа внешней среды на анализ политических и страновых рисков.

Теория политических рисков в последние годы в очередной раз сталкивается с необходимостью описывать и интерпретировать целый ряд новых явлений, как в мировой политике, так и в национальных политических системах. Деятельность транснациональных корпораций на российском рынке изначально определялась повышенным уровнем политических рисков. Но в последние два года картина политических рисков на постсоветском пространстве претерпела существенные изменения, которые требуют отдельного подробного изучения. Знаменитое «дело ЮКО-Са», революционная реформа избирательной системы и госуправления, снижение самостоятельности отдельных ветвей власти, изменение социальной политики – все эти факторы стали серьезным потрясением для политической среды и требуют подробного описания с точки зрения теории политических рисков.

Коротышев А.П.*

ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ НЕФТЯНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И АЗЕРБАЙДЖАНА

Период конца XX – начала XXI века стал эпохой многочисленных изменений, коснувшихся всех аспектов международных отношений. Одной из наиболее значимых трансформаций, стал резкий рост влияния транснациональных, в первую очередь нефтяных корпораций на мировой арене. Этот процесс приобрел столь значительные масштабы, что деятельность корпораций зачастую рассматривается как самостоятельный фактор, в особенности при оценке международно-политической ситуации в нефтеносных регионах¹.

В связи с этим весьма актуальным является вопрос о том, насколько велики масштабы влияния ТНК на межгосударственные экономические отношения, и каковы механизмы этого влияния. В качестве примера целесообразно рассмотреть Каспийский регион, как наиболее близкий к России нефтеносный район с нестабильной политической обстановкой.

Привлекательность каспийского региона в целом и Азербайджана в частности для транснациональных корпораций обусловлена, в первую очередь, наличием в Азербайджанском секторе Каспия значительных запасов нефти. Добыча и транспортировка этих ресурсов обещает не только финансовые выгоды, но и политическое доминирование в регионе. Азербайджан для России имеет большое геополитическое значение, как одна из ключевых прикаспийских стран².

На протяжении 90-х годов XX века прикаспийские государства стремились достичь урегулирования вопроса о статусе Каспийского моря, преследуя при этом собственные интересы. Основой российской позиции по этому вопросу был тезис о необходимости совместного использования природных ресурсов Каспийского моря на основе многосторонних соглашений, не ущемляющих права и интересы ни одного из прибрежных государств. При этом российские дипломаты исходили из того, что Каспий является замкнутым водоемом, не имеющим выхода в океан, в котором за многие десятилетия сформировался уникальный и наиболее приемлемый для этого региона правовой режим. Согласно этой позиции, к Каспийскому морю как к замкнутому водоему, не имеющему естественного соединения с Мировым океаном, не применимы нормы международного морского права, в частности относительно территориального моря, исключительной экономической зоны и континентального шельфа³.

Несмотря на это Россия де-факто признавала разделение моря на сектора. Так, 20 ноября 1993 года между правительствами Российской Федерации и Азербайджана было подписано соглашение «О сотрудничестве в области разведки и разработки нефтяных и газовых месторождений на территории Азербайджанской Республики», в тексте которого речь шла и об «азербайджанском секторе Каспийского моря», который, таким образом, признавался территорией Азербайджана. После подписания этого соглашения, с началом нового раунда переговоров по созданию между-

* Коротышев А.П. – аспирант ННГУ им. Н.И.Лобачевского.

¹ Бейлс А. Бизнес и безопасность // Россия в глобальной политике, 2005, Т.3, №1, янв-фев.

² Вардомский Л.Б. Южный фланг СНГ: между глобализацией и регионализацией // Институт международных экономических и политических исследований РАН. Официальный сайт. [www.imepi-
eurasia.ru/baner/kaspiy.doc](http://www.imepi-eurasia.ru/baner/kaspiy.doc).

³ Гусейнов В.А. Каспийская нефть. Экономика и геополитика. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002, С.50.

народного консорциума, компания «ЛУКОЙЛ» вступила в международный консорциум по разработке нефтяных месторождений в Каспийском море⁴. Это событие вызвало бурные прения в Государственной думе 1993 и 1995 годов, поскольку, по мнению многих парламентариев, транснациональные нефтяные корпорации, правительства Азербайджана и России и российская компания «ЛУКОЙЛ» без согласия президента, парламента и МИДа России по существу изменяли национальные границы страны.

В итоге, в 1993-1995 гг. вокруг Каспийского моря сложилась неоднозначная ситуация. В то время как российские ТНК пытались участвовать в заключаемых международных контрактах, связанных с разработкой каспийского шельфа Азербайджана, МИД РФ протестовал против «самовольного захвата» ресурсов.

Таким образом, заключение каких-либо соглашений, направленных на раздел ресурсов Каспия, противоречило официальной позиции России относительно правового статуса Каспийского моря. По этой причине российские ТНК в своем стремлении участвовать в нефтяных проектах региона не получали официальной поддержки правительства

В то же время, правящая элита Азербайджана рассматривала нефтяной экспорт как основной источник дохода, поощряя сотрудничество с иностранными ТНК. В 1992 году была организована Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики (ГНКАР), взявшая под свой контроль всю местную сырьевую индустрию⁵. Первое крупное соглашение, названное «контрактом века», было заключено между ГНКАР и 12 иностранными компаниями 20 сентября 1994 г. в Баку. В соответствии с ним была создана Азербайджанская международная операционная компания (АМОК), ставшая главным координатором проекта. Доли участников контракта, распределились следующим образом: американские компании «Рамко», «Амоко», «Юнокал», «Пензойл» и «Экссон» - 38%, «Бритиш Петролеум» - 17%, российские «Лукойл» и ГНКАР - по 10%. За ними следовали норвежская «Статойл», турецкая «Тпао», японская «Иточу» и саудовская «Дельта-Нимир». Предполагалось, что их ресурсы превышают 500 млн. т. на общую сумму 50 млрд. долл. Объем капиталовложений на реализацию проекта должен был составить 7-8 млрд. долл.⁶

В феврале 1996 года азербайджанским меджлисом был ратифицирован контракт по освоению шельфового месторождения Карабах. В международном Консорциуме Каспийской международной нефтяной компании (КМНК), созданном для этой цели в ноябре 1995 года, участниками стали американская компания «Пензойл» (30% долевого участия), совместное российско-итальянское предприятие «Лукойл-Аджип» (45%), российская «Лукойл» (12,5%), итальянская «Аджип» (5%) и ГНКАР (7,5%).

В октябре 1996 года завершилось формирование еще одного международного консорциума «МКТ Energy» в составе «Мобил» (США) и «Тоталь» (Франция) - по 40%, «Рамко» (Англия) - 20% - по разработке с 1998 года ряда шельфовых месторождений. А в декабре того же года подписан контракт по освоению азербайджанских шельфовых месторождений Дан-Улдузу и Ашрафи, предполагаемые запасы которых оцениваются в 100-120 млн. т. нефти и 30-50 млрд. м³ газа. В этом проекте 20% акций получила ГНКАР, «Амоко» - 30%, альянс «Юнокал/Дельта Ойл» - 30% и «Иточу» - 20%. В общей сложности к концу 1997 года Азербайджанская Республика заключила восемь крупных нефтяных контракта⁷.

С осени 1995 года наблюдается тенденция к отказу России от политики изоляции и противодействия созданию международных консорциумов с участием западных компаний. Осенью 1999 года российская компания «Лукойл» и Государственная неф-

⁴ Гусейнов В.А. Ук. соч., С.51.

⁵ Гаджиев К.С. Геополитика Кавказа. М.: Международные отношения, 2001, С.113.

⁶ Там же.

⁷ Там же, С.98.

тяная компания Азербайджанской Республики (ГНКАР) подписали меморандум, согласно которому ГНКАР взяла на себя подготовку технико-экономического обоснования проекта реабилитации месторождений Зых и Говсаны.

К этому времени значительные изменения претерпела и официальная позиция России. Спецпредставитель Президента России по урегулированию статуса Каспийского моря, заместитель Министра иностранных дел В.И.Калюжный заявил, что «позиция России относительно правового статуса Каспийского моря хорошо известна. Выступаем за то, чтобы в основу статуса был положен компромиссный принцип «делим дно - вода общая» ... с помощью предлагаемой нами методики разграничения по модифицированной срединной линии, цифры ... могут быть скорректированы в пользу тех, по отношению к кому природа оказалась менее щедрой»⁸.

При этом российские компании начинают получать поддержку со стороны официальных властей. На встрече президента Российской Федерации В. В. Путина и президент Азербайджанской Республики Г. А. Алиева 24-27 января 2002 г. было подписано совместное заявление⁹, ознаменовавшее переход к практике заключения двусторонних договоров (п. 4.). Руководители двух стран подчеркнули, что подписанные в ходе государственного визита Президента Азербайджанской Республики Г. А. Алиева в Российскую Федерацию двусторонние документы «являются надежной основой для дальнейшего полномасштабного расширения и упрочения межгосударственных отношений и призваны наполнить новым содержанием существующую договорно-правовую базу» (п. 5.). С целью реализации двусторонних договоренностей в сфере экономики была образована Межправительственная российско-азербайджанская комиссия по экономическому сотрудничеству (п. 6.). Важнейшим направлением деятельности этого подразделения является содействие скорейшему подключению Азербайджана к транспортному коридору Север-Юг и России к транспортному коридору Европа-Кавказ-Азия (ТРАСЕКА), открывающих широкие возможности для многостороннего сотрудничества (п. 14.).

Переход России и Азербайджана к практике двусторонних договоров, безусловно способствовал росту влияния российских ТНК в регионе. Следующим шагом на пути к включению российских компаний в нефтедобычу на Каспии стало Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Азербайджанской Республики «Об основных принципах и направлениях экономического сотрудничества»¹⁰. Этот документ стал основой долгосрочного сотрудничества в экономической сфере до 31 декабря 2005 г. В связи с этим текст проекта соглашения касается всех важнейших аспектов и спорных моментов российско-азербайджанских экономических отношений. Особое значение придается деятельности местных органов власти негосударственных компаний.

В первую очередь соглашением декларируется необходимость создания благоприятных условий сотрудничающим хозяйствующим субъектам, органам государственной власти и организациям обоих государств, неприкосновенность прав собственности (ст. 1). Ст. 2 обязывает стороны осуществлять меры по увеличению взаимного товарооборота, причем в качестве источников финансирования могут привлекаться

⁸ Интервью Спецпредставителя Президента России по урегулированию статуса Каспийского моря, заместителя Министра иностранных дел В.И.Калюжного электронному изданию «Страна.ру» в связи с конференцией «Каспий: правовые проблемы» 21 февраля 2002 года. Официальный сайт МИД РФ // http://www.in.mid.ru/Brp_4.nsf/arh/5AEE8C1600BF523943256B67002AF40C?OpenDocument

⁹ Совместное заявление президентов Российской Федерации В. В. Путина и Азербайджанской Республики Г. А. Алиева. // Дипломатический вестник. 2002. Февраль. Официальный сайт МИД РФ // http://www.in.mid.ru/dip_ves.nsf/99b2ddc4f717c733c32567370042ee43991ae18aba4ba7c0c3256b7b004ec6ab?OpenDocument

¹⁰ Постановление правительства РФ № 38 от 23 января 2002 г. // Официальный сайт министерства иностранных дел РФ. <http://www.in.mid.ru/ns-rsng.nsf/6bc38aceada6e44b432569e700419ef5/432569d80022146643256b4f0028521d?OpenDocument>

коммерческие банки, инвестиционные, финансовые и страховые компании (ст. 4). Интересам крупных российских ТНК, заинтересованных в контактах с Азербайджаном, отвечает и ст. 5, позволяющая хозяйствующим субъектам одной Стороны приобретать любое имущество на территории государства другой Стороны. Такая договоренность указывает на то, что деятельность компаний будет включать не только транспортировку и транзит нефти, но и ее переработку, причем районы производства явно будут тяготеть к нефтеносным зонам и транспортным нефтепроводам, а не к районам потребления.

Данное соглашение детально не определяет порядка пользования транспортными сетями и процесса принятия решений по этому вопросу, но ст. 7 предусматривает заключение отдельных соглашений между уполномоченными органами государственной власти и хозяйствующими субъектами Сторон. О растущей роли ТНК свидетельствует также ст. 3, утверждающая, что «Стороны не несут ответственности по обязательствам хозяйствующих субъектов, вытекающим из договоров (контрактов), заключенных в рамках настоящего Соглашения». Кроме того, ст. 10 предусматривает возможность установления «прямых долгосрочных экономических связей на уровне администраций субъектов Российской Федерации и органов государственной власти Азербайджанской Республики».

Новые принципы сотрудничества позволили российским ТНК активизировать свою деятельность в регионе. При этом коммерческие компании зачастую выступают официальными представителями российских властей. К примеру, 9 февраля 2004 г. было принято предложение Минэкономразвития России, согласованное с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти, о назначении открытого акционерного общества «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»» уполномоченной организацией от Российской Стороны для освоения углеводородных ресурсов Яламо-Самурского перспективного участка недр дна Каспийского моря¹¹.

Подобные формы сотрудничества российских властей и ТНК находят применение и в отношениях с другими прикаспийскими государствами. «Договор между Российской Федерацией и Республикой Казахстан об экономическом сотрудничестве на 1998 - 2007 гг.»¹² стал фундаментальной правовой базой сотрудничества между государствами в экономической сфере, включая нефтедобычу и транспортировку. При этом в качестве ответственных исполнителей обозначенных в договоре нефтяных проектов выступают не только Минтопэнерго РФ и Казахстанское Министерство Энергетики индустрии и торговли, но и негосударственные корпорации: «ЛУКОЙЛ», «Транснефтепродукт», «Казахойл». Этот факт указывает, во-первых, на заинтересованность российских ТНК в межгосударственных контактах в Каспийском регионе, лоббирование ими подобных проектов, а во-вторых, то, что программа сотрудничества не является чисто декларативным документом, а имеет под собой реальную основу. Аналогичная схема была реализована в соглашении о транспортировке газа¹³, что свидетельствует о высокой эффективности такого сотрудничества.

Подобное сотрудничество российских властей и ТНК в значительной степени способствует расширению возможностей последних. Доля российских ТНК в крупнейших проектах региона, не превышавшая, как указывалось ранее, 15% в 90-х гг., в 2000-х выросла в несколько раз. 2004 год стал особенно результативным для компании «Лукойл». В частности, был приобретен пакет акций в компании

¹¹ Распоряжение № 181-р от 9 февраля 2004 г. Официальный сайт МИД РФ // <http://www.in.mid.ru/ns-rsng.nsf/6bc38aceada6e44b432569e700419ef5/432569d800221466c3256e38002be7ee?OpenDocument>

¹² Договор между Российской Федерацией и Республикой Казахстан об экономическом сотрудничестве на 1998-2007 гг. // Бюллетень международных договоров, 2002, №7, Июль, С.24-37.

¹³ Договор между Российской Федерацией и Республикой Казахстан о сотрудничестве в газовой отрасли // Бюллетень международных договоров, 2002, №2, Февраль, С.74-77.

«ЛУКАджип», что увеличило долю компании в проектах Шах-Дениз в Азербайджане с 5% до 10% и Мелейя в Египте – с 12% до 24%. Доля «Лукойл» в проекте D222-(Ялама) составила 80%.¹⁴

Таким образом, влияние российских ТНК на российско-азербайджанские отношения реализуется, в первую очередь, через межгосударственные соглашения, где в качестве ответственных субъектов выступают коммерческие корпорации. Фактически, имеет место не замещение корпорациями функций государства, а совместная деятельность государственных и негосударственных структур, которая, несомненно, выгодна как с коммерческой, так и с политической точки зрения.

¹⁴ Разведка и добыча за рубежом в 2004 году. Официальный сайт компании «Лукойл» // http://www.lukoil.ru/static_6_5id_255_.html

Фененко А.В.*

ТНК В АМЕРИКАНСКИХ КОНЦЕПЦИЯХ ЯДЕРНОГО НЕРАСПРОСТРАНЕНИЯ

О том, какую роль могут играть транснациональные корпорации (ТНК) в системе ядерного нераспространения, американские аналитики задумались совсем недавно – в 2003-2004 году. Во второй половине 1990-х в США немало размышляли о «черном рынке расщепляющихся материалов» (*black market of fissile materials*). Однако в то время источниками «ядерного черного рынка» считались или незаконные поставки ядерных технологий «неблагонадежными» с точки зрения Вашингтона странами (как, например, Северная Корея, Пакистан а, возможно, даже и КНР¹), или утечка расщепляющихся материалов из научно-исследовательских центров. И только в начале нынешнего десятилетия на первый план неожиданно вышло понятие «*proliferation network*» – транснациональные сети, занимающиеся нелегальным распространением расщепляющихся материалов.² Проблематика ядерного распространения приобрела, таким образом, новое – сетевое – измерение.

С одной стороны, речь идет о стремлении транснациональных террористических сетей получить расщепляющиеся материалы для изготовления хотя бы радиологического боеприпаса. С другой стороны, американские эксперты все чаще говорят о «теневой» (нелегальной) деятельности транснациональных корпораций, занимающихся добычей и переработкой урана. Формируется опасный «первичный сектор ядерного распространения» (*first-tier of nuclear proliferation*) – продажа ядерных технологий и материалов негосударственными компаниями и/или нелегальные разработки ядерных программ под прикрытием неядерных учреждений. А это, по мнению американцев, чревато «выбросом» расщепляющихся материалов на международный «черный рынок».³

Со времен «холодной войны» американские исследователи были уверены, что производство и оборот расщепляющихся материалов находится под надежным мониторингом и контролем национальных правительств и МАГАТЭ. Возникновению этой системы во многом способствовали сами Соединенные Штаты, добившись в 1970-е гг. большей открытости (и, одновременно, ужесточения государственного контроля) от ведущих поставщиков природного урана из Канады, Австралии и ЮАР. Однако события 2000-х гг. заставили усомниться в предшествующих достижениях.

Во-первых, в 2004 г. широкий резонанс получило дело «дело Хана», скандальные разоблачения действия подпольной «сети» ведущего пакистанского физика, превратившего свой исследовательский центр в настоящее коммерческое предприятие, осуществлявшее поставки ядерных технологий в Иран, Ливию и КНДР. Передача пакистанских ядерных технологий осуществлялась не «полукриминальным» сегментом, а вполне легальными и «респектабельными» международными компаниями.

Зазвучали голоса о том, что если криминальные сети попытаются «вбросить» расщепляющиеся материалы на транснациональный «черный рынок», к их услугам

* Фененко А. – к.и.н., НОФМО, с.н.с. Института проблем международной безопасности РАН.

¹ Анализ этой проблемы см.: Garrett B.N., Glaser B.S. Chinese Respective on Nuclear Arms Control // *International Security*, Vol.20, №3 (Winter 1995-1996), p.43-78.

² См.: Braun Ch., Chyba Ch.F. Proliferation Rings. New Challenges to the Nuclear Nonproliferation Regime // *International Security*, 2004, Vol. 29, №2, p.5-49.

³ См.: Energy Security. Toward a New Foreign Policy Strategy / Ed. By Kalicki J. H. and Goldwyn D.L. Washington, D.C.-Baltimore: Woodrow Wilson Center Press; Johns Hopkins University Press, 2005, p.417-421.

может оказаться развитая система коммуникаций транснациональных компаний – производителей и поставщиков природного урана. В 2003-2005 гг. администрация Дж. Буша провела серию расследований незаконной деятельности международных компаний, осуществляющих добычу и переработку урана (прежде всего – незаконных поставках урана из полулегальных рудников стран Африки⁴). Похоже, в США накапливается «закрытый» пласт информации о теневой деятельности «урановых» ТНК. В Вашингтоне начинают понимать: «черный рынок» расщепляющихся материалов – не фантазия интеллектуалов, а вполне осязаемая реальность.

Во-вторых, американские аналитики опасаются и коммерциализации рынка «невоенного» урана и плутония. Они опасаются, что под прикрытием «переработки ядерных отходов» могут начаться эксперименты по извлечению плутония из отработанного топлива для атомных электростанций⁵. Негосударственные корпорации работали на этом рынке еще с 1950-х годов. Однако до начала «пакистанского скандала» в Вашингтоне были уверены в надежности государственного контроля над «урановым бизнесом». Можно ли теперь гарантировать, что террористические сети не получают доступ к новейшим технологиям и способам переработки уран-плутониевых материалов?

В-третьих, в США растут опасения, связанные с резким ростом капитализации уранового рынка в 2004-2005 гг. Американские аналитики прогнозируют, что к 2007 г. цены на уран вырастут с нынешних 29 до 35 долларов за фунт. Еще дальше идут немецкие эксперты, утверждающие, что запасы коммерческого урана уже превосходят его разведанные запасы⁶. Расчеты Всемирной ядерной ассоциации (ВЯА) показывают, что за период 1996-2004 гг. мировой рынок производства урана не только оправился от депрессии начала 1990-х, но и восстановил очень высокие показатели середины 1980-х годов⁷:

Страна	1996*	2000	2003	2004
Австралия	4974	7609	7572	8982
Бразилия	0	50	310	300
Венгрия	200	10*	0	0
Габон	560	0	0	0
Индия	200	200	230	230
Казахстан	1320	1740	3300	3719
Канада	11 788	10 590	10 457	11 597
Китай	500	500	750	750
Намибия	2452	2714	2036	3038
Пакистан	23	23	45	45
Португалия	15	10	0	0
Страна	1996*	2000	2003	2004

⁴ См.: Bush's Uranium Claim Gets Some Support // http://www.foxnews.com/printer_friendly_story/0,3566,126124,00.html, дата посещения: 18.04.2005; Bush new Iraq Info was Dubious // <http://www.cbsnews.com/stories/2003/06/25/eveingnews/prietable560449.shtml>, дата посещения: 18.04.2005; США продолжают расследовать деятельность «урановой» компании SMB в Азербайджане и Казахстане // <http://www.centralasia.ru/newsA.php?st=1078734540>, дата посещения: 19.04.2005.

⁵ Ядерное распространение в Северо-Восточной Азии / Под ред. Арбатова А.Г., Михеева В. М.: Московский центр Карнеги, 2005, С.22.

⁶ http://www.bgr.de/b123/graphics/uran_k.jpg, дата посещения: 19.10.2005.

⁷ Таблица составлена по материалам: <http://www.world-nuclear.org/info/uprod.htm>, дата посещения: 30.09.2005.

* Годовая добыча урана рассчитана в тоннах.

Россия	2000	2500	3150	3200
Румыния	100	50	90	90
США	2420	1456	779	878
Узбекистан	1459	2350	1589	2016
Украина	500	500	800	800
Франция	940	320	9	7
Чехия	598	507	452	412
ЮАР	1436	878	758	755
Всего	34996	35186	35 622	40251

Примечательно, что мировой рынок производства урана стал оправляться от депрессии именно в 1996 г. – период, когда Индия и Пакистан вышли на финальную стадию своих программ создания ядерного оружия. В 2003-2004 гг. обострилась проблема растущих закупок урана Пакистаном, Саудовской Аравией, Вьетнамом, Индонезией, Таиландом, а, возможно, и КНДР (на «полулегальном» рынке расщепляющихся материалов). Поэтому, хотя основную причину увеличения добычи урана следует искать в росте интереса к атомной энергетике как альтернативе чрезмерной зависимости от углеводородов, нельзя исключать, что косвенно на это повлиял и растущий спрос на урановое сырье со стороны тех стран, которые вслед за Индией и Пакистаном хотели бы приобрести собственное ядерное оружие.

Не менее интересен и тот факт, что такие страны как США, ЮАР, Франция и даже Канада не только не увеличили, но даже сократили добычу уранового сырья. Напротив, Австралия, Бразилия, Нигер, Намибия, Казахстан и Узбекистан быстро увеличивают темпы добычи. Во многих из стран урановые рудники находятся в географически труднодоступных районах. А это резко увеличивает опасность неконтролируемого выброса «нелегального» урана на «черный рынок» расщепляющихся материалов.

Американские и британские эксперты уверены: одна из важнейших угроз ядерному нераспространению заключается в растущей транснационализации рынка расщепляющихся материалов⁸. В условиях, когда природный уран становится столь ходовым товаром, транснациональные корпорации могут не избежать соблазна заключить «полулегальные» (и даже нелегальные) сделки со «странами-изгоями» и даже с посредниками транснациональных террористических сетей.

А это фактически девальвирует предшествующие межгосударственные соглашения по контролю за оборотом расщепляющихся материалов.

Первая опасность заключается в том, что «гиганты» урановой индустрии могут вбросить расщепляющиеся материалы на международный рынок. Вторая связана с возможным выбросом «неконтролируемого» урана из «проблемных» (с точки зрения США) стран Африки и Южной Америки с их предельно слабыми государственными институтами. Третью опасность хорошо показало «дело Хана»: ТНК вполне могут реализовать ядерные технологии и/или материалы, поставляемые из стран, незаконно получивших ядерное оружие. Наконец, четвертая опасность связана с тем, что коммерческие компании, работающие с ядерным топливом и «ядерными отходами», могут попытаться реализовать часть материалов и технологий на международном черном рынке. Все эти угрозы хорошо прописаны в новейшей американской литературе. Менее понятно, как им противостоять.

* Годовая добыча урана рассчитана в тоннах.

⁸ См., например: Uranium Enrichment: Just Plain Facts to Fuel an Informed Debate on Nuclear Proliferation and Nuclear Power / prepared by the Institute for Energy and Environmental Research for the Nuclear Policy Research Institute, 15 October 2004 (<http://www.ieer.org/reports/uranium/enrichment.pdf>, дата посещения – 20.10.2005).

В Соединенных Штатах все чаще звучат голоса о том, что в настоящее время механизмов борьбы с «сетевым распространением» практически не существует. Во второй половине XX в. Вашингтон как будто наработал большой задел в области контроля над ядерно-экспортным законодательством своих союзников (прежде всего, Японии⁹). Но в условиях, когда ключевые игроки «уранового» рынка все меньше связаны с национальными правительствами, такие меры неизбежно девальвируются.

В 1970-1980-е годы был создан целый ряд международных «экспортно-ограничительных» режимов и институтов (Группа ядерных поставщиков, Комитет Цангера, Вассенаарские соглашения и т.п.). Однако их решения носят рекомендательный характер. Они не имеют механизмов принуждения даже на уровне национальных правительств, не говоря уже о самостоятельных ТНК.

Американские политики все чаще говорят о необходимости учредить новый орган, регулирующий урановую отрасль мировой экономики, а не только наблюдающий за ней. Растут опасения, что даже подробные аналитические материалы МАГАТЭ не дают полного представления о происходящих в этой сфере процессах. Вот почему в 2004-2005 гг. администрация Дж.Буша предложила ряд нестандартных мер по реформе этого транснационализировавшегося сектора экономики.¹⁰

Первая – усиление действующих режимов нераспространения за счет придания им обязательного характера. С одной стороны, администрация Дж.Буша выступает за запрет поставок ядерных технологий в страны, не ратифицировавшие дополнительный протокол МАГАТЭ 1997 года. С другой – Белый дом настаивает и на том, чтобы Группа ядерных поставщиков отказалась поставлять технологии по обогащению урана и извлечению плутония из ядерного топлива странам, не имеющим технологий по обогащению и переработке. Предполагается, что эти меры позволят если и не «заморозить» нынешний закрытый клуб из 6-8 ядерных держав, то по крайней мере, приостановить распространение ядерных технологий.

Вторая – усиление режима всеобщей ядерной отчетности и транспарентности. Американские аналитики заговорили о необходимости разработать в этой сфере некое универсальное межгосударственное соглашение – «*Universal Compliance*», позволяющее (1) получать сведения об объеме имеющихся у данной страны расщепляющихся материалов и (2) ввести единые экспортно-импортные стандарты для всех ядерных и «пороговых» государств¹¹. Рассматриваются такие нестандартные меры как введение обязательной отчетности поставщиков расщепляющихся материалов перед ООН и МАГАТЭ. Не исключается и изменение статуса Всемирной ядерной ассоциации вплоть до придания ей неких контрольных полномочий. В перспективе система «международной отчетности» может принять интересную форму «лицензий» – предоставление ядерным поставщикам полномочий на право работать только с определенными субъектами рынка.

Третья – создание в Соединенных Штатах (или в более широком формате) нового органа, ведущего мониторинг и контроль за мировыми запасами расщепляющихся мате-

⁹ Еще в 1955 г между США и Японией было заключено пятилетнее соглашение о мирном использовании атомной энергии, согласно которому Япония не имела права (1) производить какие-либо перемены в форме и содержании реакторного топлива и (2) исследовать отработанное сырье. В 1968 г. в рамках нового 30-летнего договора Япония взяла обязательства запрашивать согласие Вашингтона на передачу третьим странам материалов, оборудования и технологий, доставленных из Соединенных Штатов, а также на проведение исследовательских работ с использованием американского или изготовленного по лицензиям США оборудования. См.: Богатуров А.Д. Японская дипломатия в борьбе за источники энергетического сырья (70-80-е годы). М.: Наука, 1988, С.78-79.

¹⁰ Наиболее полно эти меры были выражены в программном выступлении Дж.Буша по проблемам нераспространения ОМУ 11 февраля 2004 г. President Announces New Measures to Counter the Threat of WMD (<http://www.whitehouse.gov/news/releases/2004/02/print/20040211-4.html>, дата посещения: 18.10.2005).

¹¹ Подробнее см.: Universal Compliance. A Strategy for Nuclear Security / G. Perkovich, J.T. Methews, J. Cirincione, R. Goetemoeller, J.B. Wolfstall. Carnegie Endowment for International Peace. March 2005.

риалов. Летом 2004 г. Контрольная палата заинтересовалась судьбой переданного другим странам американского высокообогащенного урана. На рубеже 2004-2005 гг. аналитики заговорили о возможном создании специального ведомства при Пентагоне, занимающегося оценкой и учетом мировых запасов ОМУ. Не исключено, что эти функции перейдут к ряду специальных комитетов Министерства энергетики США, которое с 2003 г. стало одним из ведущих центров анализа проблем ядерного нераспространения.

Четвертая – отказ неядерных государств от приобретения технологий полного ядерного цикла. Большое внимание американцы уделяют возможности «выкупа» ядерных программ пороговых государств – предоставление им финансовой помощи в обмен на отказ от ядерных испытаний (скорее всего, на многосторонней основе)¹². В таком контексте вполне возможно изменение принципов работы ТНК со «странами-отказниками»: например, участие в строительстве легковододных реакторов и помощь в решении топливно-энергетических проблем.

Пятая – изменение режима работы с «отработанным» оружейным ураном и плутонием. В июне 2005 г. Министерство энергетики США заявило о начале возможном восстановлении производства плутония в «не военных» (т.е. энергетических) целях. В Америке набирают силу сторонники поддержки собственных производителей урана. Государство, утверждают они, должно восстановить те механизмы контроля над «ядерным рынком», которыми оно обладало в годы холодной войны.

Наконец, *шестая* – разработка совместных мер по охране транспортировки и хранения отработанного ядерного топлива и уранового конденсата. Речь, как правило, идет о финансовой помощи Соединенных Штатов работе научных центров и транспортировке ядерных отходов¹³. Но нельзя исключать, что в определенный момент к такой работе подключатся и ТНК – прежде всего имеется в виду помощь частным компаниям при перевозке расщепляющихся материалов.

В краткосрочной перспективе такие меры могут существенно усилить контроль над рынком расщепляющихся материалов. Однако в долгосрочной перспективе проблема гораздо сложнее. Предлагаемые США меры изначально содержат серьезное противоречие. С одной стороны, речь идет о транснационализации контроля над рынком расщепляющихся технологий, что в перспективе потребует ограничить действия самих Соединенных Штатов (на что Вашингтон явно не готов). С другой стороны, американские предложения означают, в том числе, и «рэнационализацию» ядерного рынка. Примеру США по созданию контрольно-регулирующих органов могут последовать другие страны. А это угрожает уничтожить даже те слабые режимы нераспространения, которые с трудом сложились в последней трети XX века.

¹² Lugar R. The Next Steps in U.S. Nonproliferation Policy // Arms Control Today December 2002. Сетевая версия - http://armscontrol.org/act/2002_12/lugar_dec02.asp, дата посещения: 29.09.2004.

¹³ Bunn M., Wier A. Securing the bomb. The New Global Imperatives. Commissioned by the nuclear threat initiative. May 2005. - http://www.nti.org/e_research/report_cnwmupdate2005.pdf, дата посещения: 13.09.2005.