

*На правах рукописи*

**Климовец Ольга Валентиновна**

**ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ  
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

**Специальность 08.00.14 Мировая экономика**

**АВТОРЕФЕРАТ  
диссертации на соискание ученой степени  
доктора экономических наук**

**Москва – 2010 г.**

Работа выполнена на кафедре экономики зарубежных стран и внешне-экономических связей Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова.

Научный консультант: доктор экономических наук, профессор  
*Авдокушин Евгений Федорович*

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор  
*Барковский Анатолий Николаевич*

доктор экономических наук, профессор  
*Кочетов Эрнест Георгиевич*

доктор экономических наук, профессор  
*Соловьев Вячеслав Александрович*

Ведущая организация: **ФГОУ ВПО «Финансовая академия при  
Правительстве РФ»**

Защита состоится 01 апреля 2010 г. в 15:00 на заседании диссертационного совета Д 501.002.03 при Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова по адресу: 119991, Москва, Ленинские горы, д. 1, МГУ имени М.В. Ломоносова, 3-й учебный корпус, экономический факультет, аудитория № \_\_\_\_.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале Научной библиотеки имени А.М. Горького 2-го корпуса гуманитарных факультетов МГУ имени М.В. Ломоносова.

Автореферат разослан 15 февраля 2010 г.

Ученый секретарь  
диссертационного совета

Пенкина С.В.

## I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

**Актуальность темы.** В мировой экономике идет постоянный рост масштабов транснационализации – повышение доли международного движения капитала, труда, технологий, информации в общем объеме миграции этих факторов. Со второй половины XX века резко возрастает роль транснациональных компаний, ставших ведущей силой мирового экономического развития. Современная мировая экономика уже не является некой суммой национальных хозяйств, а предстает как реально существующая геоэкономика, т.е. мироцелостная система с наличием хозяйственных комплексов национальных государств новых субъектов, таких как транснациональные корпорации, международные (межнациональные) компании, их альянсы. Эти субъекты зачастую обладают финансовой мощностью значительно превосходящей финансовую мощь отдельных государств. ТНК, выступая как субъекты геоэкономики, все более подстраивают субъекты национальных экономик под себя, диктуют параметры развития мирового хозяйства. Перерастание интернационализации хозяйственной жизни в стадию глобализации напрямую связано с прямыми инвестициями ТНК за рубежом и формированием ими системы производственно-сбытовых сетевых отношений.

Интернационализация и ее составная часть – транснационализация капитала – вовлекают в свой процесс десятки стран, включая экономики, находящиеся за пределами постиндустриальных стран. Если в 70-е гг. XX века в мировой экономике безоговорочно доминирующую роль играли ТНК ведущих стран мира, то к началу XXI века на их монополию начинают покушаться молодые, быстрорастущие и ныне уже достаточно авторитетные компании из ряда развивающихся стран. Либерализация международных экономических отношений и хозяйственная модернизация стран третьего мира привели к повышению конкурентоспособности местных фирм и наиболее успешные из них стали проявлять интерес к транснационализации их деятельности. Наиболее продвинутые развивающиеся страны пошли по пути организации и поддержки собственных ТНК, призванных стать одним из инструментов конкуренции с компаниями из развитых стран и сокращения отставания от «центра» мировой экономики. Конечно, еще, видимо, рано говорить о серьезной конкуренции со стороны ТНК из развивающихся стран на мировом рынке и о существенном ослаблении позиций монополий ведущих ТНК. Однако тому, что «лед тронулся», свидетельствует активная наступательная деятельность на мировых рынках южнокорейских корпораций, компаний из Сингапура, Индии, некоторых арабских стран и в последние годы из Китая. Нарастивает свой потенциал на международных рынках ряд крупных компаний из стран Латинской Америки.

На этом фоне все более заметную роль начинают играть и российские компании, активно включившиеся в процессы транснационализации своей

деятельности с начала XXI века<sup>1</sup>. За период между кризисом 1998 г. и глобальным кризисом российские компании совершили прорыв на рынок международного бизнеса, став в ряд достаточно значимых его акторов.

Главной экономической предпосылкой интернационализации и транснационализации российской экономики стала концентрация и централизация российского капитала. Доставшееся России в наследство от СССР хозяйство уже содержало в себе значительное количество высококонцентрированных производств. Однако это была в основном технологическая концентрация. По мере того, как решались вопросы финансовой централизации капитала и достижения эффективного уровня управления, российские компании все ближе подходили к рубежам глобальной экономики. Начавшаяся зарубежная экспансия ряда российских компаний подпитывалась финансовыми ресурсами, полученными как за счет внутренних источников, так и посредством использования международного рынка ссудных капиталов, а также благоприятной конъюнктурой газо-нефтяного рынка. В начале XXI века ряд российских компаний совершают качественный прорыв от простого экспорта к инвестированию на мировой рынок. Этот прорыв многим зарубежным исследователям представляется во многом неожиданным, случайным. Между тем, появившиеся на мировых рынках новые ТНК в качестве серьезных конкурентов для многих ведущих компаний Запада – это часть объективного глобального явления – экспансии компаний развивающихся рынков. С начала первого десятилетия XXI века, ведущие российские компании все чаще входят в элиту мирового бизнеса. Это находит отражение в рейтингах, рэнкингах авторитетных международных изданий, агентств и др. К концу 2006 года Россия переместилась с 12 на 3 место среди развивающихся рынков в качестве источников прямых внешних зарубежных инвестиций, а в 2008 г. стала лидером. Характерно, что в числе активных зарубежных инвесторов среди российских компаний выделяются не только представители ТЭКа и металлургии, но и других отраслей: девелопмента, мобильной связи, некоторых сфер машиностроительного комплекса и др.

В этой связи изучение проблем интернационализации российского бизнеса представляется весьма актуальным направлением теории и практики. Необходимо выявить характерные черты процесса транснационализации российского капитала и, прежде всего, его сущность, причины и движущие силы, формы, направления, первые итоги, а также перспективы. Научный анализ этого процесса дает возможность выстроить эффективную стратегию транснационализации российского бизнеса в условиях новых реалий глобализирующейся мировой экономики.

Процессы транснационализации капитала в современной экономике требуют адекватного учета их российским бизнесом, и, следовательно, транснационализация российского бизнеса должна проверяться «на оселке» мировых процессов транснационализации капитала.

Российские компании выходят на международный рынок, где конку-

---

<sup>1</sup> Ряд компаний бывшего СССР уже имели высокую степень интернационализации в частности в страховом деле, морских перевозках, в отдельных отраслях машиностроительного комплекса.

ренция ведется не на уровне демпинговых цен, а в основном в соответствии с правилами и прецедентами, принятыми на цивилизованных товарных и капитальных рынках. В этой связи изучение опыта ведущих ТНК должно служить определенным примером для продвижения российского капитала, который с одной стороны, продвигаясь на международных рынках, повысит уровень международной КСП страны, а с другой – позволит привлечь дополнительные ресурсы на взаимосвязанных рынках.

Выбранная тема диссертационного исследования, несмотря на ее очевидную актуальность, большое научное и практическое значение, не получила углубленного освещения в российской и зарубежной экономической литературе. Во многом это связано, видимо, с тем, что процесс транснационализации российского капитала находится еще в самом начале, не достиг зрелых форм, хотя не замечать его уже невозможно. Это важно для научного осмысления и последующей разработки концептуальных основ транснационализации российского бизнеса как внутри страны, через налаживание взаимовыгодного сотрудничества с ведущими зарубежными ТНК, так и на международных рынках посредством экспансии российского капитала. Интернационализация бизнеса российских компаний идет двумя путями, которые в ряде случаев пересекаются, а механизмы транснационализации взаимодействуют, дополняя друг друга. Первый путь – это внутренняя интернационализация бизнеса российских компаний, которые привлекают иностранный капитал, технологии, менеджмент и др. для освоения российского рынка и собственного развития. Оставаясь на российской территории, отечественные компании приобретают черты зарубежных в рамках совместного предпринимательства, делового партнерства, продажи (обмена) пакетов акций, в том числе контрольных, поглощения или слияния с зарубежными корпорациями. Это достаточно обширная сфера действия процессов интернационализации российских компаний, включающая процессы международной межфирменной кооперации. Следует отметить, что эти процессы в той или иной степени проанализированы в российской экономической литературе, затрагиваются они и в зарубежных исследованиях.

В диссертационном исследовании основной интерес и усилия сосредоточены на внешней транснационализации российских компаний, их зарубежной экспансии в сфере прямых зарубежных инвестиций и отчасти в сфере финансовой деятельности. Это направление транснационализации российских компаний является наименее исследованным в российской экономической литературе, да и в работах зарубежных специалистов по России.

В данной работе основное внимание уделяется именно второму аспекту.

**Объектом исследования** является внешний аспект процесса транснационализации российского бизнеса, зарубежная инвестиционная деятельность ведущих российских компаний.

**Предметом анализа** избраны вопросы отраслевой и страновой транснационализации российского бизнеса, особенности его стратегии и рационализации.

**Целью исследования** является анализ международной экспансии российского бизнеса, его страновых и отраслевых приоритетов, позиций на международных рынках, а также выявление влияния процессов интернационализации российских компаний на национальную экономику, взаимоувязку интересов государства, компаний и общества.

Достижение поставленной цели исследования потребовало постановки и решения конкретных взаимосвязанных **задач**:

- раскрыть характерные черты и особенности современных процессов транснационализации в условиях глобализации, показать их тенденции и перспективы;

- выявить особенности участия ТНК в стратегиях слияний, поглощений, стратегических альянсов, использования аутсорсинговых отношений;

- определить современные позиции ТНК группы стран с развивающимися рынками<sup>2</sup> в мировой экономике, в частности показать характерные процессы транснационализации национального капитала Республики Корея, Китая, Индии;

- проанализировать объективные причины, движущие мотивы формирования и этапы транснационализации российского бизнеса;

- охарактеризовать процесс и уровень транснационализации ведущих российских компаний;

- выявить тенденции развития зарубежной хозяйственной активности российских компаний на фоне международных инвестиционных операций других стран;

- показать особенности участия российских компаний и финансовых структур на международном финансовом рынке (IPO, SPO);

- проанализировать основные конкурентные стратегии российских компаний на зарубежных рынках, определить степень их оригинальности и соответствия основным процессам глобализирующейся экономики;

- раскрыть основные проблемы, с которыми российские международные компании сталкиваются на зарубежных инвестиционных рынках, в частности с реакцией принимающих государств;

- оценить экономические позиции российских ТНК среди ведущих мировых корпораций в тех сегментах международного рынка, где отечественные компании претендуют на роль лидеров;

- выявить роль государства в становлении и развитии российских международных компаний;

- показать субординацию интересов государства, международных компаний и общества в процессах транснационализации российского бизнеса;

- сформулировать рекомендации по выработке стратегии транснационализации российской экономики;

- раскрыть особенности влияния экономического кризиса на трансграничную деятельность международных российских компаний.

---

<sup>2</sup> В последнее время получает распространение термин «интенсивно развивающиеся страны» (ИРС), который был введен в обращение Бостонской консалтинговой группой в 2007 г. В число ИРС входит 14 стран. – [www.bcg.com](http://www.bcg.com)

**Степень научной разработки проблемы.** Проблеме деятельности в мировом хозяйстве транснациональных и межнациональных корпораций в российских (в большей степени советских), а также зарубежных научных экономических исследованиях уделяется достаточно большое внимание. Столь же велик интерес экономистов всего мира к процессам интернационализации, транснационализации (мультинационализации), глобализации.

Каждый из этих трёх процессов раскрывается многими экономистами по-разному: выделением своих основных черт, характеристик и нюансов. Имеются различные подходы к количественной и качественной оценке этих явлений. Помимо общепризнанных критериев транснациональности компаний, существуют разного рода индикаторы мультинационализации, показатели глобализации и др.

Большинство ученых-экономистов в своих научных работах признают особую значимость процессов глобализации, её влияние на мировую экономику в целом и на её многочисленных субъектов. Вместе с тем имеются и точки зрения, выражающие мнения, что глобализация – «миф», а в действительности наоборот – развиваются тенденции локализации и фрагментации мировой экономики. Такие точки зрения вряд ли стоит отметить без анализа причин их появления и выявления их положительного заряда. Следует подчеркнуть, что глобализация оказывает огромное влияние на все текущие процессы мировой экономики и её сущность. Это влияние настолько существенно, что требует пересмотра, ревизии многих устоявшихся представлений о мировой экономике и её субъектах. В этой связи и феномен ТНК, его характеристики, особенности функционирования, ареалы распространения как новообразований развивающихся рынков, их конкурентных стратегий и многие другие стороны этого фактора новой мировой экономики требуют дальнейшего углубленного изучения.

**Метод исследования.** В диссертации использован диалектический метод научного познания, рассматривающий объективную реальность в ее движении, историческом развитии и противоречивости. Кроме того сбор, обработка и обобщение обширного фактического и статистического материала базировались на использовании автором методов исторического и сравнительного экономического анализа. Прежде всего диссертантом применялся исторический метод, позволивший проследить этапность процесса транснационализации компаний из стран с развивающимися рынками.

**Теоретические основы исследования.** В качестве основы теоретического анализа процессов интернационализации – транснационализации – глобализации были использованы идеи и положения, содержащиеся в трудах, российских экономистов Андрианова В.Д., Богомолова О.Т., Булатова А.С., Глухарева Л.И., Долгова С.И., Железовой В.Ф., Иноземцева В.Л., Киреева А.П., Кочетова Э.Г., Колесова В.П., Кулакова М.В., Ливенцева Н.Н., Мовсесяна А.Г., Осипова Ю.М., Осьмовой М.Н., Смитиенко Б.М., Черковца О.В., Чибрикова Г.Г., Шишкова Ю.В., Эскиндарова М.А.

Среди российских ученых, анализирующих позиции транснационализации компаний в мировой экономике и мотивы их инвестирования автор ис-

пользовал работы Белорусова А.С., Белоус Т.Я., Градобитовой Л.Д., Качалиной Л.Н., Касаткиной Е.А., Лучко М.Л., Кочеткова Г.Б., Михайлушкина А.И., Супяна В.Б., Черенкова В.И., Шимко П.Д., Щетинина В.Д.

Из работ зарубежных авторов в диссертации были использованы труды Ансоффа И., Гамильтона Г., Гарретта Б., Гордона Р., Гриффина К., Даннинга Дж., Дюссонса П., Динза Г., Залески Е., Занзеля С., Книрша П., Киндлебергер-ра Ч., Крюгера Ф., Котлера Ф., Кэлфа Д., Портера М., Пугеля Т., Линдберта П., Рагмена А., Хаймера С., Херста П., Хилла М.

Что касается непосредственной проблемы, поставленной во главу исследования в данной работе, то транснационализации российского бизнеса в современной российской экономической литературе посвящены в основном отдельные статьи, публикации, главы в монографиях. Среди экономистов, в той или иной степени затрагивавших проблемы транснационализации российского бизнеса, прежде всего, хотелось бы выделить Авдокушина Е.Ф., Авхачева Ю.Б., Березного А.В., Бобину М.А., Винслава Ю.Б., Гвардина С.В., Грачева М.В., Ильина М.С., Казакова И.А., Карпухину Е.А., Кузнецову О.В., Кучеренко А.В., Паппэ Я.Ш., Пашина С.Т., Субботина М.В., Туровского Р.Ф., Чекуна И.Н., Четверикова А.С. К числу зарубежных исследователей этой проблемы можно отнести Голдштейна А. и Уэлса Л.

Особое внимание следует обратить на вышедшие в последние годы монографии А.М. Либмана, Б.А. Хейфеца «Экспансия российского капитала в страны СНГ» и А.В. Кузнецова «Интернационализация российской экономики. Инвестиционный аспект». В монографии А.М. Либмана и Б.А. Хейфеца анализируются процессы транснационализации российского корпоративного сектора в странах СНГ. Монография является первым в той или иной степени комплексным исследованием экспансии российского капитала в ближнем зарубежье. Однако данная работа включает анализ лишь одного из направлений экспансии российского бизнеса, а также ограничивается в основном материалами не позднее 2005 г. Между тем именно начиная с 2006 г. транснациональная экспансия российского бизнеса, в т.ч. и в странах СНГ получает новые импульсы и приобретает особую динамику в условиях, близких к освоению рынков с растущей конкуренцией.

Что касается работы А.В. Кузнецова, то она представляет собой исследование, посвященное анализу прямых иностранных инвестиций в России и российских инвестиций за рубежом. Иными словами, автор стремится представить весь процесс транснационализации российских компаний как в ее внутреннем, так и внешнем аспекте. Эта работа представляет комплексное исследование процесса транснационализации российского бизнеса по сравнению с монографией А.М. Либмана и Б.А. Хейфеца. Однако ее положения и выводы носят в значительной степени дискуссионный характер. Не вступая (в основном) в прямую полемику с Кузнецовым А.В., в диссертационной работе в ряде случаев представлено авторское видение проблем. Кроме того, следует подчеркнуть, что на данном этапе исследования проблем транснационализации российского бизнеса, видимо, более необходимым является не научная полемика, а наработка знаний о протекающих процессах, ана-

лизе их перспектив. Процессы транснационализации российского бизнеса происходят на наших глазах и во многих аспектах динамичны, изменчивы, иногда противоречивы. Поэтому те или иные выводы и рекомендации, пока еще эти процессы не устоялись, могут быть еще не раз ревизованы. Это, однако, не значит, что уже сейчас нельзя выделить основные тенденции, особенности и механизмы, которые достаточно четко проявились. Они есть, сформировались, развиваются и требуют своего теоретического осмысления и практических рекомендаций по их совершенствованию.

В целом разработка избранной темы находится на начальном этапе, что еще раз констатирует о ее научной значимости, актуальности и практической полезности.

*Информационно-статистической основой* диссертации послужили данные российской и зарубежной статистики, нормативные и законодательные документы, специализированная экономическая периодика (отечественная и иностранная), интернет-ресурсы, тематические разработки российских научных центров. По тематике исследования были проработаны и использованы аналитические материалы российской компании РУСАЛ в сотрудничестве с The Economist Intelligence Unit, материалы зарубежных исследований деятельности китайских, индийских и корейских корпораций.

Приводимый в диссертации фактический материал в основном впервые вводится в научный оборот, либо ему дается авторская трактовка. В работе использованы материалы российских федеральных служб, в частности Госкомстата, ГТК, данные министерств и ведомств, ежегодные отчеты ведущих российских компаний, торгово-промышленной палаты РФ, а также материалы докладов о мировых инвестициях UNCTAD (2004-2008 гг.), исследования ведущих международных рейтинговых, консалтинговых компаний (The Economist Intelligence Unit, Deloitte и др.), отчеты ведущих международных организаций. Нашли использование и данные, полученные автором в процессе стажировки в компании Роснефть.

*Научная новизна* диссертационной работы представлена следующими положениями и выводами:

1. Выдвинуто положение о новейшей стадии и форме развития ТНК – глокальных корпорациях, сочетающих (адаптирующих, интегрирующих, комплементирующих) глобальные механизмы с локальными императивами. Многие глобальные ТНК все больше приобретают форму глокальных корпораций, поскольку реализуют локализацию глобальных бизнес-элементов в национальных предпринимательских сетях при одновременном включении локальных бизнес-культур, технологий в глобальные процессы создания новой стоимости;
2. Доказано, что транснационализация бизнеса ведущих российских компаний является объективным процессом, обусловленным развитием рыночной экономики России, а также комплексным воздействием на нее глобализации, и предстает как часть общего процесса возникновения и развития ТНК интенсивно развивающихся стран;

3. Выявлены основные черты международной экспансии компаний некоторых интенсивно развивающихся стран (Южная Корея, Индия, Китай), заключающиеся в эффективном сочетании использования преимуществ глобализации с политикой транснационализации компаний: ускоренное наращивание экономического потенциала национальных «чемпионов» с помощью государства, использование благоприятной мировой конъюнктуры, а также агрессивных внешне-торговых, инвестиционных, маркетинговых стратегий;
4. Показаны предпосылки, причины и факторы транснационализации ведущих российских корпораций, имеющие как объективные (глобальные) аспекты, в частности, определяемые открытостью российской экономики, высокой конъюнктурой мирового рынка, необходимостью использования преимуществ МРТ, стремлением к достижению международной КСП, так и определяемые реалиями российской экономики, накоплением необходимых ресурсов для зарубежной экспансии, узким внутренним спросом, необходимостью диверсификации бизнеса и распределением рисков, легитимацией, полученной в результате приватизации собственности;
5. Выделены и охарактеризованы этапы эволюции российских ТНК (становление, консолидация на национальном уровне, прорыв, экспансия), сформировавшиеся под воздействием внутренней конкуренции, конъюнктуры мирового рынка, централизации российского капитала, и, соответственно, усилением организационно-финансовых позиций, требующих движения вовне, устойчивого экономического роста в национальном хозяйстве в начале XXI века, растущей зрелости российского бизнеса (в т.ч. повышения уровня квалификации менеджмента, роста корпоративной культуры);
6. Выявлены характерные для отечественных корпораций инвестиционные стратегии освоения мирового рынка: стратегия органического роста, слияний и поглощений, стратегические альянсы. При этом подчеркнута существенная роль и место российских ТНК в шестой волне M&A, охарактеризованы основные особенности включения российских компаний в систему международного производства через аутсорсинг, посредством встраивания в систему глобальных производственных цепочек;
7. Уточнены позиции российских корпораций в мировой экономике как компаний, еще только приближающихся по основным параметрам к ведущим мировым ТНК (по капитализации, объемам активов, масштабам зарубежного бизнеса и его диверсификации) и как входящих в число лидеров среди новых ТНК интенсивно развивающихся стран и ТНК стран Восточной Европы;
8. Выявлены основные механизмы использования российскими компаниями ресурсов международного рынка заемного капитала посредством проведения IPO, SPO преимущественно на Лондонской фондовой бирже. Отмечена тенденция переориентации при разме-

- щении на российский фондовый рынок;
9. Показана роль государства в поддержке зарубежной экспансии российского бизнеса: от политики невмешательства в текущие процессы транснационализации до попыток выработать соответствующую стратегию;
  10. Раскрыто влияние экономического кризиса на зарубежную экспансию российских компаний. Отмечено, что кризис затормозил, но не остановил процессы транснационализации российского бизнеса, заставив оптимизировать свои зарубежные инвестиционные стратегии, в частности сконцентрировать средства для зарубежной экспансии на четко определенных направлениях и приоритетах, сократить непрофильные активы, снизить до минимума сделки по слияниям и поглощениям, реструктурировать внешний долг.

**Практическая значимость** результатов исследования заключается в том, что ряд положений диссертации используется в научно-педагогической деятельности Фольк-Университета (Швеция), Кубанского государственного университета, Ярославского государственного университета, Воронежского государственного университета, Ставропольского государственного аграрного университета при чтении курсов «Мировая экономика», «Международные экономические отношения», «Международный маркетинг», а также спецкурсов по вопросам стратегии и тактики развития глобального бизнеса. Основные результаты диссертации доведены до конкретных рекомендаций и выводов, которые могут быть использованы при выработке государственной концепции транснационализации российского бизнеса. Основные положения и методические разработки исследования опробованы в ООО «Роснефть-Краснодарнефтегаз», ООО «Кубаньгазпром», S.R.O. «Rolimpex» (Чехия), администрацией Краснодарского края.

**Апробация исследования.** Работа прошла апробацию на кафедре экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова и на кафедре мировой экономики Академии маркетинга и социально-информационных технологий (г. Краснодар).

Основные положения и результаты диссертационного исследования докладывались и получили одобрение на российских и международных конференциях в ведущих российских и зарубежных вузах: Фольк-Университете (г. Упсала, Швеция, 2007 г.), на конгрессе Европейской Бизнес-Ассоциации и заседании Европейского клуба ректоров (г. Барселона, Испания, 2006 г.), Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова (2005, 2009 гг.), Финансовой академии при Правительстве РФ (2006, 2008 гг.), Байкальском государственном университете экономики и права (2008 г.), Уральском государственном экономическом университете (2007 г.), Санкт-Петербургском государственном политехническом университете (2007 г.), Ярославском государственном университете им. П.Г. Демидова (2006, 2009 гг.), Хабаровской государственной академии экономики и права (2006 г.), Воронежской государственной технологической академии (2006

г.), Белгородском государственном технологическом университете им. В.Г. Шухова (2006 г.), Курганском государственном университете (2005 г.), Северо-Кавказском научном центре высшей школы (2005 г.), Калининградском государственном техническом университете (2005 г.), Волгоградском государственном университете (2004 г.), Ростовском государственном экономическом университете «РИНХ» (2003, 2004 гг.), Ставропольском государственном аграрном университете (2005, 2006, 2007, 2009 гг.), Кубанском государственном аграрном университете (2003, 2008 гг.), Волгоградском государственном техническом университете (2002 г.), Вятском социально-экономическом институте (2002, 2007, 2009 гг.), Краснодарском государственном университете культуры и искусств (2001 г.); круглых столах и семинарах профессорско-преподавательского состава в Российском университете кооперации (1998–2008 гг.), в Академии маркетинга и социально-информационных технологий (г. Краснодар, 1999–2009 гг.), в Кубанском государственном университете (2002, 2005 гг.), Сибирском государственном университете путей сообщения (2007 г.), научно-образовательном центре Российской академии образования (2005, 2009 гг.), Московской государственной академии приборостроения и информатики (2000, 2002 гг.) и др.

По материалам диссертации автором опубликованы 62 научные работы общим объемом 104,35 п.л., в том числе 10 статей в изданиях из определенного ВАКом перечня ведущих рецензируемых журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора наук.

### ***Структура диссертационной работы***

#### **Введение**

#### **Глава 1. Теоретические основы транснационализации корпоративных структур**

- 1.1. Интернационализация и транснационализация факторов производства – объективная основа развития мировой экономики
- 1.2. Концептуальные основы процесса транснационализации компаний
- 1.3. Роль транснационального капитала в мировой экономике
- 1.4. Современные тенденции транснационализации в мировой экономике
  - 1.4.1. Диверсификация деятельности ТНК
  - 1.4.2. Процессы слияния и поглощения ТНК
  - 1.4.3. Стратегические альянсы ТНК
  - 1.4.4. Международный аутсорсинг

#### **Глава II. Характерные черты транснационализации компаний ведущих азиатских стран**

- 2.1. Транснационализация бизнеса Республики Корея
- 2.2. Некоторые особенности транснационализации китайских компаний
- 2.3. «Индийский путь» транснационализации национальных компаний

#### **Глава III. Становление и развитие процесса транснационализации российских компаний**

- 3.1. Предпосылки и причины транснационализации российских предприятий
- 3.2. Этапы транснационализации российских компаний
- 3.3. Организационные формы транснационализации российских компаний
- 3.4. Оценка современного уровня транснационализации российских компаний

#### **Глава IV. Страновые и отраслевые векторы транснационализации российских компаний**

- 4.1. Характерные особенности транснациональной деятельности российских компаний в странах СНГ
- 4.2. Трансграничная деятельность российских компаний в странах Центральной и Восточной Европы
  - 4.2.1. Российские прямые инвестиции в странах Ближнего Востока и Африки
  - 4.2.2. Российский капитал в Африке и арабских странах
  - 4.2.3. Российские компании на рынках Азии и Латинской Америки
  - 4.2.4. Прямые инвестиции российских компаний в экономику развитых стран. Российские компании в странах ЕС
  - 4.2.5. Российские инвесторы на рынках США, Канады, Австралии

#### **Глава V. Стратегии транснационального развития российских компаний**

- 5.1. Стратегия органического роста
- 5.2. Стратегия слияний и поглощений (M&A) в трансграничной экспансии компаний
  - 5.2.1. Трансграничные слияния и поглощения российских компаний
- 5.3. Международные стратегические альянсы, партнерства, деловое сотрудничество российских компаний
- 5.4. Первичное размещение акций (IPO) российских компаний на зарубежных рынках

#### **Глава VI. Проблемы и перспективы развития транснационализации российского бизнеса**

- 6.1. Роль государства в процессах транснационализации российского капитала
- 6.2. Транснационализация российских компаний: интересы государства, корпораций и общества
- 6.3. Перспективы и тенденции транснационализации российских компаний
- 6.4. Российские международные компании в период экономического кризиса

#### **Заключение**

#### **Библиографический список**

#### **Приложения**

## II. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В соответствии с заявленной темой диссертационного исследования, а также с учетом поставленных целей и задач рассматриваются следующие группы проблем, основные выводы по которым выносятся на защиту.

***Первая группа проблем.*** Процесс интернационализации хозяйственной жизни, заметно ускорившийся со второй половины XX века, развивался как количественно, так и качественно. Традиционная интернационализация товарных и ресурсных потоков, в основном характерная для периода между мировыми войнами, пополнилась новыми факторами транснационализации капитала, обеспечившей перерастание отношений региональных рынков в трансграничную систему мирового хозяйства, которая все больше приобретает черты глобальной с собственными закономерностями и механизмами регулирования.

В диссертации констатируется, что процесс транснационализации в мировой экономике в конце XX века заметно ускорился. Мировые рынки оказались интегрированы в многозвенные сети ТНК, их взаимодействие и взаимосвязанность достигли высочайшего уровня. Процессы интернационализации и глобализации тесно взаимосвязаны и субординированы: интернационализация порождает предпосылки к глобализации и перерастает в неё, при этом в условиях глобализирующейся экономики интернационализация продолжает существовать как самостоятельный процесс и как механизм, продвигающий глобализацию мирового хозяйства.

Основываясь на мировом опыте функционирования ТНК и результатах как зарубежных, так и советских (российских) исследователей это феномена, в диссертации констатируется, что транснационализация капитала представляет одну из объективных форм процесса интернационализации, реализуемую на основе растущих трансграничных прямых инвестиций, а ТНК – экономическая форма процесса транснационализации. Процесс транснационализации является основой формирования современного международного рыночного пространства. Он может рассматриваться как межгосударственная интеграция, реализуемая на уровне отдельных институтов глобального, регионального, локального характера. При этом транснациональные структуры объединяют национальные экономики не по географическому принципу, а на основе глубоких воспроизводственных связей.

Транснационализация – это воспроизводственный процесс, который базируется на ПИИ, но не сводится к нему. Это более сложный, комплексный процесс. Он определяется различными факторами, формулирующими ее мотивацию. Так, кроме механизма ПИИ, он включает разнообразие форм трансграничного перемещения капитала, в том числе механизм IPO (SPO), перекрестные инвестиции, разного рода международные стратегические альянсы, соглашения о сотрудничестве, неакционерные формы экспансии.

Транснационализация предстает как процесс формирования системы экономических, юридических и институциональных предпосылок, делающих

необходимым и возможным рассмотрение в качестве основного субъекта международной экономической активности первичное хозяйственное звено – ТНК<sup>3</sup>. При этом подразумевается, что ТНК, с одной стороны – органическая часть национального хозяйственного комплекса, с другой – часть хозяйственного комплекса принимающей стороны, и с третьей – фактор, максимально включающий экономику своей и принимающей стороны в мировую экономику и мирохозяйственные связи. Транснационализация включает процесс формирования ведущих субъектов мировой экономики – ТНК, от «национальных чемпионов» до межрегиональных, глобальных, глокальных компаний. Транснационализация охватывает процесс размещения филиалов ТНК и управление ими через разного рода сети, цепи и другие механизмы ведения современного бизнеса.

В современной мировой экономике ТНК выступают одной из наиболее развитых и значительных по масштабу форм организации международного бизнеса. Рассмотрев основные теории генезиса ТНК, их характеристики, а также их новые и новейшие формы, в диссертации констатируется, что различные подходы к классификации ТНК не только не противоречат друг другу, но и дополняют друг друга, позволяют наиболее объективно и точно определить роль транснациональных корпораций в мировой и национальной экономиках.

ТНК, являясь одним из самых динамичных субъектов современной мировой экономики, со времени своего возникновения претерпели существенную эволюцию. Они эволюционизировали от «колониально-сырьевых» ТНК до глобальных компаний. Эволюция ТНК сопровождалась ростом их количества (от 300 в конце 30-х гг. до 82 тыс.<sup>4</sup> в начале XXI) и существенными качественными изменениями. 80-е гг. XX столетия ознаменовались превращением ведущих ТНК в глобальные компании – ТНК четвертого поколения. Глобальные корпорации характеризуют инновационный динамизм, постоянное совершенствование внутрикорпоративной структуры, активный поиск новых направлений и сфер деятельности. Среди глобальных корпораций, с начала XXI века, международные исследовательские организации и отдельные экономисты начинают выделять очень крупные корпорации (ОКК). По некоторым оценкам их насчитывается 800<sup>5</sup>. Эти компании концентрируют мощь современного финансово-промышленного, технологического, интеллектуального капитала. ОКК представляют собой «конечные структурирующие силы мировой экономики и реальные факторы глобализации»<sup>6</sup>.

В конце XX – начале XXI века среди глобальных компаний выделяется и растет та часть, которую можно охарактеризовать как глокальные компа-

<sup>3</sup> Процесс транснационализации не может быть сведен только к совокупности примеров, связанных с деятельностью ТНК. Наряду с этим существует разнообразие международного совместного производства, которое складывается между юридически самостоятельными хозяйственными единицами (малыми и средними) в форме международного производственного кооперирования, в его различных формах сетевой организации международного производственного процесса.

<sup>4</sup> UNCTAD World Investment Report -2009.

<sup>5</sup> ЮНКТАД. Представление информации о влиянии корпораций на общество: текущие тенденции и вопросы. Нью-Йорк и Женева. ЮНКТАД, 2004, с.43.

<sup>6</sup> Там же.

нии. Приведший к их появлению процесс глокализации мировой экономики отражает диалектику внутренне противоречивого процесса, вызываемого глобализацией рынков и стремлением к сохранению их национальной идентификации. Механизм глокализации, как конкурентное преимущество глобальной компании, представляет собой симбиоз факторов, т.е. технологий локализации, которые включают адаптивное вхождение компании-пришельца в национальную рыночную среду посредством комплементарности, фрагментации, мимикрии (большинство «глокалов» позиционирует себя как часть местной экономики) и собственно глобализации, которая позволяет пользоваться ТНК ее эффектами, в частности всемирным масштабом операций, эффективными глобальными технологиями по формированию глобальных цепочек добавленной стоимости. Одной из отличительных черт глокальных компаний является то, что они по своей финансовой и экономической мощи становятся все более самостоятельными игроками в мировой экономике наряду с национальными государствами. Эти компании, интегрируя силу промышленного, организационного, а также финансового, информационного и интеллектуального капитала, формируют свой экономический организм с интегрированной структурой и внутренними целями развития. Всемерно позиционируя себя как местная компания для страны, в отношении которой они осуществляют экспансию, они фактически становятся «своими».

Ведущей тенденцией развития ТНК является диверсификация их деятельности. Сбытовая деятельность во все большей степени дополняется производственной (в добывающих и обрабатывающих отраслях), финансовой, научно-исследовательской и другими видами бизнеса. Именно в этих сферах бизнеса опережающими темпами растут общие и зарубежные активы, инвестиции, в том числе прямые, число занятых. Такова, как правило, трактовка диверсификации в узком смысле. При этом происходит постоянное развитие и совершенствование средств и методов, посредством которых ТНК осуществляют экспансию на мировые рынки и обеспечивают свою конкурентоспособность.

**Вторая группа проблем.** Важным организационным элементом глобализации и глокализации экономики, свидетельствующим о возрастании степени ее интегрированности, гомогенности, становятся многообразные слияния и поглощения ТНК, их международные соглашения – стратегические альянсы. Различные причины, определяемые той или иной ситуацией, складывающейся в современном мировом бизнесе, формируют особенности форм эволюции капитала и способов его кооперации. Традиционные формы международных корпораций становятся узкими для многоотраслевых капиталов и их экспансии. Многообразие форм связей, волны слияний и поглощений, соглашения о сотрудничестве и альянсы меняют соотношение сил между компаниями. Начинается совместный раздел зон влияния, расширяется сфера совместного экономического контроля, объединяются потенциалы компаний.

Процесс международной консолидации капитала, проявившийся в форме слияний и поглощений с участием ТНК, стал весьма существенным фактором, воздействующим на транснационализацию и глобализацию мировой эко-

номики в конце 90-х XX века – начале XXI века. Пять волн слияний и поглощений с начала XX века дополнились шестой волной M&A, определяемой новыми факторами, отражающими суть и механизмы глобализирующейся экономики. Фактически, оформился и активно развивается глобальный рынок по купле-продаже предприятий. (При этом желающих купить бизнес гораздо больше, чем продать.) Начало шестой «волны» слияний и поглощений можно отнести к 2003 г., после спада первых лет XXI века, вызванного кризисом мировой экономики, лопнувшим фондовым «пузырём» в США и некоторыми другими причинами. В 2007 г. объём слияний и поглощений в мире достиг рекордного объёма в 4,74 трлн. долл., превысив уровень 2000 г. – 3,4 трлн. долл.<sup>7</sup>. Нынешний бум на рынке слияний и поглощений, завершившийся в 2008 г. вследствие финансового кризиса, заметно отличается от того, что был в конце 90-х – 2000 гг. Тогда подъём был вызван в основном активностью технологических, медиа- и телекоммуникационных компаний на финансовом рынке, а сделки оплачивались большей частью акциями. Нынешняя активность в основном базируется на тенденциях глобального рынка, дешёвых заемных средствах, высоком спросе на сырьевые товары и появлении крупных корпораций в странах БРИК и некоторых других странах. Ещё одной особенностью является активная деятельность фондов прямых инвестиций.

Если трансграничные M&A являются в основном отражением и проявлением процессов усиления конкуренции в мировой экономике, то стратегические и иные партнёрства, альянсы, международные переплетения ТНК (владение активами друг друга, перекрестные инвестиции) в значительной степени свидетельствуют о развитии другой тенденции – объективной потребности в сотрудничестве и кооперации в условиях глобальной конкуренции. Транснационализация только через конкурентную борьбу перестаёт быть движущей силой развития мировой экономики. Конкуренция в условиях глобализации дополняется заметной тенденцией к сотрудничеству и кооперации в международном масштабе. Международные экономические отношения превращаются из отношений сугубо конкурентных в отношения того или иного сотрудничества. Но конкурентное начало не исчезает, оно накладывается на отношения сотрудничества, возникают отношения кооперации.

Новым явлением и достаточно перспективным направлением (с точки зрения глокальных форм) в глобализирующейся экономике становятся стратегические альянсы между ТНК из постиндустриальных стран и компаниями из развивающихся и государств Центральной и Восточной Европы, а также России. Подобные альянсы взаимовыгодны, хотя и далеко не беспроблемны.

Международное разделение производственного процесса, инициируемое ТНК, формирует очаги интернационализованного производства по всему миру. Создаваемая стоимость продуктов международного сотрудничества, всё более интернационализируется. Появляется глобальная стоимость, которая «нарезается» на всё более тонкие «ломтики», звенья глубоко специализированными производителями. Процесс изготовления конечного продук-

---

<sup>7</sup> Dealogic 2007; Financial Times 25.1.2007.

та фрагментируется; он предстаёт как результат глобальной цепочки добавления стоимости. Изготовление такого продукта всё больше опосредуется аутсорсинговыми отношениями. По данным журнала «Fortune», минимум 90 % предприятий из развитых стран пользуются аутсорсингом для реализации хотя бы одного бизнес-процесса<sup>8</sup>. В диссертации выделяются основные формы аутсорсинга, которые наиболее активно используют ТНК. Это производственный аутсорсинг, т.е. офшорное контрактное производство (OEM-original equipment manufactures), аутсорсинг бизнес-процессов, получивший в начале XXI века наибольшее развитие, аутсорсинг информационных технологий («офшорное программирование»), а также аутсорсинг НИОКР («аутсорсинг знаний»).

Россия пропустила несколько «волн» аутсорсинга, в ходе которых компании из развитых стран выносили за их границы производства и сервисы. С начала XXI века российские компании стремятся встроиться в процессы сформированных и формирующихся глобальных цепочек добавленной стоимости на принципах аутсорсинга. Однако, как свидетельствует практика, они в основном выступают в качестве исполнителей компаний-заказчиков из других стран. Вместе с тем активная экспансия российских компаний на мировые рынки с 2005 г. демонстрирует примеры международного аутсорсинга на правах подрядчиков, что дает основание полагать, что отечественными компаниями механизм аутсорсинга будет всё более востребован.

**Третья группа проблем.** Либерализация международных отношений и хозяйственная модернизация ряда «интенсивно развивающихся стран» привели к росту мощи, повышению международной конкурентоспособности компаний этих стран. Наиболее успешные из них стали проявлять всё больший интерес к транснационализации и учреждению собственных зарубежных предприятий в условиях благоприятной международной конъюнктуры. Правительства интенсивно развивающихся стран (ИРС), отвечая на вызовы глобализации, пошли по пути организации и поддержки собственных международных компаний, нацеленных на захват лидирующих позиций на мировых рынках и превращение в один из факторов сокращения отставания от центров мировой экономики. Транснационализация становится одним из приоритетов для ряда компаний из ИРС. Российские компании практически синхронно с компаниями из группы ИРС вышли на международные рынки. Поэтому теоретический анализ основных характеристик и особенностей транснационализации компаний из ряда продвинутых развивающихся стран представляется вполне целесообразным.

Среди развивающихся стран НИС «первой волны» наиболее существенных результатов достигли крупнейшие азиатские компании, прежде всего Сянган (Гонконг) (10 в рейтинге 500 крупнейших ТНК мира за 2008 год), Южной Кореи – 5 в рейтинге FT-500, Тайваня и Сингапура соответственно по 4 ТНК. Среди НИС Латинской Америки в этом списке выделяется Бразилия – 11 ТНК. Однако, транснационализация компаний из НИС первой, да и

---

<sup>8</sup> <http://www.Plub.ru/Defoutsourcing.html>. Лаборатория программных продуктов.

второй «волны» не смогла существенно поколебать позиции западных ТНК на мировых рынках. До 2004 г. на международных рынках приобретения зарубежных активов доминировали развитые страны. Лишь, начиная с 2004 г., начался процесс наступления компаний из развивающихся стран на рынок предприятий стран развитых. Существенную роль в этом процессе сыграли международные компании Китая, Индии, а также некоторых других стран. В 2007 г. компании из развивающихся стран впервые приобрели в развитых странах активов на большую сумму, чем компании из развитых стран в развивающихся. Количество компаний, например Китая и Сянгана, в списке FT-500 за 2008 г. одинаково с Великобританией, находящейся на втором месте в этом рейтинге<sup>9</sup>. В диссертации на примере компаний из Южной Кореи, Китая, Индии раскрываются основные характеристики и особенности их транснационализации.

Транснационализация компаний Южной Кореи происходит на основе использовании опыта ведущих компаний из развитых стран, прежде всего Японии. Крупнейшие компании Южной Кореи, «чеболи», во многом схожи с ведущими финансово-промышленными группами Японии. При поддержке государства южнокорейские корпорации осуществляют транснационализацию поначалу посредством широкой экспортной деятельности, постепенно переходя к производственному освоению зарубежных рынков. В целом схема транснационализации южнокорейских компаний свидетельствует о поэтапном развитии этого процесса без существенных скачков и пропусков «классической» транснационализации.

Курс транснационализации китайских компаний реализуется посредством государственной стратегии «выхода за границу» в сочетании с курсом «заимствования извне». Эта стратегия являющаяся углублением и развитием политики открытости, которую Китай проводит с начала 80-х гг., предполагает использование двух видов рынков и ресурсов – своих и зарубежных. В результате в Китае была выработана и стала реализовываться стратегия «транснационального хозяйствования». Её осуществление проходит по нескольким направлениям: внешняя торговля, зарубежные капиталовложения, создание транснациональных компаний. Осуществляя инвестирование за рубежом, китайские компании используют модели транснационализации через бренд, модель долевого участия, модель инвестирования в собственность, модель инвестирования в зарубежные исследования. Сфера транснационализации китайских предприятий в начале XXI века приобретает существенную динамику. В 2008 г. Китай увеличил свое представительство в первой десятке 500 крупнейших ТНК в мире по версии «Financial Times» до трех компаний. Рейтинг FT-500 отражает мощь, которую набирают крупнейшие компании из Китая – в 2008 г. в нем обосновались 25 корпораций, не считая корпораций из Сянгана. Еще в 2006 г. в рейтинге не было ни одной китайской компании.

---

<sup>9</sup> FT-500 – рейтинг крупнейших компаний мира за 2008 г. По суммарной капитализации компании Китая и Сянгана превосходят Великобританию, находясь на «твёрдом» втором месте после США – безусловном лидере как по числу компаний – 169, так и по суммарной капитализации – 9,6 трлн. долл.

Оценивая китайскую стратегию транснационализации национальных компаний, в диссертации делается вывод о том, что она опирается на традиционные механизмы, которые используются как западными компаниями, так и ее азиатскими соседями. Общая логика восхождения от компании национальной до компании транснациональной и глобальной выдерживается в полном объеме. Определенные отличия можно видеть в некоторых подходах, формах, специфических национальных особенностях, а также упоре на сравнительные преимущества страны. Многие методы и механизмы являются либо заимствованием, либо творческим применением приемов, используемых ранее компаниями Японии, Южной Кореи, Тайваня, Гонконга, Сингапура. Более существенные финансово-экономические ресурсы китайских компаний по сравнению, например с их аналогами из Южной Кореи и Тайваня, дают Китаю преимущества в темпах и широте транснационализации, проведении более напористой, агрессивной внешнеэкономической политики.

С конца XX века ускоряется процесс транснационализации индийских корпораций. Индийский торговый бизнес становится все более космополитичным, усиливаются его связи с международным капиталом; одновременно он становится все более региональным по своему характеру, активизируясь на региональных азиатских, а также африканском рынках. В 80-е гг. XX века индийские компании проникают на европейский рынок, размещая там свои сборочные производства. На начало XX века индийский капитал участвовал в более 1 тыс. совместных предприятиях в 93 странах. Наибольшее число СП приходилось на долю самых крупных торговых партнеров Индии – США, Великобританию, ОАЭ, Малайзию, Сингапур, Непал, Таиланд, Бангладеш. Индийские торгово-промышленные дома превратились в наиболее дифференцированные и технологически продвинутые международные компании развивающегося мира с максимальной долей собственной техники и технологий на сумму иностранных капиталовложений. Зарубежная экспансия индийского капитала отличается высокой концентрацией. На семь крупнейших торгово-промышленных домов (Бирла, Тата, Сингхания, Шахибаг и др.) к началу XXI века приходилось порядка 75 % всех прямых иностранных инвестиций корпоративного сектора Индии. Вместе с тем в начале XXI века в создании зарубежных предприятий все больше участвуют компании, не входящие в группу ведущей семерки, ни даже в ведущую двадцатку или сотню. Высокие темпы экономического роста Индии (8–9 % в год) в начале XXI века способствуют активизации индийских компаний на зарубежных рынках. Индийские компании начинают конкурировать не только в определенном наборе главным образом низкотехнологичных отраслей, но и по широкому спектру деятельности ведущих ТНК, поддерживая с ними разветвленные производственные, технологические, торговые связи.

Сравнивая модели транснационализации компаний Ю. Кореи, Китая и Индии, следует констатировать, что, несмотря на их внешнее сходство, они имеют существенные различия. Так, процесс транснационализации индийских компаний осуществляется уже много десятилетий, и они давно не новички на международных рынках в отличие от компаний Ю. Кореи и Китая.

Индийские компании, реализуя торговую модель транснационализации, в отличие от своих «собратьев» из Ю. Кореи и Китая, вынуждены были проходить длительные стадии поиска индустриальных ниш в других менее развитых странах, прежде чем приступить к глобальной экспансии. Южнокорейские и особенно китайские компании совершили более решительный выход на международный рынок производственных активов, хотя и в китайском опыте присутствует элемент транснационализации «индийского пути», например у международной компании «Хайер».

Формально, наступая на позиции развитых стран в ряде отраслей экономики как бы единым фронтом, развивающиеся страны преследуют цели, определяемые их национальными стратегиями. Кроме того, применяя опыт экспансии, накопленный ТНК развитых стран, компании из развивающихся стран демонстрируют заметную специфику как географии освоения зарубежных рынков, механизмах их завоевания, так и в характере экспансии (сырьевой, финансовой, перерабатывающей). Экспансия интенсивно развивающихся стран на рынки западных активов вызвала заметные опасения у правительств Западной Европы и США. Эти опасения проявились в очередном рецидиве протекционизма.

Несмотря на существенные успехи национальных корпораций из развивающихся стран большинство из них еще не оформились в ТНК в соответствии с общепринятыми критериями отнесения той или иной компании к этой категории. Предприятия развивающихся стран, вступившие на путь транснационализации, в основном находятся в самом начале пути по завоеванию ведущих позиций на международных рынках и в глобальной конкуренции. Однако этот путь, в условиях глобализирующейся мировой экономики и агрессивных действий компаний из Китая, Индии, Южной Кореи и других стран по ее освоению, может оказаться не столь длительным, каким он мог бы быть в условиях индустриальной экономики.

**Четвертая группа проблем.** Центральной проблемой в диссертации является анализ и раскрытие характерных черт и особенностей процесса транснационализации российских компаний: его предпосылок, причин, организационных форм. Дается оценка уровня транснациональности российских компаний.

Выход российских компаний на зарубежные рынки совпал с перестройкой мировой экономики как с точки зрения интенсификации международного экономического сотрудничества и развития его новых форм, так и формирования новой структуры глобальных игроков, в которую ворвалась группа компаний из наиболее продвинутых развивающихся стран. Вписываясь в общие тенденции транснациональных процессов, российский бизнес в той или иной степени использовал благоприятную международную экономическую конъюнктуру, проходя школу азоров ведения международного предпринимательства. Вместе с тем процесс транснационализации бизнеса российских компаний, в силу специфики экономического развития и особенностей социально-экономических реформ, не мог не иметь и своих характерных черт и национальных особенностей.

Общей предпосылкой транснационализации российских компаний стала проводимая государством политика открытости национальной экономики. При всех ее издержках, а также сохраняющихся до сего времени синдромов «голландской болезни» и «ресурсного проклятия», была создана определенная база для экспансии российских компаний в страны СНГ, а затем и дальше зарубежье. Важной предпосылкой транснационализации российских компаний стало восстановление отдельных цепочек кооперированных поставок в рамках СНГ с целью использования избыточных производственных мощностей и формирования новых рынков сбыта. Сокращающийся внутренний производственный спрос, в силу падения объемов и темпов роста экономики в 90-е гг., усилил необходимость для российских компаний идти вовне. Тем более что всё большей проблемой становился транспорт, его недостаточная пропускная способность. Для сырьевых предприятий это обстоятельство становится побудительным мотивом для получения за рубежом новых источников сырья и организации добывающих и перерабатывающих производств и сопутствующей инфраструктуры ближе к глобальному потребителю. На необходимость транснационализации ряда российских компаний воздействовала и объективная потребность достижения соответствующего уровня КСП как внутри страны, так и на международном уровне.

К непосредственным причинам транснационализации бизнеса российских компаний можно отнести четыре группы факторов:

- объективные рыночные мотивы расширения рынка путем создания производственных мощностей и обеспечения их собственной продукцией, а также стремление обеспечить себе более комфортные условия за счет преодоления торгово-политических барьеров;
- ресурсно-ориентированные мотивы;
- стремление к получению доступа к инновациям как в сфере производства, так и в сфере менеджмента и маркетинга;
- нацеленность на повышение эффективности функционирования компании за счет международного управления ее ресурсами.

Среди приведенных мотивов преобладающими являлись первые три.

В диссертации обращается внимание на такой аспект транснационализации российского бизнеса, как фактическое выталкивание российского бизнеса за границу. Это в первую очередь относится к полутеневому, криминальному бизнесу, но в определенной степени и вообще к российскому предпринимательству. Российский предприниматель вынужден был использовать возможности работы за рубежом, чтобы застраховать себя от произвола властей и несовершенства судебной, правоохранительной системы, криминала и осуществлять свою деятельность в цивилизованных бизнес-условиях. Исходя из названных предпосылок и причин, в стране во многом складывалась не совсем традиционная ситуация, когда внутренний рынок был еще далеко не освоен, а на повестке дня стояло освоение рынка зарубежного.

За 90-е годы российский бизнес прошел определенную школу азоров ведения предпринимательства в условиях глобализирующейся экономики. В начале XXI века российские компании все активнее руководствуются обще-

принятыми нормами, механизмами поведения хозяйствующих субъектов на глобальном мировом рынке. При этом используются возможности, которые мировая конъюнктура представляет странам с преобладанием сырьевых отраслей.

Наиболее наглядно общие черты процесса транснационализации российских компаний и его специфические особенности проявляются в рамках этапности этого процесса. Несмотря на сравнительно краткий период процесса можно выделить три этапа транснационализации российских компаний. При определенной условности выделения этих этапов, каждый из них обладает своей логикой, особенностями протекания и подготовкой необходимых условий для перехода на следующий этап.

I этап – 90-е гг. XX века (консолидация);

II этап – 2000 – 2005 гг. (прорыв);

III этап – 2006 – 2008 гг. (экспансия).

Этапы транснационализации российских компаний не всегда совпадают с т.н. классической моделью интернационализации и транснационализации бизнеса. Представленная в диссертации периодизация отражает прежде всего характерные особенности становления и развития этих процессов именно российского бизнеса. Эти отличия проявились, в частности, в том, что транснационализация российского бизнеса проходила при наличии у него:

- достаточно высокого уровня технико-технологической базы;
- относительно высокого уровня управленцев, получивших опыт руководства крупными компаниями в период СССР;
- существенной адаптивности российского бизнеса к изменяющимся условиям – качество, полученное в 90-е гг. XX века в экстремальных условиях выживания;
- транснационализация российского бизнеса проходила фактически без поддержки государства в отличие, например, от практики Китая, Южной Кореи.

Для первого и второго этапа интернационализация российского бизнеса в значительной степени характерно преобладание деятельности экспортных отраслей ТЭКа. Что касается реальной транснационализации российских компаний этих отраслей (т.е. вывода производственно-сбытовой и иной деятельности за пределы России), то здесь их продвижение было незначительным (на первом этапе) и растущим (в странах СНГ) на втором этапе. В целом транснационализацию российского бизнеса на первом этапе (90-е гг.) можно оценить как подготовительный этап к реальной транснационализации, этап консолидации.

Формирование и развитие российских международных корпораций осуществлялось двумя основными путями:

- образованием крупных национальных корпораций (ФПГ) с последующим переводом части своей деятельности на зарубежные рынки;
- на основе сложившейся еще в советский период системы разделения труда и соответствующей ей производственной кооперации между странами

СНГ, созданием транснациональных ФПГ с участием финансово-экономических ресурсов партнеров из стран Содружества.

Процесс интернационализации российских компаний с выходом на рынки дальнего зарубежья начался с 1995 г. Это была преимущественно финансовая интернационализация. Российские частные банки произвели внешние заимствования посредством синдицированных кредитов. В середине 90-х годов были осуществлены два первых IPO (первичные публичные размещения акций) российских компаний – «Вымпелком» и Sun Brewing (ныне Sun Interbrew) на общую сумму в 150 млн. долл. Транснационализация бизнеса российских производственных компаний приходится на вторую половину 90-х годов. Она реализовывалась посредством покупки активов в странах ближнего зарубежья и Восточной Европы, Лидерами здесь стали компании ТЭКа: ЛУКойл, Газпром, ТНК и Татнефть. В сравнении с ТЭКом металлургическая промышленность на этом этапе была больше сконцентрирована на консолидации внутри страны, скупая активы с целью воссоздания вертикально интегрированной цепи поставок, от добычи сырья до переработки и сбыта.

Второй этап можно оценить как начало реальной транснационализации российских компаний. На этом этапе процесс транснационализации российского бизнеса, как и в 90-е годы, начался с освоения международного рынка ссудного капитала. При этом финансовая интернационализация подпитывала и подталкивала российский бизнес к реализации реальных трансграничных сделок не только в странах СНГ и Восточной Европы, но и дальнего зарубежья.

Выход российских компаний на международные рынки стал возможным, благодаря достаточно быстрому восстановлению экономики страны после финансового кризиса 1998 года. Резкая девальвация национальной валюты совпала с небывалым скачком мировых цен на нефть и другие сырьевые товары. Благоприятная мировая рыночная конъюнктура стала важным фактором, подтолкнувшим восстановительный рост российской экономики, уверенный рост ВВП и получение сверхприбыли от экспорта в энергетической и металлургической областях промышленности России. Кроме того, доходы от экспорта нефти и газа, в соответствии с классической теорией внешнеторгового мультипликатора, стали стимулом для роста внутреннего спроса, раскрывая потенциал предприятий не сырьевого сектора. Этим можно объяснить существенный рост числа компаний-операторов мобильной связи, появившихся в качестве региональных лидеров в странах СНГ, а также российских розничных торговых компаний и производителей пищевых продуктов, начинающих завоевывать рынки соседних государств.

Начавшийся с 2002 г., прорыв ряда российских компаний на мировые рынки, подпитывался финансовыми ресурсами, полученными как за счет внутренних ресурсов (вторая волна интереса иностранных портфельных инвесторов к российскому фондовому рынку после 1997–1998 гг.), так и собственных ресурсов, а также заимствований за рубежом через кредиты, займы, еврооблигаций и, наконец, активизации IPO.

Третий этап транснационализации российских компаний во многом связан с предшествующим этапом. Ряд тенденций, которые наметились в транснационализации российских компаний, с начала 2006 г. превращаются в устойчивые явления. При этом транснационализация российских компаний все более отвечает общим трендам транснационализации в глобализирующейся экономике. Российские компании начинают выступать все более активными игроками на рынке купли-продажи активов предприятий, причем как за рубежом, так и у себя дома, вступая в определенную конкуренцию с зарубежными инвесторами. Для данного этапа характерно и то, что стихийность транснационализации путем достаточно беспорядочной скупки зарубежных активов (здесь весьма показательны действия «ЛУКойла»), начинает меняться в сторону продуманных стратегий поведения на внешних рынках, избавления от непрофильных активов. До 2005 г. российские компании, осваивая зарубежный рынок, не замахивались на глобальное лидерство. Со второй половины 2005 г. и в особенности с 2006 г. этот процесс явно набрал обороты, хотя и в ограниченном числе отраслей, прежде всего в ТЭК и металлургии. Заметно растут и объемы накопленных ПЗИ российских компаний (см. диаграмму 1). Наконец, некоторую роль стало играть государство, вставшее на путь формирования полугосударственных, участвующих компаний (частно-государственное партнерство) с перспективой их транснационализации. Начиная с 2006 г., российское правительство в основном определилось с системным ответом на вызовы глобализации и воздействия мирового рынка на экономику страны, связанную с предстоящим присоединением к ВТО. Успешно играть по глобальным правилам, быть конкурентоспособными на мировых рынках могут в основном лишь крупные игроки.

Важной отличительной чертой текущего этапа транснационализации российских компаний является тот факт, что в зарубежной экспансии во все возрастающем количестве начинают участвовать не только крупные, но и средние российские компании, меняется и основной мотив экспорта капитала. Если в первые годы XXI века у российских компаний доминировало желание проникнуть на зарубежные товарные рынки, то теперь к нему добавляется стремление к диверсификации управления собственностью, закрепление на мировых финансовых рынках, развитие кооперационных связей, встраивание в глобальные цепочки добавления стоимости не на правах промежуточных звеньев, а как участников, запускающих и контролирующих процесс. Позиции России как международного инвестора заметно укрепляются и по прогнозам до 2011 г. будут усиливаться (см. график 1).

Диаграмма 1

**Динамика накопленных зарубежных инвестиций  
российских компаний**

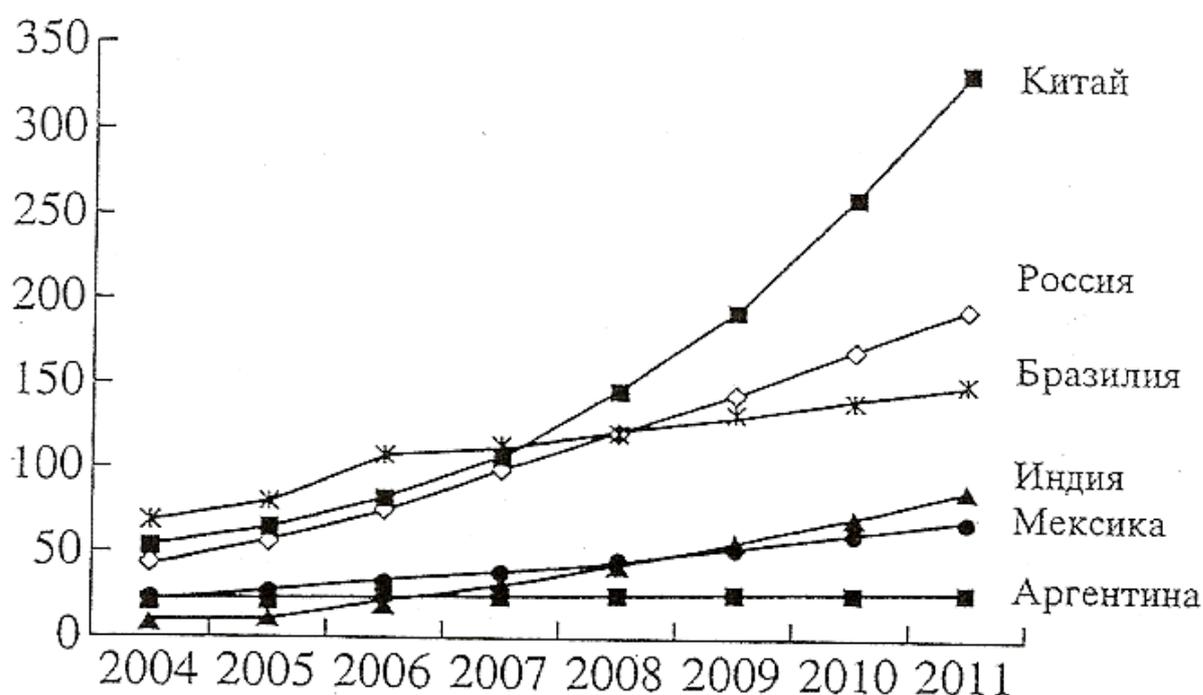


Процесс транснационализации бизнеса российских компаний сопровождался модификацией и развитием их организационных форм. Изменение организационной структуры российских компаний диктовались как внутренними, так и внешними причинами развития национального бизнеса. В этом процессе российская специфика постепенно во все большей степени уступала место глобализированным стандартам организационных структур и ведения бизнеса. В ходе экономической реформы и небезуспешных попыток транснационализации российского бизнеса происходила эволюция ФПГ к вертикально-интегрированным структурам (ВИС). В итоге, в настоящее время в России существует три основные формы крупного бизнеса, нацеленного на зарубежную экспансию: ФПГ, компании и предприятия. Среди факторов, наиболее активно воздействующих на организационную перестройку российских хозяйственных структур, внешний фактор (а именно: глобально-ориентированная стратегия компаний) становится решающим.

График 1

**Позиции России и крупнейших развивающихся стран как источников международного инвестирования: динамика накопленных ПИИ**

за рубежом в 2004–2011 гг., млрд.долл.



Вслед за топливно-сырьевыми и металлургическими компаниями начинает создаваться второй эшелон развивающихся российских международных компаний. Зарубежная инвестиционная активность распространяется на компании среднего размера, работающие в сфере розничной торговли, страхования, финансов, риэлтерские и девелоперские предприятия и др. Сформировавшиеся в самом начале XXI века российские ТНК, согласно некоторым расширительным трактовкам этого феномена, тем не менее, представляют в строгом смысле лишь оболочки реальных ТНК. По ряду критериев, таких как капитализация, уровень прозрачности, затраты на НИОКР, рекламная деятельность и др., российские компании, как правило, уступают ведущим мировым ТНК. Ведущие ТНК (и прежде всего глобальные) предполагают наличие достаточно сложной «начинки», включающие ее внутреннюю корпоративную, экологическую культуру, бизнес-культуру, миссию компании, ее гудвил. Разница между реальной и формальной ТНК достаточно велика и проявляется также в значительной степени в инфраструктурном аспекте: в наличии или отсутствии традиций, стратегическом планировании (на десятки лет вперед), устойчивой социальной деятельности (не сводимой к благотворительности). Российские компании, достигнув формального статуса ТНК, имеющих за рубежом подразделения в одной и более зарубежных стран (в настоящее время порядка 50 компаний), пока во многом остаются незрелыми.

**Пятая группа проблем.** Конкретное содержание процесса транснационализации российских компаний определяют его страновые и отраслевые векторы. В диссертации анализируются характерные особенности транснациональной деятельности российских фирм в странах СНГ, Центральной и

Восточной Европы, отраслевой характер прямых инвестиций в эти страны, а также экономику развивающихся и развитых стран.

До середины первого десятилетия XXI века основная часть внешних российских прямых инвестиций приходилась на страны СНГ, так как компании были нацелены на расширение своего присутствия на рынках этих стран и получение доступа к природным ресурсам. Страны СНГ в период становления российского капитализма стали своеобразным полигоном для отработки некоторых форм и методов инвестиционной экспансии, получения необходимого опыта транснационализации своего бизнеса. В определённой степени экспансия российского бизнеса в страны СНГ играет роль наполнения реальным содержанием формальных интеграционных процессов. Взаимодействие российских корпоративных структур с их партнерами из стран СНГ олицетворяло собой «интеграцию снизу» или «корпоративную интеграцию».

Таблица 1. Крупнейшие приобретения активов российскими компаниями в странах СНГ (2004–2007 гг.)<sup>10</sup>

Компании	Приобретенные активы	Страна	Сектор	Доля, %	Стоимость максимальной сделки, млн. долл.	Год
Лукойл	Nelson Resources	Канада – Казахстан	Нефть, газ	100,0	2000	2005
МТС	К-Telecom (Viva Cell)	Армения	Телекоммуникации	80,0	450	2007
МТС	Уздонорбата	Узбекистан	Телекоммуникации	74,0	121	2005
Вымпелком	КаР-Тал	Казахстан	Телекоммуникации	100,0	425	2004
Вымпелком	URS	Украина	Телекоммуникации	100,0	235	2005
Вымпелком	Mobitel	Грузия	Телекоммуникации	51,0	13	2005
Евраз холдинг	Чиатурмарганец	Грузия	Цветная металлургия	100,0	132	2007
Трансмаш холдинг	Луганск тепловоз	Украина	Машиностроение	76,0	58	2000

Продвижение российского бизнеса в страны СНГ не связано с бегством капитала, поскольку инвестиционный климат в этих странах во многом сходен с российским. Активная деятельность российских компаний в 90-е гг. и в начале века способствовала тому, что к началу второго десятилетия они являются доминирующими иностранными инвесторами на ряде рынков стран СНГ. По некоторым данным, на их долю приходится около трети всех прямых инвестиций в страны СНГ. Однако их размещение по разным странам весьма неравномерно.

К концу первого десятилетия XXI века РАО «ЕЭС Россия» установило

<sup>10</sup> Составлено автором по информации компаний и СМИ.

контроль над энергетическими системами Армении, Молдавии, Грузии и вышло на рынки Азербайджана, Киргизии, Таджикистана. «Роснефть» и «ЛУКОЙЛ» участвуют в нефтегазовых проектах Казахстана. Российские операторы мобильной связи МТС, «Мегафон», «Вымпелком» доминируют на телекоммуникационных рынках СНГ, вступая в конкуренцию между собой. Наряду с этими компаниями наступление на рынок СНГ осуществляют и компании других отраслей: металлургической, химической, машиностроительной, цементной, других сфер и отраслей, например, банковско-финансовой, сетевой торговли, девелопмента.

Экономическое доминирование России в странах СНГ базируется на следующих факторах. Во-первых, Россия является самым крупным и фактически наиболее развитым рынком региона. Россию объединяет с другими странами язык, общая история и терпимость к существованию непрозрачных корпоративных структур и непростой политической ситуации. Во-вторых, рынки стран СНГ являются достаточно рисковыми для большинства западных инвесторов. По отзывам бизнесменов из СНГ, с европейцами очень много времени уходит на доказательство своего благоприятного финансового и юридического статуса, в то время как «русские чувствуют наш рынок и умеют принимать мгновенные решения»<sup>11</sup>. В-третьих, развал СССР привел к распаду гигантских производственных комбинатов, которые стремятся к восстановлению жизненно важных связей в области снабжения и сбыта. В целом, несмотря на то, что зарубежная статистика по тем или иным причинам преуменьшает инвестиционные потоки российских предпринимателей в другие страны СНГ, на деле эти потоки, вероятно, более значимые в связи со сравнительно небольшими размерами большинства стран бывшего СССР.

Основная часть инвестированного российского капитала в странах ЦВЕ распределяется между двумя основными регионами: странами Балтии, имеющими стратегическое значение для реализации российской нефти и газа, и странами Балканского региона, в основном Румынией и Болгарией, хотя в последние годы не меньшее значение (особенно при реализации проекта «Южный поток») приобретают инвестиции в Сербию, Македонию, Боснию, Хорватию. Эти инвестиции направляются на приобретение активов в секторах энергетики, металлургии, атомного машиностроения, финансов, девелопмента. Российские попытки закрепиться на рынках ЦВЕ сталкиваются с достаточно жесткой конкуренцией ведущих мировых ТНК, а также достаточно прохладным отношением к российскому бизнесу местных предпринимателей и государства.

С первого десятилетия XXI века отмечается заметная инвестиционная активность российских компаний в развивающихся странах. Что касается стран Ближнего Востока, то активность российских компаний в наиболее значительной степени проявилась в Турции. В авангарде российского наступления идут энергетические компании (Газпром, Татнефть и др.), а также многопрофильная корпорация «Альфа-групп» и некоторые другие ведущие

---

<sup>11</sup> Русские идут. Зарождение развивающихся российских транснациональных корпораций 2006. РУСАЛ в сотрудничестве с EUI; 2006, с. 15.

российские компании.

В XXI веке одним из важнейших направлений транснационализации российского бизнеса становится Африканский континент, прежде всего сырьевого и машиностроительного, а также некоторых других секторов. Африка – реальная альтернатива наращиванию добычи сырья внутри России, это возможность укрепить российские позиции на мировых сырьевых рынках. Тем более что важной особенностью африканской ресурсной базы является низкая себестоимость добычи, в среднем (за исключением ЮАР) гораздо ниже, чем в России. Если в Европе российским инвесторам приходится сталкиваться с определенной предубежденностью, то Африка предполагает более комфортные условия для крупного российского бизнеса без тех или иных геополитических требований. В первое десятилетие XXI века ряд российских компаний сделал крупные вложения в реализацию инвестпроектов. Это, прежде всего компании «Алроса», «Ренова», «Русал», «Норильский никель», «Евраз», «Синтезнефтегаз» и другие.

Таблица 2. Крупнейшие российские инвесторы в странах Африки, расположенные к югу от Сахары<sup>12</sup>

Компания	Сырье	Страна	Год
Алроса	Алмазы	Ангола, Конго	2003
Ренова	Металлы	ЮАР, Габон	2004
Русал	Металлы	Гвинея, Нигерия	2006
Норильский никель	Металлы	ЮАР	2004
Евраз	Металлы	ЮАР	2006
Синтезнефтегаз	Нефть, газ	Намибия	2006

Инвестиционная активность российских компаний в регионы Африки и Ближнего Востока постепенно растёт и диверсифицируется. Однако эта экспансия находится ещё в самом начале. По сравнению с инвестиционной активностью развитых западных стран, а так же экспансией в этот регион Китая, российское присутствие выглядит не столь убедительно.

Несмотря на провозглашение руководством России, Китая, Индии своими стратегическими партнерами, присутствие российских компаний на рынках этих стран относительно невысокое, хотя в последнее время (2007–2008 гг.) оно растет. Одним из основных бизнес-партнеров Китая со стороны России является компания «Роснефть», которая помимо масштабных поставок нефти в Китай создала СП с китайской корпорацией CNPC по организации в Китае более чем 300 АЗС. Ряд российских промышленных корпораций,

<sup>12</sup> Источник: Economist intelligence Unit, данные компаний, материалы СМИ.

такие как «Металлоинвест», «Атомстройэкспорт», авиастроительная компания МПП «Салют» активно работают на рынке Китая. Российская ТНК US Rusal приобрела два катодных завода в Китае. В планах Rusal строительство алюминиевого завода в Китае. «Евраз-групп» получила контрольный пакет китайской сталелитейной «Belong Holdings», приобретя 51 % ее акций. Высокотехнологичная компания «Ситроникс» создала СП с китайскими партнерами по производству электроники, в рамках которого в Китае будет создан центр исследований и разработок. При этом производственные исследовательские мощности «Ситроникса» в Чехии и Греции будут сокращаться. Среди других российских компаний, оперирующих в Китае, следует отметить АФК «Систему», которая получила в этой стране лицензию на оказание услуг сотовой связи. Российская компания «Нутритек» инвестировала 30 млн. долл. в запуск в Китае двух заводов по переработке молока и производству детского питания. В диссертации анализируется деятельность и ряда других российских компаний в Китае.

Продвижение российских компаний на индийский рынок включает традиционное промышленное сотрудничество. Так ОАО «Технопромэкспорт» строит электростанцию «Бар», трубная металлургическая компания (ТМК) создала СП с индийской трубной компанией Welspun, «Зарубежводстрой» (ЗВС) в консорциуме с промышленной группой SSJV Projects Private LTD выиграла тендер на строительство гидротехнических сооружений для индийской ГЭС «Танован». Заметную активность в Индии развила АФК «Система», которая приобрела 73,7 % акций одной из местных телекоммуникационных компаний в 2008 г. Экспансия российских компаний в Индию во многом обуславливается соглашением, которое достигнуто между двумя странами в отношении индийского долга России. В начале 2007 г. было подписано соглашение, что рупийный долг Индии будет погашаться инвестициями в совместные предприятия.

Инвестиционная активность российских корпораций в других странах Азии, Австралии и Новой Зеландии пока сводится к точечным проектам. Однако тенденции 2007–2008 гг., анализируемые в диссертации, свидетельствуют, что у российских компаний инвестиционные перспективы достаточно благоприятные. Что касается стран Латинской Америки, то присутствие российского капитала на местных рынках также постепенно растет, особенно в связи с развитием политических отношений. И здесь, как и в других регионах мира, в авангарде российской инвестиционной экспансии находятся ведущие компании страны – топливно-сырьевые и металлургические: ЛУКОЙЛ, US Rusal, ТНК и др.

Экспансия российского капитала в страны Азии, Африки и Латинской Америки заметно уступает как по объёму, так и по отраслевым направлениям инвестиционной активности по сравнению со странами СНГ. Российские корпорации обратили своё внимание на рынки развивающихся стран только в середине первого десятилетия XXI века. Однако общая тенденция достаточно агрессивной настроенности большинства глобализирующихся российских корпораций дает определённую уверенность в том, что при поддержке

государства и накоплении опыта, экспансия российских корпораций в регионы Азии, Африки и Латинской Америки будет расширяться. Хотя одновременно будет возрастать жёсткая конкуренция со стороны инвесторов мирового уровня – компаний Китая и Индии и во многом сохраняющими свои позиции в этом регионе западными ТНК.

Присутствие российского инвестиционного капитала на рынках развитых стран Западной Европы и Северной Америки пока не велико. Хотя в активе российских компаний (ТЭК, металлургия и некоторые другие) имеется ряд «громких» – объёмных по затраченному капиталу и резонансу в деловых кругах – сделок («Северсталь», «Евраз», «Газпром», «ЛУКОЙЛ»). Так «Северсталь» и «Евраз»<sup>13</sup> приобрели металлургические компании в Италии. Российскими корпорациями был создан ряд СП с партнерами из западноевропейских стран. Целью создания СП для россиян стало стремление увеличить долю продукции с высокой добавленной стоимостью, приближение к западным рынкам сбыта. Российские лидеры – «Газпром» и «ЛУКОЙЛ» – также демонстрируют заметную активность на западноевропейском рынке. Особенно заметны действия «ЛУКОЙЛа» по приобретению активов в Финляндии (100 % акций нефтехимических корпораций Teboil и Suomen Petrooli, а также 49 % акций двух НПЗ на Сицилии). В диссертации отмечается и ряд неудачных попыток поглощения предприятий за рубежом. Только за 2000–2002 гг. их было шесть.

Что касается российских промышленных корпораций, то их европейская экспансия в основном носит точечный характер, хотя и с несколькими значительными достижениями. Так группа «Ренова», которой принадлежит 50 % долей в Everest Beteiligungs GmbH в 2007 г. выкупила долю своего партнера – австрийской Victory Industriebeteiligung AG. Таким образом, «Ренова» консолидировала 100 % акций Everest. Эта сделка позволила группе стать владельцем 31,4 % акций швейцарского концерна Sulzer<sup>14</sup>. В середине 2006 г. «Ренова» стала акционером производителя электроники в этой стране компании «Oerlikon». В сентябре 2007 г. «Ренове» принадлежал пакет 21,4 % голосующих акций швейцарской компании.

Другой знаковой для российских компаний промышленного сектора в Западной Европе стала сделка компании «Амтел» – ведущего производителя шин в РФ с голландской компанией Vredestein Banden. Сделка была заключена в начале 2005 г. (цена 250 млн. долл.). Другой российский химический холдинг «Еврохим» в 2007 г. приобрел 6,75 % акций немецкой K+SAG – крупнейшего производителя калия в Германии. Заметной сделкой стало приобретение в 2006 г. контрольного пакета акций английской угольной компании Powerfuel российской компанией «Кузбассразрезуголь», второй по величине в России. До сих пор российские компании не имели угольных активов в дальнем зарубежье.

Компании несырьевых отраслей промышленности также стремятся

---

<sup>13</sup> Благодаря активной скупке активов Евраз-групп вошла в число мировых лидеров (4 место) сталелитейной промышленности.

<sup>14</sup> Sulzer AG основана в 1834 г., производит оборудование для нефтяной, нефтехимической, целлюлозно-бумажной и других отраслей промышленности, осуществляет инжиниринговую деятельность.

пробиться на рынки Западной Европы. В середине 2007 г. компания ОАО РЖД вошла в СП «Евразия Рейл Логистик», в котором ее партнерами стали немецкие, польские и белорусские железнодорожники. Целью создания совместного предприятия является оптимизация перевозочного процесса, направленная на повышение качества транспортных услуг и увеличение объемов перевозимых грузов между Россией и Западной Европой. Российский концерн «Калина» еще в 2005 г. приобрел 30 % акций германской косметической компании Dr. Scheller Cosmetics. Потратив 8,3 млн. евро, «Калина» получила целый портфель европейских косметических марок сегмента mass market.

Активы германских предприятий привлекательны и для других российских бизнесменов. В 2006 г. компания «Российский солод», созданная банком «Авангард», купила четыре солодовенных завода у немецкой компании Weissheimer. Эта покупка позволит российской компании стать шестым производителем солода в мире. Постепенно активизируют свою деятельность российские финансовые структуры. Так, Российский Конверсбанк, в финансовую группу которого, помимо российских банков, входит литовский банк Snoras и латвийский Latvijas Krai банк, приобрел в 2006 г. британский холдинг Pointen York. УК «КИТ Финанс» организовала в 2007 г. инвестиционный фонд, рассчитанный на западных инвесторов. Фонд Fords L Fund Equity Russia сформирован европейской компанией Fortis Investment и станет первым в линейке зарубежных инвест-фондов под управлением «КИТ Финанс». Растет активность российских компаний в Западной Европе в сфере действий продовольственных ритейлеров – покупки виноградников, коньячных, бакалейных домов, открытие розничных магазинов и др.

Что касается продвижения российских компаний на североамериканский рынок, то оно так же, как и в западноевропейском регионе, не носит массового характера. Здесь преобладают компании ТЭКа, а также металлургии. Так, одним из последних приобретений «Северстали» в США стало приобретение компании Esmark в острой конкуренции с индийской Essar. До этого приобретения «Северсталь» купила американскую компанию Sparrow Point у индийской ArcelorMittal. Благодаря этим приобретениям «Северсталь», имея 4 завода в США, входит в тройку ведущих производителей стали в США. Среди других значительных приобретений российских компаний на североамериканском континенте – покупка Евраз-групп канадской компании IPSCO, в конкурентной борьбе с индийской ArcelorMittal. Альфа-групп договорилась о покупке 19,5 % акций канадской компании Silver Bear, ведущей геологоразведку месторождений серебра в Якутии. В диссертации характеризуются и не столь значительные приобретения в США российских корпораций, например, группа «Интурист» совершила сделку по приобретению 100 % акций Intourist USA (Флорида) (вообще ряд российских компаний в 2007–2008 гг. проявил интерес к туристическому бизнесу и сделал несколько приобретений в Европе). К числу заметных сделок российских компаний на североамериканском рынке следует отнести и покупку «Норильским никелем» канадской компании Lion Ore (производителя никеля и

добычи золота).

Крупнейшими российскими инвесторами в Австралии являются компании US Rusal, Магнитогорский металлургический комбинат, «Газметалл», а также «Евраз-групп». Популярность австралийских активов у российских металлургов объясняется возможностями получения доступа к дополнительным ресурсам. При благоприятном законодательстве, хорошей логистике и отсутствии политических рисков, а также тем факторам, что страна находится на пересечении рынков Юго-Восточной Азии и Китая, Австралия становится весьма притягательным деловым центром для российских компаний. Среди российских компании, действующих на австралийском рынке, можно выделить предприятия пищевой промышленности «Сибирский берег» и «Нутритек».

В диссертации отмечается, что когда российские компании скупали недооценённые активы, обанкротившиеся (или предбанкротные) предприятия на них особенно не обращали внимания, рассматривая их как «учеников», которым ещё расти длительное время до реальных игроков на международных рынках. Однако когда российские компании попытались (например «Газпром») приобрести активы, играющие существенную роль в экономике развитых стран, они встретили достаточно жёсткий, во многом не рыночный, политизированный отпор.

**Шестая группа проблем.** В процессе своей зарубежной экспансии российские компании используют различные инвестиционные стратегии: от органического роста, сделок по слияниям и поглощениям до стратегических альянсов и партнёрств. Поскольку для российских компаний-лидеров временной фактор в глобализирующейся высококонкурентной экономике играет весьма важную роль, упор на стратегию органического роста поначалу не является приоритетом. При наличии существенных ресурсов, накопленных в процессе консолидации активов внутри страны и экспортных поставок за рубеж в 90-е гг., с начала XXI века более предпочтительными становятся сделки по трансграничным слияниям и поглощениям, хотя и стратегия органического роста постепенно становится всё более используемой российскими компаниями за рубежом. Стратегия трансграничного органического роста используется российскими компаниями прежде всего в низкоконкурентных отраслях, сегментах пищевой отрасли недооцененных направлениях бизнеса.

Выбор форм и стратегий зарубежной экспансии в рамках процессов M&A зависит от целей конкретной российской компании, её финансовых возможностей, прошлого опыта развития, конкретных политических и экономических условий целевого рынка. В диссертации раскрываются четыре основных направления зарубежной экспансии российских компаний посредством M&A:

- 1) увеличение присутствия компании на рынке с тенденцией к монополизации. При увеличении присутствия на рынке российские компании используют стратегию приобретения недооцененных активов предприятий, находящихся в предбанкротном и банкротном состоянии, компаний аутсайдеров, чтобы через них попасть на целевые рынки. Используются также

способы постепенного поглощения посредством покупки миноритарных пакетов акций, дополняя их последующими приобретениями до мажоритарных пакетов;

2) диверсификация бизнеса. Осуществляется формирование вертикальных и горизонтальных структур бизнеса посредством трансграничного рынка M&A. К данной тактике прибегают многие российские компании вне зависимости от положения в отрасли. Тем более что в рамках национальной экономики такую интеграцию прошло большинство отечественных компаний на разных стадиях своего развития. Перераспределение свободных денежных средств в ликвидные и перспективные активы зарубежных компаний становится логичным продолжением их деятельности на национальном рынке;

3) спекулятивные операции. При реализации этой стратегии при международных сделках российские компании, как правило, доводят приобретенные активы «до кондиции», а затем продают контрольные пакеты зарубежным инвесторам. Используется и другая стратегия, при которой российские компании приобретают тот или иной бизнес, наращивают его стоимость, а затем продают.

Анализируя стратегии российских компаний в рамках M&A, в диссертации концентрируются их отдельные цели и задачи, выделяются четыре основные группы:

**Производственная.** Основная цель сделок M&A заключается в расширении производственных мощностей и повышении их загрузки, совершенствовании технологии и организации производственных процессов, улучшении логистики и т.п.

**Коммерческая.** Здесь представлены сделки слияний и поглощений, которые направлены на увеличение доли присутствия компании на рынке, усиление контроля сбыта и поставок продукции, снижение издержек производства и решение прочих задач, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью компаний.

**Инвестиционная.** Компании посредством трансграничных слияний и поглощений осуществляет капиталовложения в перспективные объекты и ликвидные активы с целью получения выгод в будущих периодах.

**Стратегические альянсы.** Достигнув более зрелого состояния своего бизнеса, российские компании становятся более привлекательными для своих зарубежных партнёров, причём на более взаимовыгодной основе, нежели в той ситуации, когда они занимали нижние или нишевые позиции в том или ином производственном или сервисном процессе. Процесс конперации, т.е. конвергенции межфирменной кооперации и конкуренции, всё более становится свойственным и для бизнеса российских компаний.

Осваивая эффективные формы стратегического взаимодействия, ведущие российские компании постепенно интегрируются в мировое хозяйство. Однако степень зрелости российских компаний и специфика российская деловой культуры в целом не всегда отвечают важнейшим требованиям стратегических альянсов, создаваемых, исходя из долговременной перспективы и стабильности внешних для бизнеса условий. В отношении стратегических

партнерств с компаниями из дальнего зарубежья российские предприятия еще во многом выступают учениками, стремящимися к сотрудничеству, будучи одновременно по многим направлениям соперниками. Здесь стратегия экспансии реализуется по линии с одной стороны организационного обучения, взаимного дополнения, а с другой стороны соперничества-сотрудничества. Кроме того, стратегические альянсы с партнерами из дальнего зарубежья – это, как правило, одноотраслевые альянсы, либо альянсы в комплементарных отраслях. В странах СНГ российские компании демонстрируют заметно большую гибкость и многообразие форм межфирменного сотрудничества и кооперации. Это и транснациональные СП, консорциумы, вертикальные партнерства, многоотраслевые соглашения, интеграционные альянсы, частно-государственные партнерства и др.

Выход на фондовый рынок посредством IPO (SPO).

Международный рынок заемного капитала для российских предприятий оказывается более предпочтительным, чем внутренний, поскольку стоимость международных заимствований в целом ниже, чем на внутреннем рынке. Международный рынок характеризуется большими объемами финансирования, сравнительно низкими ставками, длительным сроком заимствования. Наконец, получение финансирования в валюте также дает определенные преимущества: большая часть необходимого для реконструкции оборудования закупается за рубежом. Первое зарубежное IPO российской компании состоялось в 1996 г. и до 2004 г. было проведено лишь 5 IPO. С середины первого десятилетия XXI века российские корпорации все более активно начинают использовать такой механизм привлечения капитала, как первичное публичное размещение своих акций (initial public offering – IPO)<sup>15</sup>. С 2005 г. IPO становятся для российских компаний альтернативными источниками привлечения капитала по сравнению с нераспределенной прибылью компании, бюджетными средствами и государственными ссудами, банковскими кредитами, облигационными займами.

В 2006–2008 гг. пропорция объемов размещения IPO на зарубежном и российском рынках стала меняться в пользу последнего. Перспективы российских IPO, видимо, будут связаны помимо ведущих компаний и с компаниями потребительского сектора, девелопмента, поскольку именно они все больше нацелены на зарубежную экспансию. Однако, что касается компаний потребительских отраслей, это будет сравнительно отдаленная перспектива. Большинство компаний потребительского сектора не готовы к стандартам IPO, прежде всего по показателю прозрачности деятельности компании. Например, на рынке одежды, обуви, мебели около 80 % компаний работают по «серым» схемам. Однако практика последних лет показывает, что все больше

---

<sup>15</sup> В международной практике IPO не имеет четкого юридического определения. Как правило, под IPO понимается первичное (на публичном рынке акции компании на момент размещения не обращаются) публично среди большого числа (тысяч) институциональных и частных инвесторов) размещение акций. IPO не эквивалентно понятию первичного рынка (primary market – продажа эмитентом вновь выпущенных акций). Первичными IPO являются не с точки зрения первичности продажи акций, а с первичности выхода компании на публичный рынок и возникновения в связи с этим совокупности обязательств, в частности по раскрытию информации.

отдельные компании потребительского сектора выходят из тени и в перспективе планируют выход на фондовый рынок для проведения IPO.

**Седьмая группа проблем.** Транснационализация российских компаний после прорывного 2005 г., с точки зрения притока капитала в Россию и оттока из нее, количества и объёмов слияний и поглощений с участием российских компаний за рубежом, возрастанием международного сотрудничества в рамках разного рода альянсов и партнёрств, размеров IPO (SPO) вплоть до конца 2008 г. продолжал развиваться по восходящей линии. Для сохранения и дальнейшего развития этой тенденции необходимо увеличение эффективного участия государства в этом процессе. В настоящее время в России не сложилась целостная концепция государственной поддержки зарубежной экспансии отечественного бизнеса, которая имеется, например, в Китае. Формируются лишь её отдельные блоки, которые ещё нужно привести в систему. Процесс транснационализации российских компаний развивается в основном стихийно, эпизодически, фрагментарно, выборочно. Были допущены и стратегические ошибки. Так, были сданы фактически «без боя» российские экономические позиции в Монголии, Вьетнаме, на Кубе. И сейчас отдельные российские корпорации пытаются вновь закрепиться в этих странах, приобретая местные активы. Те немногие инициативы, которые государство проявило в отношении зарубежной деятельности российского бизнеса, во многом были результатом лоббистских усилий отдельных компаний и, как правило, не имели характера целенаправленной стратегии.

В 2007–2008 гг. появились определенные сдвиги в политике государства по отношению к процессам транснационализации российского бизнеса<sup>16</sup>. К формам государственной поддержки международной экспансии национальных корпораций можно отнести: политические, дипломатические; финансово-экономические; маркетинговые; организацию национальных агентств по иностранным инвестициям за рубежом; наличие специального закона о принципах поддержки инвестиций за рубежом.

Правительство России в основном проводит «мягкую» помощь национальному бизнесу. Так, улучшается институциональная среда сотрудничества российского бизнеса со своими зарубежными партнерами. С 1991 по 2005 гг. Россией было подписано 57 двусторонних межправительственных соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений, из них в силу вступили 36. Для сравнения: Китай на начало 2006 г. имел 116 соглашений такого рода. Торговые представительства России, а также экономические отделы посольств во многом работают по старому, на «госзаказ», уделяя предпринимателям, в особенности среднему бизнесу (не говоря уже о малом бизнесе) мало внимания. Отсутствие общей государственной стратегии зарубежной экспансии российских компаний означает и отсутствие единой государственной информационной, маркетинговой политики.

В диссертации отмечаются и анализируются разные точки зрения на

---

<sup>16</sup> См.: Выступление Президента РФ Медведева Д.А. в Краснодаре. Ведомости 18.09.2008.

необходимость и эффективность инструментов государственной поддержки инвестиционной экспансии российского бизнеса. Спектр мнений включает в себя позиции от невмешательства государства в процессы транснационализации до его достаточно жёсткой опеки. При этом стороны приводят достаточно существенные аргументы в пользу своей позиции. В ряде случаев государственная поддержка инвестиционной активности российского бизнеса за рубежом может быть поставлена под сомнение. Поскольку встает вопрос о том, будет ли господдержка способствовать укреплению позиций российских компаний или, наоборот, будет мешать в привлечении потенциальных инвесторов. В последние годы отношение к России в ряде стран стало настороженным, чему в некой степени способствовали промахи в реализации энергетической политики России за рубежом, конфликты с иностранными инвесторами в России, воинственная риторика российских руководителей.

В диссертации ставится вопрос: а следует ли поддерживать любую зарубежную экспансию? Опыт государственной поддержки российского бизнеса свидетельствует, что кроме крупных компаний, нашедших путь к правительственным чиновникам, остальной бизнес поставлен в условия: «завоевывай зарубежный рынок, если сможешь». В условиях, когда компания преследует свои узкочастные интересы, далекие от общегосударственных, такой подход вполне оправдан. Однако с позиции национальных интересов очевидно выделять приоритетные направления, отрасли, цели.

Частно-государственное партнерство во внешне-экономической сфере может стать разрешением в той или иной степени проблемы государственных и частных интересов и при этом должно изначально основываться на системной государственной поддержке. Бизнес должен выполнять функции первоходца на зарубежных рынках, отвоевывать свое место в высококонкурентной среде, ощущая и используя помощь государства.

Ситуация с господдержкой внешней экспансии отечественного бизнеса определяется также и тем, что российские компании, не только не ждут помощи от государства, но стремятся в определенной степени дистанцироваться от него посредством увода части активов из поля его зрения и досягаемости. Российский бизнес, в особенности крупный, «олигархический» чувствует себя не вполне легитимным (и не без оснований) и к тому же подверженным произволу бюрократов и чиновников. Помощь государства в транснационализации компаний зачастую воспринимается высшим менеджментом российских компаний как стремление чиновников подключиться к зарубежным финансовым потокам. Объективные мотивы дистанцирования от государства и не менее объективные потребности растущего российского бизнеса в государственной поддержке его зарубежной экспансии представляют достаточно противоречивый процесс. Патриотичность российского бизнеса в особенности олигархического (т.н. офшорной аристократии), и его нацеленность на реализацию общенациональных целей весьма сомнительны по сравнению, например с китайским бизнесом. Но это определяется не только природой происхождения крупного российского бизнеса, но и отношением к нему общества и государства.

Транснационализация, в основе которой лежит вывод активов (под тем или иным предлогом) из России, повышая степень независимости от российских властей, вряд ли может рассматриваться как стратегическое направление развития крупного российского бизнеса, в том числе занятого в ТЭК и других важнейших отраслях экономики России, влияющих на ее экономическую безопасность. В процессе транснационализации российских компаний весьма важно нахождение консенсуса между интересами государства, корпораций и общества. В диссертации констатируется, что несмотря на определённые попытки достижения такого консенсуса они далеки от своего эффективного достижения. Отсутствие либо наличие в самых общих чертах государственной политики зарубежной экспансии и поддержки отечественного бизнеса в этом процессе самым непосредственным образом тормозит формирование ответственности бизнеса перед обществом. В свою очередь общество не до конца осознаёт свои интересы по отношению к глобализирующемуся российскому бизнесу.

Со стороны государственных интересов положительные моменты экспансии российских корпораций определяются следующими факторами:

- укреплением геополитического положения страны;
- увеличением доходов тех национальных субъектов, которые имеют хозяйственные связи с национальными ТНК;

- повышением конкурентоспособности (в т.ч. международной) российских транснационализирующихся компаний за счет расширения ресурсной базы, получения новых технологий, управленческого опыта и т.п., что положительно влияет на рост конкурентоспособности экономики в целом;

- достижением большей прозрачности бизнеса российских ТНК, использованием ими мировых бизнес-стандартов в области качества, отчетности, клиентоориентированности, экологичности и других стандартов ведения бизнеса.

К числу положительных моментов следует отнести также включение российских ТНК в глобальные цепочки добавления стоимости продукта. Причем не в качестве промежуточных звеньев, а как ведущих операторов, контролирующих начальные и конечные звенья производственно-сбытовой цепочки.

В зарубежной экспансии российского бизнеса следует отметить и отрицательные моменты. В диссертации анализируется вопрос: насколько оправданы масштабы вывоза и невозврата капитала, полученного в зарубежных филиалах? Зарубежные инвестиции российских предприятий сокращают налоговую базу в России. В отдельных случаях, как отмечается в работе, интересы зарубежной экспансии противоречат общенациональным интересам. В ходе зарубежной экспансии значительные финансовые средства российских компаний направляются на покупку активов, слияния и поглощения, строительство новых объектов: в связи с этим ускоряется рост частной задолженности, которая к середине 2008 г. достигла весьма существенных размеров (от 400 до 450 млрд. долл. по разным оценкам).

В процессе транснационализации российские компании, как правило,

принимают требования, предъявляемые к бизнесу в тех странах, где они ведут предпринимательскую деятельность, включая вопросы социальной политики, корпоративного управления и защиты окружающей среды, т.н. ESG (environmental, social, governance). Как отмечается в диссертации, на практике фактически существует два подхода в поведении российских компаний. Первый можно охарактеризовать как «экспортный», он показывает лояльность российских транснационализирующихся компаний к стандартам ESG. Второй – для внутреннего пользования – весьма далек от мировых стандартов. Так, результаты двух независимых исследований компании MacKinsey и инвестиционного банка Goldman Sachs свидетельствуют, что по качеству корпоративного управления российские компании занимают последнее место из 20 стран (36 %), а по параметрам социальной политики и охране окружающей среды (42 %), опережая лишь Китай (36 %). Российские компании, стремятся к быстрой прибыли и при этом не слишком уверены в завтрашнем дне<sup>17</sup>.

Эффективность процесса транснационализации российских компаний с точки зрения общественных интересов в диссертации не оценивается однозначно негативно. Российские корпорации декларируют о готовности сочетать корпоративные интересы с общественными. Это реализуется в «мягкой» форме, т.е. российские корпорации за рубежом стремятся учитывать эти процессы. Внешняя интернационализация, дополняемая внутренней, создает необходимую среду, в которой российские компании объективно будут вынуждены во все большей степени сопрягать собственные бизнес-интересы с интересами общества и государства. В начале XXI века многие российские предприятия находятся в стадии активного развития своего бизнеса, в том числе в направлении зарубежных рынков. За два года (2006–2007 гг.) 25 ведущих российских компаний удвоили свои активы за рубежом. Если раньше российские компании интересовались, как правило, покупкой активов из второго и третьего эшелонов, то теперь они ищут возможности объединения с ведущими компаниями мира или даже замахиваются на глобальное лидерство. К числу таких компаний можно отнести UC Rusal, «Северсталь», «Евраз», «Газпром» и другие компании ТЭКа. В диссертации отмечается рост присутствия российских компаний в списках авторитетных международных рейтингов – Forbes и Financial Times (29 и 13 соответственно). Однако количество, темпы их прироста в списках, а также капитализация значительно уступают китайским, хотя и опережают другие страны БРИК. К уже существующим (порядка 50) российским ТНК подтягиваются ещё около 50 предприятий с нацеленностью на глобализацию своей деятельности. К субъектам этого эшелона можно отнести компании потребительского рынка, девелоперов, отдельные предприятия в сфере машиностроения, лёгкой, химической, угольной и др. отраслей.

Экономический кризис затормозил транснационализацию российских компаний. Стратегии экспансии ведущих российских ТНК были пересмотрены. Снизились объемы прямого зарубежного инвестирования, была приоста-

---

<sup>17</sup> Данные международной ассоциации UNGlobal Compact, июль 2007г. (Shaping the new rules of competition – July. 2007).

новлена деятельность ряда предприятий за рубежом, некоторые были проданы, с некоторых перспективных рынков (Австралия) российским компаниям пришлось уйти. До середины 2009 г. не было совершено ни одного зарубежного IPO российских компаний. Заметно увеличилась внешняя задолженность ряда российских корпораций. Вместе с тем воздействие экономического кризиса на международную экспансию российских корпораций неоднозначно. Ряд российских компаний сумел использовать кризис в своих интересах: для понижения цены сделок по приобретаемым предприятиям, закрепления своих позиций в международных альянсах, укрепления своих позиций по сравнению с конкурентами и даже расширения ареала своего влияния в ряде сфер бизнеса. Одновременно экономический кризис обнажил ряд проблем российских компаний, ведущих активную зарубежную деятельность. В частности, слабый упор на инновации, повышение производительности труда, невысокую эффективность менеджмента, пробелы в знании зарубежного корпоративного законодательства и ряд других моментов. В целом можно сделать вывод, что текущие тенденции развития ведущих российских компаний, их сохраняющийся настрой на зарубежную экспансию при благоприятной международной рыночной конъюнктуре после 2010 г. позволит им войти в списки глобальных игроков на мировых рынках. Переход к инновационной стратегии развития России также будет способствовать и развитию компаний «газелей», высокотехнологичных корпораций с их ориентацией на глобальный рынок.

Принимая во внимание положительные факторы и тенденции, определяющие векторы транснационализации российских компаний, в диссертации констатируется, что значительная часть российских предприятий (порядка 50 %) находится вне рамок глобальной конкуренции и не замахивается на международные рынки. Эти предприятия не только избегают глобальной конкуренции, но не конкурируют даже друг с другом. Они ориентированы на внутренний или узкий региональный рынок. На перспективы транснационализации бизнеса российских компаний могут повлиять следующие объективные и субъективные тенденции: отношение к российским компаниям со стороны ведущих развитых стран; особенности ведения «русского бизнеса»; повышение роли нематериальных факторов в современном бизнесе; мировая экономическая конъюнктура.

### III. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

1) Процесс транснационализации российских компаний совпал с перестройкой мировой экономики как с точки зрения интенсификации международного экономического сотрудничества, углубления его глобализации, так и формированием новой структуры глобальных игроков из интенсивно развивающихся стран. Встраиваясь в общую колею транснациональных процессов, российский бизнес использовал благоприятную международную экономическую конъюнктуру, наработанные традиции ведения крупного отечественно-

го бизнеса, национальные сравнительные преимущества. В силу этого процесс транснационализации бизнеса российских компаний не мог не иметь своих специфических черт.

2) Специфика транснационализации российских компаний проявляется в том, что:

– зарубежные рынки осваивались в условиях, когда внутренний рынок был еще далек от его полноценного освоения;

– зарубежная экспансия российских компаний во многом была реакцией на «эффект соседства», т.е. освоение рынков стран СНГ как наиболее близких, понятных, технологически взаимосвязанных с российским;

– стремительность экспансии в начале XXI века, когда десятки российских компаний заявили претензии на роль международных акторов, а отдельные из них на роль глобальных игроков.

Компаний, относящихся к очень крупным ТНК или глокальным корпорациям в России пока нет. Можно говорить только о некоторых чертах, присутствующих у трех-четырех российских компаний (Газпром, ЛУКОЙЛ, URSAL);

– формально находясь в числе новых транснационалов, процесс транснационализации российских компаний по ряду черт отличался от подобного процесса стран БРИК. В частности, более высоким уровнем научной и технико-технологической базы, относительно высоким уровнем управленцев, получившими опыт руководства крупными компаниями в период СССР, существенной адаптивностью к изменяющимся условиям, полученной в экстремальных условиях выживания в 90-е гг. XX века, отсутствием поддержки государства.

3) Транснационализация российского бизнеса вплоть до мирового экономического кризиса шла по восходящей линии, достигнув определенного уровня зрелости к моменту его всеобщего развертывания. Ряд российских ТНК выработали стратегии зарубежной экспансии, и кризис стал проверкой их прочности и будущих перспектив.

4) Глобализация мировой экономики, сопровождаемая ростом процессов глокализации, порождает новых международных бизнес-лидеров, обладающих значительными конкурентными преимуществами. Конкуренция российских ТНК на мировых рынках будет в перспективе во всё большей степени вестись не только с компаниями развитых стран, но с международными корпорациями стран БРИК, включая ряд интенсивно развивающихся стран, не входящих в эту группировку, но уже отличившихся в процессах транснационализации своих компаний.

5) Россия, формируя свои национальные ТНК, должна ориентировать передовые отечественные предприятия на зарубежную экспансию. При этом ТНК не должны ограничиваться кругом крупных компаний, большой потенциал имеется у средних по размерам компаний, а также малых компаний, продукция которых востребована пока лишь в России, «рождённых быть глобальными». Это особенно характерно для высокотехнологичных компаний «новой экономики».

6) Ставя перед собой цель подготовки национальных лидеров, высококонкурентных на мировых рынках, государство должно выработать соответствующую политику, включающую не только поддержку отечественного бизнеса за рубежом, но и разработать подробные механизмы с учётом зарубежного опыта и местных реалий, предварительной подготовки российского бизнеса к транснационализации.

7) Транснационализация российского бизнеса должна вестись с учётом консенсуса интересов государства – общества – компаний. Необходим постоянный мониторинг эффективности функционирования на зарубежных рынках государственных компаний, а также тех предприятий, где доля государственного участия достаточно велика.

8) В процессах транснационализации российских компаний следует признать нежелательной и неприемлемой офшорную транснационализацию, посредством увода активов из юрисдикции государства. Принимая во внимание все объективные факторы, способствующие такому явлению, следует признать, что само это явление является негативным как для национальной экономики, так и российского общества. Офшорная транснационализация искажает и девальвирует цели и задачи реальной транснационализации, нацеленной на завоевание российскими компаниями ведущих позиций на международных рынках на благо всего общества.

9) Формируя и направляя основные векторы транснационализации российских компаний, при сопряжении их целей со стратегическими целями развития российской экономики и общества, государство должно поощрять создание новых конкурентных преимуществ, инновационные подходы российского бизнеса в освоении мирового рынка. Поскольку страны с развитой рыночной экономикой в настоящее время в достижении высокой эффективности все больше используют факторы «новой экономики» (бренды, гудвил, сетевые технологии, нетрадиционный маркетинг и т.д.) целесообразно организовать необходимую инфраструктуру и формировать среду для внедрения в деятельность большинства российских компаний этих инструментов.

10) Подготовка национальных «чемпионов» для мирового рынка должна основываться на росте общего уровня глобальной компетентности большинства российских компаний.

11) Экономический кризис затормозил, но не остановил зарубежную экспансию российских корпораций. Вместе с тем он стал определенным «моментом истины» для большинства российских компаний в отношении проверки правильности и эффективности их зарубежных стратегий развития, выявления «узких мест» их менеджмента и маркетинга. Текущие тенденции развития российских корпораций и мировая экономическая конъюнктура позволяют прогнозировать благоприятные перспективы для широкой транснационализации российского бизнеса в посткризисный период.

Основные положения диссертации опубликованы автором в 62 научных работах общим объемом 104,35 п.л.:

Статьи из перечня ведущих рецензируемых журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора наук

1. Климовец О.В. Влияние мирового финансового кризиса на трансграничные стратегии российских ТНК // Экономические науки. – 2009. – № 10(59). – 0,7 п.л.
2. Климовец О.В. Международные российские компании в условиях финансовой турбулентности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 24(57). – 1,0 п.л.
3. Климовец О.В. Интернационализация и транснационализация факторов производства – объективная основа развития мировой экономики // Экономические науки. – 2009. – № 7(56). – 0,7 п.л.
4. Климовец О.В. Диверсификация деятельности ТНК // Российское предпринимательство. – 2009. – № 10. – 0,4 п.л.
5. Климовец О.В. Стратегии слияний и поглощений (СиП) в трансграничной экспансии российских компаний // Вестник Финансовой Академии. – 2008. – № 3. – 0,7 п.л.
6. Климовец О.В. Управление процессами транснационализации российских предприятий в условиях глобализации мировой экономики // Вестник университета (ГУУ). – 2008. – № 9(19). – 0,5 п.л.
7. Климовец О.В. Транснационализация российских компаний: интересы государства, корпораций и общества // Экономические науки. – 2008. – № 4(41). – 0,7 п.л.
8. Климовец О.В. Трансграничные стратегии российских компаний // Российское предпринимательство. – 2008. – № 9. – 0,4 п.л.
9. Климовец О.В. Роль государства в процессах транснационализации российского бизнеса // Экономические науки. – 2008. – № 6(43). – 0,7 п.л.
10. Климовец О.В. Этапы интернационализации российских компаний // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2006. – № 1(4). – 0,5 п.л.

#### Монографии и статьи в монографиях

11. Климовец О.В. Транснационализация бизнеса российских корпораций. Краснодар : Экоинвест, 2009. – 23 п.л.
12. Климовец О.В., Авдокушин Е.Ф. Компании КНР и России в процессах транснационализации мировой экономики. Новая экономика/ под ред. проф. Е.Ф. Авдокушина, проф. В.С. Сизова/ ВСЭИ. - М. : Магистр, 2009. – 34,0 п.л. (авторский вклад - 1,0 п.л.).
13. Климовец О.В. Управление процессами транснационализации корпоративных структур. М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2005. – 25,75 п.л.

14. Климовец О.В. Экономические интересы России в международном партнерстве БРИК. Ставрополь : Сервисшкола, 2007. – 8,4 п.л.
15. Климовец О.В. Международное сотрудничество в Черноморском регионе. Белгород : Изд-во БелГУ, 2004. – 12,55 п.л.

#### Публикации в журналах

16. Климовец О.В. Корректировка внешнеэкономических стратегий российского бизнеса в период кризиса // Вестник ИМСИТа. – 2009. – № 3–4. – 0,7 п.л.
17. Климовец О.В. Первичное размещение акций (ИРО) российских компаний на зарубежных рынках // Международная экономика. – 2008. – № 7. – 0,7 п.л.
18. Климовец О.В. Авдокушин Е.Ф. Компании КНР и России в процессах транснационализации мировой экономики // Вопросы новой экономики. Рецензируемый научно-методический журнал.– 2007. – № 1. - 2,5 п.л. ( в соавторстве, личный вклад – 1,25 п.л.)
19. Климовец О.В. Аутсорсинг бизнес-процессов в условиях «новой экономики» и формирование конкурентных преимуществ // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2006. – № 10(25). – 1,2 п.л.
20. Климовец О.В. Транснационализация корпоративных структур в современной мировой экономике // Современные проблемы науки и образования. – 2006. – № 5. – 0,5 п.л.
21. Климовец О.В. Современные процессы и тенденции транснационализации в мировой экономике // Научная мысль Кавказа. – 2005. – № 14. – 0,8 п.л.
22. Климовец О.В. Освоение российскими компаниями рынка еврооблигаций // Вопросы экономических наук. – 2005. – № 5(15). – 0,5 п.л.
23. Климовец О.В. Слияния и поглощения компаний в экономике России // Кубанский деловой журнал. – 2004. – № 6. – 0,4 п.л.
24. Климовец О.В. Основные региональные проекты Черноморского экономического сотрудничества // Вестник ИМСИТа. – Краснодар. – 2001. – № 1–2. – 0,5 п.л.
25. Климовец О.В. Причины создания и этапы развития Черноморского экономического сотрудничества // Вестник ИМСИТа. – Краснодар. – 2000. – № 3–4. – 0,7 п.л.

#### Публикации в материалах научных конференций и симпозиумов

26. Климовец О.В. Транснационализация российского бизнеса в условиях мирового финансового кризиса: Материалы Первого Российского Экономического Конгресса. – Москва: МГУ, 2009. – 0,7 п.л.
27. Климовец О.В. Российские ТНК в период экономического кризиса. Высшее экономическое образование в России: задачи повышения эффективности в условиях кризиса и посткризисного развития: материалы Между-

- народной научно-практической конференции и выездного заседания УМС УМО по специальности «Мировая экономика». – Ярославль: ЯрГУ, 2009. – 0,7 п.л.
28. Климовец О.В. Стратегии выживания предприятий среднего бизнеса («газелей») в условиях мирового финансового кризиса. Мировая экономика и социум: от кризиса до кризиса: материалы международной научно-практической конференции. – Саратов: СГТУ, 2009. – 0,7 п.л.
  29. Климовец О.В. Национальные проекты как инструмент выхода России на мировые рынки. Проблемы и перспективы реализации национальных проектов развития экономики России: сборник материалов Международной научно-практической конференции, 15–18 мая, 2008 г. – Сочи: КубГАУ, 2008. – 0,4 п.л.
  30. Климовец О.В. Этапы транснационализации российских компаний. Инновационные факторы во внешнеэкономической сфере России: материалы Международной научно-практической конференции и выездного заседания УМС УМО по специальности «Мировая экономика». – Ставрополь: АГРУС, 2008. – 0,7 п.л.
  31. Климовец О.В. Международное сотрудничество в рамках БРИК. Экономика стран и менеджмент организаций в условиях глобализации: материалы Международной науч.-практ. конф.; отв. за вып. Л.М. Капустина. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон.ун-та, 2007. – 0,5 п.л.
  32. Климовец О.В. Разработка имиджевых стратегий российских компаний при выходе на мировые рынки. Экономика стран и менеджмент организаций в условиях глобализации: материалы Международной науч.-практ. конф.; отв. за вып. Л.М. Капустина. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон.ун-та, 2007. – 0,5 п.л.
  33. Климовец О.В. Инновационные знания как симбиоз стратегических интересов бизнеса и образования. Кадровый потенциал и инновации во внешнеэкономической деятельности субъектов Российской Федерации: сб. материалов международной научно-практической конференции и заседания учебно-методического совета УМО по специальности «Мировая экономика» (г. Новосибирск, 20–25 ноября 2006 г.). – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2007. – 1,0 п.л.
  34. Климовец О.В. Выход и позиционирование российских компаний на глобальном рынке. Кадровый потенциал и инновации во внешнеэкономической деятельности субъектов Российской Федерации: сб. материалов международной научно-практической конференции и заседания учебно-методического совета УМО по специальности «Мировая экономика» (г. Новосибирск, 20–25 ноября 2006 г.). – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2007. – 0,7 п.л.
  35. Климовец О.В. Роль транснационального капитала в мировой экономике. Перспективы инновационного развития региональной и отраслевой экономики: межвуз. сб. науч. тр.; под. ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2007. – 1,0 п.л.
  36. Климовец О.В. Глобальный аутсорсинг как феномен формирования кон-

- курентных преимуществ в современном бизнесе. Экономическая теория, прикладная экономика и хозяйственная практика: проблемы эффективного взаимодействия: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Ч. 2. – Ярославль: ЯрГУ, 2006. – 0,5 п.л.
37. Климовец О.В. Стратегические выигрыши международного бизнеса от внедрения информационных технологий и систем. Совершенствование механизма хозяйствования в современных условиях: сб. докл. Междунар. науч.-практич. Интернет-конф. Ч. 1. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2006. – 1,0 п.л.
  38. Климовец О.В. Влияние информационного обеспечения на кредитную активность банковской системы России. Совершенствование механизма хозяйствования в современных условиях: сб. докл. Междунар. науч.-практич. Интернет-конф. Ч. 1 – Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2006. – 0,4/0,8 п.л.
  39. Климовец О.В. Информационные технологии как основное условие формирования конкурентных преимуществ в условиях глобализации бизнеса. Место и роль России в мировом хозяйстве: сборник статей Международной научно-практической конференции (16 ноября 2006 г.). В 2 ч. Ч. 1. – Воронеж: Научная книга, 2006. – 0,6 п.л.
  40. Климовец О.В. Аутсорсинг как основа развития международного бизнеса в условиях глобализации. Современная политика России в развитии экономики и образования: многовекторный аспект: материалы научно-практической конференции и заседания учебно-методического совета УМО по специальности «Мировая экономика» (2–9 октября 2005 г., г. Хабаровск) – Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2006. – 0,3 п.л.
  41. Климовец О.В. Влияние глобализации образования на инновационное развитие экономики. Инновационный фактор национальной и региональной конкурентоспособности России: матер. Междунар. науч.-практ. конф. Ч. 1. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2006. – 0,2 п.л.
  42. Климовец О.В. Основные направления разработки корпоративных стратегий ТНК. Интернационализация экономического образования в СтГАУ: тезисы Международной научно-практической конференции и материалы проекта TEMPUS-JEP-23178-2002. – Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2006. – 0,5 п.л.
  43. Климовец О.В. Систематизация подходов к классификациям международных стратегических альянсов. Внешняя торговля: таможенные аспекты регулирования: межвуз. сборник научных трудов; под ред. В.Ф. Салийчука. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2005. – 0,4 п.л.
  44. Климовец О.В. Теоретические основы формирования международных стратегических альянсов. The Science: theory and practice: materials of final international scientifically-practical conference. Vol. 6. Economic sciences. – Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o.; Prague, Czechia – Dnepropetrovsk, Ukraine – Belgorod, Russian, 2005. – 0,4 п.л.
  45. Климовец О.В. Глобализация национальных страховых рынков стран СНГ. Инновационная экономика в зеркале устойчивого развития: мате-

- риалы Международной научно-практической конференции (г. Сочи, 2–5 февраля 2005 г.). – Краснодар: КубГУ, 2005. – 0,2 п.л.
46. Климовец О.В. Интеграция России в мировое хозяйство через развитие международного кооперирования в форме стратегических альянсов. Россия: экономические проблемы в условиях глобализации: сборник материалов I Международной научно-практической конференции. Т. 2 (г. Ставрополь, апрель, 2005). – Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2005. – 0,5 п.л.
47. Климовец О.В. Основные тенденции процессов транснационализации национальных компаний в условиях глобализации. Глобализация и регионализация в экономике и образовательном процессе: сборник Материалов научно-практической конференции и заседания УМС УМО по специальности «Мировая экономика» (г. Краснодар – г. Геленджик, 4–9 октября, 2004 г.). – Краснодар: ИМСИТ, 2005. – 0,4 п.л.
48. Klimovets O. Integration of Russia into the world economy through development of the international cooperation in the form of strategic alliances. Russia: economic problems in the conditions of globalization: the Collection of the 1<sup>st</sup> International scientific-practical conference. T. 2. – Stavropol: Publishing house StGAU “AGRUS”, 2005. – 0,5 п.л.
49. Климовец О.В. Расширение деятельности ТНК в условиях глобализации. Глобализация и регионализация в экономике и образовательном процессе: сборник Материалов научно-практической конференции и заседания УМС УМО по специальности «Мировая экономика» (г. Краснодар – г. Геленджик, 4–9 октября, 2004 г.). – Краснодар: ИМСИТ, 2005. – 0,4 п.л.
50. Климовец О.В. Интегрированные промышленные группы в топливно-энергетическом комплексе России. Экономика Северо-Кавказского региона на пути к устойчивому развитию в рыночных условиях: сборник материалов II региональной научно-практической конференции (г. Краснодар, 23–24 сентября 2004 г.). – Краснодар: ИМСИТ, 2004. – 0,4 п.л.
51. Климовец О.В. Инвестиционные проекты российских компаний и банков за рубежом. Экономика Северо-Кавказского региона на пути к устойчивому развитию в рыночных условиях: сборник материалов II региональной научно-практической конференции (г. Краснодар, 23–24 сентября 2004 г.). – Краснодар: ИМСИТ, 2004. – 0,4 п.л.
52. Климовец О.В. Роль Краснодарского края в реализации целей Организации Черноморского экономического сотрудничества. Экономика, курорты и туризм стран Черноморского бассейна: материалы Международной научно-практической конференции (Россия, г. Краснодар, 20–22 мая, 2004 г.). – Краснодар: ИМСИТ, 2004. – 0,7 п.л.
53. Климовец О.В. Позиционирование агропромышленного комплекса Кубани во внешнеэкономической деятельности России. Роль федеральных округов России в развитии внешнеэкономических связей: материалы научно-практической конференции и заседания Учебно-методического совета УМО в РГЭУ (РИНХ) 6–11 октября 2003 г. – Ростов-на-Дону: РГЭУ

- «РИНХ», 2004. – 0,5 п.л.
54. Климовец О.В. Развитие транспортной инфраструктуры Черноморского экономического сотрудничества. Логистика: теория и практика: материалы первого Южно-Российского логистического форума. – Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2003. – 0,8 п.л.
  55. Климовец О.В. Взаимосвязь и взаимозависимость международной экономической интеграции и глобализации. Глобализация и проблемы экономического развития России: материалы XXIII Всероссийской научной конференции по экономике. Часть I. – Краснодар: КубГАУ, 2003. – 0,3 п.л.
  56. Климовец О.В. Позиционирование Северо-Кавказского региона России в мировом экономическом пространстве. Экономика Северо-Кавказского региона на пути к устойчивому развитию в рыночных условиях: сборник материалов 1 региональной научно-практической конференции. – Краснодар: ИМСИТ, 2003. – 0,5 п.л.
  57. Климовец О.В. Современные тенденции интеграционных процессов в мировом хозяйстве. Транзитивная экономика на постсоветском пространстве: опыт, проблемы, перспективы: сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции. – Краснодар: КубГУ, 2002. – 0,2 п.л.
  58. Климовец О.В. Особенности международной экономической интеграции в условиях глобализации. Фундаментальные и прикладные проблемы приборостроения, информатики, экономики и права: сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции. Часть 1. – Москва: МГАПИ, 2002. – 0,5 п.л.
  59. Климовец О.В. Место и роль Северо-Кавказского региона во внешнеэкономической деятельности России. Проблемы позиционирования российских регионов в мировом экономическом пространстве: сборник научных статей Международного практического семинара-конференции. – Киров: ВСЭИ, 2002. – 0,8 п.л.
  60. Климовец О.В. Стратегия Краснодарского края в активизации внешнеэкономических связей и интеграционных процессов ЧЭС. Актуальные проблемы экономической безопасности: сборник материалов Южно-российской конференции. – Краснодар: ТПП, 2000. – 0,6 п.л.
  61. Климовец О.В. Развитие международных экономических отношений в Черноморском регионе. Фундаментальные и прикладные проблемы приборостроения, информатики, экономики и права: сборник материалов III Международной научно-практической конференции. – Москва: МГАПИ, 2000. – 0,5 п.л.
  62. Климовец О.В. Пути повышения конкурентоспособности и расширения рынков сбыта продукции краснодарских товаропроизводителей. Международное предпринимательство в экономике Краснодарского края: сборник материалов Всероссийской конференции. – Краснодар: ТПП, 2000. – 0,7 п.л.