

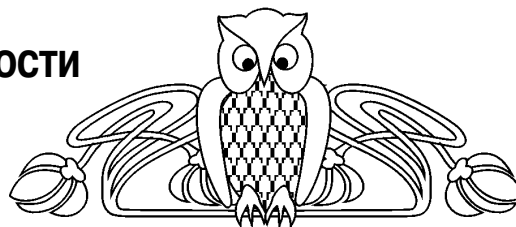


- блемы истории российской цивилизации: Сб. науч. тр. Саратов, 2007. Вып. 3. С. 88–95.
- ³⁴ См.: Журнал военных действий... С. 24–28.
- ³⁵ А.И. Косич отмечал: «В иностранных корреспонденциях появились описания и характеристика наших войск; большую часть отзывы были весьма благоприятны “Русский солдат, принимая хлеб” пишет один из французов, “осеняет себя крестным знаменем”». (Косич А.И. Указ. соч. С. 24.)
- ³⁶ Там же. С. 24.
- ³⁷ Там же. С. 16.
- ³⁸ Там же. С. 18.
- ³⁹ См.: Пузыревский А.К. Воспоминания офицера Генерального штаба о войне 1877–1878 гг. в Европейской Турции. СПб., 1879; *Он же*. Десять лет назад. Война 1877–1878 гг. СПб., 1887.
- ⁴⁰ См.: Куропаткин А.Н. С полей сражений // Военный

- сборник. 1877. Т. 118, №12. С. 339–352.; *Он же*. «Под Плевной. (Практика траншейной войны)» // Сборник военных рассказов. СПб., 1879. Т. 2. С. 364–391; *Он же*. Записки о русско-турецкой войне. Берлин, 1909.
- ⁴¹ Косич А.И. Указ. соч. С. 46.
- ⁴² ГА РФ. Ф. 1750. Оп. 2. Д. 60. Л. 2об.
- ⁴³ Косич А.И. Указ. соч. С. 29–30.
- ⁴⁴ «Города их уже носят зачатки благоустройства; даже незначительные местечки замощены и шоссированы. Пользуясь свободными часами во время похода, я в некоторых небольших городах заходил в школы, больницы и тюрьмы, везде лежит отпечаток порядка, опрятности и чистоты, повсюду разведена и поддерживается растительность, тщательно содержатся цветники; в больницах видна заботливая и мягкая рука женщины, опрятные помещения, чистое белье, чистый воздух, хорошая вентиляция». (Косич А.И. Указ. соч. С. 30.)

УДК 339.92+339.982

ПРОТИВОРЕЧИВЫЙ ХАРАКТЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ (в контексте их влияния на принимающие страны)



А.А. Кузнецова

Саратовский государственный университет
E-mail: funtikanna@mail.ru

Статья посвящена исследованию противоречивого характера деятельности транснациональных корпораций (ТНК) как одного из наиболее влиятельных субъектов международной экономики. В рамках рассмотрения крайне противоречивых суждений отечественных и зарубежных исследователей относительно выявления положительных и отрицательных моментов в деятельности транснациональных корпораций автор дает объективную и комплексную оценку степени влияния ТНК на принимающие страны. **Ключевые слова:** транснациональные корпорации (ТНК), экономические противоречия, трансфертные цены, интернальные рынки, репатриация прибыли, «направленная институционализация», институциональные противоречия.

The Conflicting Nature of TNCs (in the Context of their Impact on Host Country)

А.А. Kuznetsova

The article focuses on researching contradictory character of transnational corporation's activity (TNC), as one of the more powerful subjects of international economy. In terms of inspecting extremely opposite sentences of native and beyond the frontier researchers concerning to exposing positive and negative moments transnational corporation's activity, author gives objective and complicated estimation to the grade of TNC's influence on receiving countries.

Key words: transnational corporations (TNC), economic contradictions, transfer prices, internal markets, repatriation of profit, directed institutionalization, institutional contradictions.

Развитие мировой экономической системы и формирующего ее сущность комплекса внутривнутри-структурных отношений на современном этапе подвержены влиянию объективно обусловленного эволюцией международных отношений процесса глобализации. Движущей силой и одновременно следствием развития процесса глобализации мировой экономической системы выступают высокоинтегрированные бизнес-структуры, транснациональные корпорации (ТНК).

Термин «корпорация» происходит от латинского выражения *corpus habere*, обозначающего права юридического лица. Такие права признавались за частными союзами в Римской империи уже в имперский период (начиная с 60-х гг. II в. н.э.), однако окончательного признания гражданско-правовых союзов как субъектов права в Риме так и не произошло. В течение достаточно долгого времени термин «корпорация» служил синонимом юридического лица, и лишь вследствие разработки немецкими цивилистами понятия «учреждение» термин «корпорация» приобрел современное значение – организация, основанная на членстве или участии.

В современной экономической литературе традиционно корпорация определяется как объединение производственных, проектных, торгово-сбытовых, финансовых предприятий и организаций для совместной хозяйственной деятельности, уменьшения возможного риска при осуществлении капиталоемких направлений промышленной и коммерческой деятельности за счет



концентрации капитала, централизации функций обеспечения ресурсами, сбыта продукции, овладения новыми рынками, реализации более экономически целесообразной стратегии развития входящих в корпорацию хозяйственных единиц.

На рубеже XIX–XX вв. в условиях усиления региональной и международной интеграции корпорации, представляющие собой высокоинтегрированные бизнес-структуры, стали перерастать национальные границы стран первоначального базирования, значительно расширяя географию своего присутствия. Усилившаяся интернационализация хозяйственной деятельности корпоративных структур стала фактором их структурной трансформации, условием становления транснациональных корпораций.

По нашему мнению, под ТНК стоит понимать национальные по основному капиталу и международные по сфере деятельности фирмы, развивающиеся на основе сетевого принципа организации бизнеса, что позволяет им проводить согласованную политику и общую стратегию, распределяя между собой ресурсы, технологию, ответственность для достижения наивысшего результата.

Традиционно выделяют ряд ключевых факторов и побудительных мотивов, трансформирующих крупную компанию в транснациональную: 1) *влияние эффекта масштаба*. Выходя все больше на глобальные рынки, компании наращивают производство, «набирают вес», становятся крупнее, а вместе с тем эффективнее. Однако в авиационной промышленности крупнейший производитель – американский «Boeing» так и не превратился в ТНК (все производство сосредоточено в США), хотя и связан с поставщиками и субподрядчиками в десятках стран. То же самое справедливо в отношении другого производителя в этой же отрасли – европейской компании «Airbus industries», состоящей из четырех отдельных фирм в четырех европейских странах, где только и находится их производство. Особого внимания заслуживает другая форма эффекта масштаба, которую

представляет, например, компания «Coca-cola». Здесь решающую роль играют масштабы не производства, а сбыта, маркетинга на основе сети независимых фирм, действующих по лицензии главной компании;

2) *вертикальная интеграция*. Она связана с приобретением фирм-поставщиков или фирм-потребителей. Так обеспечиваются гарантии устойчивости для источников снабжения или каналов сбыта. И если поглощаемые фирмы находятся за границей, головная компания превращается в транснациональную;

3) *конкурентная борьба в масштабах мирового рынка*. Крупные компании, выросшие в конкурентной среде, характерной для развитых стран, наилучшим образом приспособлены к этой борьбе.

По данным ежегодного доклада ЮНКТАД о мировых инвестициях, в 2007 г. в мире действовало 79 тыс. ТНК, располагающих 790 тыс. зарубежных филиалов¹. Однако среди них действительно ведущую, если не доминирующую роль в мировой экономике и процессе глобализации играют не более чем 2–3 тыс. первоклассных корпораций, главным образом около 500 ТНК высшего эшелона и 100–150 лидеров среди транснациональных банков (ТНБ) и других финансовых корпораций². ТНБ выделяют как особую разновидность ТНК, занимающихся кредитованием бизнеса и организацией денежных расчетов в международном масштабе.

Необходимо отметить, что основными игроками на глобальном экономическом рынке в период 2001–2009 г. остаются все те же фавориты – ТНК, вошедшие еще в 2001 г. в 10-ку лидеров, по данным авторитетных мировых агентств «Financial Times», «Business-Week» и «Industry Week», попеременно меняясь друг с другом первыми местами. Обратимся к статистике журнала Fortune, ежегодно составляющего рейтинг наиболее крупных корпораций мира, беря за основу такой критериальный признак, как величина ежегодного оборота компании. Рассмотрим табл. 1³.

Таблица 1

Рейтинг крупнейших ТНК мира в 2009 г.

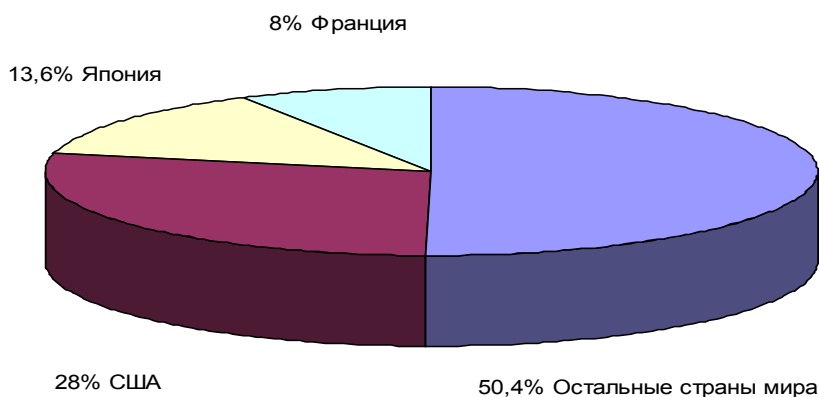
| Компания | Страна | Объем продаж, млрд долл. | Чистая прибыль, млрд долл. |
|-------------------|----------------------------|--------------------------|----------------------------|
| Royal Dutch Shell | Нидерланды/ Великобритания | 458,361 | 26,277 |
| Exxon Mobil | США | 442,851 | 45,220 |
| Wal-Mart Stores | США | 405,607 | 13,400 |
| BP | Великобритания | 367,053 | 21,157 |
| Chevron | США | 263,159 | 23,931 |
| Total | Франция | 234,674 | 15,500 |
| ConocoPhillips | США | 230,764 | –16,998 |
| ING Group | Нидерланды | 226,577 | –1,067 |
| Sinopec | Китай | 207,814 | 1,961 |
| Toyota Motor | Япония | 204,352 | –4,349 |



Из представленных в табл. 1 данных очевидно, что большинство корпораций имеют американское происхождение, второе место делят между собой корпорации Великобритании и Нидерландов. Франция, Китай и Япония вполне могут гордиться своими представителями, такими известными

корпорациями, как Total, Sinopec, Toyota Motor.

Интересно также не ограничиваться рассмотрением десятки лидирующих ТНК мира, а исследовать национальную принадлежность 500 крупнейших корпораций, представленных на рисунке⁴.



Распределение 500 крупнейших ТНК по странам мира (в соответствии с рейтингом журнала Fortune за 2009 г.)

Представленная диаграмма (см. рисунок) позволяет наглядно рассмотреть национальную принадлежность 500 крупнейших ТНК мира и определить, что 28% корпораций имеют американское происхождение, 13,6% – японское, 8% – французское, 50,4% – принадлежит остальным странам мира.

Об общих масштабах и динамике всего процесса, связанного с развитием ТНК и интернационализацией производства, можно судить по следующим данным. Сегодня транснациональные корпорации контролируют до половины промышленного производства в мире, две трети международной торговли, примерно 4/5 патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Почти вся торговля сырьем на мировых рынках осуществляется под контролем ТНК, в том числе 90% мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, железной рудой, 85% – медью, бокситами, 80% – оловом, чаем, 75% – натуральным каучуком, сырой нефтью. В ТНК занято более 70 млн сотрудников, т.е. каждый десятый занятый в мире, исключая сельское хозяйство (в компании «DaimlerChrysler AG» работает порядка 467 тыс. человек, «General Motors» – 398 тыс. человек, «Ford Motor» – 364,5 тыс., «Siemens» – 443 тыс. и т.д.)⁵.

На 500 ведущих ТНК мира приходится свыше 1/3 экспорта обрабатывающей промышленности, 3/4 мировой торговли сырьевыми товарами, 4/5 торговли новыми технологиями. В целом 500 ТНК контролируют 70% мировой торговли, а 400 компаний – половину всех прямых иностранных капиталовложений⁶. Общий объем накопленных прямых иностранных инвестиций составляет 3,2 трлн долл., а объем продаж загра-

ничных филиалов ТНК – 6,4 трлн долл., это больше, чем весь мировой экспорт (6,1 трлн долл.)⁷. Продажи этих зарубежных филиалов растут на 20–30% быстрее, чем прямой экспорт ТНК. Что касается иностранных прямых инвестиций ТНК, то в последние годы они росли в 3 раза быстрее, чем внутренние инвестиции, хотя на их долю приходится всего 6% ежегодных инвестиций в промышленно развитых странах.

Из приведенных выше статистических и фактологических данных можно заключить, что ввиду стремительного усиления экономической мощи ведущих ТНК мира, действительно, складывается ситуация «смещенных центров», когда концентрация капиталов и политической власти происходит в руках крупнейших транснациональных корпораций, фактически определяющих развитие важнейших отраслей мирового хозяйства. Соглашаясь с М.П. Бортовой, стоит отметить, что именно с позиции своего экономико-политического превосходства глобальные корпорации осуществляют политику «двойного стандарта», с одной стороны, пропагандируя либерализацию и демократизацию мирового экономического пространства, а с другой – устанавливая фактически плановое хозяйство внутри самих ТНК, оказывая тем самым двойственное влияние на национальную экономику стран, включенных в процесс глобализации⁸.

В сущности, развитие и усиление роли транснациональных компаний является объективным и неизбежным процессом, несущим для принимающих деятельность ТНК стран неоднозначные последствия. Исследование данного вопроса в значительной степени осложнено крайне противоречивыми суждениями отечественных и зарубежных исследователей относительно



степени влияния ТНК на принимающие страны. В большинстве своем отечественные авторы, исследующие проблемы глобализации, настаивают на неблагоприятных последствиях деятельности ТНК. Ущерб они видят в бегстве капитала, увеличении государственного долга, увеличении рисков, резких скачках валютного курса, вытеснении части национального бизнеса из наиболее привлекательных сфер деятельности, наконец, угрозу ослабления политической власти правительства и внешнего контроля за выбором специализации страны в мировом хозяйстве. Особое осуждение отечественных авторов получила неэтичная деятельность ТНК, связанная с вмешательством в политическую жизнь принимающих государств и ограничения их политической самостоятельности. Нередко исследователи приводят в качестве примера «агрессивную» деятельность американских ТНК в 1950-1960 е гг., когда были свергнуты неугодные для них правительства нескольких «банановых республик» Латинской Америки, проводивших политику национализации с целью

ограничения политико-экономического влияния глобальных корпораций.

Западные исследователи пропагандируют в большей степени положительные моменты в деятельности ТНК. Они отмечают такие позитивные последствия для принимающих стран, как получение дополнительных ресурсов (капитал, технологии, управленческий опыт, квалифицированный труд), рост производства и занятости, стимулирование конкуренции, получение госбюджетом дополнительных налоговых доходов.

Исследовав противоположные точки зрения и многочисленные доводы в пользу обоих суждений, на наш взгляд, кажется правомерным утверждение, что любой аспект деятельности ТНК и его влияние на принимающие страны можно одновременно рассматривать как в положительном, так и в отрицательном плане. В подтверждение сказанного осуществим сравнительную оценку влияния ТНК на принимающие страны, обратившись к рассмотрению табл. 2⁹.

Таблица 2

Сравнительная оценка влияния ТНК на принимающие страны

| Положительная | Отрицательная |
|---|---|
| – Доступ к дополнительным ресурсам (капитал, техника и технологии, управленческий опыт и т.д.) | – Избегание ТНК передачи технологий |
| – Дополнительный налоговый доход в госбюджет | – Налоговые поступления в госбюджет ниже потенциального уровня |
| – Денежные и производственные средства для модернизации местных отраслей производства | – Развитие отраслей, перспективных для обогащения ТНК и продления жизненного цикла устаревающей продукции, что нередко сопровождается серьезным загрязнением производства окружающей среды в стране присутствия |
| – Доступ к использованию достижения НТР | –Использование достижений НТР осложняется преобладанием низкоквалифицированного труда |
| – Развитие производственной, информационной и др. инфраструктур | –Развитие инфраструктурного оснащения наиболее перспективных для ТНК отраслей |
| – Решение проблем занятости и повышения уровня жизни местного населения | – Конфликтная ситуация на рынке труда вследствие резкого различия в величине заработной платы работников филиалов ТНК и работников местных компаний |
| – Стимулирование конкуренции | – Вытеснение национального бизнеса из наиболее привлекательных сфер; монополизация местного рынка ТНК |
| – Вовлечение в общемировую сеть ТНК и выход на мировой рынок | – Дестабилизация роста национальной экономики |
| – Вовлечение в процессы международного разделения труда | – Эксплуатация дешевого труда местного населения; сталкиваются с проблемой «утечки мозгов» |
| – Преодоление экономико-политической замкнутости и «ограниченности» | – Влияние со стороны ТНК на политику местных правительств; возникновение конфликтных ситуаций ввиду неприятия чрезмерной экспансии ТНК |
| – Вовлечение в процессы «направленной институционализации», результатом которой становится выработка общепризнанных правил и норм | – Формализм, потеря национальной специфики и индивидуальности |

Осуществляя широкомасштабную экономическую экспансию и руководствуясь принципом максимизации собственной прибыли, ТНК открывают доступ «периферийным» странам к использованию своего капитала, передовой техники и технологий, управленческого опыта и квалифицированного персонала. В данном слу-

чае стоит отметить, что принимающие страны от притока инвестиций выигрывают по многим аспектам. Широкое привлечение иностранного капитала способствует снижению безработицы в стране, росту доходов государственного бюджета. С организацией производства в стране тех изделий, которые раньше ввозились, отпадает



необходимость в их импорте. Компании, выпускающие конкурентоспособную на мировом рынке продукцию и ориентированные в основном на экспорт, в значительной степени способствуют укреплению внешнеторговых позиций страны. Как правомерно отмечает В.Г. Владимирова, преимущества, которые несут с собой зарубежные фирмы, не исчерпываются количественными показателями. Важной представляется и качественная составляющая. Деятельность ТНК вынуждает администрацию местных компаний вносить коррективы в технологический процесс, сложившуюся практику производственных отношений, выделять больше средств на подготовку и переподготовку работников, больше внимания обращать на качество продукции, ее дизайн, потребительские свойства. Чаще всего за иностранными инвестициями стоит внедрение новых технологий, выпуск новых видов продукции, новый стиль менеджмента, использование всего лучшего из практики зарубежного бизнеса¹⁰.

Тем не менее, стоит отметить, что, являясь генераторами и проводниками новейших технологий, причем не только производственных, но и управленческих, ТНК прилагают максимум усилий для избегания передачи технологий, так как именно владение технологиями является основным фактором их конкурентоспособности. Именно этим (наряду с монопольным завышением цен на целый ряд лицензируемых товаров, в первую очередь на компьютерные программы) во многом объясняется гипертрофированное значение, придаваемое ТНК вопросам защиты интеллектуальной собственности. Одним из ключевых механизмов защиты технологий является патентование. Кроме того, возможности передачи технологий объективно ограничены из-за того, что каждое предприятие несет на себе отпечаток социально-экономических и культурных особенностей общества. Так, большинство «высоких технологий» (high-tech) в принципе не могут быть адаптированы к условиям основной массы неразвитых стран, в частности, к преобладанию неквалифицированного труда.

Неоспоримым является факт получения принимающими странами денежных и производственных средств для модернизации местных отраслей производства и развития ранее не освоенных производств. В то же время нельзя не отметить, что инвестирование денежных и производственных средств осуществляется в развитие отраслей, перспективных для обогащения ТНК и продления жизненного цикла устаревающей продукции, что нередко сопровождается серьезным загрязнением окружающей среды в стране присутствия. Промышленное производство ТНК стремятся вынести за пределы своих национальных границ, поскольку налоги и штрафы на загрязнение окружающей природной среды в высокоразвитых странах Европы и Америки гораздо выше, чем в странах развивающихся. Продление же жизненного цикла

устаревающей продукции также осуществляется за счет размещения ее производства в периферийных странах, за счет чего материнская компания, располагающаяся в стране первоначального базирования, может спокойно сконцентрироваться на разработке инновационного продукта.

Спорным остается вопрос относительно степени влияния ТНК на пополнение государственного бюджета принимающих стран за счет дополнительных доходов. С одной стороны, мы можем констатировать, что пополнение госбюджета, действительно, происходит, но в то же время должны отметить, что принимающие страны получают налоговые поступления в государственный бюджет ниже потенциального уровня. Данная ситуация складывается вследствие уклонения ТНК от налогов с помощью использования ими в действии «полутеневого», «виртуального» механизмов, таких как: внутрикорпоративные рынки, трансфертные цены, репатриация прибыли. Внутренний (интернальный, интерный – от англ. internal market) рынок определяется как система поставок, осуществляемых отдельными филиалами и дочерними компаниями единой макроструктуры по специфическим трансфертным ценам. Он может сформироваться в любой макроструктуре, объединяющей множество филиалов и юридических лиц. Целый ряд операций, формально являющихся рыночными (и осуществляемых в соответствии с договором купли-продажи, поставки и др.), на деле представляет собой перемещение благ и услуг в пределах единой макроструктуры. Внутренние рынки ТНК обладают также еще одной функцией: именно на них осуществляется значительная часть мировой торговли (по некоторым данным, до трети стоимостного объема).

Специфической особенностью внутрифирменной торговли является использование так называемых трансфертных (условно-расчетных) цен. Последние отражают переход продукта в границах собственности одной ТНК, в значительной степени отличаются от мировых цен на данный вид продукции, поскольку устанавливаются в рамках единой ценовой политики, носящей, как правило, глобальный характер¹¹. Так, к примеру, около 70% всех международных платежей, связанных с кредитами и лицензиями, составляют платежи между материнскими компаниями и их заграничными филиалами.

В результате деятельности ТНК принимающие страны получают возможность стимулирования конкуренции на местном рынке, в связи с чем значительно повышается качество производимых товаров и услуг. С другой стороны, в результате неравнозначной конкуренции с ТНК принимающие страны сталкиваются с проблемой вытеснения национального бизнеса из наиболее привлекательных сфер и монополизации местного рынка транснациональными корпорациями.

ТНК в рамках осуществления своей деятельности на территории принимающих стран решают



проблемы занятости и повышения уровня жизни местного населения и обеспечивают от 20 до 30% занятости в этих странах. В то же время, несмотря на данный положительный момент в деятельности ТНК, стоит отметить что нередко в принимающих странах складывается конфликтная ситуация на рынке труда из-за резкого различия в величине заработной платы работников филиалов ТНК и работников местных компаний.

Благодаря ТНК периферийные страны вовлекаются в общемировую корпоративную сеть и получают доступ к выходу на мировой рынок, втягиваются в процессы международного разделения труда. Однако интеграция развивающихся стран в общемировое экономическое пространство не проходит «безболезненно», большинство стран сталкиваются с дестабилизацией прогрессивного роста национальной экономики (так как ТНК оказывают влияние на выбор принимающими странами международной производственной специализации; ТНК угрожают национальной экономической безопасности принимающих стран посредством контроля над их внешней торговлей; свободное перемещение транснационального капитала способно подрывать стабильность национальных валют). Участвуя в процессе международного разделения труда, принимающие страны сталкиваются с проблемой «утечки мозгов», то есть потери вложенных государством средств в развитие «качественного» человеческого потенциала, а также эксплуатации дешевой рабочей силы.

С помощью ТНК периферийные страны преодолевают экономико-политическую и культурную замкнутость и «ограниченность». Осознавая выгоды принимающих стран от деятельности ТНК, международные организации прямо предлагают развивающимся странам привлекать ТНК для осуществления технической модернизации, а правительства этих стран, в свою очередь, активно борются за привлечение ТНК в свою экономику, конкурируя друг с другом. В качестве примера можно назвать опыт американской компании «Дженерал моторс», которая выбирала, где ей построить крупный завод по выпуску автомашин и запчастей – на Филиппинах или в Таиланде. По мнению специалистов, Таиланд имел преимущество, так как автомобильный рынок здесь развит лучше. Однако победили Филиппины, предложив «Дженерал моторс» ряд льгот, включая налоговые и таможенные, стимулирующие строительство завода именно в этой стране. В то же время ТНК, функционирующие на территории промышленно развитых стран, оказывают серьезное влияние на экономику и политику этих государств. Они пытаются воздействовать на процесс производства, реализацию и распределение продукции, что неизбежно ведет к развитию противоречий между экономическими интересами этих стран и интересами ТНК. В моменты обострения политических отношений, внутренних и международных экономических кризисов данные противоречия

приобретают особую остроту. Принимающие страны нередко оказываются в ситуации оказываемого серьезного влияния со стороны ТНК на политику местных правительств; сталкиваются с проблемой возникновения конфликтных ситуаций на почве неприятия чрезмерной социокультурной экспансии ТНК.

Благодаря ТНК принимающие страны активно вовлекаются в процессы направленной институционализации, основной движущей силой которых выступают собственно ТНК. Институционализация представляет собой непрерывный и объективно обусловленный необходимостью процесс образования специфического набора норм и правил, обеспечивающих эффективное взаимодействие и функционирование различных экономических субъектов в рамках единого экономического пространства. Результатом глобальных институциональных преобразований международных экономических отношений является возникновение транснациональных корпораций, которые впоследствии сами становятся генераторами институциональных преобразований глобальной экономики. Впечатляющих успехов в решении такой институциональной проблемы, как определение роли и значения корпорации, поставленной Т. Вебленом, а также ее влияния на изменение институциональной структуры общества, достиг Дж. Гэлбрейт. Т. Веблен, отмечая модифицирующее воздействие корпорации на изменение института собственности, институциональную структуру в целом, подчеркивал: «Без “капитана” можно обойтись, коль скоро денежные сделки сводятся к формальности»¹².

ТНК играют значительную роль в институционализации глобальных экономических отношений, превращая ее в процесс последовательный и направляемый. Они заинтересованы в установлении единых, стандартных правил и норм экономического поведения, которые сами продвигают различными способами, стремясь к трансформации институциональной системы глобализируемых ими стран, тем самым создавая наиболее благоприятные условия для своего функционирования. Так, с одной стороны, принимающие страны имеют дело с кодификацией правил, способствующей расширению их нормативной функции, противодействию дискриминации: способностью адаптации к меняющимся внешним условиям; варьированию санкций в зависимости от конкретного случая. С другой стороны, унификация санкций пренебрегает индивидуальным подходом в каждом отдельном случае, также возникает неоднозначность трактовки правил, ведущих к снижению эффективности санкций и последующей дискриминации правил. Издержками процесса направленной институционализации может являться институциональный конфликт, возникающий вследствие неприятия новых институтов, находящий выражение в институциональной дисфункции институтов и возникновении институциональных разрывов. В качестве одного из примеров институциональной дисфункции можно привести проект



создания ипотеки в России, который разрабатывался на деньги американского фонда, при участии американских консультантов и был ориентирован на организацию в России рынка закладных по типу американского. Было создано Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), аналогичное американскому агентству (Fannie Mae). Однако в США кредиты выдавались под 7% годовых, а АИЖК предлагало их под 15% (в валюте)¹³. Более того, принуждение заемщика к возврату кредитов в России было затруднено еще и массой культурных стереотипов, что в своей совокупности привело к дисфункции данного института. Приведенный пример свидетельствует об издержках процесса направленной институционализации, результатом которой становится неприятие и отторжение формализованных институтов.

В целом можно заключить, что ТНК оказывают на принимающие страны двойственное влияние. С одной стороны, предоставляя им доступ к уникальным ресурсам и втягивая в международные экономические отношения, они стимулируют развитие периферийных стран, а с другой – преследуя цели максимизации собственной прибыли, ТНК стараются осуществлять неусыпный контроль над деятельностью развивающихся стран, используя как экономические механизмы давления, так и политические механизмы принуждения. Разрешить сложившуюся двойственность возможно с помощью законодательного ограничения деятельности ТНК, то есть выработки единого международно-правового регулирования деятельности ТНК.

Примечания

- ¹ См.: UNCTAD World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. N.Y.; Geneva. 2008. P. 9.
- ² См.: Паныков В.С. Глобализация экономики: сущность,

реалии, виды на будущее // Международная экономика. 2009. №6. С. 14.

- ³ Таблица составлена по данным ежегодного рейтинга журнала Fortune [Электронный ресурс]. URL: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2009/full_list (дата обращения: 20.02.09).
- ⁴ Диаграмма составлена по данным ежегодного рейтинга журнала Fortune. (Там же).
- ⁵ Официальный сайт Конференции ООН по торговле и развитию. [Электронный ресурс]. URL: [http://www/unctad.org](http://www.unctad.org) (дата обращения: 05.12.09).
- ⁶ См.: Паныков В.С. Указ. соч. С. 16.
- ⁷ См.: UNCTAD World Investment Report 2008. P. 11.
- ⁸ См.: Бортова М.П. Современные проблемы транснационализации производства и капитала // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. №3. С. 8–15.
- ⁹ Таблица составлена автором на основе следующих источников: Дзусова С.С. Крупная корпорация – ключевое звено современной экономики // Аудит и финансовый анализ. 2008. №5; Драчев Е.Л., Либман А.М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур // Корпоративный менеджмент. 2001. №4; Мовсеян А., Огневцев С. Транснациональный капитал и национальные государства // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 6; Милинчук Е.С. Транснациональные корпорации как основной институт глобального рынка услуг // Глобализация рынка услуг: институциональный аспект. Саратов, 2008.
- ¹⁰ См.: Владимирова И.Г. Исследование уровня транснационализации компаний. // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 6.
- ¹¹ См.: Драчев Е.Л., Либман А.М. Формирование системы внутрикорпоративных рынков транснациональных корпораций и место России в этом процессе // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. №6.
- ¹² Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 217.
- ¹³ См.: Милинчук Е.С. Указ. соч.

УДК 370.5(470.44)

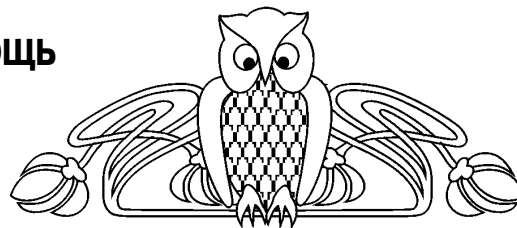
ДЖЕФФРИ САКС И АМЕРИКАНСКАЯ ПОМОЩЬ ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ: СЛУЧАЙ «ДРУГОЙ АНАТОМИИ»

С.Ю. Шенин

Саратовский государственный университет
E-mail: sheninsy@sgu.ru

Данная статья посвящена изучению роли известного экономиста из Гарвардского университета профессора Дж. Сакса в проведении программы реформ в России, осуществлявшейся в 90-е гг. XX в. под контролем и по рецептам администрации США. Исследуются также экономические взгляды Дж. Сакса и его представления о характере и причинах провала реформ.

Ключевые слова: Джеффри Сакс, экономическая помощь, Россия, реформы, шокотерапия, МВФ, Гарвардский университет.



Jeffrey Sachs and American Aid to Post-Soviet Russia:
the Case of «Different Anatomy»

S.Yu. Shenin

The article is devoted to the study of the role played by well-known economist Jeffrey Sachs in the process of realization of the Russian reforms that was carried out under control of the American administration during the nineties (XX c.). Besides, Sachs' economic views and his interpretation of the Russian reforms failure are also analyzed.