

№ 2006
3156 KZ

Булат Хусайнов

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА И РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК



**Булат
ХУСАИНОВ**

**МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ
КАПИТАЛА И РАЗВИТИЕ
НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК**

*Ответственный редактор
академик А.К. Кошанов*

**АЛМАТЫ
ЭКОНОМИКА
2005**

ББК 65. 248

X 98

X 98 **Хусаинов Б.Д.**
Международная миграция капитала и развитие национальных экономик/ Ответственный редактор академик А.К. Кошанов: Монография – Алматы: Экономика, 2005. – 304 с.

ISBN 9965–685–94–0

В монографии рассмотрены теоретические и методологические основы миграции капитала и транснационализации производства. Представлена эволюция теорий миграции капитала.

Пристальное внимание уделено проблемам привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Казахстана, а также возможностям и перспективам участия национальной экономики в мировых товарно-сырьевых рынках. Дана качественная и количественная оценка влияния глобализации и транснационализации на макроэкономические параметры развития экономики Казахстана. Рассмотрены актуальные вопросы диверсификации национальной экономики.

Предназначена для работников органов государственной власти, научных организаций и учебных заведений экономического профиля, а также широкому кругу читателей, интересующихся макроэкономическими проблемами развития национальных экономик в глобализирующейся мировой системе.

ББК 65. 248

Рецензенты: **Ю.П. Соловьев** – д.э.н., профессор, Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова (г. Москва);
Н.К. Нурланова – д.э.н., профессор.

Рекомендована ученым советом Института экономики МОН РК

X $\frac{0605010400 - 45}{444(05) - 05}$

ISBN 9965–685–94–0

© Хусаинов Б.Д., 2005.

© ТОО «Издательство «Экономика», 2005.

Распространение данной работы или ее части без согласия автора и другие действия, нарушающие нормы по авторскому праву, запрещаются и караются по закону.



ПРЕДИСЛОВИЕ

Характерной особенностью современного этапа развития глобализации является растущее доминирующее влияние на национальные экономики глобальных и региональных инвестиционных потоков и транснациональных корпораций. Существуют различные формы привлечения капитала – прямые и портфельные инвестиции, кредиты, официальная помощь на цели развития. Из всех этих форм в Казахстане практически с первых дней независимости превалирующее значение приобрели прямые иностранные инвестиции, которые оказали огромное влияние на динамику экономического роста, особенно в последние годы, что свидетельствует о позитивных достижениях в сфере реформирования экономики страны. Но процесс трансформации экономики на этом не должен останавливаться.

Не случайно, говоря об успехах казахстанской экономики, Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев отмечает: *«Необходимо учитывать две вещи. Во-первых, процесс обновления носит перманентный характер. Никто не может заявить: «Мы построили идеальное общество». Это будет означать конец Истории, консервацию и стагнацию системы. Во-вторых, реформы не могут быть самоцелью. Необходимо всегда помнить: «Человек – мера всех вещей». Реформы должны проводиться во благо человека»¹.*

В монографии «Международная миграция капитала и развитие национальных экономик» поднимается одна из важнейших проблем мировой экономики. В ней рассматриваются теоретические и методологические аспекты международного движения капитала и транснационализации производства, являющейся одним из краеугольных камней глобализации современных мирохозяйственных связей. Значительное место занимает анализ тенденций развития процесса транснационализации, выражением которых являются крупнейшие транснациональные корпорации. Впервые в отечественной экономической науке осуществлена оценка их сопоставимости с размерами национальных экономик, а также позитивные и негативные аспекты влияния транснационального сектора мировой экономики на развитие суверенных государств. Представлен углубленный анализ глобальных и региональных потоков прямых иностранных инвестиций, а также рассмотрена их взаимосвязь с динамикой мировой торговли.

¹ Н.А. Назарбаев. Новое время – новая экономика // Казахстан и современный мир. – Алматы, 2005. – № 1. – С. 234.



Отдельное место занимает проблема анализа мировых товарно-сырьевых рынков, а также перспективы и возможности участия в них Казахстана. Учитывая, что в настоящее время республика является все более значимым игроком на мировых рынках углеводородного сырья, а также черных и цветных металлов, им посвящена самостоятельная глава. Здесь же рассмотрены современные тенденции и перспективы данных рынков.

Исследуя макроэкономические проблемы Казахстана, особо отмечается, что благодаря безусловным экономическим успехам, республика намерена занять достойное место в мировой экономике, не довольствуясь «окраинными» позициями в «глобальной деревне». Это подкрепляется сравнительным анализом конкурентных преимуществ страны, а также ее ролью и местом в современных мирохозяйственных связях.

Акцентируется внимание на инвестиционной политике Казахстана, ее особенностях и достигнутых результатах. В этой связи отмечаются как позитивные, так и негативные моменты, обусловленные притоком прямых иностранных инвестиций в экономику страны.

Предложен оригинальный подход к определению воздействия глобализации на развитие национальных систем с последующей количественной оценкой данного влияния на экономику Казахстана.

В целом автор впервые выполнил системное исследование органической взаимосвязи глобальных экономических процессов и судеб национальных экономик в контексте социально-экономического прогресса Республики Казахстан.

Академик Аманжол Кошанов



Лучшее – враг хорошего

Милтон Фридман

1

ГЛАВА

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МИГРАЦИИ КАПИТАЛА

1.1. Теории миграции капитала и транснационализации производства

Для углубленного понимания основ транснационализации и международной миграции (движения) капитала непреходящее значение имеют традиционные направления экономической мысли, в которых большое внимание было уделено теоретическому обоснованию данного вопроса. Под традиционными экономическими направлениями принято подразумевать неоклассическую, неокейнсианскую и марксистскую модели, каждая из которых по-своему трактует процесс транснационализации и миграции капитала.

Основы *неоклассической теории международного движения капитала* были заложены выдающимся английским экономистом, представителем классической политической экономии Джоном Стюартом Миллем. В своем главном труде «Основы политической экономии», вышедшем в 1848 г., он, опираясь на результаты работ Давида Рикардо //1/, доказывал, что главной причиной международного движения капитала является существующая между странами разница в норме прибыли. Как показывает Дж. Милль, в капиталододефицитных странах норма прибыли превышает (иногда даже значительно) аналогичный показатель



в капиталонасыщенных странах. Он доказал, что именно значительное превышение нормы прибыли в различных странах является побуждающим мотивом к экспорту капитала, поскольку инвестору необходимо покрывать инвестиционные риски, непременно имеющие место в зарубежных странах /2/. Следовательно, уже в то время складывалась определенная оценка инвестиционной привлекательности тех или иных стран, соотносящая потенциально полученные сверхприбыли к рискам, сопровождавшим инвестирование за рубеж.

Существенный вклад в дальнейшее развитие неоклассической теории международного движения капитала внесли шведский экономист Эли Хекшер и его ученик, лауреат Нобелевской премии Бертил Олин /3/. В *теории соотношения факторов производства* ими были предложены дополнительные моменты, объясняющие движение капитала между странами: торговые барьеры, подталкивающие инвесторов к организации производства за рубежом; политическая, культурная и иная близость между странами, например, исторически сложившиеся взаимоотношения между США и Великобританией; стремление компаний получить источники природных ресурсов для обеспечения сырьем своего производства. Б. Олин в своей работе «Межрегиональная и международная торговля» (1933 г.) одним из первых указал причину вывоза капитала из страны, заключающуюся в стремлении инвестора уйти от высоких ставок налогообложения. Кроме того, подчеркивалось значение таких факторов, как инвестиционная безопасность и разница в целях инвестирования, могущих иметь и долгосрочный производственный характер, и краткосрочный спекулятивный характер.

В целом, неоклассическая теория движения капитала обладает очевидными ограничениями, не позволяющими ей полностью раскрыть все аспекты международной миграции капитала. Прежде всего это касается главного условия данной теории – наличия совершенной рыночной конкуренции. Здесь появляется проблема анализа деятельности международных корпораций, чьи специфические конкурентные преимущества на рынках часто носят монополистический или олигополистический характер.



Основоположником *неокейнсианской теории международного движения капитала* является Джон Мейнард Кейнс, который подчеркивал, что вывоз капитала из страны начинается при превышении экспорта страны над ее импортом /4/. Дж. Кейнс особо отмечал, имеющуюся на его взгляд, связь между платежным балансом страны и движением свободного капитала. Обосновывалось это тем, что страны-импортеры продукции должны иметь возможность профинансировать ее ввоз в страну, а если при этом проявляется дисбаланс, то необходимо, по его мнению, вмешательство со стороны государства.

К неокейнсианской модели международного движения капитала принято также относить *теории, основанные на соображениях ликвидности и прибыльности капиталовложений*. Под последними понимаются предпочтения инвестора тому или иному виду капиталовложений: использовать свои ресурсы в высоколиквидной форме, но при этом с небольшой рентабельностью, или же в низколиквидной форме, но с достаточно высокой рентабельностью. К сторонникам этой теоретической модели принято относить американского экономиста Джеймса Тобина, выдвинувшего *концепцию портфельной ликвидности* /5/. Согласно этой концепции, стремление инвестора диверсифицировать свои инвестиции, в том числе и иностранные, прежде всего определяются возможностью снизить инвестиционные риски. Для этого используются такие критерии, как рентабельность, ликвидность и инвестиционная привлекательность. Отсюда следует логический вывод: если в различных странах существуют разные условия и предпочтения, определяющие уровень рентабельности и ликвидности, то это, очевидно, является одним из побудительных мотивов для иностранного инвестирования и взаимного обмена капиталом. Добавим, что Дж. Тобин значительно модернизировал теорию Дж. М. Кейнса, сохранив при этом ее цели (экономический рост, полная занятость) и логику их достижения (активное применение государством фискальной и денежной политики).

В современной экономической науке деятельность и развитие транснациональных корпораций (ТНК) начали привлекать пристальное внимание где-то с конца 50-х годов XX столетия.



За эти годы концепции транснационализации, состоящие из теоретических исследований прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и деятельности ТНК, прошли достаточно длительный путь развития. Несмотря на то что они постоянно пополняются и совершенствуются, теорий, полностью раскрывающих все аспекты транснационализации, пока нет. Однако многие теории содержат полезные положения, способные оказать значительную помощь в понимании процесса транснационализации и прямого иностранного инвестирования.

За почти полувековой период теоретических исследований процесса транснационализации было собрано множество данных и систематизирован большой объем знаний из предыдущих теоретических разработок. В то же время это способствовало появлению совершенно новых теоретических разработок, позволяющих понять и объяснить многие аспекты деятельности ТНК и осуществляемых ими ПИИ. Эти разработки обеспечивают экономическую науку теоретическими основами для исследования и анализа как деятельности ТНК и осуществления ими ПИИ, так и экономического продвижения и развития наций посредством использования транснационализации экономики, т.е. экспорта и импорта ПИИ. В этом отношении концепции транснационализации должны рассматриваться не только с чисто теоретических позиций. Существенное значение имеет их практическое применение в целях привлечения иностранных инвесторов (прежде всего крупных ТНК) с их передовыми производственными, управленческими и технологическими ноу-хау.

В 1960 г. канадским экономистом С. Хаймером была выдвинута *теория монополистических преимуществ и несовершенств рынка*, получившая широкую известность после публикации в 1976 г. /6/. Теория основана на следующем постулате: главной движущей силой инвесторов, осуществляющих ПИИ за рубеж, является наличие у них возможностей в преодолении, или даже использовании, определенных несовершенств иностранного рынка, поскольку капиталовложения в иностранных государствах связаны с более высокими рисками, нежели капиталовложения, осуществляемые в стране своего базирования. Наряду с этим, инвестор будет вынужден нести определенные



издержки в плане организационного и технического обеспечения своих зарубежных филиалов: управление зарубежными активами, маркетинговая деятельность, преодоление всевозможных экономических, политических и иных барьеров, как правило, имеющих место в иностранной среде. Следовательно, если корпорация решилась на транснационализацию своей деятельности, то это означает, что в отличие от своих национальных и иностранных конкурентов, она обладает монополистическим преимуществом в преодолении рыночных несовершенств, возникающих на пути транснационализации.

Теория С. Хаймера впоследствии была развита Ч. П. Киндлебергером /7/, который расширил прежнюю концепцию, определив четыре наиболее важных фактора успешной деятельности ТНК на иностранном рынке, вытекающих из несовершенств рыночной среды:

1) состояние факторов производства, т.е. наличие передовых производственных технологий, высококвалифицированный персонал, свободный доступ к рынкам финансового капитала;

2) продвижение товаров на рынок, т.е. качество выпускаемой продукции, имидж торговой марки, дифференцированный товарный ряд, технологии менеджмента и маркетинга в сфере торговли;

3) использование интернальных (внутренних) и экстернальных (внешних) возможностей экономии на масштабном производстве (так называемый «эффект масштаба»);

4) государственная политика в денежно-кредитной сфере, торговле, инвестировании, производстве и т.д.

Применение метода монополистической конкуренции (разработан в 1933 г. Э. Чемберлином /8/) к исследованию деятельности ТНК привело к внедрению в теорию транснационализации таких элементов, как эффект экономии на масштабе в рамках международного производства, диверсификация источников производственных ресурсов, увеличение рынков товаров, услуг и факторов производства, требующих иного, международного подхода к освоению. В результате данная теория стала применима не только к сугубо национальным монополиям, но и к транснационализирующимся корпорациям.



Теория *монополистических преимуществ и несовершенств рынка* и по настоящее время обладает потенциалом в объяснении определенных аспектов транснационализации и международного движения капитала. Однако, последовавшие за ней теоретические разработки, основанные на эмпирических данных, позволили исследователям прийти к выводу, что монополистические преимущества корпорации являются хоть и необходимой, но далеко не достаточной основой для транснационализации своей деятельности. К примеру, корпорация, обладающая определенными монополистическими преимуществами, может использовать их на внутреннем рынке, а в дальнейшем эффективно экспортировать произведенную продукцию. Существует также альтернатива транснационализации в виде лицензирования своих производственных технологий. Все это дает корпорации возможность снизить высокие риски, всегда сопровождающие прямое инвестирование.

В основе *теории жизненного цикла продукта*, предложенной французским экономистом Рэймондом Верноном /9/, лежит синтез элементов концепции этапов развития продукта, предложенной С. Кузнецом /10/, и теорий технологического отставания в международной торговле. Особенность данной теории заключается в объяснении некоторых аспектов транснационализации элементов маркетинга, объясняющих те или иные этапы развития «жизни» продукта. Очевидно, что здесь Р. Вернон рассматривал взаимосвязь и взаимодействие процессов иностранного инвестирования и международной торговли в их динамическом развитии.

Данная теория основана на следующем постулате. Любой товар при реализации на рынке непременно проходит три последовательных этапа, так называемого жизненного цикла продукта: стадия инновации, стадия зрелости и стадия стандартизации.

На первой стадии компания-производитель нового товара обладает значительными конкурентными преимуществами. Учитывая, что спрос на новый товар, как правило, основывается на неценовых факторах, она получает существенную прибыль, покрывающую ее расходы на технологическую разработку данного товара. На второй стадии, когда внутренний рынок насы-



щен и на нем приходится конкурировать с другими производителями, компания-инноватор идет на интернационализацию сбыта своего товара (т.е. экспортирование), позволяющую ей компенсировать уменьшение продаж на домашнем рынке. На третьей стадии товар и его производство обретают окончательные стандартизированные технологические очертания. Это подталкивает компанию-инноватора на транснационализацию производства, т.е. перенесение части воспроизводственного процесса за рубеж в целях сокращения себестоимости продукции и укрепления своих позиций на мировых рынках. В этой ситуации ценовая политика становится главным инструментом конкурентоспособности и тогда появляется возможность импорта продукции уже в страну-базирования из нового месторасположения производства.

В целом теория жизненного цикла продукта достаточно ясно демонстрирует, как эволюционное развитие отдельно взятого товара заставляет корпорацию идти по пути транснационализации в целях максимизации своей прибыли.

Вместе с тем данная теория обладает очевидными недостатками. В первую очередь это касается этноцентрического подхода Р. Вернона к изучению данной проблемы. В частности, автор рассматривает увеличение объемов торговли и инвестирования в деятельности американских корпораций в период послевоенной экономической реконструкции Европы. В течение 30 лет (1945–1975 гг.) подавляющее большинство инновационной продукции было произведено и впервые представлено на национальном рынке США. Однако в конце 70-х и 80-х годов американские ТНК столкнулись с мощной конкуренцией со стороны европейских и японских корпораций и эра их безоговорочного лидерства закончилась [11]. Действительно, на современном этапе развития ни одна страна не обладает существенным преимуществом в области производства инновационной продукции. Более того, наблюдается тенденция глобального подхода к освоению мирового рынка. Это означает, что впервые на рынок технологически новая продукция может быть одновременно поставлена в нескольких точках планеты (как правило, в наиболее развитых регионах мира – Северной Америке, Европе и Азии).



Наряду с этим, на современном этапе развития мирохозяйственных связей межкорпоративная конкуренция распространилась с внутренних рынков на мировые. При освоении новых рынков ТНК формируют стратегические альянсы, приобретая при этом зарубежные компании. Это облегчает ТНК доступ к новым рынкам, позволяя сохранять лидерские позиции. Решения о транснационализации скорее определяются стратегическими соображениями, нежели определенными стадиями жизненного цикла продукта. Не менее сильно влияют на решения ТНК государственная политика стран-реципиентов, направленная на привлечение иностранных инвесторов. Сегодня ТНК предпочитают проводить свои инвестиционные и торговые операции по всему миру (по меньшей мере, в нескольких странах), охватывая тем самым многие привлекательные для них рынки.

Впервые с критикой в адрес данной теории выступил сам Р. Вернон конце 70-х годов /12/. Критика была направлена на то, что теория жизненного цикла продукта хоть и объясняет некоторые аспекты процесса транснационализации, ее основные постулаты относятся к тому периоду времени, когда наблюдалось доминирование американских ТНК на мировых рынках. Несмотря на эти недостатки, думается, что теория Р. Вернона является необходимой основой для исследования и мониторинга жизненных циклов применительно к широким товарным категориям и отраслям промышленности.

Теория олигополистической конкуренции, предложенная Ф.Т. Никербокером в его главной работе «Олигополистическая реакция и транснациональная корпорация» (1973 г.), основывается на идее, что процесс транснационализации во многом обуславливается конкуренцией между крупными корпорациями в масштабе всего мирового хозяйства. В терминах этой теории, в отраслях, где наблюдается большая конкуренция, поведение корпорации-лидера может определять процесс и темпы транснациональных шагов остальных конкурентов.

Как известно, олигополией является господство небольшого количества фирм и компаний на рынке определенных товаров и услуг. Олигополия характеризуется высоким уровнем взаимоза-



висимости главных участников и перманентной гонкой за компанией, лидирующей в этой отрасли. Любое изменение в деятельности лидера немедленно отражается на деятельности остальных компаний. В первую очередь, это касается ценовой политики, разработок в сфере НИОКР и, как показывает опыт, инвестиционной политики. Ф. Никербокер на основе эмпирического исследования деятельности 187 американских ТНК, проводившегося в период 1948–1967 гг., пришел к такому выводу. В отраслях экономики, где наблюдается олигополистическая ситуация, вслед за транснациональной экспансией одного из участников олигополии на те же рынки проникают его отечественные конкуренты. Как показали результаты исследования, срок отставания конкурентов от лидирующей компании варьируется от 3 до 7 лет. К примеру, практически в половине случаев стратегия имитации наблюдалась в течение трех лет с момента первых транснациональных шагов корпорации-лидера, а в 3/4 случаев – в течение семи лет /13/.

Существует две главные причины для подобной имитации в инвестиционной деятельности. Во-первых, при успешном вложении ПИИ корпорация-лидер получает возможность вытеснить экспорт своих конкурентов из этого рынка. Во-вторых, корпорация-лидер в результате транснационализации своего производства получает определенные конкурентные преимущества, которые позволяют ей в будущем использовать их в борьбе с конкурентами уже на рынке страны-базирования. Развивая эти положения, можно констатировать факт наличия олигополистической конкуренции ТНК одной отрасли на мировом, региональном и национальном рынках вне зависимости от страны-базирования.

Примером для подобных утверждений могут служить исследовательские работы, проведенные Э.М. Грэхемом /14, 15/ и Р.Э. Кейвзом /16/, где анализируется деятельность американских, европейских и японских олигополистических корпораций. В частности, Р. Кейвз развил модель олигополистического поведения Ф. Никербокера, объяснив транснациональную экспансию европейских ТНК на американский рынок. Их главным мотивом



являлось повышение своей конкурентоспособности в борьбе с американскими ТНК в Европе, нежели конкуренция за американский рынок с участниками европейских олигополий. Этот побудительный мотив также применим в объяснении действий многих японских ТНК /17/. Следовательно, транснационализация также может рассматриваться как ответный шаг, направленный на сдерживание экономической экспансии своих главных конкурентов как на внутреннем, так и на зарубежных рынках. Такая частично усовершенствованная модель теории олигополистической конкуренции остается приемлемой и на данный момент. К примеру, это касается крупных ТНК из США, Европы и Японии, которые обладают примерно одинаковым финансово-экономическим потенциалом.

Теория Ф. Никербокера и его последователей дает ясное объяснение некоторых аспектов проблемы транснационализации. В первую очередь это касается корпоративной конкуренции олигополистических отраслей экономик развитых стран. Она показывает немаловажную роль имитации корпорациями транснациональных шагов конкурента с целью защиты своих олигополистических позиций не только на внутреннем, но и на внешнем рынках.

Одной из наиболее развитых теоретических концепций транснационализации и международной миграции капитала является *теория интернализации*. Впервые она была сформулирована в 1976 г. британскими экономистами П. Бакли и М. Кассоном /18/. Приверженцами данной теории, развившими ее идеи, принято считать Д. Дж. Тиса, А.М. Ругмана, Дж. Ф. Хеннарта и Р.Э. Кейвза. Основные принципы теории интернализации (от англ. internal – внутренний) восходят к работам Р. Коуза /19/, ставившего за основу связь, существующую между эффективностью деятельности крупной корпорации и ее внутренней организацией, помогающей корпорации справляться с вызовами внешней среды. Согласно этой теории, крупные корпорации в состоянии эффективно расширять свою экономическую деятельность только при наличии целостной интернальной структуры, позволяющей корпорации защитить свои конкурентные преимущества. При этом подчеркивается жизненная важность таких уникальных преимуществ корпорации, как умение лиди-



ровать в условиях жесткой конкуренции, международная организация менеджмента и маркетинга, развитие технологических и трудовых ресурсов и др. ТНК, успешные в этом отношении, увеличивают свои конкурентные преимущества не только за счет эффективного использования определенных факторов производства, но и вследствие способности удержать внутри корпорации (т.е. интернализировать) те самые преимущества, дающие возможность развиваться дальше.

Как отмечалось, конкурентные преимущества ТНК основываются на наличии у них передовых производственных, управленческих и маркетинговых технологий (т.е. ноу-хау). Технологические ноу-хау позволяют корпорациям занимать прочные позиции на мировом рынке, так как они повышают эффективность воспроизводственных процессов, а затем достаточно эффективно продвигают произведенную продукцию на те или иные рынки. В этой связи правомерен вопрос: как наиболее эффективно использовать эти преимущества при экономической экспансии на зарубежные рынки?

Действительно, у транснационализации, или прямого инвестирования за рубеж, есть альтернатива: лицензирование, являющееся главным механизмом продажи корпорациями своих ноу-хау и/или технологий. Согласно теории интернализации, именно наличие передовых технологий, ноу-хау и достижений в сфере НИОКР является наиболее важным конкурентным преимуществом любой корпорации. Главным вопросом здесь становится оценка эффективности двух альтернативных путей использования этих конкурентных преимуществ: прямого инвестирования и лицензирования (т.е. передача ноу-хау).

По теории интернализации, существует три основные причины, не позволяющие лицензированию на равных конкурировать с эффективностью транснационализации производства, осуществляемой посредством ПИИ.

Во-первых, технологическое лицензирование характеризуется определенным уровнем экономических рисков, ибо существует вероятность передачи технологий потенциальным зарубежным конкурентам. Наглядным примером является ситуация, сложившаяся с американской компанией RCA. В 60-х годах



RCA лицензировало свои передовые технологии в области производства цветных телевизоров нескольким японским компаниям, в том числе Matsushita и Sony. Руководство RCA посчитало, что продажа технологических ноу-хау принесет значительно большую прибыль по сравнению с вложением ПИИ в предприятия Японии. Однако вскоре Matsushita и Sony существенно развили полученные технологии и использовали их для вытеснения RCA не только с мирового, но и американского рынка /20/.

Во-вторых, лицензирование не предоставляет корпорации возможности полного контроля над процессом производства, маркетинга и стратегического планирования в иностранном государстве. Совершенно очевидно, что в целях устойчивости и долгосрочности получаемой прибыли, компании необходимо иметь определенный уровень контроля над осуществляемыми операциями. Как видим, здесь экономические риски достаточно велики, особенно в неразвитых и/или слаборазвитых рынках. В первую очередь, это касается стремления корпорации использовать факторные преимущества тех или иных стран, в целях снижения себестоимости продукции за счет передачи только части воспроизводственного процесса. В противном случае, зарубежный лицензиат вправе отказаться от подобного распределения обязанностей, поскольку это сужает его экономическую самостоятельность.

В-третьих, существуют определенные технологические ноу-хау, являющиеся основой конкурентных преимуществ корпорации, которые не поддаются лицензионной передаче. Например, это относится к управленческим и маркетинговым технологиям, так как практически невозможно из одной корпоративной среды в другую перенести искусство управления и систему межчеловеческих отношений без вероятной потери в другой компании основных качеств данного конкурентного преимущества. Наглядным примером сдужит корпоративная философия японских ТНК /21/. Благодаря уникальным управленческим и организационным технологиям, японские корпорации достигли блестящих результатов в области дизайна, инжиниринга, производства и маркетинга наукоемкой продукции. Именно в этом заключается



проблема лицензирования подобных технологических ноу-хау, так как юридически невозможно предусмотреть и оговорить в лицензионном соглашении различные нюансы корпоративной культуры.

По мнению сторонников теории интернализации, вышеперечисленные причины обосновывают исключительную важность наличия у корпорации передовых технологий и, самое главное, способность оставить свои ноу-хау внутри корпорации, не позволяя конкурентам получить их.

Теория догоняющего цикла и парадигма «летающих гусей». В 30-х годах, на основе исследования деятельности и развития различных отраслей японской промышленности, ученым-экономистом К. Акамацу была предложена парадигма «летающих гусей» /22/, согласно которой существует три фазы общего экономического развития отрасли:

1) в той или иной отрасли национальной экономики преобладает продукция, произведенная за рубежом. Импорт значительно превышает объемы отечественной продукции;

2) увеличивается внутренний спрос на данный товар, вследствие чего открываются новые местные производства. Импорт ослабевает за счет постепенного развития импортозамещающего производства. Объемы отечественной продукции начинают превышать импорт;

3) вследствие развития отечественного производства появляются излишки продукции. Начинается экспорт отраслевой продукции в другие страны.

Последовательное развитие отрасли от преобладания в стране импортной продукции, последующего появления импортозамещающего производства к постепенному началу экспорта продукции в другие страны графически напомнили К. Акамацу формирование стаи летающих гусей. Это и дало концепции столь своеобразное название. После прохождения полного цикла развития товарных групп и целых отраслей, внутренняя организация японской промышленности многократно повысила конкурентоспособность японских национальных производителей.



В итоге это привело к получению ими возможностей экспортировать свою продукцию, а затем и транснационализировать свою деятельность.

Парадигму «летающих гусей» развил японский экономист К. Коджима. Он усовершенствовал концепцию К. Акамацу в *теорию догоняющего цикла*, объясняющую развитие экономик новых индустриальных и развивающихся стран Юго-Восточной Азии (так называемые страны-преследователи). К. Коджима показал, что многие капиталоемкие отрасли догоняющих экономик развивались благодаря привлечению ПИИ, повлекших за собой распространение технологических ноу-хау. Немаловажную роль в развитии сыграли соревнования между отраслями вовлеченных в этот процесс экономик, повысившее конкурентоспособность стран, желавших сокращения своего экономического отставания /23/. Позднее К. Коджима в своих работах с другим японским экономистом Т. Озавой (1985 г.) подчеркнул необходимость взвешенной государственной политики в сфере привлечения ПИИ и ТНК в экономику страны. Обосновывалось это тем, что процесс транснационализации экономического развития нуждается в постоянном контроле и регулировании возможных негативных проявлений /24/.

Основные принципы теории «догоняющих гусей» подтверждаются процессами, происходящими во многих развивающихся странах, прежде всего, в регионах Юго-Восточной Азии, а также в транзитных экономиках Центральной и Восточной Европы. Несмотря на то что многие индустриально развитые страны мира все еще пытаются определенным образом сдерживать развитие торговых отношений, развивающиеся и транзитные страны стараются не отставать от своих экономически развитых конкурентов, используя привлечение ПИИ в свои экономики. Серьезным мотивом для ТНК и ПИИ являются наличие относительно дешевых трудовых ресурсов и значительных запасов природных ресурсов. Все это позволяет утверждать, что при правильно выстроенной государственной политике и с помощью транснационального капитала «погоня за лидерами» для некоторых стран может оказаться весьма успешной.



Теория догоняющего цикла показывает, что транснационализация экономики дает возможность странам с развивающейся или транзитной экономикой сократить отставание, догнать и, как показывает опыт некоторых стран, даже перегнать в развитии мощные экономики развитых стран. Для этого стране, желающей повысить темпы своего развития, следует открыть свою экономику для внешнего мира и потоков ПИИ, главными распространителями которых являются ТНК.

Основные моменты *электической парадигмы* были впервые представлены в 1976 г. британским экономистом Джоном Х. Даннингом на лекции, посвященной вручению Нобелевской премии. В дальнейших своих работах он развил и обосновал принципы этой теории, заключающейся в системном объединении отдельных наиболее существенных моментов предшествовавших ей теорий с целью всестороннего и комплексного подхода к пониманию процесса транснационализации [25]. Дж. Даннинг различает три наиболее значимых фактора, составляющих главную побудительную силу транснационализации:

- преимущества от использования тех или иных экономических ресурсов, размещенных в конкретной стране-реципиенте и позволяющих корпорации наилучшим образом реализовать свой конкурентный потенциал;
- специфические конкурентные преимущества корпорации, позволяющие ей занять прочные позиции на внутреннем рынке страны-реципиента (такие как производственные, управленческие и маркетинговые технологии);
- необходимый уровень интернализации, выражающийся в способности корпорации осуществлять эффективный контроль над своими специфическими конкурентными преимуществами (т.е. технологическими ноу-хау).

Дж. Даннинг позаимствовал некоторые элементы теории интернализации, связанные с необходимостью защиты корпорацией своих передовых технологий. Помимо этого, он отталкивается от теории Хекшера-Олина, определяя факторонасыщенность страны-реципиента главным побудительным мотивом



транснационализации. По его мнению, наличие у страны значительных запасов природных ресурсов и относительно дешевой рабочей силы является одним из определяющих моментов в решении корпорации о своей транснационализации.

В 1995 г. Дж. Даннинг совместно с голландским экономистом Р. Нарулой предложил *теорию путей инвестиционного развития*, основой которой послужила эклектическая теория /26/. Эта теория развивает эволюционный подход к изучению транснационализации, характерный для теорий жизненного цикла продукта и догоняющего цикла. Думается, что теория путей инвестиционного развития хоть и дает несколько иную трактовку этапов инвестиционного развития, но ее основные положения, как и подход в целом, нельзя назвать новыми в объяснении тех стадий развития, через которые проходит экономика страны при осуществлении ПИИ и развитии процесса транснационализации.

Впоследствии Дж. Даннинг усовершенствовал свою теорию, используя достижения других концепций транснационализации и прямого иностранного инвестирования. Именно поэтому его обвиняли в том, что в его идеях нет ничего существенно нового и называли эклектическую парадигму не иначе как «списком теорий». Дж. Даннинг не отрицал составного характера своей концепции и настаивал на том, что именно из-за системного подхода к раскрытию феномена транснационализации его идеи носят эклектический характер. В целом, работы Дж. Даннинга в определенной степени способствовали поиску более системного и всестороннего подхода к изучению проблемы транснационализации.

Теория конкурентных преимуществ наций: «ромб» Портера. В 1990 г. американский экономист Майкл Портер в работе «Конкурентные преимущества наций» опубликовал результаты широкомасштабных исследований, целью которых являлось определение причин успеха международной деятельности корпораций одних стран и неудачной деятельности других. М. Портер со своими коллегами проанализировал более ста отраслей в десяти развитых странах мира. Результаты данного исследования



внесли важный вклад в понимание процессов транснационализации и международной миграции капитала. Как и другие исследователи, М. Портер попытался всесторонне охватить проблемы теории международной торговли и транснационализации. Одной из главных задач в этой работе была попытка объяснить, почему различные страны добиваются крупных достижений только в определенных отраслях экономики.

Главный постулат теории конкурентных преимуществ наций заключается в следующем. Существует четыре сильнодействующих фактора, создающих экономическую среду, в которой корпорации вынуждены конкурировать между собой. Они служат основой для появления и проявления конкурентных преимуществ той или иной корпорации. Этими факторами являются:

1) факторы производства – наличие в стране таких факторов производства, как квалифицированная рабочая сила, инфраструктура, знания и технологии, необходимые для успешной конкуренции в определенной отрасли;

2) условия спроса – составляющие спроса, такие как объем спроса на продукцию отрасли, темпы роста спроса, сегментация потребительских предпочтений, уровень покупательной способности и т.д.;

3) сопутствующие и поддерживающие отрасли – наличие или отсутствие в стране компаний смежных секторов экономики, могущих на должном уровне обслуживать данную отрасль;

4) стратегия фирмы – корпоративная стратегия, цели корпорации, эффективность управления и умение добиваться поставленных задач, структура и организация корпорации, способность освоения новых сфер деятельности.

По мнению М. Портера, эти четыре фактора образуют некое подобие ромба («diamond»). Такой «ромб» дает корпорации конкурентные преимущества, если, конечно, каждый фактор находится на должном уровне. М. Портер подчеркивает, что компоненты «ромба» образуют взаимозависимую систему. Так, если один из факторов подвергается изменению, то остальные компоненты системы также не могут оставаться неизменными. На-



пример, даже благоприятные условия спроса не в состоянии привести к конкурентным преимуществам, если управление и организация производства корпорации не настолько эффективны, чтобы должным образом удовлетворить потребительский спрос /27/.

М. Портер особо подчеркивает важность двух переменных, могущих существенно повлиять на систему «ромба», к которым он относит государственную политику и элемент везения. Элементы везения или удачи, например, технологический прорыв, создают благоприятные условия для изменения состояния рынка и для получения конкурентных преимуществ одними корпорациями над другими. Государство же, применяя различные механизмы в своей экономической политике, также может существенно изменить состояние рынка. К примеру, кредитно-денежное регулирование может поменять условия спроса, антимонопольная политика может повлиять на уровень конкуренции в отрасли, а государственная поддержка образования может изменить состояние такого фактора производства, как квалифицированный труд.

В целом, по мнению М. Портера, эффективность транснационализации является функцией, в качестве переменных величин которой выступают вышеперечисленные факторы. Многие также зависят и от государственной политики, которая может оказать как позитивное, так и негативное воздействие на проходящие процессы. Теория конкурентных преимуществ наций является относительно новой, поэтому еще не была подвергнута независимой научно-эмпирической проверке. Очевидно то, что все приведенные в теории факторы действительно играют немаловажную роль в процессе транснационализации. В любом случае, работы М. Портера получили признание как в научно-исследовательской среде, так и в официальных структурах многих стран, где он принимал участие в разработке практических предложений по государственной политике повышения конкурентоспособности национальных производителей.



1.2. Глобализация экономики и транснационализация капитала и производства

По-видимому, без специального исследования историков теперь уже трудно установить, кто первый сказал «глобализация» и как это понятие обрело значение термина. Существуют различные точки зрения не только на то, когда появился данный термин, но и на то, когда начался период глобализации. Так одни полагают, что произошло это по следам событий 1989 г., на который пришлось 200-летний юбилей Великой французской революции и падение Берлинской стены. В это же время свою главную внешнюю победу отпраздновала и «рейганомика», или, по-американски, консервативная революция. Напомним, тогда Гельмут Коль и Франсуа Миттеран подписали соглашение о свободном движении капитала, что положило начало ультралиберальному проекту в Европе. Характерно, что после этого развитие экономики сопровождалось кризисами. В конечном итоге, это побудило Старый Свет учредить собственную валюту – евро.

Примерно в этот же период произошло еще одно событие, важность которого имеет непреходящее значение. Речь идет об изобретении World Wide Web – WWW – знаменитой всемирной паутины.

Понятно, что на данном этапе развития совокупность национальных экономик, а также их экономические и политические взаимоотношения обретают совершенно иное качество. Учитывая, что все страны планеты в разной степени охвачены процессом глобализации, речь идет о действительно важных явлениях: интернационализации экономики, развитии единой системы мирохозяйственных связей, изменении и ослаблении функций государства, активизация деятельности ТНК и т.д. /28–30/. В 1997 г. «Обсерватория глобализации» (неправительственная организация во Франции, следящая за основными центрами глобализации), проанализировав итоги «хозяйственного года», констатировала следующее: объем мирового производства, конт-