

Проблемы формирования экономической безопасности страны в условиях транснационализации экономики

П.В. МЕКШУН

В статье определено понятие «транснационализации экономики» и рассмотрен комплекс возможных угроз экономической безопасности страны от деятельности ТНК. Проанализирован опыт США по регулированию инвестиционного процесса и показано, что государство, с одной стороны, должно оптимально использовать возможности транснационализации, а с другой – нейтрализовать её негативные последствия с помощью законодательных и нормативных актов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, транснационализация экономики, комплекс угроз, защита национальных интересов.

The article defines the notion of “economic transnationalization” and considers a set of possible threats to the country’s economic security from the activities of TNC. It analyzes the experience of the U.S. investment process management, which shows that on the one hand the state should make optimal use of the transnationalization, and from the other hand it should neutralize its negative effects through legislation and regulations.

Keywords: economic security, economic transnationalization, set of threats, protection of national interests.

В условиях развития рыночных отношений государство должно формировать взаимодействие с транснациональными корпорациями (ТНК), учитывая комплекс угроз экономической безопасности страны от их деятельности. Игнасио Рамоне в работе «Геополитика хаоса» так охарактеризовал эти угрозы: «Отныне Земля – свободное поле для завоеваний, как в XV ст. в эпоху Возрождения главными субъектами захватнической политики были государства. Сегодня это – предприятия и конгломераты, частные промышленные и финансовые группы, которые хотят подчинить мир, осуществляют свои грабительские набеги и собирают огромную добычу. Никогда в истории хозяева Земли не были настолько малочисленными и настолько могущественными» [1, с. 7].

В научной литературе понятие «транснационализации» рассматривается как характеристика соответствующих процессов, связанных с деятельностью ТНК [2, с. 15]. Согласно определению А.Г. Мовсеяна и С.Б. Огнивцева, «транснационализация – это процесс перенесения части воспроизводственных процессов из одной страны в другую (другие) посредством прямых иностранных инвестиций, к которым, в отличие от портфельных, относят инвестиции, сделанные за рубеж с целью организации филиалов или установления контроля над иностранными компаниями, становящимися зависимыми. Эти инвестиции осуществляются в основном ТНК, которые являются основой транснационализации» [3].

Конференция Организации объединённых наций по торговле и развитию (UNCTAD) в «Докладе о мировых инвестициях» определяет ТНК как предприятие, образованное в любой организационно-правовой форме и состоящее из материнских (parent enterprises) и контролируемых зарубежных предприятий (foreign affiliates), размещённых, соответственно, в стране базирования и принимающих государствах и территориях. ТНК должна обладать не менее чем 10% голосующих акций материнских предприятий или аналогичной долей в уставном капитале для некорпоративных форм собственности [4].

Согласно Конвенции «О транснациональных корпорациях», принятой странами СНГ 06.03.1998 г., понятие «транснациональная корпорация» включает в себя различные транснациональные структуры, в том числе финансово-промышленные группы, компании, концерны, холдинги, совместные предприятия, акционерные общества с иностранным участием и т. п. [5].

По данным ООН, сейчас в мире существует более 65 тыс. ТНК. Они руководят 850 тыс. зарубежными компаниями по всему миру с количеством работающих около 80 млн. человек. На современном этапе развития ТНК контролируют: более 50% мирового промышленного производства, 67% международной торговли, более 80% патентов и лицензий на новую технику и технологии, почти 90% прямых иностранных инвестиций. Им также принадлежит: 90% мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, железной рудой; 85% – медью и бокситами; 80% – оловом, чаем; 75% – натуральным каучуком, сырой нефтью [6].

По результатам исследований Джеймса Глаттфельдера, 1318 ТНК сосредоточили 60% общемировых доходов, из них 147 компаний (суперкорпорация) контролируют 40% мирового богатства, что свидетельствует о самом высоком уровне монополизации [7].

Чтобы проанализировать преимущества и недостатки деятельности ТНК в принимающей стране необходимо выяснить мотивы их прихода в данную страну. ТНК возникли в результате развития производительных сил, концентрации и интернационализации производства и капитала, экспансии капитала за границу и желания капиталистов получить сверхприбыль. Экономически процессы транснационализации обусловлены возможностью и необходимостью перелива капитала из стран с его относительным избытком в страны с его дефицитом, потребностью в уменьшении рисков путем размещения капитала в разных странах, а также стремлением приблизить производство к перспективным рынкам сбыта и рационализировать налогообложение и таможенные платежи для транснациональной компании в целом.

Существуют две сферы отношений ТНК с государствами и правительствами. Одна – между материнской структурой ТНК и правительством её родины, вторая – между компанией и правительством принимающей страны. Оценивать деятельность иностранных корпораций в принимающей стране необходимо на уровне государства, отечественных предприятий и граждан. Положительное влияние деятельности ТНК на экономику проявляется в создании дополнительных рабочих мест, оживлении внутренней торговли, внедрении инноваций и выпуске новых видов продукции. Поэтому многие страны конкурируют между собой за привлечение иностранных инвестиций в отечественную экономику. Корпорации способны содействовать модернизации капиталоемких производств и улучшению общего уровня корпоративного управления, предоставить определенные антикризисные гарантии. Отечественные партнеры через их каналы могут закрепиться на традиционных рынках реализации продукции и выйти на новые.

Долгосрочная стратегия ТНК должна учитывать роль государства как субъекта международной конкуренции. Конкурентоспособность страны отражается через степень соответствия производимой в ней продукции международным стандартам. ТНК способствуют реализации конкурентных преимуществ принимающей страны через новейшие технологии, рационализацию и модернизацию производства, выпуск высококачественной продукции. Таким образом, в значительной степени благосостояние страны зависит от успешного функционирования на её территории ТНК и соответствующей политики правительства.

Для всесторонней оценки роли ТНК в принимающих странах необходимо определить не только преимущества для национальной экономики от их деятельности, но и оценить угрозы, которые они ей несут. Наибольшая опасность заключается в том, что функционирование ТНК имеет наднациональный характер и приводит к формированию надгосударственных связей. Большинство исследователей проблем транснационализации [8], [9], [10], [11] выделяют следующие угрозы национальной экономике от деятельности ТНК:

1) Немалое количество ТНК настолько велики по размерам, что по объёму оборота превосходят отдельные страны. Это даёт им возможность вести дела непосредственно с главами государств и оказывать давление на правительство принимающей страны. Несогласные с политикой правительства, ТНК могут подкупить местных политиков и финансировать заговор против него. Смена правительств в Европе и Азии, войны и государственные перевороты в странах Ближнего и Среднего Востока, Латинской Америки непосредственно связаны с интересами ТНК, которые обогатились от этого на миллиарды долларов [12, с. 72]. Прива-

тизация в бывших социалистических странах может служить примером широкомасштабного подкупа и коррупции при покупке местных компаний транснациональными. При этом некоторые ТНК не считают себя ответственными за то, что стали инициаторами подкупа и объясняют это местными особенностями ведения бизнеса. В таких случаях трудно разделить местную и иностранную ответственность.

2) Для обеспечения корпоративной политики ТНК во внешней политике реализуют свою дипломатию на основе собственной корпоративной идеологии. Они имеют свои спецслужбы и достаточное количество оружия для военных беспорядков.

3) Конечная цель деятельности ТНК – максимизация прибыли, поэтому возможна ситуация, когда достижение этой цели приведет к негативным экономическим и социальным последствиям внутри страны, истощению природных ресурсов. Они способны лоббировать принятие определенных законов в свою пользу в принимающей стране.

4) Иностранцы зачастую захватывают перспективные и более развитые направления деятельности принимающих стран и могут навязывать отечественным предприятиям устаревшие и экологически опасные технологии. Во многих странах отдельные отрасли (металлургия, воздушный транспорт, судостроение, телекоммуникации, энергетика) закрыты для иностранных инвестиций, поскольку они реально или потенциально составляют основу национальной обороны и безопасности.

5) Совокупные валютные резервы ТНК в несколько раз превышают совокупные резервы всех центральных банков мира. Перемещение только 1–2% массы денег, находящихся в их владении, вполне способно изменить паритет национальных валют.

6) Во время кризисных явлений иностранные предприятия забирают капиталы из принимающей страны и направляют их в страну базирования, чтобы там стабилизировать ситуацию.

7) В ряде стран ТНК привносят дифференциацию в экономику: поскольку сами они представляют современный глобализированный сектор с высоким уровнем доходов работающих, то разница между ним и остальными секторами национальной экономики порождает неравенство доходов.

8) Те корпорации, чьей целью является завоевание внутреннего рынка страны, наращивают импорт, монополизуют отдельные отрасли и способствуют вытеснению местных товаров и компаний. Например, центральной фигурой украинского рынка безалкогольных напитков (БАН) является Coca-Cola Beverages Ukraine Ltd. В 2012 г. компания продолжала контролировать большую часть украинского рынка БАН равную 17,4%. Второе место в рейтинговом списке принадлежит сугубо национальной компании-корпорации «Оболонь». В 2012 г. она контролировала 15,8% отечественного рынка БАН. Следующий крупный игрок – ООО «Аквапласт» (ТМ «Фрутс») из Днепропетровска. В 2012 г. ему принадлежало около 10,5% рынка. В этом году прорыв на отечественном рынке БАН совершила дочерняя компания PepsiCo – ООО «Сандора» (ТМ Sanday, ТМ Pepsi, ТМ Pepsi-Light, ТМ Lipton Ice Tea, ТМ «Сандора», ТМ «Дар», ТМ «Садочок», ТМ «Николаевский соковый завод» и др.). В 2012 г. компания смогла завоевать 9,8% украинского рынка БАН. Днепропетровское ЧП Агентство «Малби» (ТМ «Бон Буассон», ТМ «Байкал» и др.) совсем немного отстает от PepsiCo. В 2012 г. «Агентство» удерживало более 7% рынка. Днепропетровское ЗАО «Эрлан» совместно с киевским «Орланом» (ТМ «Знаменовская», ТМ «Соки Биола», ТМ «Соки Лето», ТМ «Холодный чай» и др.) в 2012 г. держали под контролем 6,6% рынка Украины.

Выход на рынок сразу двух мощных ТНК – Coca-Cola и PepsiCo – дают основания предположить, что будут продолжаться серьезные изменения в расстановке сил лидеров. Мировые тенденции показывают, что компании Pepsi-Cola и Coca-Cola имеют монопольное владение над львиной долей рынка безалкогольных напитков в большинстве стран мира. Пока в Украине продолжают работать мощные национальные производители, изготавливающие конкурентоспособную, качественную продукцию. Но выход на украинский рынок таких ТНК, как Coca-Cola, PepsiCo и Orangina Group, заставляет национальные компании к консолидации своих активов, что, в свою очередь, приводит к формированию корпоративно-кооперационного каркаса национальной экономики.

Общая макроэкономическая угроза заключается в том, что чем выше степень международной экономической интеграции через ТНК, тем больше распространяется на принимающие страны стратегия этих корпораций в виде международного рыночного давления, циклических колебаний, конкуренции, спекулятивных маневров и т. д. Когда в определенной национальной экономике существует максимальный показатель прямых иностранных инвестиций, присутствие иностранных компаний следует рассматривать как фактор макроэкономического управления, политики в области обменных курсов, процентных ставок, налогов и т. д. и угрозу экономической безопасности страны.

С 1990 г. UNCTAD использует индекс транснационализации страны, с помощью которого оценивается доля ТНК в национальной экономике. Он рассчитывается как средняя сумма четырех величин:

- 1) доли прямых иностранных инвестиций во всех капитальных инвестициях страны;
- 2) доли накопленных в стране прямых иностранных инвестиций в ВВП страны;
- 3) доли выпуска продукции филиалами иностранных корпораций в объеме производства ВВП страны;
- 4) доли работающих в филиалах ТНК к общей численности работающих в стране [13].

Оценивая процесс транснационализации в странах СНГ, исследователи отмечают, что для Беларуси этот индекс в 4 раза ниже, чем для России, и в 7,5 раза ниже, чем для Украины [14, с. 9]. Отметим, что в 2012 г. индекс транснационализации Украины превысил 28% и стал больше, чем тот же самый индекс в таких развитых странах, как США, Япония, Италия. Это происходит потому, что развитые страны, в отличие от Украины, имеют достаточный объем внутреннего инвестирования. Кроме того, украинский капитал инвестируется в национальную экономику не напрямую, а как международный – через оффшорные компании, что тоже оказывает значительное влияние на данный показатель.

Среди самых известных ТНК, которые открыли дочерние компании, филиалы и совместные предприятия в Украине, следует отметить шведско-швейцарский концерн ASEA-Brown Boveri (ABB) в электротехнической отрасли, SKF – в машиностроении, Tetra-pak – в упаковочной промышленности, Procter&Gambel, Dow Chemical Company – в химической, «Лукойл» – в нефтеперерабатывающей, Damen Shipyards – в судостроении. В табачной промышленности доминируют инвестиции известных американских и британских ТНК Reynolds, Philip Morris Inc., British American Tobacco, в пивоварении – инвестиции консорциума скандинавских фирм Balticbeverage Holding, бельгийской ТНК Interbrue. В пищевой индустрии функционируют дочерние предприятия ТНК Kraft Jacobs Suchard, Nestle, Coca-Cola, Cargill и др.

Угрозы для стран СНГ во внешнеэкономической сфере связаны еще и с тем, что глобализация экономики существенно меняет характер международной конкуренции. Например, наряду с традиционными транснациональными компаниями (ТНК) возникают и неформальные финансовые центры и группы, контролирующие мировые потоки капитала с помощью новейших информационных технологий и влияющие на состояние мировой экономики значительно сильнее, чем межправительственные соглашения или действия государств в рамках международных экономических организаций. В этих условиях влияние правительства на управленческие функции таких корпораций возможно в меньшей степени, в то время как угроза финансовой дестабилизации приобретает все более реальные очертания [15, с. 366].

Что касается угроз для национальной экономики от деятельности отечественных ТНК, то среди них можно выделить две основные:

- 1) чрезмерный уровень вывоза национального капитала, что негативно влияет на внутренний инвестиционный процесс.

Последствия для экономики от вывоза национального капитала могут быть достаточно существенными, а именно: недополучение бюджетами всех уровней налогов и сборов, лишение национальной экономики инвестиционных ресурсов, провоцирование инфляционных процессов и дестабилизации национальной валюты, рост неплатежей, бартерных опера-

ций, банкротства предприятий, увеличение масштабов теневой экономики и т. д. Обеспечение экономической безопасности государства предусматривает полное предотвращение вывоза национального капитала, осуществляемого противоправным путём.

2) выход отечественных корпораций на транснациональный уровень с сырьевой специализацией, что, во-первых, способствует истощению национальных ресурсов и, во-вторых, формирует имидж отсталой в инновационном отношении страны.

Развитые страны давно заботятся о защите своих экономических интересов и обеспечении национальной экономической безопасности. Например, США контролируют приток прямых иностранных инвестиций в страну в соответствии с национальными экономическими интересами. В «Стратегии национальной безопасности США» 2011 года определены следующие основные задачи: гарантировать экономическую безопасность, сделав экономику США более устойчивой к экономическим потрясениям, обеспечить стабильность финансовой системы, сдерживать рост государственной задолженности, способствовать глобальному процветанию путём расширения торговли и инвестиций между странами. Кризис заставил американское правительство рассматривать внутриэкономические проблемы с позиции безопасности. В «Стратегии» также определено: «В США будет поддерживаться инвестиционный климат, совместимый с целями нашей национальной безопасности» [16, с. 32]. Хотя эти цели не указываются. Но США в течение многих лет проводят политику «запретов» в отношении иностранных инвестиций и деятельности иностранных компаний на своей территории. Ещё в 1975 году указом президента Дж. Форда был создан межведомственный Комитет по иностранным инвестициям в США (CFIUS), который должен был наблюдать за экономической активностью иностранных компаний в стране и докладывать президенту об их деятельности. В 1988 году Конгресс принял «Положение Эксона-Флорио», согласно которому президент получал разрешение на запрет любой сделки по слиянию или поглощению американских компаний, если это соглашение «противоречило национальным экономическим интересам». Стратегически важными для экономики США были определены отрасли: авиа- и судостроения, энергетики и добычи полезных ископаемых. Чёткого определения понятия «национальной безопасности» это Положение не имело. В 2002 году был создан Департамент внутренней безопасности США (Department of Homeland Security – DHS), главной задачей которого стало определение «критических точек» с позиций безопасности в экономике, социальной сфере, энергетике и т. д. После событий 11 сентября 2001 года угрозы стали восприниматься не только как уничтожение или повреждение инфраструктуры американской экономики, но и как переход любой её части в иностранную собственность. В июне 2007 года был принят Закон об иностранных инвестициях и национальной безопасности, который повысил роль CFIUS как контролирующего органа. Особое внимание Комитет уделяет инвестиционной деятельности иностранных компаний и фондов.

В США, кроме «Антимонопольного закона», который практически обеспечивает соблюдение добросовестной конкуренции в ходе осуществления сделок слияния и поглощения, существует комиссия по проверке и утверждению иностранных инвесторов. Она проверяет и ограничивает действия тех иностранных предпринимателей, которые, по мнению американского правительства, могут угрожать безопасности национального производства или осуществлять особое влияние на развитие в регионах. В 2005 г., когда корпорация «China Sealand» принимала участие в тендере на приобретение компании Unico, а Lenovo – компании IBM, обе были подвергнуты проверке вышеназванной комиссии.

Таким образом, национальные экономические интересы США пришли в противодействие с доктриной «свободного рынка» и вызвали целый ряд ограничительных мер для иностранного инвестирования, хотя сами американские компании активно инвестируют в другие страны.

США, как страна базирования наиболее мощных ТНК, находится под их давлением. Сеть международного производства и коммерческой деятельности, созданная зарубежными филиалами ТНК путём прямых иностранных инвестиций, получила в экономической литературе название «второй экономики». Эта «вторая экономика» США по объёму прямых ино-

странных инвестиций, суммарному производству товаров и услуг, размерам внутреннего корпоративного экспорта в значительной степени опережает другие развитые страны. Доля американских ТНК в мире превышает 25%. «Вторая экономика» является прочным стимулом развития внешней торговли США: более 50% объёма экспорта филиалов американских компаний приходится на внутреннюю корпоративную торговлю и более 40% вывоза товаров и услуг материнскими компаниями направляется в их зарубежные филиалы. Около 20% всех международных соглашений американских компаний заключается в сфере международного производства. США заинтересованы в увеличении своих инвестиций в другие страны. Они ищут новые рынки производства и реализации продукции и услуг, выступают за расширение свободной торговли. Американские ТНК занимают прочные позиции в мировой экономике. Их зарубежные предприятия дают до 40% ВВП США. Таким образом, правительство США старается защитить экономические интересы страны, контролируя иностранные инвестиции и стимулируя расширение сферы влияния американских ТНК в мире.

Учёные выделяют качественно различные модели национальной экономической безопасности: американскую, которая объединяет внешнюю и внутреннюю экономические безопасности; японскую, ориентированную на обеспечение внутренней экономической безопасности; китайскую, которая строится по социалистическому типу, модели, присущие государствам, которые недавно стали независимыми. Так, современные США, Германия, Великобритания формируют свои стратегии национальной экономической безопасности, имея достаточные финансовые ресурсы. Это даёт им возможность выделить из общей экономической системы наиболее конкурентоспособные зоны хозяйствования и поддерживать их на государственном уровне. Для стран с рыночной, не так давно переходной экономикой (Украина, Российская Федерация и другие), лучшей моделью экономической безопасности страны исследователи считают сочетание стабильности, управляемости и дозированного риска в тех сферах хозяйства, где можно создать благоприятные условия для перспективных инновационных проектов и получить максимальную социально-экономическую эффективность в ближайшее время.

Проведённые исследования показали, что стратегической задачей стран СНГ является максимальная гармонизация национальных экономических интересов и интересов ТНК. Для ТНК, как субъекта бизнеса, основным интересом является получение или максимизация прибыли. Основным интересом государства, как уже было определено, является обеспечение экономической безопасности в контексте транснационализации экономики страны и привлечения ПИИ с целью повышения её конкурентоспособности.

Исходя из этого, государственное обеспечение экономической безопасности должно учитывать национальные интересы и быть направленным, с одной стороны, на оптимальное использование возможностей транснационализации, с другой – на нейтрализацию её негативных последствий. В программе деятельности правительства и в соответствующих законодательных актах должны быть разработаны и закреплены регулирующие механизмы, которые должны содержать одновременно систему стимулов для привлечения иностранных ТНК и систему амортизаторов возможных негативных воздействий транснационализации.

Литература

1. Рамоне, И. Геополитика хаоса / И. Рамоне. – М. : ТЕИС, 2001. – 128 с.
2. Гонта, О.І. Політика транснаціоналізації економіки регіонів: теорія, методологія, практика : монографія / О.І. Гонта. – Чернігів : Чернігівський ЦНТЕІ, 2008. – 496 с.
3. Мовсесян, А.Г. Мировая экономика / А.Г. Мовсесян, С.Б. Огневцев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 656 с.
4. World Investment Report 2008 : Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. UNCTAD, UN, New York, Geneva, 2008. – P. 27.
5. Конвенция о транснациональных корпорациях от 06.03.98 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://spravka-jurist.com/base/part-eq/tx_xswljy.htm. – Дата доступа : 15.11.2012.

6. Кравченко, М. Проблеми залучення прямих інвестицій транснаціональних корпорацій економіку України / М. Кравченко // Персонал. – 2007. – № 3. – С. 77–81.
7. Glattfelder, J. Revealed – the capitalist network that runs the world / J. Glattfelder // New Scientist. – 24.10.2011. – Р. 3.
8. Гайдуцкий, И.П. Первые шаги вхождения транснациональных корпораций в СНГ / И.П. Гайдуцкий // Экономика АПК. – 2008. – № 3. – С. 66–70.
9. Рокочая, В.В. Транснациональные корпорации / В.В. Рокочая, О.В. Плотников, В.Е. Новицкий. – К. : Таксон, 2001. – 304 с.
10. Рогач, А.И. Транснациональные корпорации в мировой экономике : монография / А.И. Рогач. – К. : Издательско-полиграфический центр «Киевский университет», 2005. – 176 с.
11. Якубовский, С.А. Инвестиционная деятельность транснациональных корпораций и ее влияние на конкурентоспособность национальных экономик : монография / С.А. Якубовский. – Одесса : ОРИГУ УАДУ, 2002. – 394 с.
12. Кузьменко, А.М. Транснациональные корпорации как субъекты разведывательной деятельности / А.М. Кузьменко // Юридический журнал. – 2007. – № 2. – С. 68–79.
13. Глоссарий экономических терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vavt.ru/glossecon/LSPECDAC8>. – Дата доступа : 01.10.2012.
14. Дайнеко, А.Е. Механизмы сбалансированности внешней торговли Беларуси / А.Е. Дайнеко // Белорусская думка. – 2011. – № 8. – С. 3–11.
15. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под науч. ред. П.Г. Никитенко, В.Г. Булавко ; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2009. – 394 с.
16. National Security Strategy of the United States. – May, 2011. – 74 p.

Черниговский государственный
институт экономики и управления

Поступило 20.12.12