

Миндияшвили Ирина Важаевна

магистрант

Приволжский филиал

ФГБОУ ВО «Российский государственный

университет правосудия»

г. Нижний Новгород, Нижегородская область

ОСОБЕННОСТИ СТАТУСА И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ТНК ЗА РУБЕЖОМ

***Аннотация:** представленные в работе особенности характеризуют управление ТНК в России как достаточно уникальную модель, где культура взаимоотношений бизнеса и власти не достигли уровня взаимного доверия, к которому в нынешней сложной ситуации не следует торопиться. Отношения власти и ТНК, ТНК и других компаний на российской и международных рынках – объект отдельного анализа.*

***Ключевые слова:** Россия, ТНК, транснациональные корпорации, проект, система, подход.*

Проанализировав широкий спектр вопросов, которые возникают в сфере транснациональных корпораций, относительно подходов к их пониманию, а также отдельных способов их работы и инструментов внешнеэкономической деятельности, следует перейти к более конкретному анализу – это оценка отечественных транснациональных корпораций.

Российские ТНК – это транснациональные корпорации, которые имеют в общем комплексе соответствующие юридические лица, подразделения и факторы производства за пределами Российской Федерации, тогда как материнское юридическое лицо относится к России.

Стоит сразу отметить, что относимость к Российской Федерации не обязательно означает регистрацию юридического лица, осуществляющего управление, в России. Например, отмеченный санкциями США En+ имеет местом

регистрации остров Джерси, являющийся офшором, однако ассоциируется с государством Россия.

Анализ особенностей отечественных транснациональных корпораций заключается, в первую очередь, в том, что стало основой для их формирования. По своей сути корпорации, для выхода за пределы отдельно взятого государства, должны иметь соответствующие возможности, в первую очередь – капитал. Вместе с тем, должна быть необходимость выхода за рубеж и потребность в расширении рынка производства или сбыта соответствующей продукции.

Для России, которая прошла нелегкий путь приватизации государственного сектора, который оказался не нужен после распада СССР, основными направлениями формирования юридических лиц, впоследствии ставшими транснациональными корпорациями, стала тяжелая промышленность и ресурсный сектор. Продажа природных и добываемых ресурсов в России, как и в любой стране мира – выгодное и прибыльное направление бизнеса. Когда данные сектора экономики стали полугосударственными или полностью частными – возникла соответствующая потребность в том, чтобы продавать данные ресурсы потребителям, находящимся не только на территории России. Первые российские ТНК – ресурсные и промышленные корпорации, которые занимались продажами сырья на территорию других стран.

Это характеризует некоторую специфику, которая оказала ключевое влияние на процесс формирования российских транснациональных корпораций.

Далее, в последующие два десятилетия, государство наращивало долю и контроль за деятельностью транснациональных корпораций. По своей сути, некоторая часть российских ТНК, в особенности учитывая стратегическую значимость направления их деятельности, представляет собой государственные компании, занимающиеся международной торговлей. В данном случае спектр достаточно велик – от нефтегазовых российских гигантов, до космических, атомных, военных компаний. Даже сфера оборонно-промышленного комплекса имеет в ряде случаев вид ТНК, так как контракты и заказы по сборке или сервису или

обслуживанию отдельных объектов принадлежат соответствующим компаниям, которые выступают, в том числе, подрядчиками для оборонного заказа России.

Подобная система достаточно уникальна и распространена лишь в небольшой группе стран. Россия, в вопросе международного сотрудничества, ориентируется, в первую очередь, на возможности оказать влияние через предоставляемые товары, ресурсы, сырье или услуги – то есть использует свое торговое преимущество в качестве внешнеполитического инструмента. Это облегчено тем, что Россия имеет значительное представительство или осуществляет контроль над стратегическими ТНК, которые использует во внешней политике.

естно правом СНГ и национальным правом государств-членов.

Препятствием для реализации подобного проекта могут стать сложные межгосударственные отношения между некоторыми странами-участницами СНГ.

В целом, можно отметить, что современные реалии внешнеэкономической деятельности сопряжены со значительными рисками, связанными с неконкурентным поведением некоторых международных игроков, что создает препятствия для ведения транснационального бизнеса. Государство и ТНК, в глазах международных и национальных финансовых институтов, имеют единое начало. Корпорации, даже не имеющие государственной доли и управления, нередко воспринимаются через призму их национальной принадлежности. Безусловно, данная мысль идет через контекст современных санкций, которые затрагивают значительную долю транснациональных корпораций. Несмотря на то, что государство может не иметь отношения к данному предпринимателю и его компании – санкционный режим, вполне вероятно, может затронуть и его.

Данный подход имеет глубокий смысл с точки зрения понимания подходов к транснациональному бизнесу. Государственные образования не воспринимают национальные ТНК в качестве самостоятельных субъектов коммерческой деятельности. Было бы эффективнее создавать условия для того, чтобы российские ТНК уходили с отечественного рынка в другие страны, вместе того, чтобы препятствовать их развитию. Безусловно, подобный подход возможен только в компаниях, где нет государственного управления и у кого факторы производства не

связаны с географическим положением. Ярким примером неправильного подхода может служить история с Павлом Дуровым, когда абсолютно неверная политика взаимоотношения с ним российских властей натолкнулась на отсутствие заинтересованности зарубежных государств в предоставлении перспектив для продолжения работы.

Отечественные транснациональные корпорации отличаются от зарубежных моделью внутреннего устройства. Моделью не в плане структуры управления, но в части контроля со стороны органов государственной власти. Государство, создавая видимость частного сектора в ряде отраслей крупного бизнеса, формирует соответствующее юридическое лицо в организационно-правовой форме позволяющее заниматься бизнесом. В данном юридическом лице пакет акций (если явно не скрывает Россия публичного участия) или совет директоров, или генеральный директор связаны с органами власти. Это может быть назначенный Правительством генеральный директор (топ-менеджер), или это может быть сформированный из чиновников совет директоров. То есть, модель управления ТНК в России, особенно в стратегических отраслях – это всегда лишь видимость частного бизнеса.

Данная модель управления и является основной причиной введения санкций в отношении определенных компаний или корпораций – так как вводя санкции против «бизнеса», ограничения касаются публичных органов власти и интересов Российской Федерации.

Относиться к подобной модели можно по-разному. По факту, существует две логичные позиции, согласно которым данная форма является пагубной для транснациональных корпораций, и вторая – что модель позитивная в текущих условиях. Ее пагубность связана с теми издержками, которые необратимо присутствуют при государственном управлении. Кроме этого, если государственное управление рассчитано на определенную оптимизацию процессов, то цель бизнеса – развитие и получение прибыли. Некоторая политизированность, что присутствует при государственном вмешательстве, будет не важна в частном предпринимательстве.

С другой стороны, государственное участие позволяет решать объемные задачи, которые возникают в сфере развития определенного сегмента рынка или предпринимательской деятельности, государство не может отдать некоторые стратегические сферы полностью в частные руки, формируя для себя зависимость от данных предпринимателей. При этом государство, как бы не критиковали институты демократии, является формой народовластия, из чего следует, что государство, теряя контроль над стратегическими сферами, которые могут оказаться под управлением бизнеса, опосредованно рискуют общественными интересами, что нельзя допускать не при каком случае.

Таким образом, получается, что представленные особенности характеризуют управление ТНК в России как достаточно уникальную модель, где культура взаимоотношений бизнеса и власти не достигли уровня взаимного доверия, к которому в нынешней сложной ситуации не следует торопиться. Отношения власти и ТНК, ТНК и других компаний на российской и международных рынках – объект отдельного анализа. Единственное, что можно отметить в контексте данного вопроса, так это доминирование объективных внешнеполитических ориентиров над внешнеэкономическими, что свойственно Российской Федерации на протяжении многих лет (что было характерно для СССР).

Список литературы

1. Бузулукова Е.В. Факторы успеха транснациональных корпораций на российском рынке // Российское предпринимательство. – 2012. – №10. – С. 11–16.
2. Бурнасов А.С. Логистические компании мира и их влияние на мировую политику // Вестник МГИМО Университета. – 2013. – №2 (29). – С. 52–56.
3. Голикова Ю.А. Транснациональные корпорации: определение сущности и характеристика деятельности в современных условиях // Мир экономики и управления. – 2010. – №4. – С. 32–39.
4. Гебеков М.П. Транснационализация мировой экономики // Вестник МГИМО Университета. – 2014. – №4. – С. 21–30.

5. Иншакова А.О. Перспективы корпоративного регулирования: ЕС и СНГ: Монография / А.О. Иншакова; Волгогр. гос. ун-т. – Волгоград: Волгогр. науч. изд-во, 2014. – С. 149.

6. Иванова Н.М. Место энергетического комплекса России в мировой энергетической системе / Н.М. Иванова // Международная экономика. – М.: Изд. дом «Панорама», 2014. – Вып. 9. – С. 15–30.