

Г. П. ЧЕРНИКОВ, Д. А. ЧЕРНИКОВА

ОЧЕНЬ

КРУПНЫЕ

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ

КОРПОРАЦИИ

И СОВРЕМЕННЫЙ МИР

 Экономика

Г. П. ЧЕРНИКОВ,
Д. А. ЧЕРНИКОВА

ОЧЕНЬ КРУПНЫЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ
КОРПОРАЦИИ И СОВРЕМЕННЫЙ МИР



Г. П. ЧЕРНИКОВ, Д. А. ЧЕРНИКОВА

ОЧЕНЬ

КРУПНЫЕ

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ

КОРПОРАЦИИ

И СОВРЕМЕННЫЙ МИР

 **Экономика**

www.economizdat.ru

МОСКВА 2008

УДК 339.92
ББК 65.5
Ч-49



Черников Г.П.

Ч-49 Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир / Г.П. Черников, Д.А. Черникова. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. — 399 с.

ISBN 978-5-282-02819-5

Книга посвящена крупнейшим транснациональным корпорациям и их роли в глобализирующейся экономике.

В ней рассматриваются причины бурного развития этих очень крупных корпораций (ОКК) в конце XX — начале XXI в., их роль в отдельных регионах и странах, а также в важнейших отраслях мировой экономики. Анализируются взаимоотношения ОКК с государством и другими субъектами экономической деятельности, воздействие ОКК на решение важнейших проблем человечества на современном этапе: на экологию, энергетическую и военную безопасность, социальную ответственность корпораций, развитие «третьего мира».

Особое внимание уделено деятельности крупнейших корпораций России.

Авторы стремились соединить строго научный подход к анализу деятельности ОКК с яркой и популярной формой изложения, чтобы книга представляла интерес не только для специалистов, но и для широкого круга читателей.

**УДК 339.92
ББК 65.5**

ISBN 978-5-282-02819-5

© Черников Г.П., Черникова Д.А., 2008
© Оформление, оригинал-макет ЗАО
«Издательство «Экономика», 2008

ВВЕДЕНИЕ

В развитии мирового хозяйства на современном этапе резко усиливается процесс интернационализации, который принимает форму глобализации. Бурно развиваются международные экономические, политические, культурные отношения. Возникают десятки разнообразных интеграционных объединений, в которых принимают участие подавляющее большинство национальных государств.

Главной силой, формирующей мировое хозяйство, являются транснациональные корпорации (ТНК) и выделившаяся из их состава узкая группа очень крупных корпораций. ТНК создают экономическую ткань современного мира, а их совокупность образует самодостаточный транснациональный капитал, ведущую организацию современной мировой экономики.

Характеристике ТНК посвящена обширная литература, изданная в последние годы в нашей стране и в других странах.

Задача, которая ставится в предлагаемой вниманию читателя книге, — охарактеризовать прежде всего новейшие тенденции развития ТНК. Одной из наиболее важных новых тенденций является бурное развитие сверхкрупных корпораций, которые становятся основными игроками в мировой экономике.

Книга состоит из двух основных частей. Часть I, в которой авторы стараются ответить на вопрос: «ОКК — кто они?», начинается с показа своеобразия ОКК, их роли внутри транснационального капитала и в современной мировой экономике в целом. В следующих главах характеризуются ОКК ведущих отраслей мирового хозяйства.

Часть II — «ОКК и проблемы общества сегодня» — раскрывает особенности отношений ОКК с государством, национальную специфику ОКК различных стран.

Авторы выделяют специфику ОКК США, стран ЕС (прежде всего Германии, Франции, Италии, Великобритании), Японии и развивающихся стран. Большое значение авторы придают анализу особенностей ТНК в России, продолжая свое исследова-

ние, начатое в монографии «Кто владеет Россией?», изданной Центрполиграфом в 1998 г.

В следующих главах показывается роль ТНК, и в частности, ОКК, как участников политико-социальных процессов в современном мире.

Важное место отводится проблеме корпоративной социальной ответственности, которая приобретает в последние годы большое значение, характеризуется воздействием ОКК на развитие стран «третьего мира», освещаются некоторые другие вопросы.

Цель книги — показать каждое из основных направлений деятельности ТНК, выявить как положительные стороны их воздействия, так и негативные аспекты деятельности, а также пути защиты интересов стран и народов, находящихся в сфере воздействия ТНК.

Авторы попытались соединить строго научный подход к анализу деятельности ТНК с яркой и популярной формой изложения с тем, чтобы книга представляла интерес не только для специалистов, но и для широкого круга читателей.

В книге освещена роль наиболее видных конкретных личностей, руководителей крупнейших ТНК мира.

Авторы будут признательны читателям за замечания и предложения по улучшению книги.

Часть I

ОКК – КТО ОНИ? ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ КРУПНЕЙШИХ КОРПОРАЦИЙ МИРА

РОЛЬ ОКК В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Развитие ОКК является составной частью общего роста транснациональных корпораций.

Одним из наиболее важных показателей последнего являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ), цель которых состоит в установлении контроля над другими компаниями.

Суммарные данные о ПИИ подсчитаны специалистами UNCTAD¹.

Общий приток ПИИ за период с 1982 по 2006 г. вырос в текущих ценах в 20 раз — с 59 до 1230 млрд долл. Резко увеличилось количество слияний и поглощений компаний. Объем занятости в иностранных филиалах ТНК вырос в 4 раза.

Поступления ПИИ росли в последние годы в большинстве развитых и развивающихся стран. Так, рост был зарегистрирован в 2005 г. в 126 государствах (111 — в 2004 г.) из 200, охваченных исследованием UNCTAD. Суммарные объемы накопленных ПИИ в последние годы достигают 9–12 трлн долл. Эта цифра связана с деятельностью примерно 80 000 транснациональных корпораций и 900 000 их зарубежных филиалов.

В конце XX в. и в первые годы XXI в. мир стал свидетелем небывалого размаха слияний и поглощений компаний. В книге, специально посвященной этой проблеме, «Международные слияния и поглощения. Опыт Запада», изданной в 2002 г., подчеркивалось: «На протяжении последних лет мир будто бы сошел с ума, все быстрее и быстрее наращивая темпы консолидации на национальном и международном уровне»². Волна слияний и поглощений оказала воздействие прежде всего на крупные и крупнейшие

¹ UNCTAD, World Investment Report, 2005 (Transnational Corporations and the Internationalisation of RD); World Investment Report, 2006.

² Завьялова Е., Этокова Е. Международные слияния и поглощения. Опыт Запада. Киев, 2002. С. 5.

предприятия. Она ознаменовала качественные сдвиги в развитии ТНК.

Особой формой объединения корпораций стали стратегические или «виртуальные» альянсы, получившие большое развитие в 90-е годы XX в. и в начале XXI в. В это время в мире насчитывалось уже несколько тысяч стратегических альянсов¹. Стратегические альянсы были соглашениями об относительно продолжительной кооперации двух или более партнеров для достижения коммерческих целей, идущих дальше обычных торговых операций. Они получили особенно большое распространение в молодых, динамичных и высокотехнологичных отраслях.

Альянсы нередко используются для проникновения в новые сферы деятельности.

Рост ПИИ в 2004–2007 гг. в значительной мере определялся активизацией крупных трансграничных слияний и поглощений. Ежегодный объем таких инициатив растет в это время на 80–90%. В 2004 г., например, их число достигло 6134, из которых 141 были отнесены к категории мегапроектов, т.е. проектов стоимостью более 1 млрд долл. В них участвовали наиболее крупные корпорации.

Это свидетельствует о том, что темпы роста инвестиционной деятельности среди ТНК очень неравномерны. Если общие капиталовложения ТНК, судя по данным о ПИИ UNCTAD, выросло за 1982–2007 гг. примерно в 20 раз, то в еще большей степени увеличились показатели деятельности наиболее мощных объединений.

Отчеты компаний, публикации фондовых бирж, оценки ряда ведущих исследовательских групп, в частности журнала Fortune, публикуемые регулярно с 1954 г. рейтинги 500 крупнейших компаний мира позволяют утверждать, что в конце XX — начале XXI в. резко усиливается роль очень крупных ТНК.

Решающее значение среди десятков тысяч ТНК приобрели сегодня всего несколько сотен особенно крупных корпораций. Приведем наиболее важные макроэкономические свидетельства их совокупного влияния².

¹ Карпухина Е. А. Международные стратегические альянсы. М., 2004. С. 5.

² UNCTAD (2006). World Investment Report, 2006, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, Geneva and New York, United Nations. P. 340; UNCTAD (2004) Переориентация на сектор услуг Нью-Йорк и Женева: ООН, 2004. С. 5; UNCTAD (2005) Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. Нью-Йорк и Женева: ООН, 2005. С. 4.

Прежде всего об их количестве. С помощью данных о капитализации на фондовом рынке Thompson Financial Data Base выделила 800 крупнейших компаний¹. Общий объем оборотов этих ОКК составляет сегодня порядка 33% мирового ВВП².

Эти данные одним из первых проанализировал профессор Фрибургского университета, директор Организации по вопросам финансового мониторинга П.Х. Дембински³. По его расчетам, с учетом добавленной стоимости дистрибьюторских сетей, которые контролируются многими ОКК и часто не отражаются в их бухгалтерских книгах, 800 крупнейших корпораций прямо или косвенно контролируют около половины мирового ВВП. Уровень концентрации и внутри этих 800 ОКК очень высок. По оценке П. Дембински, только 200 крупнейших среди 800 предприятий производят примерно 25% мирового ВВП⁴.

Надо отметить, что непосредственный вклад ОКК в мировой ВВП, учитывая отсутствие во многих их официальных материалах данных о добавленной стоимости многочисленных дочерних предприятий, трудно точно определить.

Другие исследователи оценивают добавленную стоимость этих филиалов ОКК, учитывая их огромный рост в последние годы, примерно в треть общего оборота ОКК. Это означает, что крупнейшие ОКК сами за счет добавленной ими стоимости производят не менее 11% мирового ВВП⁵.

На предприятиях 800 ОКК, по данным отчетов компаний, занято около 30 млн человек, что составляет примерно 1% экономически активного населения мира. Чтобы правильно оценить эту цифру, надо сопоставить ее со стоимостью контролируемой ОКК продукции. Сравнение свидетельствует по меньшей мере о десятикратном превосходстве производительности труда на

¹ Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию ЮНКТАД «Представление информации о влиянии корпораций на общество: текущие тенденции и вопросы». Нью-Йорк и Женева, 2004. С. 44.

² Там же.

³ *Dembinski P.H.* The New Global Economy: Emersing Forms of (Inter)dependence // Globalization-Ethical and Institutional Concerus Pontifical Academy of Social Sciences, Vatican City. P. 83 -108; *Economic and Financial Globalization: What the Numbers Say?* New York and Geneva, U.N., 2003; *Дембински П.Х.* Экономическая власть и социальная ответственность очень крупных корпораций: факты и проблемы // Представление информации о влиянии корпораций на общество. С. 43- 49.

⁴ *Дембински П.Х.* Представление информации о влиянии корпораций на общество. С.45.

⁵ UK Government Dept of Trade and Industry. 2003. London. P.70.

предприятиях ОКК над производительностью труда среднего общемирового уровня¹.

Еще более значителен удельный вес 800 ОКК в современной деятельности фондовых бирж. По подсчетам П. Дембински, на их долю приходится сегодня около 60% общего объема биржевой капитализации мира². Эти 800 предприятий непосредственно инвестируют огромные суммы, в том числе большую часть прямых иностранных инвестиций. А их доля в мировой торговле товаров нередко превышает 60%³.

Качественные изменения в движении международного капитала, происходящие в последние годы, связаны с процессом развития научно-технической революции, углублением международного разделения труда, радикальными сдвигами в структуре и размещении производства. Все это активизировало процесс транснационализации капитала.

Огромную роль играет глобализация мировой экономики, в условиях которой усилилась необходимость развития «мондиализированных» структур ТНК. «Глобальные» ТНК играют особенно важную роль в силу объема контролируемых ими ресурсов и протяженности пространства, где они принимают свои инвестиционные и другие решения. ОКК овладевают ведущими мировыми рынками. В большинстве случаев акции этих компаний относятся к числу наиболее ликвидных на рынке, т.е. наименее рискованных для финансовых инвесторов. В силу такой ликвидности ОКК имеют привилегированный доступ на рынке, что позволяет им привлекать огромные дополнительные финансовые средства. В итоге сверхкрупные корпорации становятся основными игроками в современной мировой экономике.

Вопрос о времени появления транснациональных корпораций, в том числе ОКК, целесообразно рассматривать в двух аспектах: когда происходило формирование элементов ТНК и когда появляются ТНК как развитые системы.

Предпосылки и отдельные элементы ТНК формировались на протяжении нескольких веков. По мере развития производительных сил, возникновения национальных государств, создания мировой колониальной системы, расширения и укрепления

¹ UK Government Dept of Trade and Industry. 2003. London. P.45.

² Ibid.

³ *Rangan S.* Explaining Tranquility in the Midst of Turbulence. US, Labour Department, 2001.

мирохозяйственных связей закладывались основы системы мировой экономики.

Развивалось международное разделение труда, кооперативные связи. Попытки интеграции нередко осуществлялись с помощью силы. Мир пережил две мировые войны, эпоху колониальных войн, национально-освободительных движений и революций. Очевидно, формирование первых ТНК (в современном понимании этого слова) надо отнести к периоду появления системы мировой экономики, т.е. к концу XIX — началу XX в.

Конечно, исторически ТНК прошли ряд этапов. Современные очень крупные корпорации интенсивно развиваются в 80–90-е годы XX столетия и в начале XXI в. Важное влияние на этот процесс оказали и такие факторы, как преодоление раскола мира на две системы, окончательный кризис мирового колониального господства и возникновение большого количества независимых развивающихся государств. Все это совпало с новейшим этапом научно-технической революции. Рухнули барьеры, препятствующие свободному движению капитала. Вместе с тем возникли финансовые и технические возможности для деятельности особенно крупных корпораций практически на территории всей планеты. Это был качественный скачок в процессе глобализации мировой экономики.

Многие исследователи в нашей стране и в других странах отметили эти качественные сдвиги. Профессор А.Г. Мовсесян подчеркнул, что в это время усиливается тенденция к укрупнению ТНК¹. В результате многочисленных слияний и поглощений, а также стратегических альянсов образуются новые ТНК олигополистического типа. В развитых странах в каждой отрасли доминирующее положение занимают всего несколько супергигантов, конкурирующих между собой на рынках всех стран².

П.Х. Дембински, одним из первых выдвинувший понятие «очень крупные корпораций», подчеркнул, что ОКК должны «расцениваться как конечные структурирующие силы мировой экономики и реальные движущие факторы глобализации»³.

¹ Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике. Глава 3. Генезис и эволюция ТНК. С. 63.

² Там же.

³ Дембински П.Х. Экономическая власть и социальная ответственность очень крупных корпораций: факты и проблемы // Представление информации о влиянии корпораций на общество. Текущие тенденции и вопросы. Нью-Йорк и Женева: UNCTAD, 2004. С. 43.

Дембински справедливо подверг критике идеализированные представления о рынке, в котором в условиях безупречной конкуренции соперничает бесчисленное множество предприятий, стремящихся добиться благосклонности такой же бесчисленной толпы покупателей.

На самом деле ОКК, будучи основными игроками в мировой экономике, влияют на более мелкие предприятия и рынки, национальные и региональные экономики, в которых действуют их дочерние компании.

Таким образом, понятие очень крупной корпорации имеет объективный характер и играет важную роль при анализе современной мировой экономики.

Но нельзя не согласиться с Дембински — оно достаточно расплывчато. Это требует определить основные черты модели ОКК, создать своего рода типологию ОКК.

Очевидно, что первой характерной чертой модели ОКК является наличие у нее всей совокупности особенностей, присущих обычной транснациональной корпорации (наличие предприятий по меньшей мере в двух странах, наличие экономического и организационного единства, относительно высокий уровень индекса транснационализации, по крайней мере 10–20%).

Но ОКК не является обычной ТНК. Ее отличает прежде всего степень экономической мощи. ОКК — это олигопольная структура, которая занимает господствующее положение в какой-то отрасли, регионе, стране. Но рядом с ней действуют и другие корпорации-конкуренты, равные или близкие по мощи, т.е. предприятия-олигополии. Таким образом, вторая характерная черта модели ОКК заключается в ее олигополистическом характере.

Можно привести пример ОКК, достигших уровня олигополии, используя данные UNCTAD о 25 крупнейших нефинансовых компаниях мира (табл. 1).

Среди 25 компаний списка UNCTAD пять действуют в нефтяной промышленности. Это самые крупные публичные, частные компании мира. Только одни зарубежные активы этих пяти компаний превышают 500 млрд долл. Индекс транснационализации колеблется от 40 до 85%. Каждая из этих компаний носит характер олигопольной структуры.

Примерно то же самое можно сказать и о шести компаниях, которые действуют в сфере автомобильной промышленности, одной из ключевых системообразующих отраслей мировой экономики. Они играют активную роль в производстве и торговле

Крупнейшие нефинансовые ОКК мира (классификация по объему зарубежных активов)¹

Место по объему зарубежных активов	Место по ИТН ²	Место по ИИ ³	Корпорация, страна базирования	Отрасль	Зарубежные активы, млрд долл.	Зарубежные продажи, млрд долл.	Число зарубежных работников, тыс. человек	Число филиалов			
								ИТН ² , %	Зарубежные филиалы	Всего	ИИ ³ , %
1-е	77-е	37-е	General Electric, США	Производство электронного оборудования	258,9	54,0	139,1	43,2	1068	1398	76,3
2-е	7-е	95-е	Vodafone group, Великобритания	Телекоммуникации	243,8	50,0	59,8	85,1	71	201	35,32
3-е	72-е	12-е	Ford Motor, США	Автомобильная промышленность	173,8	60,7	138,6	45,3	524	623	84,1
4-е	90-е	65-е	General Motors, США	Автомобильная промышленность	154,4	51,6	104,0	32,5	177	297	59,6
5-е	10-е	78-е	British Petroleum, Великобритания	Нефтяная промышленность	141,5	192,8	86,6	82,1	60	117	51,2
6-е	31-е	41-е	Exxon Mobil, США	Нефтяная промышленность	116,8	166,9	53,7	66,1	218	294	74,1

Место по объему зарубежных активов	Место по ИТН ²	Место по ИИ ³	Корпорация, страна базирования	Отрасль	Зарубежные активы, млрд долл.	Зарубежные продажи, млрд долл.	Число зарубежных работников, тыс. человек	Число филиалов			
								ИТН ² , %	Зарубежные филиалы	Всего	ИИ ³ , %
7-е	22-е	80-е	Royal Dutch Shell, Великобритания, Нидерланды	Нефтяная промышленность	112,5	129,8	100,0	71,8	454	929	48,8
8-е	68-е	94-е	Toyota motor, Япония	Автомобильная промышленность	94,1	87,1	89,3	47,3	124	330	37,5
9-е	16-е	48-е	Total, Франция	Нефтяная промышленность	87,8	94,7	60,9	74,1	419	602	69,6
10-е	62-е	69-е	France Télécom, Франция	Телекоммуникации	81,3	21,5	88,6	48,8	118	211	55,9
11-е	14-е	58-е	Suez, Франция	Электро-, газо-, водоснабжение	74,1	33,7	111,4	74,7	605	947	63,8
12-е	89-е	34-е	Electricité de France, Франция	Электро-, газо-, водоснабжение	67,0	16,0	51,8	32,9	204	264	77,2
13-е	80-е	63-е	E. Un, Германия	Электро-, газо-, водоснабжение	64,0	18,6	29,6	41,2	478	790	60,5

14-е	85-е	74-е	Deutsche Telecom, Германия	Телекоммуника- ции	62,6	23,8	75,2	37,0	97	178	54,4
15-е	59-е	67-е	RWE Group, Германия	Электро-, газо-, водоснабжение	60,3	23,7	53,5	50,6	377	650	58,0
16-е	23-е	23-е	Hatchinson Vampoa, Гонконг, Китай	Различные отрасли	59,1	10,8	104,5	71,4	1900	2350	80,8
17-е	32-е	40-е	Siemens, Германия	Электрообору- дование	58,4	64,4	247,0	65,3	753	1011	74,4
18-е	53-е	46-е	Volkswagen group, Германия	Автомобильная промышленность	57,8	71,1	166,2	52,9	203	283	71,7
19-е	21-е	25-е	Honda Motor, Япония	Автомобильная промышленность	53,1	54,1	93,0	72,0	102	133	76,6
20-е	34-е	89-е	Vivendi Conversal, Франция	Различные отрасли	52,4	15,7	32,3	65,2	106	238	44,5
21-е	42-е	83-е	Chevron Техасо, США	Нефтяная промышленность	50,8	72,2	33,8	59,2	93	201	46,2
22-е	3-е	30-е	New Corp, Австралия	СМИ	50,8	17,7	35,6	92,5	213	269	79,1

Место по объему зарубежных активов	Место по ИТН ²	Место по ИИ ³	Корпорация, страна базирования	Отрасль	Зарубежные активы, млрд долл.	Зарубежные продажи, млрд долл.	Число зарубежных работников, тыс. человек	Число филиалов			
								ИТН ² , %	Зарубежные филиалы	Всего	ИИ ³ , %
23-е	65-е	29-е	Pfiser, США	Фармацевтическая промышленность	48,9	18,3	73,2	47,5	73	92	79,3
24-е	93-е	85-е	Telecom, Италия	Телекоммуникации	46,0	6,8	14,9	27,0	33	73	45,2
25-е	50-е	18-е	BMW, Германия	Автомобильная промышленность	44,9	35,0	26,0	54,0	129	157	82,1

¹UNCTAD, World Investment Report, 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of RD, annex table A.19

²Индекс транснациональности (ИТН). Рассчитывается как среднее значение трех показателей: отношение зарубежных активов ко всем активам, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых.

³Индекс интернационализации (ИИ). Рассчитывается путем деления числа зарубежных филиалов на число всех филиалов. В данной таблице учитываются лишь филиалы, принадлежащие компаниям более чем на 50%.

автомобилями, а также в процессе создания стратегических альянсов. За период 1990–2002 гг. в отрасли было произведено 35 самых крупных слияний и поглощений. Во многих из них принимали участие указанные автомобильные ОКК.

Шесть компаний действуют также в сфере телекоммуникаций, производстве электронного оборудования. Одна из них — американская General Electric — в течение ряда лет держала 1-е место по объему зарубежных активов, числу зарубежных работников. Лидером в производстве телекоммуникаций выступает компания Vodafone group.

Количество подобных примеров легко увеличить. Размеры ОКК превратили их в участников олигопольных структур.

Третья характерная черта модели ОКК связана с характером экономических отношений, определяющих многие стороны деятельности. В современных условиях различают две группы отношений, которые лежат в основе двух типов ведущих компаний мира. Существуют публичные и непубличные компании. Два критерия непубличных компаний: их акции не должны обращаться на открытом рынке, они не должны являться дочерними компаниями более крупных организаций.

До последнего времени непубличные компании мало учитывались в общих рейтингах компаний. Например, крупнейшей в мире считалась американская Exxon Mobil. Ее капитализация достигала почти 440 млрд долл. Но на самом деле самая «дорогая» компания находилась и находится в Саудовской Аравии — Saudi Aramco (781 млрд долл.). Она возглавляет список 150 крупнейших непубличных компаний мира, впервые опубликованный газетой Financial Times в декабре 2006 г.¹

Основываясь на расчетах консалтинговой компании McKinsey, Financial Times определила совокупную оценочную стоимость 150 крупнейших непубличных компаний на конец 2005 г. (около 7 трлн долл.) и количество занятых на их предприятиях (около 13 млн человек). Были определены также размеры 150 крупнейших публичных компаний (рыночная стоимость, по данным на 11 декабря 2006 г., — 13 трлн долл., занятость — 19 млн человек).

Крупнейшие непубличные компании очень разнообразны по характеру деятельности. По нашим подсчетам, из 150 компаний списка Financial Times 58 являются государственными компаниями, 24 — партнерствами, 23 — семейными предприятиями, 18 —

¹ FT150. Financial Times. 2006. 15 декабря; Ведомости. 2006. 18 декабря.

компаниями взаимной собственности, 7 — кооперативами, 7 — некоммерческими организациями, 3 — прочими.

Не все из них по размерам и характеру деятельности могут быть отнесены к числу ОКК.

Интересны подсчеты 100 крупнейших компаний мира с включением и публичных, и непубличных компаний, осуществленные специалистами Financial Times.

Из 100 крупнейших компаний мира (см. приложение 1) только 17 являются непубличными компаниями, 12 из них — это государственные нефтегазовые корпорации, принадлежащие развивающимся странам (Саудовской Аравии, Мексике, Венесуэле, Кувейту, Ирану, Нигерии, Объединенным Арабским Эмиратам).

Учет непубличных компаний существенно увеличивает долю государственного капитала внутри очень крупных корпораций.

Но все же, даже с учетом этого увеличения, вряд ли можно признать правильным утверждение П.Х. Дембински о том, что «большинство ОКК являются государственными компаниями»¹. Это можно видеть на примере приведенных данных о 100 крупнейших компаниях мира, где число государственных предприятий примерно в 5 раз уступает числу частных². Примерно такая же картина наблюдается и среди 500 или 800 очень крупных корпораций. Но даже не являясь государственными, очень крупные корпорации в силу их размеров и господствующего положения в ряде секторов экономики имеют привилегированный доступ к финансам.

Огромное значение на современном этапе приобретает совершенствование организационной структуры ОКК. Это связано с разрастанием компаний, превращением их в сложные многоотраслевые комплексы, предприятия которых разбросаны на территории десятков стран. Оптимальная структура руководства приобретает в этих условиях особенно большое значение.

ОКК обладают прежде всего типовой схемой организационной структуры обычной ТНК (наличие головной компании, целого ряда дочерних предприятий, где родительская компания владеет более 50% уставного капитала, большого количества ассоциированных компаний, где от 10 до 50% капитала принадлежит родительской компании, и еще большего количества отделений, полностью лишенных юридической самостоятельности).

¹ Дембински П.Х. Экономическая власть и социальная ответственность очень крупных корпораций: факты и проблемы. С. 43.

² См. приложение 1.

Превращение ТНК в ОКК приводит к формированию новых черт организационных структур, всемирных сетей дочерних предприятий. Каждая из этих сетей возглавляется холдингом, финансовой компанией, специально созданной для эффективного управления той или иной сетью.

Надо отметить, что и всемирные сети, и холдинги есть и у многих обычных ТНК, но наличие их уже свидетельствует о процессе превращения ТНК в очень крупную корпорацию. Холдингами являются головные компании у подавляющего большинства ОКК. Часто центральный холдинг создает дополнительные вспомогательные холдинги, действующие лишь в определенных регионах (например, у ОКК Nestlé 5 таких холдингов, охватывающих все территории планеты) или специализирующиеся на каких-то функциях (у ОКК Danon, к примеру, наряду с региональными холдингами есть специализированный, управляющий международными торговыми операциями предприятия группы).

Основная забота многих ОКК при совершенствовании своей оргструктуры заключается в умелом сочетании централизации, что очень важно для сохранения самой группы, с определенной автономизацией ее членов, без чего теряется эффективность деятельности.

Растущая мощь ОКК, изменения в их организационной структуре приводят к формированию международного финансового капитала. Его отличительной особенностью является современная организация. Многие ОКК превращаются в финансово-промышленные группы.

Такому развитию содействует все большее распространение стратегических альянсов между компаниями разных стран. Существуют различные виды таких альянсов, от сравнительно узких объединений до частичного или полного сращивания их участников.

Четвертая характерная черта типовой модели ОКК связана с их развитием в условиях постиндустриальной революции. В индустриальном обществе сила крупных корпораций заключалась и заключается во многом и сегодня в использовании преимуществ, связанных с их размерами. Это явление обычно называют экономией за счет масштабов. Сила крупных корпораций в условиях постиндустриальной экономики заключается в экономии не столько за счет масштабов производства, сколько за счет эффективного использования информации как главного ресурса современности, умелого управления разнообразным, постоянно

обогащающимся производством. Этот новый вид экономии называют экономией за счет сферы охвата.

Эта черта тесно связана с еще одной особенностью ОКК, присущей современной экономике. Речь идет о процессе научно-технической революции. ОКК расходуют значительную часть своих средств на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) в целях создания новой продукции или услуг. Они стремятся ускорить процесс внедрения инноваций и оптимизировать свою рентабельность.

Подведем итоги. Очень крупные корпорации (ОКК) представляют собой транснациональные корпорации, обладающие совокупностью черт, присущих обычным ТНК. Своеобразие ОКК заключается в высокой степени экономической мощи, что делает ОКК олигопольными структурами. ОКК являются выражением экономических отношений, присущих публичным и непубличным компаниям. Не все из этих компаний по размерам и характеру деятельности могут быть отнесены к ОКК. Учет непубличных компаний увеличивает долю государственного капитала внутри очень крупных корпораций. Но, даже являясь государственными, ОКК в силу их размеров и господствующего положения в ряде секторов экономики имеют привилегированный доступ к финансам.

ОКК совершенствуют свою организационную структуру. Получают широкое распространение всемирные сети дочерних предприятий. Развивается процесс холдингизации. Это превращает многие ОКК в международные финансово-промышленные группы. Увеличивается количество стратегических альянсов. Сила крупных корпораций в условиях постиндустриальной экономики определяется за счет эффективного использования информации как главного ресурса современности. ОКК — активные участники научно-технической революции.

Активное участие ОКК в осуществлении научно-технической революции выражается прежде всего в том, что крупнейшие корпорации расходуют значительную часть своих средств на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Ведь НИОКР представляет собой такую форму услуг, которая требует высокой квалификации участников, знаний, больших финансовых и других расходов. Эти потребности могут удовлетворяться в первую очередь наиболее мощными корпорациями.

Из трех основных форм НИОКР (фундаментальные исследования, прикладные исследования, а также разработки товаров и

процессов) ОКК основную роль отводят второй и третьей формам, которые имеют решающее значение для усиления конкурентоспособности компаний. А фундаментальные исследования они предоставляют в основном государственному сектору.

В последние годы значимость НИОКР для ОКК существенно возрастает. Корпорации стремятся регулировать объемы и скорость внедрения инноваций. Каждая из них делает все возможное, чтобы привести скорость внедрения инноваций в соответствие с их инвестиционным циклом и тем самым оптимизировать свою рентабельность. ОКК обладают наиболее высокими индексами инновационного потенциала. Они в 3–4 и даже в 6 раз превышают показатели более мелких компаний¹.

На долю ОКК приходится почти половина глобальных расходов НИОКР и не менее двух третей коммерческих расходов на исследования и разработки (по оценкам, 450 млрд долл.)². Расходы на НИОКР ряда ОКК намного превышают соответствующие затраты многих стран. Шесть ОКК (Ford, Pfiser, Daimler-Crysler, Siemens AG, Toyota Motor Corporation, General Motors) расходуют на НИОКР свыше 5 млрд долл. в год каждая. Для сравнения – среди развивающихся стран суммарные годовые затраты на НИОКР приближаются к 5 млрд долл., только три страны (Бразилия, Китай и Республика Корея)³ немного превышают эту цифру.

Осуществляемые ОКК НИОКР приобретают все более интернациональный характер. Характерным примером могут служить ОКК Германии, которые создали в 90-х годах XX в. и в первые годы XXI в. больше зарубежных подразделений для проведения научных исследований, чем за 50 предшествующих лет. Что касается НИОКР шведских ОКК, доля зарубежных исследований и разработок возросла с 1995 по 2003 г. с 22 до 43%⁴.

Проникновению ОКК в сферу научно-технического развития других стран способствуют изменения в национальных режимах регулирования НИОКР. Число стран, внесших изменения в свои инвестиционные режимы, выросло с 35 в 1991 г. до 102 в 2004 г. А число изменений в режимах регулирования увеличи-

¹ UNCTAD, World Investment Report Transnational Corporation and the Internationalization of RD, table IIIb.

² Конференция ООН по торговле и развитию. ТНК и интернационализация НИОКР. 2005. С. 28.

³ Данные 2003 г. Конференция ООН по торговле и развитию. ТНК и национализация НИОКР. 2005. С. 28.

⁴ Там же. С. 29.

лось за это же время в 3,5 раза. На международном уровне количество двусторонних инвестиционных договоров (ДИД) и договоров об избежании двойного налогообложения (ДИДН) достигло в 2004 г. соответственно 2392 и 2559. На региональном и глобальном уровнях были заключены новые международные инвестиционные соглашения, которые способствовали повышению открытости экономики стран перед деятельностью ОКК¹.

Традиционно ТНК занимались НИОКР в основном в странах базирования. В последние годы в интернационализации НИОКР, осуществляемой ОКК, появляется ряд новых особенностей. В частности, впервые ОКК выносят за пределы развитых стран такие НИОКР, которые не являются средством адаптации к требованиям местных рынков. В некоторых развивающихся странах, например Юго-Восточной Азии ОКК все чаще ориентируют свои НИОКР на глобальные рынки, интегрируя их в ключевые направления своей деятельности.

Компании, занимающие в мире ведущее место по затратам на НИОКР, концентрируют свою деятельность на новейших отраслях промышленности (производство информационно-телекоммуникационного оборудования, фармацевтических изделий, биотехнологии и др.).

В конце 2006 г., например, одна из крупнейших фармацевтических компаний мира Merck объявила о намерении купить биотехнологическую фирму Scropo за 10 млрд евро. Такие покупки в последнее время далеко не редкость². С тех пор центр создания новых лекарственных препаратов стал смещаться от «химиков» к биотехнологам. Крупные фармкооперации стали все чаще заключать сделки с фармацевтическими компаниями. По данным Burrell and Compton, если в 1999 г. было 229 таких соглашений, то в 2005 г. — 517. Участились и покупки компаний. В частности, гигант Novartis укрепил свои позиции на рынке биофармацевтики покупкой крупнейшей компании Chiron (сделка завершена в апреле 2006 г.). Pfizer купил Bioren, Astrazeneca — Anthody, Merck — Glycoft и Ambaxis.

Суммарная капитализация компаний биотехнологии достигает уже 488 млрд долл. Еще шесть лет назад мировой биотехнологический рынок составлял 22 млрд долл., в 2005 г. — по разным данным, от 57 до 85 млрд долл.

¹ UNCTAD. World Investment Report, 2005. Transnational Corporation and the Internationalization of RD, annex table 1.14.

² Горячий рынок. Фармацевтика // Эксперт. 2006. № 36. 2-8 октября. С. 84.

Другим примером могут служить компании, действующие в производстве электронной аппаратуры и разнообразных отраслях машиностроения. Компания Motorola создала первую иностранную лабораторию НИОКР в Китае. Это было в 1993 г. С той поры, по сообщениям UNCTAD, число зарубежных подразделений, занимающихся НИОКР, в этой стране увеличилось примерно до 700¹.

В Индии крупнейшая в мире публичная компания General Electric ведет НИОКР в таких областях, как авиационные двигатели, новейшая электроника и медицинское оборудование, в них занято 2400 человек. Эта компания в последние годы стала буквально иконой американского и всего мирового бизнеса. Журнал Fortune неоднократно называл ее «самой уважаемой компанией мира». Объясняя причины такой популярности и таких достижений компании, специалисты говорят о «постоянном накоплении человеческого капитала». «Люди — это единственное конкурентное преимущество, которое есть у компаний». «Чтобы быть всегда впереди конкурентов, — говорил один из руководителей компании, — надо все время предлагать что-то новое. Как можно сохранить подобный темп развития? Только за счет интеллектуального капитала».

А в последние годы крупные корпорации все в большей степени сосредоточиваются на сфере услуг, происходит, как подчеркивают специалисты, переориентация деятельности крупного капитала на сектор услуг².

Международные инвестиции в услуги, особенно финансовые, стабильно растут, составляя основную долю мировой суммы накопленных прямых иностранных инвестиций. В 2004 г. на сектор услуг приходилось 63% суммарной стоимости трансграничных слияний и поглощений, причем треть стоимости трансграничных слияний и поглощений приходилась на финансовые услуги³.

Крупнейшие ТНК занимают ведущие позиции на мировых финансовых рынках с точки зрения не только совокупных активов, но и числа стран, в которых они действуют. Перечень 50 крупнейших финансовых ОКК мира возглавляет компания

¹ Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Доклад о мировых инвестициях. 2005. Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. Нью-Йорк и Женева, 2005. С. 23.

² Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Переориентация на сектор услуг. 2004. Нью-Йорк и Женева, 2004.

³ Там же. С. 4-10.

Citigroup (США), за которой следуют UBC (Швейцария) и Alliance (Германия).

На ОКК Франции, Германии, Японии, Соединенного Королевства и Соединенных Штатов Америки приходилось в 2003 г. 74% суммарных активов 50 ведущих финансовых ОКК мира¹.

Примерно такую же картину дают и данные об общих расходах на НИОКР, подготовленные UNCTAD (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Общие расходы на научные исследования
и опытно-конструкторские разработки (млрд долл.)**

Место	Страна	1996 г.	2002 г.
1-е	США	197,3	276,2
2-е	Япония	138,6	133,0
3-е	Германия	52,3	50,2
4-е	Франция	35,3	32,5
5-е	Великобритания	22,4	29,3
6-е	Китай	4,9	15,6
7-е	Республика Корея	13,5	13,8
8-е	Канада	10,1	13,6
9-е	Италия	12,6	13,7
10-е	Швеция	8,8	9,4
Всего в 10 странах		495,8	587,6
Всего в мире		575,6	676,8
Доля 10 стран в мировых расходах, %		86,1	86,9

И с т о ч н и к: World Investment Report. 2005. UN. P. 105.

Важное место в деятельности ОКК занимает торговля. Среди 50 крупнейших корпораций мира, действующих в промышленности и сфере услуг, мы видим американский гигант Wal-Mart и ОКК Франции и Германии (Carrefour и Metro). Wal-Mart занимает 2-е место среди 50 крупнейших промышленных предприятий и предприятий сферы услуг мира. Его торговый оборот превышает 206,5 млрд евро, а количество занятых на его предприятиях — 1,5 млн человек. Показатели Carrefour составляют

¹ Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Доклад о мировых инвестициях. Переориентация на сектор услуг. 2004. С. 57.

соответственно 104,6 млрд евро и 419 тыс. занятых; Metro — 53,5 млрд евро и 196,4 тыс. человек¹.

В состав 50 крупнейших промышленных и торговых ОКК Европы входят французские компании Les Mousquetaires, Groupe Auchan и Centres Leclerc. Их обороты составляют 38,4; 28,7 и 27,2 млрд евро, а количество занятых — 112; 165 и 84 тыс. человек.

Эти 5 предприятий, бесспорно, являются очень крупными корпорациями, имеющими олигопольный характер.

Переориентация ОКК на сектор услуг отражает прежде всего растущую общую роль услуг в экономике, что является составной частью происходящей во всем мире постиндустриальной революции. В настоящее время на долю этого сектора приходится 72% ВВП в развитых странах, 52% в развивающихся странах и 57% в странах Центральной и Восточной Европы.

ОКК отреагировали на эти общие изменения расширением зарубежного производства услуг. Этому способствовали наличие у них хорошо развитых институциональной инфраструктуры и подготовленного персонала.

Показательно увеличение трансграничных слияний и поглощений, которые в течение второй половины 90-х годов происходят особенно активно в секторе услуг. В то время как в конце 80-х годов на долю услуг приходилось примерно 40% всех трансграничных слияний и поглощений в мире, к концу 90-х их доля увеличилась до более чем 60%.

Именно трансграничные слияния и поглощения в секторе услуг стали широко используемым методом расширения деятельности ОКК.

Другим показателем роста ОКК в сфере услуг является увеличение числа международных инвестиционных соглашений (МИС). Очень крупные корпорации были зачастую инициаторами создания МИС и их активными участниками. На протяжении последних десяти лет число МИС по услугам резко увеличилось.

Определяя значение переориентации на сферу услуг, генеральный секретарь UNCTAD Р. Рикаперу подчеркивал: «В современной мировой экономике конкурентоспособный на международном уровне сектор услуг имеет важнейшее значение для развития»².

¹ Tableaux de l'économie française. 2005 -2006. P. 149.

² Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Доклад о мировых инвестициях. 2004. Переориентация на сектор услуг. С. 57.

НЕФТЕГАЗОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Пожалуй, сегодня не только в отраслях, тесно связанных с НТР, но и во всех секторах мирового хозяйства сложились свои группы ОКК (примерно от 5 до 10 предприятий), которые господствуют на основных рынках отрасли. Количество корпораций, составляющих олигополию, в группе может быть разное, но их удельный вес в производстве и сбыте продукции отрасли колеблется в пределах 20–30%, а иногда может достигать и более высокого уровня.

2.1. Нефтяная промышленность

Ярким примером могут служить ОКК, действующие в топливно-энергетическом комплексе, и прежде всего в сфере нефтегазового хозяйства.

Топливо — это кровь экономики. Его значение выходит далеко за рамки хозяйства. ТЭК — явление всемирное, определяющее стратегическое развитие мира. Производство и потребление энергии за последние 100 лет выросли более чем в 10 раз. Решающую роль здесь играют крупнейшие корпорации мира.

За нефть и другие источники энергии идет напряженная борьба, острейшая конкуренция, и одновременно развивается сотрудничество и взаимодействие корпораций и стоящих за ними государств, региональных и межконтинентальных объединений. В этой борьбе используются не только экономические, но и политические и военные методы.

Наиболее важную роль в топливно-энергетическом потреблении сегодня играют нефть и природный газ.

Удельный вес нефти в мировом потреблении первичных энергоресурсов в 90-е годы XX в. и в первые годы XXI в. составлял около 40%. Наряду с нефтью увеличилось потребление природного газа, который обеспечивает примерно четвертую часть (23–24%) всего энергопотребления мира.

Нефть и природный газ фактически являются невозобновляемыми источниками энергии. Быстрый рост их потребления поставил перед человечеством проблему контроля за существующими источниками топливного сырья и создания новых альтернативных источников энергии.

Нефтегазовое хозяйство — сфера деятельности крупного капитала. Хотя в отрасли функционирует более 800 компаний, решающие позиции принадлежат всего 20, если включить в число компаний не только публичные, но и непубличные компании. Большинство из них являются вертикально интегрированными компаниями. Понятие «вертикально интегрированная компания» появилось давно, хотя в России этот термин очень молод.

Преимуществом вертикально интегрированной компании является сбалансированность сбыта. Когда цена на нефть падает, прибыль добывающих подразделений уменьшается, но нефтепереработка и нефтехимические производства, входящие в комплекс интеграции, увеличивают прибыль, потери одного подразделения компенсируют приобретением другого. Вертикально интегрированные компании имеют существенные преимущества перед независимыми фирмами, повышают эффективность функционирования компании и ее выживаемость в конкурентной борьбе. Одной из первых вертикально интегрированных компаний была Standard Oil Company, созданная Дж. Рокфеллером-старшим в конце XIX в. Из нее выросла самая мощная в мире нефтяная группа, которая контролировала в начале XX в. 85% нефтедобычи мира. Standard Oil Company принесла своему хозяину уже в 1890 г. первый миллион долларов прибыли.

Основатель группы Дж. Рокфеллер-старший был живым воплощением «американской мечты». Он сделал блестящую карьеру благодаря неистощимому трудолюбию, упорству, удаче, не имея в начале своей деятельности ни капитала, ни образования. Однако существует мнение, что в счастливых поворотах судьбы предпринимателя немалую роль сыграли не выясненные до конца обстоятельства истории борьбы за нефть со спекуляциями и гибелью ряда ее участников. К концу жизни (он умер в 1937 г. в возрасте 97 лет), несмотря на разделение группы в соответствии

с антитрестовским законодательством США, состояние Рокфеллера увеличилось в тысячу раз.

Но разделение группы было реальным фактом.

В течение XX в. происходил медленный процесс восстановления мощи группы.

В 1998–2007 гг. в топливно-энергетическом комплексе США произошла целая волна слияний и поглощений, среди которых видное место занимали ведущие компании бывшей общей группы Рокфеллера.

Наиболее важным из них было слияние двух главных компаний бывшей группы Рокфеллера, Exxon и Mobil. Сумма сделки составила 74,2 млрд долл.¹

Возникшая Exxon–Mobil стала самой крупной публичной частной нефтяной компанией мира. После слияния ее объем добычи нефти составил 3,8% мировой добычи, активы превышали 138 млрд долл., а рыночная капитализация в 2007 г. — 429,5 млрд долл.² По размерам капитализации Exxon–Mobil в 2007 г. вышла на 1-е место в мире³.

Наряду с Exxon–Mobil возникли англо-американская нефтяная компания British Petroleum — Amoco–Arco, резко усилился концерн Royal Dutch Shell, принадлежащий английскому и голландскому капиталу, французская Total. Суммарный объем капитализации только этих четырех крупнейших частных публичных компаний превышает сегодня 1 трлн 56 млрд долл.⁴

Несмотря на участие в капитале British Petroleum американских компаний, контроль над BP сохраняет английский капитал. О масштабах деятельности BP можно судить по штату сотрудников. Только число зарубежных сотрудников компании составляет около 100 тыс. человек⁵.

BP — вертикально интегрированная компания. Главная роль в ее деятельности принадлежит трем наиболее важным отделениям. Разведку и добычу нефти и газа осуществляет BP Exploration, производство и сбыт продуктов нефтепереработки — BP Oil, производство и сбыт пластмасс, смазочных масел и разнообразных химических соединений — BP Chemicals. Каждое из этих подразделений обладает существенной автономией. Их

¹ Современный мировой экономический кризис. М., 2003. С. 181.

² См. Oil and Gas Journal. 2007. № 1.

³ FT 500. Ведомости. 2007. 2 июля.

⁴ Там же.

⁵ UNCTAD. World Investment Report. 2005. Annex, table A19.

планы развития координируются в рамках общей стратегии компании.

В 1907 г. две конкурирующие компании (английская и голландская) объединились, и возник концерн Royal Dutch Shell, превратившийся в одно из наиболее крупных предприятий мира. До середины 2005 г. структура компании носила «двойственный» характер: Royal Dutch Petroleum Company и The Shell Transport and Trading Company Ltd являлись так называемыми материнскими компаниями (они не вели производственной деятельности и не входили в состав концерна). Материнские компании владели акциями холдинговых компаний концерна, причем Royal Dutch Petroleum Company принадлежало 60%, а The Shell Transport and Trading Company Ltd – 40% акций холдинговых компаний. По данным компании, ее крупнейшими акционерами на 1 марта 2006 г. являлись Barclays (4,28% акций класса А и 4,13% акций класса В), Legal general group (3,08% и 3,94%), Capital group (7,5% и 4,45%) и UBS (3,16% акций класса А). Рыночная капитализация 2007 г. составила 214,1 млрд долл.¹

Royal Dutch Shell стала одной из первых вертикально интегрированных компаний. Сегодня 112 тыс. сотрудников компании работают в 140 странах. Ее предприятия ведут геологическую разведку нефти и газа более чем в 36 странах мира. На долю концерна приходится около 3% мировой добычи нефти и 3,5% – природного газа. Ее сеть АЗС насчитывает более 46 тыс. станций. По данным UNCTAD (классификация по объему зарубежных активов), Royal Dutch Shell является седьмой крупнейшей компанией мира².

На 4-е место среди частных публичных нефтяных компаний мира в последние годы выходит французская ОКК Total. По данным агентства Platts, Total вышла даже по некоторым показателям на 3-е место, обогнав British Petroleum по размеру активов и прибыльности. При этом Total называют «наиболее агрессивной фирмой». Ее планы предполагают на протяжении ряда лет рост добычи нефти на 5% в год. История Total начинается с создания в 1924 г. Compagnie française des pétroles (CFP) с целью защиты интересов Франции в странах Среднего и Ближнего Востока.

¹ Макогоренко М.В. Royal Dutch Shell. М., 2006. С. 1-2; FT 500. Ведомости. 2007. 2 июля.

² UNCTAD. World Investment Report. 2005. Annex, table A19.

В 1985 г. название ведущего бренда Французской нефтяной компании появилось в названии компании. Она стала называться Total Compagnie Française des Pétroles.¹ В 1990 г. оно было сокращено до Total. В 1992 г. компания была приватизирована.

В конце 90-х годов Total приступила к активной скупке и консолидации активов. В 1999 г. она приобрела бельгийскую Petrofina, сменив название на Total Fina. В 2000 г. компания была переименована после поглощения конкурента Elf Aquitaine, 95% пакет акций которой обошелся ей в 48,7 млрд долл., в Total Fina Elf. С 2003 г. компании было возвращено название Total.

Сегодня Total работает более чем в 124 странах. Ее доказанные резервы оцениваются в 11,4 млрд баррелей в нефтяном эквиваленте. Компания владеет 28 НПЗ, а также 16,7 тыс. АЗС.

В группу Total входит ряд предприятий химической промышленности (Atofina), 26-процентная доля в фармацевтической компании Sanofi-Aventis и др.

Создав целый ряд филиалов и развернув большую активность за пределами Франции (в Африке, в районе Северного моря, в России и целом ряде других стран) Total в последние годы добывает 80 млн т углеводородов (80% нефти, 20% природного газа).

По данным 2007 г., Total достигает биржевой капитализации в 167,06 млрд долл.² Численность занятых на ее предприятиях превышает 110,7 тыс. человек.

Среди 50 крупнейших в мире предприятий промышленности и сферы услуг Total занимает 10-е место. В Европе она уступает лишь Royal Dutch Shell и British Petroleum. Во Франции Total — первая компания страны, добывающая наилучших финансово-экономических результатов³.

Телефонный разговор президентов Франции Николя Саркози и России Владимира Путина помог решить судьбу гигантского месторождения природного газа — партнером «Газпрома» в разработке Штокмановского месторождения стала компания Total.

Штокмановское месторождение расположено в Баренцевом море. Это одно из крупнейших в мире месторождений с запаса-

¹ Овакимян М.С. Общая характеристика экономики Франции: современное состояние топливно-энергетического комплекса. М., 2007. С. 23-24

² FT 500. Ведомости. 2007. 2 июля.

³ Tableaux de l'économie française. 2005-2006. P. 149, 151.

ми 3,7 трлн куб. м. «Газпром» заключил соглашение с компанией Total, но российский монополист остается единоличным собственником его газа.

«Стороны создадут компанию смешанного назначения для организации проектирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов первой фазы Штокмановского месторождения», — говорится в пресс-релизе «Газпрома»¹.

Total будет принадлежать 25% ее акционерного капитала, «Газпрому» — 75%, но соглашение предусматривает возможность привлечения других иностранцев с суммарной долей участия до 24% за счет сокращения российской доли. «Газпром» оставит за собой 100% акций компании, владеющей лицензией на разработку месторождения и все права на маркетинг.

«В Сибири заговорят по-французски», — пишут журналисты, сообщая о заключении соглашения².

Глава «Газпрома» Алексей Миллер сообщил, что первая фаза освоения месторождения предусматривает добычу 28,7 млрд куб. м природного газа и начало поставок по газопроводу в 2013 г., сжиженного природного газа — в 2014 г.

Эксперты уверены, что аргументом в пользу Total была большая политика. Путин явно дает Саркози аванс, считает аналитик East European Gas Analysis Михаил Корчемкин³.

Но важное значение имеет и большой опыт, накопленный Total по разработке месторождений на шельфе Северного моря и по работе на рынке сжиженного газа. Она контролирует 40% мировых мощностей по сжижению газа.

Надо отметить возникновение новой энергетической компании Франции за счет слияния газовой компании, второй по величине в Западной Европе, Gas de France и францужско-бельгийской энергетической компании Suez. По суммарной мощи новая компания — одна из крупнейших в Европе и мире.

В течение последних десятилетий резко возрастает значение нефтяных компаний ряда стран Среднего и Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки. Как мы уже говорили, 12 из этих компаний вошли в число 100 крупнейших компаний мира. Только 4 самые могучие из них — Saudi Aramco, Petroleos Mexicanos, Petroleos de Venezuela и Kuwait Petroleum Corporation — имеют суммарную биржевую капитализацию в 1 трлн 962 млрд долл.⁴

¹ Цит. по: Эксперт. 2007. № 27. 16-22 июля. С. 4.

² Известия. 2007. 13 июля.

³ Ведомости. 2007. 13 июля.

⁴ См.: приложение 1.

Значение этих компаний можно рассмотреть на примере нефтеэкспортирующих стран Среднего и Ближнего Востока. Эти страны показывают форсированную динамику экономического развития. Источником сенсационного роста являются уникальные нефтяные ресурсы и огромные финансовые средства, связанные с ростом мировых цен на нефть.

До 50-х годов XX в. это были отсталые страны. Их недра эксплуатировались западными нефтяными компаниями. Воспользоваться своими богатствами эти государства смогли лишь в 70-е годы, проведя серию национализаций нефтяного сектора и объединив свои усилия на мировом рынке нефти в рамках нефтяного картеля Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК). Единство действий позволило странам ОПЕК увеличить цены на нефть примерно в 20 раз и получить баснословные прибыли. Были созданы государственные нефтяные компании, которые сыграли важнейшую роль в развитии стран.

Характерен пример активности крупнейших компаний Saudi Aramco, действующей в Саудовской Аравии, и Abu Dhabi National Oil Company, играющей важную роль в эволюции Объединенных Арабских Эмиратов. Стоимость ВВП за период 1970–2003 гг. выросла в Саудовской Аравии с 5,1 до 188 млрд долл. (по ППС), в Объединенных Арабских Эмиратах — с 0,7 до 71 млрд долл.¹ Вся саудовская промышленность начала формироваться вокруг Агамсо, которая добывает более 10% мировой нефти. В стране возникла новая структура хозяйства. Формируются современные системы образования и здравоохранения.

В ОАЭ на основе доходов от экспорта нефти создаются современные структуры промышленности, транспорта и торговли. В стране строится новая свободная экономическая зона Саадият на острове около побережья Абу-Даби. По степени развития здравоохранения, образования, социальной сферы ОАЭ занимают 14-е место в мире.

Однако в общественной жизни нефтеэкспортирующих стран во многом сохраняется доминирующее положение шейхов и сеидов. Примером может служить клан Саудидов, который господствует в Саудовской Аравии. Они распоряжаются гигантскими нефтяными доходами. Им практически подчинены вооруженные силы, они являются собственником многих предприятий, в

¹ Жданов С.В. Саудовская Аравия. ОАЭ. Страны и регионы мира: экономико-политический справочник / Под ред. А.С. Булатова. М., 2006. С. 442–444, 447–452.

том числе нефтяных компаний. По оценкам специалистов, клан Саудидов (включает около 30 шейхов) — это самая богатая семья в современном мире. А владык наиболее богатых эмиратов ОАЭ сравнивают по размерам контролируемых ими богатств с такими олигархическими группировками США, как Морганы или Дюпоны.

Анализ проблем ОКК в нефтегазовом секторе современного мира был бы неполным без России, где в этой сфере происходят в последний период очень важные изменения.

Россия — крупнейшая энергетическая держава мира. Это положение связано с наличием в стране богатейших топливно-энергетических ресурсов (1-е место в мире по запасам всех категорий природного газа, крупнейшие в мире прогнозируемые угольные ресурсы, во многом превосходящие общие запасы всего мира, значительные возможности для развития нефтяной промышленности, производства гидроэлектроэнергии, развертывания атомной энергетики).

Наша страна — лидер во многих отраслях производства топлива и энергии. Мы активно участвуем в международных обменах в этой сфере.

В связи со всем этим закономерна активная роль России в мировой политике по проблемам топлива и энергии. Мы — инициаторы укрепления стратегии энергетической безопасности, основанной на равноправном сотрудничестве всех стран.

Надо отметить и тот факт, что Россия получила от Советского Союза весьма развитый топливно-энергетический комплекс.

Внутри российского топливно-энергетического хозяйства важную роль играет нефтяная и газовая промышленность.

Об этом свидетельствует, в частности, рейтинг 400 крупнейших корпораций, составляемый журналом «Эксперт»¹. В последние годы первые места среди 400 крупнейших компаний России принадлежат нефтяным корпорациям. Доходы нефтяников в 2005 г. увеличились на 57,4%, обеспечивая 35,7% совокупной выручки 400 крупнейших российских компаний.

Другой показатель — международные сопоставления. По данным Financial Times, в число 500 крупнейших компаний мира в 2006 г. входили три нефтегазовые ОКК России: «Газпром», за-

¹ «Эксперт» составляет и публикует рейтинг 400 крупнейших предприятий с 1993 г. А с 2004 г. в него включены не только промышленные, но и компании всех других секторов экономики. Последние данные за 2005 г. см.: Эксперт. 2006. № 3. С. 118-186.

нимавший в 2006 г. 10-е место среди 500 (в 2005 г. он стоял на 58-м месте) с размером биржевой капитализации в 2007 г. 245,9 млрд долл., «ЛУКОЙЛ» (в 2007 г. — 95-е место, биржевая капитализация в 2007 г. — 73,5 млрд долл.), «Сургутнефтегаз» (152-е место в 2007 г., с биржевой капитализацией в 2007 г. 51,3 млрд долл.)¹.

2.2. Газовая промышленность

Но эти международные данные не полны. Можно их дополнить российскими источниками (материалами Росстата и официальными документами компаний).

В современных условиях «Газпром» — самая крупная в мире компания по масштабам разведанных запасов природного газа, уровню его добычи, протяженности магистральных газопроводов, объему реализации газа. Растет значение «Газпрома» и в нефтяном хозяйстве. Разведанные запасы газа «Газпрома» составляют 28,8 трлн куб. м. По добыче газа «Газпром» в десять раз опережает следующую за ним англо-голландскую группу Royal Dutch Shell и еще больше — американскую корпорацию Exxon Mobil, занимающую 3-е место. Разителен контраст и по протяженности трубопроводной сети: у «Газпрома» более 150 тыс. км большого диаметра, а у американской Ергоп (12-е место в мире) — лишь 40 тыс. км. Единая система газоснабжения «Газпрома» имеет пропускную способность около 580 млрд куб. м. Общая численность персонала компании составляет 330 тыс. человек.

Характеризуя современный этап развития «Газпрома», российская печать нередко пишет о «сюрпризе» «Газпрома»². Речь идет о существенном ускорении и расширении его развития. В 2005 г. «Газпром» добыл 540 млрд куб. м газа. В течение I квартала 2006 г. добыча выросла на 23%. А чистая прибыль увеличилась. Важным событием явилось приобретение «Сибнефти» (с июня 2006 г. — «Газпромнефти»). Доля «Сибнефти» существенно увеличила многие показатели «Газпрома». Резко выросла рентабельность его деятельности.

¹ Financial Times. 2006.10 июня; Рейтинг 500 крупнейших корпораций в мире; Ведомости. 2006. 13 июня; FT 500. Ведомости. 2007. 2 июля.

² См., в частности: *Медведева Е.* Сюрприз «Газпрома» // Ведомости. 2006. 4 октября.

Государство является крупнейшим акционером «Газпрома». По состоянию на 30 июня 2006 г. 38,48% акций принадлежит Росимуществу, 10,78% — Роснефтегазу (на 100% принадлежит Росимуществу), 9,31% — The Bank of New York.

Важно отметить также обмен пакетами акций между «Газпромом» и E.ON.Ruhrgas (дочерней компанией E.ON). В капитале «Газпрома» участвуют компании Deutsche Bank (примерно 3%), «Нафта — Москва» (5,3%).

Современный период развития «Газпрома» называют этапом наибольшего роста международной деятельности. Она включает поставки газа, прежде всего на рынки Европы. Крупнейшие импортеры российского газа: Германия — 39,9 млрд куб. м (44,9%), Италия — 21,9 млрд куб. м (26%), Франция — 13,2 млрд куб. м (16,0%).

Транспортировкой и реализацией газа занимается около 20 дочерних предприятий «Газпрома».

Важную роль играют инвестиционная деятельность «Газпрома», его активное участие в зарубежных проектах. Совместно с индийской компанией Gas Authority of India Ltd «Газпром» участвует в разработке месторождений природного газа, рассчитанной на 20 лет. Консорциум в составе «Газпрома» (30% участия), французской компании Total и малайзийской фирмы Petronas ведет работы по освоению иранского месторождения природного газа Южный Парс. Его разведанные запасы составляют 8,1 трлн куб. м. «Газпром» совместно с вьетнамской государственной нефтегазовой корпорацией Petro Vietnam создал предприятие «Вьетгазпром» для разведки и добычи нефти и газа в ряде районов Вьетнама. «Газпром» участвует также во многих других зарубежных проектах (по проблеме транспортировки газа и др.).

В конце октября 2006 г. «Газпром» обнародовал свою инвестиционную программу на 2007 г. Главное место в ней заняли долгосрочные финансовые вложения, которые в 3,5 раза превышали объемы 2006 г. Важнейшее место среди них заняли проекты во Вьетнаме, Бенгальском заливе Индии, первые инвестиции в разработку крупнейшего в мире Штокмановского газового месторождения.

Общее направление экономической политики «Газпрома» состоит в ускорении консолидации и диверсификации деятельности компании. Она все более превращается во многопрофильную энергетическую компанию. Об этом свидетельствует объединение с ведущей нефтяной компанией «Роснефть», о котором расскажем при характеристике этой компании. 8 февраля 2007 г.

был сделан важнейший шаг по превращению «Газпрома» в комплексную энергетическую компанию. Газовый флагман экономики России договорился с крупнейшей угольно-энергетической компанией «СУЭК» создать совместную компанию на основе имеющихся у них электроэнергетических и угольных активов¹.

«Газпром» будет владеть контрольным пакетом (50% плюс одна акция) совместного предприятия. «СУЭК» отдает все свои пакеты акций (30% и более) энергокомпаний Красноярского края и Хакасии, Кузбасса и Алтайского края, Дальнего Востока, Якутии, Томской и Омской областей.

Кроме того, «СУЭК» отдает в СП и все свои угольные месторождения. Сейчас компания контролирует примерно 30% российской угледобычи.

Цель объединения состоит в постепенном переводе производства электроэнергии с газа на уголь. По словам первого вице-премьера и главы совета директоров «Газпрома» Дмитрия Медведева, новая компания позволит сбалансировать использование угля и газа в электроэнергетике².

Вместе с тем, по мнению ряда специалистов, в этом проекте есть определенные риски: опасность загрязнения окружающей среды, рост расходов на модернизацию тепловых электростанций, а соответственно и цен на электроэнергию для потребителей. Хотя рациональное зерно в этом проекте немалое, поскольку запасов угля в нашей стране хватит не на одну тысячу лет. Однако переходить на уголь, как правильно считает доцент геофака МГУ Владимир Горлов, надо не в европейской части.³

Не менее важное значение имеет проникновение «Газпрома» в сферу деятельности РАО «ЕЭС России». Как стало известно после совета директоров РАО «ЕЭС России» в конце мая 2007 г., стратегия «Газпрома» состоит в том, чтобы после ликвидации РАО «ЕЭС России» получить почти 20% всех энерго мощностей, или 40% всех тепловых станций России⁴.

«Газпром» продолжает расширять свои участия и за пределами страны. В мае 2007 г. произошел коренной перелом в россий-

¹ См.: Эксперт. 2007. 19-25 февраля. № 7. С. 24; а также: Компания. 2007. № 6. 12-18 февраля. С. 4.

² Цит. по: Компания. 2007. № 6. 12-18 февраля. С. 4.

³ Цит. по: *Виньков А., Рубанов И., Сиваков Д.* Приватизация энергобаланса страны // Эксперт. 2007. № 7. С. 25.

⁴ *Мазнева Е., Медведева Е.* «Газпром» искрит. Монополия требует 40% тепловой энергетики страны // Ведомости. 2007. 28 мая.

ско-белорусских отношениях. «Газпром» и Государственный комитет по имуществу Белоруссии подписали договор купли-продажи 50% акций ОАО «Белтрансгаз»¹. В соответствии с условиями договора «Газпром» приобретет 50% акций «Белтрансгаза» за 2,5 млрд долл. Оплата акций будет осуществляться равными долями в четыре этапа на протяжении 2007–2010 гг. На каждом этапе «Газпром» будет приобретать 12,5% акций компании. До завершения сделки акции «Белтрансгаза», подлежащие продаже «Газпрому», не должны быть отчуждены, обременены или переданы в залог.

Другой пример. Председатель правления «Газпрома» Алексей Миллер привез из совместной поездки с Владимиром Путиным в мае 2007 г. в Австрию и Люксембург не только газовые контракты, но и проект в электроэнергетике. Gazprom Marketing and Trading подписал с люксембургской компанией Soteg операционное соглашение о финансировании строительства энерго мощностей для нужд Люксембурга.

Два новых энергоблока мощностью 800 кВт будут построены на территории Германии. Их планируется ввести в 2010 г. Стоимость проекта составит около 400 млн евро.

Проект сделан по принципу «три в одном». По словам представителя концерна Сергея Куприянова, «сами создаем потребителя газа, зарабатываем на производстве электроэнергии и сами ее продаем». По такой же модели, предполагает С. Куприянов, компания будет действовать и в других европейских странах².

Некоторые итоги деятельности «Газпрома» подвел председатель его правления Алексей Миллер. На пресс-конференции в Москве он заявил: «Несколько лет тому назад «Газпром» поставил задачу стать глобальной энергетической компанией, и то, что мы сегодня наблюдаем на рынке акций, это подтверждение тому, что «Газпром» становится такой компанией де-факто». Капитализация компании в 2007 г. превысила 245,9 млрд долл (16-е место среди 500). «Это действительно исторический рубеж для нашей страны и конечно же для «Газпрома». Если говорить о крупнейших мировых компаниях, то «Газпром» вошел в десятку крупнейших мировых компаний и сейчас занимает 6-е место среди крупнейших 500. А в табели о рангах крупнейших нефтегазовых компаний «Газпром» занимает 4-е место. При этом мож-

¹ Николаев Е. «Газпром» наконец купил половину «Белтрансгаза» // Известия 2007. 21 мая.

² Гликин М. «Газпром» осветит Европу. Монополия построит электростанции в Германии // Ведомости. 2007. 23 мая.

но сказать, что от 2-го и 3-го места нас отделяют «сантиметры». Да, от BP и Shell мы немного отстаем, но я думаю, что это временное явление».¹

Отмечая День газовика и нефтяника, российские граждане называют «Газпром» флагманом газовой промышленности, одним из мировых лидеров на рынке энергоресурсов.

Сегодня «Газпром» является одной из немногих компаний в мире, которые увеличивают производство углеводородов, при этом не сокращая собственные запасы, а существенно наращивая их. Запасы газа «Газпрома» сейчас превышают 30 трлн куб. м. Продолжается работа по расширению и модернизации уникальной газотранспортной системы «Газпрома».

Полным ходом продолжается реализация программы газификации российских регионов. Благодаря ее выполнению в текущем году еще 13 млн наших соотечественников станут потребителями газа.

«Газпром» постоянно расширяет географию своего присутствия на мировом рынке. В 2006–2007 гг. были осуществлены первые поставки сжиженного газа в Великобританию, Японию и Корею. «Газпром» получил возможность прямого доступа на рынки Италии и Франции.

Успехи «Газпрома» не только повышают его конкурентоспособность, но и способствуют укреплению авторитета России как крупнейшей энергетической державы.

Концепция вертикально интегрированных нефтяных компаний в нашей стране была выдвинута лишь в 1991 г. Образцом послужили наиболее известные нефтяные компании Запада. Указом Президента РФ в 1992 г. была создана первая ВИНК, нареченная по буквам названий трех главных участников («Лангепаснефтегаз», «Уралнефтегаз», «Когалымнефтегаз»), — «ЛУКОЙЛ».

Инициатором создания «ЛУКОЙЛа» считают Вагита Алекперова, с 1993 г. бессменного руководителя группы. Он родился в 1950 г., окончил Азербайджанский нефтяной институт. Работал на нефтепромыслах Азербайджана, Западной Сибири, был заместителем министра нефтяной и газовой промышленности СССР². Поддержку Алекперову оказали Ю. Шафранник, в про-

¹ Пархитъко М. ОАО «Газпром» в системе ТНК. М., 2006. С. 7; FT 500. Ведомости. 2007. 2 июля.

² См., в частности: Бизнесмены России, 40 историй успеха. М., 1994, а также предисловие к кн.: Алекперов В.Ю. Вертикально интегрированные нефтяные компании России. М., 1996. С. 2.

шлом генеральный директор объединения «Лангепаснефтегаз», и А. Путилов, руководивший в 1988–1993 гг. предприятием «Уралнефтегаз».

В 2006 г. группа «ЛУКОЙЛ» отметила свое 15-летие. Ее история неразрывно связана с историей новой России. «ЛУКОЙЛ» начинал с трех добывающих и двух нефтеперерабатывающих предприятий на территории России. В настоящее время в структуру «ЛУКОЙЛа» входит около 300 организаций более чем в 30 странах мира¹.

За это время «ЛУКОЙЛ» превратился во вторую крупнейшую частную компанию в мире по размеру доказанных запасов углеводородов. Доля компании в общемировых запасах нефти составляет 1,3%.

«ЛУКОЙЛ» в течение ряда лет был самым крупным производителем в нашей стране. Сейчас он занимает 2-е место после «Роснефти». На его долю приходится 18% общероссийской добычи нефти и 18% общероссийской переработки нефти. Биржевая капитализация «ЛУКОЙЛа» в 2007 г. превысила 73,4 млн долл.² По уровню затрат на геологоразведку «ЛУКОЙЛ» — единственная российская компания, у которой ежегодный прирост запасов составляет в среднем 120% добычи. Это лучший показатель в отрасли.

В 2006 г. компания разрабатывает и активно осуществляет стратегию интенсивного роста инвестиций. Около 70% инвестиций направляется в бизнес-сегмент «Геологоразведка и добыча», более 20% — в бизнес-сегмент «Переработка и сбыт». Бурно развивается добыча газа. К 2016 г. добыча газа на месторождениях компании вырастет в 10 раз и достигнет 70–75 млрд куб. м. Его доля в общей добыче сырья достигнет 33%.

В последние годы компания осуществляет широкую экспансию за пределами России, идет бурная транснационализация ее деятельности. На конференции для инвесторов в Нью-Йорке 18 октября 2006 г. «ЛУКОЙЛ» объявил о своей новой стратегии развития. Цели, которых за 10 лет собирается достичь компания, впечатляют. Капитализация должна вырасти до 200 млрд долл., объем добычи нефти — с 90 млн т в настоящее время до 200 млн т, 112 млрд долл. планируется потратить на инвестиции³. «ЛУКОЙЛ» принял решение стать глобальной транснацио-

¹ *Алекторов В.Ю.* Основной ресурс // Известия. 2006. 17 ноября.

² FT 500. Ведомости. 2997. 2 июля.

³ *Сиваков Д.* Прости, Россия, и прощай // Эксперт. 2006. № 40. С. 32.

нальной компанией. В добыче нефти, как отмечает президент В. Алекперов, удельный вес зарубежной деятельности с 5% в 2006 г. вырастет в 2015 г. до 20–25%, в переработке нефти — с 29 до 44%.

Расширение географии добычи будет происходить за счет реализации проектов в Каспийском регионе, на Ближнем Востоке, в Северной и Западной Африке, а также в Южной Америке. Расширение географии переработки будет осуществляться за счет приобретения нефтеперерабатывающих мощностей в Европе, Азии и Америке.

В обращении к коллективу открытого акционерного общества «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» Президент Российской Федерации Владимир Путин подчеркивал: «Сегодня «ЛУКОЙЛ» — одно из ведущих и перспективных предприятий России, обладающее современной производственно-технологической базой и высококвалифицированными кадрами. Благодаря эффективному менеджменту, постоянному внедрению технологий, рациональному использованию природных ресурсов в компании последовательно наращиваются объемы добычи и переработки сырья, реализуются значимые инвестиционные проекты. Важно, что, развивая сотрудничество с зарубежными странами, «ЛУКОЙЛ» достойно представляет интересы России на мировом рынке. Уверен, что активная и плодотворная деятельность компании будет и впредь содействовать развитию отечественной минерально-сырьевой базы, обеспечению энергетической безопасности страны и росту благосостояния ее граждан»¹.

В процессе приватизации «ЛУКОЙЛ» выбрал путь продажи своих акций на ведущих биржевых площадках мира. В итоге в его капитале сегодня 20% принадлежит топ-менеджерам, 18% — американской компании Сопосо-Phillips, 3,9% — российским физическим лицам, а остальные продаются на бирже².

Возникли и другие частные вертикально интегрированные нефтяные компании: «Сургутнефтегаз», «Тюменская нефтяная компания», «Сибнефть», «Сиданко» и «ЮКОС». Предприятия, не входящие в их состав, были объединены в открытом акционерном обществе «Нефтяная компания «Роснефть», которое было создано постановлением правительства РФ в сентябре 1995 г. Первый период существования «Роснефти» был очень

¹ Известия. 2006. 17 ноября.

² См.: Алекперов В.Ю. Вертикально интегрированные нефтяные компании России. М., 1996, а также: Эксперт. 2006. № 40.

трудным. Трудности особенно усилились во время кризиса 1998 г.

В конце 1998 г. в «Роснефть» была назначена новая команда управленцев. Ей удалось восстановить контроль над основными активами и осуществить качественный скачок в развитии предприятия. В конце 2004 г. компания приобрела контрольный пакет акций «Юганскнефтегаза», который ранее контролировался «ЮКОСом». Он стал важнейшим центром нефтедобычи в Ханты-Мансийском автономном округе. На его долю в 2005 г. пришлось 68,1% суммарной нефтедобычи компании, на долю нефтяной компании «Роснефть — Пурнефтегаз», ведущей добычу в Ямало-Ненецком округе, — 12,0% добычи нефти, «Северной нефти» (в Ненецком автономном округе) — 6,4%, нефтяной компании «Роснефть — Сахалинморнефтегаз» — 2,4%.

«Роснефть» делает ставку прежде всего на использование гигантских ресурсов Восточной Сибири, в частности, она будет принимать участие в освоении богатейших нефтегазовых ресурсов, недавно открытых на территории Таймырского и Эвенкийского национальных округов, вновь вошедших в состав Красноярского края. Восточная Сибирь может в ближайшем будущем отобрать у Западной статус главной российской углеводородной базы. Но при этом «Роснефть» не забывает и о Западной Сибири. Оба региона, в которых общие запасы нефти компании превышают 3 млрд т, а газа — 1,83 трлн куб. м, она рассматривает как основу своего будущего экономического роста¹. Используют и сахалинский шельф, который, по прогнозам специалистов «Роснефти», может обеспечить годовой уровень добычи до 90 млн т нефти и более 20 млрд куб. м газа².

Общая добыча нефти и газового конденсата в 2006 г. предприятиями «Роснефти» (по предварительным данным) составляла 80,6 млн т. Более 70% капитала «Роснефти» принадлежат государственному «Роснефтегазу», 9,44% — «ЮКОСу», остальные бумаги торгуются на биржах.

Рыночная капитализация «Роснефти», по данным 2007 г., составляла 88,5 млрд долл.³

Собственных нефтеперерабатывающих мощностей у «Роснефти» не хватает. Ей принадлежат два завода — в Туапсе и

¹ Садовников А. Нефтяные горизонты // Компания. 2006. № 40. 30 октября. С. 54 -56.

² Там же. С. 56.

³ Суржикова В., Дербилова Е. «Роснефть» перейдет дорогу «ЛУКОЙЛу» // Ведомости. 2007. 10 января.

Комсомольске. В 2006 г. на них было переработано лишь 10,2 млн т. Поэтому часть нефти компания перерабатывает на НПЗ «ЮКОСа». Эти заводы госкомпания хотела бы купить в ходе банкротства «ЮКОСа». Недавно ее президент Сергей Богданчиков объявил, что «Роснефть» приценивается к НПЗ и в Европе¹.

В июле 2006 г. «Роснефть» провела крупнейшее в России IPO — 15% акций было продано за 10,7 млрд долл., по 7,55 долл. за акцию — почти по верхней границе ценового коридора (5,58–7,85 долл.). Организаторов IPO и крупнейших покупателей поздравил Президент РФ В.В. Путин. По мнению «Ведомостей», смысл поздравления — показать, что «Роснефть» продолжит превращение в мощную международную корпорацию².

Акции «Роснефти» были размещены не только за рубежом, но и в России. Их приобрели не только менеджеры компании, получившие для этого специальный опцион, но и рядовые граждане России³.

Быстрый рост добычи нефти и объемов капитализации повысил роль «Роснефти». По размерам капитализации, например, как свидетельствуют подсчеты специалистов Financial Times, «Роснефть» вошла в число 100 крупнейших корпораций мира⁴. Существенно улучшились показатели «Роснефти» среди 20 крупнейших корпораций России. По размерам выручки компания переместилась с 22-го на 6-е место⁵. «Роснефть» стремится стать первым «помощником» российскому государству, экономика которого во многом обязана топливно-энергетическому комплексу. Коммерческие и производственные интересы «Роснефти» тесно переплетены с государственными задачами.

Она развивает интенсивное сотрудничество с зарубежными странами, и прежде всего с Китайской Народной Республикой. По словам президента «Роснефти» Сергея Богданчикова, его компания стала основным гарантом трубопроводной системы Восточная Сибирь — Тихий океан (ВСТО) и основным поставщиком нефти в этом экспортном направлении на первой стадии⁶. Строительство ВСТО позволит России экспортировать не

¹ FT 500. Ведомости. 2007. 2 июля.

² Дербилова Е., Беккер А. «Роснефть» займет место на высшем уровне // Ведомости. 2006. 30 октября.

³ Дербилова Е. «Роснефть» качает миллиардами // Ведомости. 2006. 26 октября.

⁴ См. Ведомости. 2006. 13 августа.

⁵ См. приложение №2.

⁶ Цит. по: Садовников А. Указ. соч. С. 56.

только нефть, но и нефтепродукты, поскольку в конечной точке трубопровода «Роснефть» планирует построить перерабатывающий завод мощностью 20 млн. т в год. Потребителями топлива нового НПЗ станут страны Азиатско-Тихоокеанского региона¹.

Экспансия на зарубежные рынки, подчеркивает журнал «Компания», должна быть подкреплена нефтяными тылами. Для этого «Роснефть» совершенствует свой менеджмент и организационную структуру. Завершился процесс консолидации дочерних обществ, целью которого являлось формирование оптимальной организационно-управленческой структуры компании. «Роснефть» заключила соглашение о сотрудничестве с «Газпромом» и приобрела пакет акций некоторых компаний.

В группу «Роснефти» сейчас входит более 20 крупных компаний, охватывающих все сферы нефтегазового хозяйства². По соглашению о сотрудничестве «Роснефть» будет продавать «Газпрому» весь добываемый природный и попутный газ (в 2005 г. нефтяная компания добыла более 13 млрд куб. м). «Газпром» же планирует помочь «Роснефти» в получении лицензий на новые нефтегазовые месторождения, которые компании будут разрабатывать совместно.

По мнению «Эксперта», наибольший интерес вызывает инициатива совместного участия госкомпании в аукционах по приобретению лицензий на новые месторождения и создание СП для их разработки. В статье «Совместная экскурсия в прошлое» журнал делает вывод: «Фактически обе компании возвращаются к советской схеме «Миннефтепром плюс Мингазпром». Теперь государству предстоит ответить на вопрос о том, насколько эта схема адекватна современным экономическим реалиям³.

Важное значение имело одобрение Владимиром Путиным предложений передать в управление «Газпрому» и «Роснефти» все месторождения нефти и газа на континентальном шельфе страны. По прогнозам Минприроды, добыча нефти на шельфе достигнет к 2020 г. 95 млн т, а газа — 320 млрд куб. м.

Деятельность «Роснефти» точно укладывается в рамки государственных задач страны. Достаточно вспомнить о налоговых отчислениях в федеральный бюджет, технико-экономической модернизации всех отраслей, введении в эксплуатацию новых нефтегазовых провинций, максимальной интеграции в экономи-

¹ Садовников А. Указ. соч. С. 56.

² Ведомости. 2006. 31 октября.

³ Эксперт. 2006. № 5. С. 14.

ку всех регионов, где компания имеет производство и интерес. «Роснефть» уделяет большое внимание развитию социальной сферы, особенно в тех районах, где она активно действует.

В мае 2007 г. в ходе аукционов по продаже активов «ЮКОСа» «Роснефть», заплатив почти 7 млрд долл. за лучшие из них, превратилась в крупнейшую нефтедобывающую компанию России. Добыча нефти в 2006 г. предприятиями «Роснефти» превысила 90 млн т.¹

Роснефть стала лидером и по переработке нефти. Компания готовится к перестройке².

«Роснефть» сближает с «Газпромом» объем долговых обязательств. Задолженность «Роснефти» составляет около 36 млрд долл. А у «Газпрома» долг превышает 40 млрд долл. Но для «Газпрома» долги гораздо менее обременительны. Его капитализация составляет сейчас около 226 млрд долл., а у «Роснефти» — лишь около 85,5 млрд долл.³

Но долги не грозят «Роснефти» банкротством. Государство включило компанию в список стратегических предприятий.

По сообщениям печати, «Роснефть» становится трижды чемпионом. Кроме сфер добычи нефти и ее переработки компания ведет переговоры о покупке 500 автозаправочных станций «ЮКОСа» у ООО «Юнитекс». Эта сделка вплотную приблизит ее к нынешнему лидеру «ЛУКОЙЛу»⁴.

В заключение хочется привести слова губернатора Красноярского края Александра Хлопонина. «В России начинается безумное количество интересного, — говорил он в конце 2005 г., — нам, как стране, пора проснуться и вернуться к политике крупных проектов национального масштаба»⁵.

В реализации этих проектов большая роль принадлежит таким компаниям, как «Роснефть».

Анализ трех групп ОКК, действующих в мировом нефтегазовом хозяйстве, наглядно демонстрирует нам общие тенденции развития.

Отношения между несколькими группами ОКК свидетельствуют об острой борьбе между ними. Борьба идет за контроль над

¹ Эксперт. 2007. № 17. С. 6.

² См.: Вилка «Роснефти» / Ведомости. 2007. 24 мая.

³ Там же.

⁴ Мазнева Е. Трижды чемпион // Ведомости. 2007. 21 мая.

⁵ Хлопонин А. В России начинается безумное количество интересного // Известия. 2005. 22 декабря.

имеющимися ресурсами, за увеличение объемов этих ресурсов, вокруг цен на энергоносители и т.д.

Наиболее ярко эта борьба проявилась в последние годы в Ираке. Военные действия в этой стране как будто бы закончились. На самом деле борьба продолжается.

Главное, почему можно считать, что война не закончилась, состоит в том, что основная причина, которая ее породила, не решена, а именно — кто будет хозяином огромных нефтяных богатств Ирака, на долю которого приходится примерно шестая часть нефти мира.

От ответа на этот вопрос зависит понимание сущности нового мира, который рождается на наших глазах. Ирак и иракская война как бы открывают новую страницу истории. Американская политика натолкнулась на сопротивление. Немалую роль в этом играет деятельность широкой общественности, в том числе представителей корпоративного капитала ряда стран, в частности России, Франции, Германии, КНР, Бразилии, Индии, Бельгии и др., выступающих за укрепление мира, стабильности и всестороннего развития многополярного мирового сообщества. А это возможно лишь на основе международного права с гарантом в лице универсальной Организации Объединенных Наций и общепризнанного кодекса поведения государств и их взаимоотношений. Большая нефтяная игра, которую ведут влиятельные круги американского бизнеса и политической элиты США, означает пересмотр структуры мирового нефтяного рынка. Эта часть американских правящих кругов выступает за модель, основанную на насилии и господстве американского капитала над крупнейшими месторождениями нефти. Но иракский кризис усилил глубокие противоречия между США и другими странами. Усилились противоречия и между транснациональными корпорациями многих стран, действующих в сфере ТЭКа.

Примером может служить борьба американских и европейских ТНК за источники нефти в Африке.¹ Последние годы крупные запасы нефти были обнаружены в странах Гвинейского залива, в Судане, Чаде, Мавритании, Анголе и ряде других африканских стран. Уже сегодня африканские запасы (на континенте и на разведанных участках шельфа) оцениваются как минимум в 8% мировых. Резко увеличился приток американского и европейского капитала в эти страны. В 2004 г., например, сумма поступлений иностранных капиталов в эти страны

¹ См. об этом, в частности: БИКИ. 2006. 23 ноября.

превысила 40 млрд долл. Примерно половину из них обеспечивали крупнейшие ТНК США.

Возрастает удельный вес африканской нефти в мировом экспорте нефти. Особенно велики поставки ее в США. По оценкам печати, доля стран Африки в потреблении нефти в США сегодня достигла уже 15%. Особенно большое значение имеют поставки из Анголы, Экваториальной Гвинеи, из нефтяного «Эльдорадо» — Нигерии.

Очень острая борьба разворачивается и в сфере ценообразования на топливо и энергию. Эта борьба проходит как бы три этапа. Первый был связан с господством западных монополий. Их объединение — Международный нефтяной картель, где господствующую роль играли американские и английские монополии, — проводило политику низких цен на нефть стран Среднего и Ближнего Востока. Это обеспечивало западным компаниям в течение многих лет гигантские прибыли. Национализация нефтяных богатств и создание самостоятельного нефтяного хозяйства означали конец колониальной эксплуатации. На втором этапе борьба вокруг цен на нефть велась и ведется во многом и сегодня между странами ОПЕК (основными производителями нефти и — по мере создания собственной нефтеперерабатывающей промышленности — основными производителями нефтепродуктов) и странами — основными потребителями. В ходе этой борьбы в последние годы цены на нефть несколько сократились. Но положение на нефтяном рынке очень неустойчивое.

Своеобразие современному третьему этапу придает комплекс отношений между нашей страной и западными странами, а также государствами, бывшими еще совсем недавно составными частями Советского Союза.

Западные государства недовольны низкими ценами на природный газ и нефть внутри России и предлагают повысить их до уровня мировых цен. А некоторые бывшие советские республики противятся изменению цен, которые используются в торговле с Россией, и переводу их на уровень мировых цен. Это привело к ряду конфликтных ситуаций в отношениях между Россией и Украиной, Россией и Белоруссией и др.

Российская политика в этих вопросах логична и проста. Уровень мировых цен определяет мировой рынок. А что касается цен, которые используются в торговле российской нефтью с бывшими советскими республиками, они не могут рассматри-

ваться в качестве средства оказания помощи, что было логично в прошлом, но не может продолжаться вечно.

Острые противоречия существуют между ТНК ряда стран по вопросам о распределении газовых и электрических сетей. При этом применяются различные методы. Многие крупные энергетические компании Европы, прежде всего континентальной Европы, пытаются решить эту проблему, поглощая своих конкурентов в Старом Свете. А некоторые британские компании пытаются проникать в США. Примером может служить английская коммунальная компания National Grid, которая в начале 2006 г. объявила о покупке за 7,3 млрд долл. американской энергетической и газораспределительной компании Keysper. Keysper принадлежат 6 коммунальных предприятий, которые обслуживают 2,6 млн потребителей в штатах Нью-Йорк, Массачусетс и Нью-Хэмпшир¹.

В странах континентальной Европы происходят слияния и поглощения ряда компаний, например французского газового гиганта Gaz de France и франко-бельгийской энергетической компании Suez. Сделку одобрило правительство Франции, которому принадлежит 80% акций в Gaz de France, и советы директоров обеих компаний. Европейские власти нередко противодействуют либерализации рынка, создавая препятствия для прихода иностранных конкурентов. Существуют и другие противоречия в отношениях между Россией и транснациональным капиталом. В последнее время большое внимание к себе привлек конфликт, связанный с нефтегазовым проектом «Сахалин-2».

Проект «Сахалин-2» разрабатывался на условиях соглашения о разделе продукции (СРП) и предполагал освоение Пилтун-Астохского и Лунского месторождений с извлекаемыми запасами 150 млн т нефти и 500 млрд куб. м газа, а также строительство газопровода с севера на юг Сахалина, завода сжиженного природного газа мощностью 9,6 млн т в год и нефтяного терминала.

Иностранные операторы — англо-голландский Royal Dutch Shell, японские Mitsui и Mitsubishi — были подвергнуты серьезной критике из-за экологических нарушений, завышения сметной стоимости и других недостатков.

¹ *Сурженко В.* Ставка на США. Английская National Grid покупает активы в Америке // Ведомости. 2006. 28 февраля.

В итоге переговоров было заключено соглашение. По его условиям «Газпром» получил контроль в проекте. За 7,45 млрд долл. он получил 50% плюс 1 акция в капитале оператора проекта Sakhalin Energy. У Shell остается 27,5% акций Sakhalin Energy, у Mitsui и Mitsubishi — 12,5% и 10%¹.

В комментариях российской печати подчеркивался невыгодный характер принятого в прошлом соглашения для нашей страны. В редакционной статье «Эксперта» отмечалось: «Эксклюзивный договор по «Сахалину-2», заключенный еще до оформления федерального законодательства об СРП, иначе как грабительским не назовешь»².

Двенадцать лет спустя ситуация выглядит совсем по-другому. Российское государство и флагманы российского бизнеса сегодня стали более сильными, что позволило достичь компромисса. Изменение правил игры в проекте «Сахалин-2» стало практически необходимым.

В период обострения отношений между Белоруссией и Россией, когда была временно приостановлена доставка нефти в ряд стран Европы по нефтепроводу «Дружба», руководители Евросоюза заявили о необходимости обеспечения «энергетической безопасности». Речь шла о новой программе развития топливно-энергетического хозяйства Европы и энергетического сотрудничества Европы с Россией. Об этом мы хотим поговорить в части II книги.

Но проблема эта отнюдь не новая. В области энергетического сотрудничества издавна существует высокая взаимозависимость России и Европы. Для Европы Россия — основной источник импортных топливных ресурсов, а для России Европа — основной рынок сбыта энергоносителей.

Из используемых в последние годы в странах ЕС 620 млн т топлива (в нефтяном эквиваленте) 450 млн т куплено за рубежом. Страны Европы — крупнейшие в мире импортеры нефти (около 30% мирового импорта). По оценкам экспертов, потребности европейских стран в энергоносителях будут постоянно возрастать.

Все это объясняет понятие «энергетическая революция». Каково же ее содержание?

¹ О содержании проекта «Сахалин-2» и соглашении с «Газпромом» см., в частности: Ведомости. 2006. 22 декабря.

² Отдай и не греши // Эксперт. 2006. № 45. С. 22.

Речь идет прежде всего об увеличении энергообеспечения. При этом, как отмечают руководители европейских стран, продолжая сотрудничество с Россией, им необходимо диверсифицировать источники поставок топлива. Так, по природному газу говорят об увеличении поставок из Алжира, Кувейта, Саудовской Аравии и некоторых других стран.

Другой важной проблемой, от которой зависит увеличение энергообеспечения, является развитие энергетики. Мы не могли охарактеризовать полностью эту проблему, сосредоточившись на нефтегазовом хозяйстве.

Но совсем опустить ее было бы также неверно.

РАО «ЕЭС России» предпринимает огромные усилия по модернизации и расширению производства электрической энергии. Этому служит и реформа, которая осуществляется в данном секторе хозяйства.

Правда, как отмечают наблюдатели, председатель правления РАО «ЕЭС России» Анатолий Чубайс на ходу меняет условия проведения реформы, в частности условия размещения акций генерирующих компаний, входящих в энергомонополию¹. Если бумаги первых генерирующих компаний были размещены среди стратегических и портфельных инвесторов, то бумаги остальных компаний намереваются разместить среди рядовых потребителей. Это противоречит принципам реформы, декларированным им самим, а именно — передать управление генерирующими компаниями крупным частным инвесторам.

Правда, эксперты сомневаются, что публичная распродажа акций генерирующих компаний значительно пополнит инвестиционную копилку РАО «ЕЭС». По мнению эксперта Ирины Фюрст, чтобы сделать размещение среди населения успешным, Чубайсу понадобится серьезная информационная поддержка. «При этом рекламная кампания должна быть еще более мощной, чем у ВТБ и Сбербанк, поскольку доходность вложений в энергетику для населения менее очевидна», — полагает она².

Речь идет также и о надежности поставок, необходимости гарантировать эту надежность с помощью различных мер.

Большое значение приобретает работа над альтернативными источниками энергии, в частности, в сфере исследования ядерной энергии, солнечной энергии, энергии ветра, энергии приливов и отливов, волновой энергии.

¹ См.: Компания. 2007. № 19. 21 мая. С. 19.

² Там же.

Наконец, большую роль играют проблемы экономии энергии, сбережений в этой сфере, защиты экологии, снижения выбросов в атмосферу вредных веществ.

В переговорах канцлера Германии Ангелы Меркель с Президентом РФ Владимиром Путиным в конце января 2007 г. Меркель заявила, что уровень информированности европейцев в период приостановки поставок нефти в Европу через территорию Белоруссии был недостаточным. «Мы выступаем за надежность поставок», — заявила она и предложила, чтобы в новом Соглашении о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Россией был зафиксирован «пассаж, посвященный механизмам информирования в таких случаях».

Путин вновь заверил, что на рыночные принципы в вопросах поставок топлива Россия будет переходить со всеми странами. А чтобы снизить транзитные риски, пообещал активно развивать (альтернативную) транспортную сеть. Одним из таких проектов, напрямую связывающих поставщика и потребителя энергоресурсов, является строительство Северо-Европейского газопровода (СЕГ). Мы и в Польшу, и в Швецию готовы строить ответвления СЕГ¹.

Россия также считает важной работу над новой программой обеспечения энергетической безопасности всех стран и широкого международного энергетического сотрудничества. Будучи энергетической сверхдержавой, Россия заинтересована в том, чтобы установить общие правила игры за пределами собственных границ, гарантировать поставки и сбыт энергоресурсов. А для этого необходимо открывать границы не только странам-поставщикам, но и всем странам-потребителям на условиях равенства и взаимной выгоды.

2.3. Черная металлургия

Производство в черной металлургии всегда отличалось высоким уровнем концентрации.

Особенно большие изменения в этой области происходят в последний период. Первоначально резко усилили свои позиции металлургические компании Японии, за ними последовали страны Западной Европы. Их лидер, компания Arcelor, возникшая в

¹ Цит. по: Николаева А., Кашин В. Тревожная кнопка для Европы // Ведомости. 2007. 22 января.

результате объединения капитала Франции и Люксембурга, определила японскую Nippon Steel, выйдя на уровень производства стали более 45 млн т. И в это же время происходил рост международной группы Mittal Steel, возглавлявшейся британским бизнесменом индийского происхождения Лакшми Митталом. В течение нескольких лет Миттал скупил несколько крупных металлургических предприятий (в частности, приобрел 93% акций известного украинского меткомбината «Криворожсталь», крупнейший в Казахстане комбинат «Испат Кармет», который стал называться «Миттал Стил Темиртау» и др.)¹. В 2005 г. соотношение между тремя наиболее крупными предприятиями мира было следующим: на первое место по выплавке стали (63 млн т) вышел Mittal Steel с капитализацией 22,1 млрд долл., вторым стал Arcelor (производство стали — 46,7 млн т, биржевая капитализация 26,75 млрд долл.), третьим — Nippon Steel (выплавка стали — 32 млн т, капитализация — 27,67 млрд долл.)².

Mittal Steel превратилась в крупнейшую металлургическую компанию мира. 97% ее голосующих акций принадлежали Лакшми Митталу и его семье.

Вторая по величине в мире сталелитейная компания Arcelor имела смешанный состав капитала. 5,62% ее акций принадлежали Люксембургу, 3,55% — испанской компании Agistrain, 3,21% — региону Валлония (Бельгия), 6,14% — работникам Arcelor. 81,5% акций находилось в свободном обращении³.

В начале 2006 г. действия Mittal Steel потрясли мировой рынок. Ее руководители высказали намерение поглотить Arcelor, уплатив 18,6 млрд евро. Акционерам Arcelor было предложено продать свои бумаги за 28,21 евро за акцию, обменять их па акции Mittal, либо воспользоваться комбинированным вариантом. С учетом этого живыми деньгами Mittal готова была уплатить 4,7 млрд евро. И с помощью таких затрат получить контроль на десятой частью мирового производства стали

Первоначально действия Mittal Steel вызвали протест как в совете директоров Arcelor, который рекомендовал акционерам отклонить предложения Mittal, так и среди европейских политиков и профсоюзов⁴. Министр финансов Франции Тьерри Бретон, например, заявил, что возможная сделка вызывает у него

¹ Эксперт. 2006. № 47. С. 12 и др.

² Эксперт. 2006. № 45. С. 33.

³ Ведомости. 2006. 3 сентября.

⁴ *Сурженко В.* Европа боится Лакшми Миттала и хочет помешать ему купить Arcelor // Ведомости. 2006. 3 февраля.

крайние опасения, «ведь большая часть бизнеса Arcelor осуществляется во Франции, где у компании 30 тыс. работников».

В конце мая 2006 г. руководитель российской компании «Северсталь» Алексей Мордашов предложил за 32,2% капитала Arcelor акции «Северстали», контрольные пакеты акций филиалов Severstal North America и Lucchini, а также 1,2 млрд евро. Слияние «Северстали» должно было защитить Arcelor от враждебного поглощения со стороны Mittal Steel.

Но в конце июня 2006 г. Лакшми Миттал из врага превратился в друга Arcelor. Увеличив свое предложение до 33,7 млрд долл., Лакшми Миттал согласился получить в Arcelor Mittal неконтрольный пакет (43,6%) и оставить председателем совета директоров Жозефа Кинша. Совет директоров предложение Миттала принял. Собрание акционеров одобрило позицию совета директоров.

Возникшая новая компания Arcelor — Mittal стала крупнейшим металлургическим предприятием мира. Отныне на ее заводах производится 118 млн т стали¹.

Комментируя произошедшие события, один из топ-менеджеров отметил: «С Мордашовым поступили очень цинично. Менеджмент Arcelor его использовал, чтобы выторговать более выгодные условия у Mittal»².

Но ряд наблюдателей считают, что Mittal Steel действовала более эффективно, и видят в несостоявшейся сделке и положительные моменты. «Теперь российские металлурги всерьез задумаются об объединении», — говорят они³.

Но прежде чем переходить к изменениям, которые происходят в черной металлургии России, надо сказать несколько слов о деятельности еще одной компании, контролируемой индийским капиталом.

Речь идет о предприятии Tata Steel, которое входит в индийское финансово-промышленное объединение Tata Group. Девизом собственника этой группы 68-летнего Ратана Тату, по свидетельству The Wall Street Journal, являются слова: «Думайте масштабно, действуйте уверенно — это позволит Индии стать другой страной».

В последние годы под руководством Ратана Тату позиции его группы в черной металлургии существенно усиливаются. По

¹ Ведомости. 2007. 28 мая.

² Федоринова Ю. Мордашов не прошел // Ведомости. 2006. 3 июля.

³ Там же.

данным агентства Reuters, в течение финансового года, который закончился в марте 2006 г., выручка Tata Steel составила 3,85 млрд долл. За год компания выпустила 10,8 млн т железной руды, 6,52 млн т угля, 4,55 млн т стали. Капитализация Tata Steel на фондовой бирже в Бомбее составляла 17,4 млрд долл.

В конце 2006 г., по сообщениям печати, Ратан Тату начал переговоры с англо-голландской компанией Cogus Group о приобретении 100% ее акций за 7,57 млрд долл. В 2005 г. Cogus Group выпустила 19,79 млн т стали и 620 тыс. т алюминия. Если сделка состоится, подчеркивают «Ведомости», «этот индус станет по-настоящему глобальной фигурой на мировом рынке стали»¹ Объединенная компания будет выпускать около 23 млн т стали в год.

В печати нередко сравниваются два индийских бизнесмена, Миттал и Ратан Тату. Оба живут в Лондоне, но Ратана, в отличие от Лакшми Миттала, нередко называют «тихим индийцем». Он живет не в самом роскошном отеле, как Миттал, а в очень скромной гостинице, разъезжает не на роскошном автомобиле, подобно Митталу, а на очень недорогой машине, часто при этом пользуется услугами такси.

В то же время в группу Tata сейчас входят 96 компаний. Доход только одной из них (Tata Motor) в 2005 г. составлял 5,8 млрд долл.

Теперь вернемся к российским предприятиям.

Металлургические предприятия России, как отмечают наблюдатели, «рвутся в мировую элиту». Их позиции, конечно, уступают нефтегазовым. Но все же металлургов нельзя недооценивать. В списке 20 крупнейших компаний России 6 компаний действуют в отраслях черной и цветной металлургии². Некоторые из них занимают первые места в мировой иерархии.

В рейтинг 400 крупнейших компаний России 2005 г. вошли 29 компаний черной металлургии с объемом реализации 44,04 млрд долл. и общей долей в суммарной реализации рейтинга 7,96%, а также 6 компаний цветной металлургии³.

Быстрому росту крупного капитала в российской металлургии способствует наличие развитой сырьевой базы. Важную роль играет «советское наследие». Советский Союз был одним

¹ Федоринова Ю., Воронин А. Tata вместо Абрамовича. Англо-голландская Cogus покупает Tata Steel // Ведомости. 2006. 18 октября.

² См. приложение № 2.

³ Эксперт-400. С. 113; Ведомости. 2006. 9 ноября.

из наиболее развитых в мире металлургических государств. Сейчас значение этого фактора изменилось. Но и сегодня прошлые достижения, в том числе в технологической области, достаточно велики. Немалое значение имеет и опыт поддержания низкой себестоимости производства стали (относительная дешевизна рабочей силы и др.).

Благодаря этим и другим благоприятным факторам в России сформировалось несколько относительно крупных металлургических предприятий. Наибольших показателей добилась компания «Северсталь». По размерам производства, выручки и общей капитализации она заняла первое место. В 2005 г. предприятия «Северстали» выпустили 16,3 млн т стали, их выручка составила 10,9 млрд долл., объем реализации — 7,6 млрд долл. 90,09% акций «Северстали» контролирует генеральный директор «Северсталь групп» Алексей Мордашов¹.

Но в начале мая 2007 г. российский стальной магнат А. Мордашов договорился о продаже своей доли в транспортном бизнесе группе компаний «Северстальтранс». Покупателями стали топ-менеджеры этой компании².

Эта продажа — отнюдь не первая сделка, связанная с развитием «Северстали». По оценкам специалистов, к концу 2007 г. Мордашов сконцентрирует не менее 2,1–2,3 млрд долл. Речь может пойти и о продаже его главного актива — доли в капитале «Северстали».

Объясняя ситуацию, Андрей Винько пишет в «Эксперте»: «Видно, он не верит больше в динамичные перспективы стальной индустрии или в свою ключевую роль в ней».³

На втором месте среди российских компаний черной металлургии находится «Евраз Групп». В 2006 г. она произвела 16,1 млн т стали, выручка равнялась 7,6 млрд долл. 15,33% акций компании находятся в свободном обращении. 83,1% акций «Евраз» находятся в собственности кипрской компании Lanebrook. 50%-ную долю этого офшора контролирует «Миллхауз» — компания Романа Абрамовича, еще 50% — Александр Абрамов и Александр Фролов⁴. «Евраз» в 2005 г. приобрел итальянскую компанию Palini e Bertoli (400 тыс. т стали) и чеш-

¹ Эксперт-400. С.134 -135; Ведомости. 2006. 9 ноября.

² Винько А. Уступи дорогу // Эксперт. 2007. 7- 13 мая. № 17. С. 26.

³ Там же. С. 27.

⁴ Эксперт-400. С. 134- 135; Ведомости. 2006. 20 июня, 13 октября; 2007. 13 апреля.

скую Vitkovice Steel (около 1 млн т). В 2006 г. была куплена американская компания Oregon Steel (за 2,3 млрд долл.)¹.

Третье и четвертое места делят Магнитогорский и Новолипецкий металлургические комбинаты с объемом реализации продукции 5,4 млрд долл. и 4,4 млрд долл. соответственно².

Надо подчеркнуть, что в последние годы российские металлургические компании расширяют свою деятельность за рубежом. Первым среди них был Владимир Лисин, основной владелец Новолипецкого комбината (ему принадлежат 82,4% акций комбината). В 2002 г. он приобрел небольшой меткомбинат Dup Steel в Дании. В 2005 г. он пытался купить 49% турецкого меткомбината Erdemir, но проиграл, предложив 2,75 млрд долл. против 2,77 млрд долл. у победителя.

А в начале 2006 г. Лисин нацелился на покупку около 30% компании Arcelor. Правда, как подчеркивают «Ведомости», эту операцию Лисин задумывал как личную, но дорогу ему перешел сначала владелец «Северстали» А. Мордашов, а затем, как уже говорилось, Лакшми Миттал³.

Пример этой истории показал, что зарубежные крупные компании легко отбиваются от разрозненных усилий российских корпораций. В этих условиях необходимо либо объединение российских компаний, либо их усилия должны быть сосредоточены на менее крупных объектах.

Кажется, что НЛМК Лисина выбрал второй вариант. Об этом свидетельствует подготовка им приобретения итальянской компании Dufesco. Она специализируется на производстве стали (6 млн т) и торговле сталью. НЛМК обратился в Еврокомиссию за разрешением на приобретение доли в этой компании.

Несмотря на то что «Евраз», «Северсталь», НЛМК и ММК уже не раз обсуждали возможность слияния, договориться пока они так и не смогли.

Но вопрос об объединении сравнительно небольших металлургических компаний России не снят с повестки дня. Он поставлен жизнью и должен решаться в интересах самих компаний и, конечно, общегосударственных интересах России.

Эту задачу в своих сферах уже решают представители крупного российского бизнеса. Один из них, Алишер Усманов, так

¹ Ведомости. 2007. 13 апреля.

² Эксперт-400.

³ Федоринова Ю., Дербилова Е., Мазнева Е., Сурженко В. Вместо Arcelor Новолипецкий меткомбинат покупает Dufesco // Ведомости. 2006. 18 октября.

объяснил свою позицию. «Никто не обратил внимания, что по запасам железных руд Россия находится на первом месте в мире, как, например, по газу, — подчеркивал он, — но если у нас есть флагман газовой индустрии — «Газпром», то почему такой же феномен нельзя построить в железорудном сегменте. Ведь пока что наши горно-рудные компании — дети по сравнению с CVRD, Rio Tinto, BHP Billiton. Но ведь есть и потенциал роста! У меня есть идея — объединить некоторые железорудные компании СНГ — Соколовско-Сарбайский ГОК в Казахстане, Лебединский ГОК, Михайловский ГОК в России, некоторые украинские рудные компании — и организовать, скажем, Единую горно-металлургическую компанию, которая будет диктовать цены на железорудное сырье всему миру¹.

Выполняя намеченные цели, Алишер Усманов и его партнеры, Василий Анисимов и Андрей Скоч, стали совладельцами холдинга «Газметалл», активы которого стоят по меньшей мере 10 млрд долл. В этом им помогли два госбанка. ВТБ дал 1 млрд долл. Усманову и Анисимову в 2004 г. на покупку Михайловского горно-обогатительного комбината. А его акции оказались в составе холдинга «Газметалл» благодаря кредиту Сбербанка².

ЗАО «Газметалл» владеет 81,5% акций Лебединского ГОКа и 78,7% акций Оскольского электро-металлургического комбината (ОЭМК). Эти предприятия вместе с Михайловским ГОКом и «Уральской сталью» производят более 40% железорудного сырья в России — около 40 млн т.

К осени 2006 г. Усманов договорился со своими партнерами о консолидации разрозненных металлургических активов. «Мне будет принадлежать 50%, Фонду Андрея Скоча — 30, Анисимову — 20%», — рассказал Усманов «Ведомостям» в сентябре 2006 г. Оценщики оценили ОЭМК и Лебединский ГОК в 6,7 млрд долл., а Михайловский ГОК вместе с «Уральской сталью» — в 3,6 млрд долл. Все четыре комбината были переданы в управление УК «Металлоинвест». Доли партнеров в холдинге в последующем должны быть равными. Чтобы все три партнера получили равные доли, Фонду депутата Госдумы РФ А. Скоча

¹ Цит. по: *Ивантер А., Сиваков Д.* Переростки // Эксперт. 2007. 15-21 января. № 1-2. С. 34.

² *Рожкова М.* Усманов собрал партнеров в холдинг с активами на 10 млрд долл. // Ведомости. 2006. 24 сентября.

будет доплачено 266–400 млн долл., а Анисимову — 1,07–1,6 млрд долл.

Генеральный директор компании «Металлоинвест» Максим Губнев подчеркнул, что активы, находящиеся под его управлением, оцениваются примерно в 12 млрд долл. Но к IPO, намеченному на 2007–2008 гг., эта цифра может вырасти.

Усманов не намерен останавливаться на достигнутом и уже думает, как укрупнить холдинг. С владельцами Соколовско-Сарбайского ГПО (Казахстан) договориться пока не удалось. У них «свои планы вывода предприятия на IPO, и мы не хотим им мешать», — отмечает Усманов.

Переговоры с украинскими комбинатами «Смарт Групп» Вадима Новинского и «Металлоинвестом», управляющим горно-металлургическими активами украинского магната Рината Ахметова, идут более успешно. «Вполне возможно, мы договоримся о слиянии», — подчеркивает Усманов. Это может увеличить стоимость активов нового объединения до 20 млрд долл., что превратит эту корпорацию в одну из четырех крупнейших в мире горно-рудных ОКК¹.

Другим важным направлением деятельности группы Алишера Усманова является Китайская Народная Республика. В ноябре 2006 г. стало известно о том, что он, через совладельца «Металлоинвеста» компанию Galagher Holding приобрел 19,9% акций австралийской компании Monn — Gibson Iron за 76,5 млн долл. «Мы давно искали способ выйти на самый емкий рынок в Китае, — отмечает председатель совета директоров Galagher Holding и «Металлоинвеста» Форхад Мошери. — А Мопп — Gibson ежегодно добывает 10 млн т руды, продает ее в Китай, планирует увеличить производство, поглощать другие компании, с тем чтобы нарастить производство до 50 млн т»².

Сфера интересов Усманова не ограничивается лишь железной рудой. Как подчеркивают специалисты, «это — разносторонний и очень активный инвестор».

Металлурги, как и представители ТЭКа, диверсифицируют свою деятельность, укрепляя связи с машиностроителями. В феврале 2007 г. «Объединенные машиностроительные заводы»

¹ Федоринова Ю. Поход на Украину // Ведомости. 2006. 26 сентября.

² Цит. по: Рожкова М., Оверченко М. Усманов добрался до Китая. Предприниматели будут поставлять туда железную руду // Ведомости. 2006. 15 ноября.

(ОМЗ) и металлургический холдинг Алишера Усманова «Металлоинвест» подписали документы о создании Российской машиностроительной корпорации «Уралмаш». Новый промышленный концерн должен стать крупнейшим предприятием по производству горно-металлургического оборудования, заняв около 40% российского рынка. Исполнительный директор «Металлоинвеста» Назим Эфендиев отметил, что «слияние «Уралмаша» и «Ормсто ЮМЗ» — это только начало... Сейчас происходит консолидация машиностроительной отрасли. «Металлоинвест» как раз таким инвестором является, поэтому мы планируем продолжить работу в области объединения активов»¹.

Группа Усманова развивает интенсивную деятельность и в сфере средств массовой информации. В сентябре 2006 г. он заплатил 250 млн долл. за Информационный дом «Коммерсант». Это превратило Усманова в крупнейшего, может быть, самого крупного собственника деловой печати. Второй сферой стало телевидение. «Крупный бизнес поверил в телевидение, — писали «Ведомости». — Вслед за Владимиром Потаниным и Михаилом Прохоровым собственным телеканалом решил обзавестись новый владелец «Коммерсанта»². Усманов договорился о покупке 50% 7ТВ, заплатив за это, по мнению этих экспертов, 50 млн долл. ООО 7ТВ было создано в декабре 2001 г. По данным сайта «www.mediatlas.ru», сигнал телеканала транслируется в 594 городах и населенных пунктах России. Технический охват 7ТВ составляет 46,5 млн жителей. Но реальная доля аудитории 7ТВ, по данным на конец октября 2006 г., составляла лишь 0,23%. Бизнесмены, знакомые с Усмановым, считают, что скорее всего он захочет превратить убыточный 7ТВ из спортивного в деловой канал.

В последнее время группа Усманова проявляет интерес и к проблемам цветной металлургии. Так, в конце 2006 г. Усманов за 43,5 млн долл. приобрел 20% акций канадской компании Nautilus Minerals, которая ведет разведку меди и никеля в Тихом океане.

¹ Машиностроение слили // Эксперт. 2007. № 6. С. 10.

² Федоринова Ю., Ярош Ю., Долгошеева Е., Рожкова М. Усманов купит кнопку // Ведомости. 2006. 7 ноября.

2.4. Цветная металлургия

Развитие мировой цветной металлургии на протяжении длительного периода характеризовалось устойчивым ростом. В настоящее время в мире производится приблизительно 70 различных видов цветных металлов.

Особенно велико экономическое значение алюминия.

Долгое время в мировой алюминиевой промышленности господствовала американская Alcoa. В последние годы разрыв между ней и канадской Alcan сократился. Этому содействовало сближение канадской корпорации с французской группой Pechiney, предприятия которой действуют в Гвинее, Камеруне, Греции, Нидерландах, Австралии, США. В 2004 г. это сближение закончилось слиянием. Канадская компания заплатила за эту операцию около 5 млрд долл.¹

Важное значение имели изменения, которые происходили в мировой алюминиевой промышленности в течение ряда лет. Первое из них заключается в появлении российского гиганта, вышедшего в 2006 г. на первое место в мире. Договор о создании этого гиганта — объединенной компании «Российский алюминий» — был подписан в Москве 9 октября 2006 г. руководителями трех основных компаний: «Русала» (Олегом Дерипаской — ему принадлежит 100% капитала этой компании), «Суала» (основные владельцы — Виктор Вексельберг, Леопард Блаватник, Владимир Кремер, Евгений Ольховик и Игорь Гринберг) и швейцарской Glencore International².

Компания «Русал», ставшая инициатором этой важной сделки в мировой металлургии, занимала 3-е место в мире по производству алюминия. В 2005 г. она получила 6,65 млрд долл. выручки. Группа «Суал» входила в десятку ведущих мировых производителей алюминия. Ее выручка в том же 2005 г. составляла 2,7 млрд долл. Компания Glencore — один из крупнейших в мире трейдеров (оборот превышает 90 млрд долл.).

Тройственный союз превращает объединенную компанию в мегакорпорацию, можно сказать, в образцовую ОКК. Она будет производить порядка 4 млн т первичного алюминия и 11 млн т глинозема в год.

¹ L'Etat du monde. 2005. P. 79.

² Тринединство «Русала». Создана крупнейшая алюминиевая компания мира // Компания. 2006. № 44. С. 31.

После интеграции на долю компании придется около 12,5% мирового рынка первичного алюминия и 16% производства глинозема. По словам генерального директора United Company Rusal Александра Булыгина, стоимость объединенной корпорации составит 25–30 млрд долл., а ежегодная выручка — 10 млрд долл.¹

Основным владельцем гиганта стал глава «Русала» Олег Дерипаска. В соответствии с условиями соглашения его компания будет владеть 66% акций объединенной компании, акционеры «Суала» — 22%, акционеры Glencore — 12%. В объединенную структуру войдут активы компаний по добыче бокситов, производству глинозема, алюминия и фольги.

Как сообщили руководители новой компании, она будет зарегистрирована на британском острове Джерси. Налог на прибыль будет равен нулю, а судиться можно ездить в Лондон². Кстати сказать, для этой сделки головные компании «Суала» и «Русала» также были зарегистрированы в офшорах на том же о. Джерси и на Кипре.

По оценке специалистов, синергия от слияния активов в течение пяти лет составит не менее 3 млрд долл. (за счет прекращения конкуренции, обмена технологиями, оптимизации управленческой структуры и др.).

Как подчеркивают многие наблюдатели, основными конкурентными преимуществами «Российского алюминия» станут присутствие на ключевых рынках, доступ к энергоресурсам, производственная и технологическая база.

Но самое главное, как отметил журнал «Компания», «Русал» создает крупнейшего игрока, у которого есть все предпосылки для дальнейшего укрупнения и диверсификации горно-металлургического бизнеса. Интеграция лучших производственных и управленческих структур ряда компаний открывает новые возможности для дальнейшей экспансии на мировой рынок³.

Но в 2007 г. произошло еще одно важное событие в мировой алюминиевой промышленности. В начале мая в печати было

¹ Из многочисленных публикаций, посвященных созданию объединения, отметим: Рожкова М., Федоринова Ю. Алюминий стал «Российским» // Ведомости. 2006. 10 октября.

² Малкова И., Райкова М., Федоринова Ю. Где будет жить «Русал», крупнейшая в мире алюминиевая компания регистрируется на Джерси // Ведомости. 2006. 8 декабря.

³ Компания. 2006. № 44. 27 ноября. С. 31.

опубликовано сообщение о том, что американская компания Alcoa якобы сумела поглотить канадскую компанию Alcan и тем самым выйти на 1-е место в мировом алюминиевом производстве.

Но через несколько дней это сообщение было опровергнуто — канадской компании удалось отстоять свою независимость. И российская группа по-прежнему является первым производителем алюминия в мире¹.

На этом изменения не закончились. В борьбу вступил англо-австралийский горно-добывающий концерн Rio Tinto. Получив с помощью нескольких банков Великобритании, Германии и Франции огромный кредит на 40 млрд долл., концерн начал переговоры о приобретении канадской компании Alcan. Rio Tinto планирует приобрести Alcan за 38,1 млрд долл. Акции будут полностью оплачены деньгами. Объединенная компания будет называться Rio Tinto Alcan и станет мировым лидером по производству алюминия, отобрав это звание у российской UC Rusal. Преимущество, впрочем, будет не очень большим. Rio Tinto Alcan будет выпускать 4,2 млн т алюминия в год против 4 млн т у UC Rusal².

При всем важном значении алюминия им отнюдь не ограничивается сфера интересов Олега Дерипаски, которого журналисты окрестили «императором»³. К примеру, холдинг Дерипаски «Базовый элемент» («Базэл») владеет активами стоимостью 14 млрд долл. В его ресурсное подразделение «Союзметаллресурс» входят Сорский ГОК, Жирскенский ГОК, Жирскенский ферромолибденовый завод, «Жаны-Жылдыз Голд Лимитед» (Киргизия), Batu Mining (Монголия) и др. В 2005 г. эти предприятия произвели 7532 т молибденового концентрата, 14,01 т ферромолибдена, 11,777 т медного концентрата. В конце 2006 г. структура «Базового элемента» — «Союзметаллресурс» — стала участвовать в тендере на разработку медного месторождения Айпак в Афганистане с запасами 240 млн т руды⁴.

¹ Эксперт.2006. 16 -22 октября. № 36. С. 25, 30; Figaro. Economie. 8 mai 2007 и др.

² Федоринова Ю. Rio Tinto займет 40 млрд долл. на Alcan // Ведомости. 2007. 31 августа.

³ Император Дерипаска // Ведомости. 2006. 5 октября; Шишкунова Е. Олег Дерипаска сыграет в монополию // Известия. 2006. 4 октября; Алюминиевый олигарх - парень не промах // Известия. 2006. 4 октября.

⁴ Рыбак К., Суткина В. Дерипаска идет на юг. «Базэл» нашел медь в Афганистане // Ведомости. 2006. 21 ноября.

Дерипаска выиграл аукцион по продаже аэропорта Сочи. Пассажирооборот международного аэропорта Сочи, даже если там не будет Олимпиады, вырастет по меньшей мере в 4 раза. Неудивительно, что представитель Дерипаски на аукционе, Станислав Карабут, выглядел довольным результатами аукциона. Ведь государство все равно будет финансировать реконструкцию взлетно-посадочной полосы. Достраивать же аэровокзал, красивую коробку которого забросили еще в конце 90-х годов, придется новым хозяевам. Это будет стоить всего лишь около 1 млн долл.

Подобно другим крупным руководителям российского бизнеса, Дерипаска в последние годы активно действует в сфере информации. В конце 2006 г. он стал совладельцем одного из старейших деловых журналов России и одноименной медийной группы — «Эксперт».

Сейчас на базе популярного еженедельника выходят приложения «Вещь» и «Эксперт-Авто», а также журнал о личных финансах «Д». На 1 февраля 2006 г. совладельцами «Группы «Эксперт» являются ЗАО «Коллектив редакции «Эксперт» (50%) и ООО «Параграф» (50%)¹. «Группа «Эксперт» и Олег Дерипаска инвестируют 50 млн долл. в новые медийные проекты. Средства пойдут на создание нового общенационального высокотиражного журнала, расширение присутствия группы в интернете и ТВ-проект².

Расширение присутствия в интернете будет происходить прежде всего за счет нового информационно-аналитического сайта и формирования семейства сайтов: о личных финансах, о кино и книгах, англо-язычного информационно-аналитического сайта и др.

Новый журнал — «Русский репортер» — будет более легким и богаче иллюстрированным, чем его «родитель». В фокусе его внимания окажется социальная, культурная, политическая и бытовая жизнь России и мира.

Телевизионный журнал «Эксперт ТВ» начнет функционировать в конце 2007 г. Он предназначен для той части телезрителей, которые не удовлетворены качеством современного телевидения и хотели бы от него более серьезного отношения к действительности и происходящим событиям.

¹ Долгошеева Е. Эксперт Дерипаска // Ведомости. 2006. 13 октября.

² Новый медиахолдинг // Эксперт. 2006. 23-29 октября. № 39 С. 4.

В мае 2007 г. компания «Базовый элемент» объявила, что приобретает 30% акций австрийского строительного конгломерата за 1 млрд евро¹. Эту сделку «Эксперт» назвал «беспрецедентной». Она завершает масштабную реорганизацию строительного бизнеса группы Олега Дерипаски. Strabag — компания, имеющая оборот 10 млрд евро, лидирующая в строительстве инфраструктурных объектов, дорог, туннелей, аэропортов (более 200 по всему миру), мостов, электростанций, фабрик. Концерн имеет 500 филиалов по всему миру, где трудится более 53 тыс. человек². По словам одного из хозяев Strabag: «Мы хотим стать номером один в Европе. И тот, кто станет номером один в России, станет им и в Европе»³.

За Strabag последовала очередь другой крупной компании — Hochtief, 9,9% капитала которой приобрел все тот же Дерипаска. А за ними настала очередь «Трансстрой», созданного на базе Министерства транспортного строительства СССР⁴.

А «Трансстрой» — одна из самых крупных строительных организаций России. Журнал Forbes поставил ее на 28-е место в рейтинге 200 крупнейших частных компаний России по объему выручки за 2005 г. — 1,3 млрд долл.

По сообщению «Главстрой», компания намерена в ближайшие три года инвестировать в производство строительных материалов 300 млн долл., так как не хочет зависеть от поставщиков. Компания только в 2006 г. построила 1 млн кв. м жилья в Москве и Московской области, обеспечив выручку — около 1 млрд долл.⁵

До 2010 г. «Главстрой» намерен построить как минимум 10 заводов в шести регионах России.

Продолжая региональную экспансию, «Главстрой» Олега Дерипаски вышел на рынок Санкт-Петербурга и выходит на рынок Ярославля, где планирует построить деловой квартал стоимостью 150 млн долл.⁶ А в Петербурге, как пишут журналисты, «Главстрою» есть где развернуться»⁷. Приобретя еще один уча-

¹ *Ступин И.* Прямолинейный ход // Эксперт 2007. 7 -13 мая. № 17. С. 28.

² Там же.

³ Там же.

⁴ *Ляув Б.* Базовый застройщик. Олег Дерипаска покупает «Трансстрой» // Ведомости. 2007. 14 мая.

⁵ *Ляув Б.* База для Дерипаски. «Главстрой» вложит в производство стройматериалов 300 млн долл. // Ведомости. 2007. 18 мая.

⁶ *Ляув Б.* Ярославский проект «Главстрою» // Ведомости. 2007. 3 мая.

⁷ *Мусатов А.* Земля Дерипаски // Ведомости. 2007. 24 мая.

сток, «Главстрой» увеличил площадь осваиваемой территории до 700 га.

Как все металлурги, Олег Дерипаска проявляет интерес к развитию машиностроительного комплекса. Так, руководитель «Базэла» ведет переговоры с канадской фирмой Bombardier о приобретении готовой модели самолета «Озо» и переносе ее производства на подконтрольный ему «Авиакор». В 2006 г. «Базэл» купил у Daimler Chrysler оборудование завода Sterling Heights Automotive, а также лицензии на выпускаемые на нем автомобили¹.

Алюминиевый магнат Олег Дерипаска решил стать автомобильным магнатом. Для начала он станет совладельцем канадской компании Magna, которая производит запчасти и осуществляет сборку автомобилей. Вложив 1,54 млрд долл., Дерипаска будет одним из двух фактических владельцев канадской компании.

Эта сделка не привлекла бы так много внимания, если бы не одно обстоятельство. Как отмечает Юлия Миронова на страницах «Известий», Magna сейчас ведет борьбу за Chrysler, американского автомобильного гиганта. «Так что даже лишенный визы США, Дерипаска может стать видным американским бизнесменом»².

В 2006–2007 гг. Дерипаска вышел на 2-е место в нашей стране после «Роснефти» по размерам покупок других компаний. Его затраты на приобретения в 2006 г. и первой половине 2007 г. превысили 15 млрд долл.³ Как подчеркивают Юлия Федорова и Александр Серебряков, Олег Дерипаска занял 2-е место в «золотой сотне» Forbes с состоянием в 16,8 млрд долл.⁴

В интервью британской газете Financial Times Дерипаска объявил, что он и государство едины. А потом, если государство захочет, то в тот же момент получит весь его бизнес. Сам миллиардер признается, что он всегда готов к бою. «Мы российские казаки. Мы всегда готовы воевать, — говорит он, — Установка

¹ Жажда высоты // Компания. 2007. № 4. 5 февраля. С. 34.

² Миронова Ю. Дерипаска борется за Chrysler // Известия. 2007. 14 мая. В 2006 г. США даже аннулировали въездную визу Олегу Дерипаске. И до сих пор официальная Америка считает его деловую репутацию сомнительной, а деньги «грязными» - из-за подозрений в связях с организованной преступностью. Впрочем, добавляют «Известия», доказательств этим связям нет ни в Америке, ни в России.

³ Покупки Дерипаски // Ведомости. 2007. 20 августа.

⁴ Ведомости. 2007. 20 августа.

такая: надо уметь справляться с проблемами и с любой ситуацией. Идея в том, что трудности — это еще не катастрофа. Если случится наводнение, просто иди и борись с ним. Решай проблему»¹.

Можно было бы продолжить описание деятельности «императора». В заключение скажем лишь об одном. Дерипаска, родившийся в Краснодарском крае, активно участвует также в развитии российского сельского хозяйства, формировании агрохолдингов и техническом оснащении сельского хозяйства, особенно родных мест.

Алюминий далеко не отражает богатства финансово-экономической деятельности и другого создателя российского алюминиевого металлургического гиганта Виктора Вексельберга. Именно он и подконтрольные ему структуры активно участвуют в развитии титано-магниевого комбината «ВСМПО — Ависма», в развитии рынков каустической и кальцинированной соды, а также рынка электродов.

Виктор Вексельберг уже в течение ряда лет активно занимается финансированием российской торговли. Его фонд «Ренова-Капитал» осуществил крупные вложения в компании потребительского рынка. Среди активов фонда есть и продуктовая сеть. В июле 2006 г. фонд объявил о приобретении у Delta Private Equity Partners 25% капитала Spar Moscow Holdings, головной компании франчайзинговой сети Spar в России. Руководители фонда рассчитывают на доходность этих вложений в 30–40% годовых.

Фонд «Ренова-Капитал» ведет переговоры о покупке примерно четверти бизнеса сети супермаркетов «Холидей Классик». Сеть включает 29 супермаркетов в Новороссийске, Томске, Барнауле с валовой выручкой в 2005 г. около 180 млн долл.²

Компания «Ренова», принадлежащая Виктору Вексельбергу, собирается возвести город-спутник под Екатеринбургом. Общий объем инвестиций в этот проект, который получил название «Академический», рассчитанный на 15–20 лет, оценивается в 20 млрд долл. На площади в 9 млн кв. м поселится около 300 тыс. человек. Архитектурную концепцию нового города раз-

¹ Шишкунова Е. Дерипаска готов отдать Родине все // Известия. 2007. 16 июля.

² Ярош Ю., Роготень А. Холидей классик ставит па фонд. Инвестором сети может стать «Ренова» // Ведомости. 2006. 26 октября.

работало французское бюро Valode Pistre Architectes, известное проектами фабрики L'Oréal в Ольно-су-Буа и деревни Берси¹.

Учитывая курс Евросоюза на максимальное развитие возобновляемых источников энергии, Виктор Вексельберг решил вложить 1 млрд долл. в строительство установок по использованию энергии солнца и ветра для производства электричества, а также биотехнологий для выработки новых видов топлива. С этой целью он зарегистрировал компанию в Швейцарии. Об этом сообщил Euro news в начале марта 2007 г.

В комплексе цветной металлургии важное место занимает производство никеля.

Соотношение сил в мировом производстве никеля можно видеть из следующих данных (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Страны – крупнейшие производители никеля

№ п/п	Страна	Производство никеля, тыс. т	Удельный вес, %
1	Россия	300,7	23,4
2	Австралия	218,0	17,0
3	Канада	162,8	12,7
4	Новая Каледония	111,8	8,7
5	Индонезия	103,5	8,5
6	Всего в 5 странах	896,8	69,3
7	Всего в мире	1284	100,0

И с т о ч н и к: L'Etat du Monde. 2005. P. 82.

Производство никеля в России обеспечивается предприятием-монополистом – Норильским никелем. История его начинается еще в 30-е годы XX в. Он был введен в действие в 1936 г. Но основное развитие началось уже после Второй мировой войны. В 1989 г. был создан государственный концерн «Норильский никель».

Современный этап открывается Указом Президента РФ от 1993 г., которым государственный концерн был преобразован в

¹ Игра в городки. Имена олигархов на карте России // Компания. 2007. № 3. 29 января. С. 23.

Российское акционерное общество по производству драгоценных и цветных металлов «Норильский никель».

Наиболее важные события последующих лет: акционирование РАО (1994 г.); передача государством контрольного пакета акций финансово-промышленной группе «Интеррос» (группа Владимира Потанина), которая должна была осуществлять управление им; и, наконец, окончательное приобретение предприятия в собственность группой «Интеррос» за уплату в дополнение к прежним суммам 257 млн долл.

За прошедшие более чем два десятилетия современного этапа в развитии «Норильского никеля» произошли огромные изменения.

Сегодня «Норильский никель» действительно гигантское предприятие и в мировом масштабе, и в масштабах страны.

По подсчетам экспертов Financial Times, в 2006 г. он вошел в число 500 крупнейших компаний мира, занимая по показателям биржевой капитализации (20,17 млрд долл.) 376-е место¹. Это — самый крупный в мире производитель (в 2006 г. его производство превысило 244 тыс. т)² никеля и ряда других цветных и редких металлов, о чем речь еще впереди.

В России «Норильский никель» вошел в число 20 крупнейших российских предприятий. По объему реализации продукции (в 1995 г. — 6,8 млрд долл.) он занимает 10-е место³. Доля «Норильского никеля» в российском производстве составляет 96% по никелю, более 50% по меди, 85% по кобальту, 95% по ряду металлов платиновой группы (МПГ).

Россия владеет приблизительно четвертой частью мировых запасов весьма дорогих и стратегически важных металлов платиновой группы. К ним относятся платина, палладий, родий, рутений, иридий и осмий. Почти 90% объема производства и мировой торговли в весовом и стоимостном выражении обеспечивается первыми двумя металлами, остальные продаются в небольших количествах.

При этом 95% запасов и 90% производства МПГ находятся в двух крупных месторождениях — Бушвельдском комплексе, находящемся на территории Южно-Африканской Республики, и расположенном в России Норильском рудном бассейне.

На рынке платиноидов лидируют Россия и ЮАР. Это видно из данных, представленных в табл. 4.

¹ FT; Ведомости. 2006. 13 июня.

² Ведомости. 2007. 31 мая.

³ Эксперт-400. С. 114. В 2006 г.: 13-е место.

Рынок платиноидов (2005 г.)

№ п/п	Страна	Запас, млн тройских унций		Производство, тыс. тройских унций		Доля в мировом производстве, %			Обеспеченность запасом, лет
		все МПГ	платина	платина	палладий	платина	палладий	платина	
1	ЮАР	1605	770	5110	2590	77,0	37,5	151	
2	Россия	518	115	890	3130	13,4	45,4	129	
3	Канада	17	6	240	475	3,6	6,9	27	
4	США	26	6	130	430	2,0	6,2	45	
5	Зимбабве	17	14	155	125	2,3	1,8	90	
6	Япония	0	0	25	120	0,4	1,7	—	
7	Прочие	20	10	90	30	1,4	0,4	116	
8	Всего по миру	2203	922	6640	6900	100	100	139	

Источники: Johnson Matthey, U.S. Geological Survey; Эксперт. 2006. 13–19 ноября. № 42. С. 115.

В ЮАР запасы и добыча, особенно добыча, превосходят показатели России. Но у России есть важные преимущества. В ЮАР МПГ производят около десятка компаний. А в России добыча почти полностью сосредоточена в рамках настоящего монополиста «Норильского никеля».

И среди производителей платиноидов в мире доминируют всего 4 компании. На основе данных компаний можно составить следующую картину соотношения сил в отрасли (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Компании – производители платины и палладия (2005 г.)

№ п/п	Компания	Страна	Производство платины, тыс. тройских унций	Палладий, тыс. тройских унций
1	«Норильский никель»	Россия	800	3030
2	Anglo Platinum	ЮАР	2200	1100
3	Impala Platinum	ЮАР	1100	300
4	Lonmin	ЮАР	900	200
5	Stillwater Mining ¹	США	100	200
6	Inco ²	Канада	100	100
7	Northam Platinum	ЮАР	100	50
8	Aquaris Platinum	ЮАР	100	50
9	North American Palladium	Канада	—	100
10	Zimplats	Зимбабве	50	50
11	«Корякгеологодобыча»	Россия	50	—

И с т о ч н и к: Данные компаний // Эксперт. 2006. 13-19 ноября. № 42. С. 114.

¹Контролируется «Норильским никелем».

²Оценка.

После покупки в 2002 г. контрольного пакета акций американской компании Stillwater Mining «Норильский никель» контролирует около 15% мирового производства платины и 55% производства палладия, и вместе с крупнейшим конкурентом — транснациональным холдингом Anglo American и компанией-производителем Anglo Platinum, они являются безусловными лидерами отрасли по объему производства.

Не меньшее значение имеет операция, которую «Норильский никель» начал осуществлять в мае 2007 г. Он предложил акционерам канадской компании Lion Ore Mining International Ltd выкупить их акции по цене на 80% выше рынка. Если все акционеры согласятся, «Норникелю» придется уплатить около 5 млрд долл.¹

В последние годы в составе капитала крупнейших компаний, контролирующих производство МПГ в ЮАР, происходят изменения. После прихода к власти Африканского национального конгресса усиливается влияние местного капитала и национальных политических сил. Транснациональные компании, работающие в ЮАР, понимают растущую опасность и постепенно сворачивают отдельные формы деятельности. Примером может служить Anglo American, которая проводит реструктуризацию своих активов в ЮАР, в частности, передавая предприятия, не связанные с горной промышленностью, представителям чернокожего населения.

Вместе с тем надо учитывать политику нового руководства страны. К примеру, для новых компаний в стране установлен максимальный предел участия иностранного капитала (до 49% акций). Многие наблюдатели в ЮАР отмечают, что у СССР, а теперь и у России ровные и очень теплые отношения с нынешним политическим руководством ЮАР, которое в годы апартеида поддерживалось Москвой. Недаром ЮАР оказалась первой страной неарабской Африки, которую посетил президент РФ Владимир Путин.

Anglo American уже продала долю в крупнейшем производителе ванадия — Highveld Steel российской компании «Евраз Груп», а долю в золотодобывающей Gold Fields — «Норникелю».

Необходимо подчеркнуть стремление руководства «Норильского никеля» и финансово-промышленной группы «Интеррос» в целом расширять сферы своей деятельности. Ярким примером этой стратегии диверсификации могут служить приобретение «Норильским никелем» ведущего российского производителя золота — компании «Полюс золото». Выделение золоторудных активов в одну компанию превратило ее в один из основных центров деятельности группы. В 2005 г. компания добыла 33,5 т золота. Ее выручка составила 473 млн долл.

¹ Эксперт. 2007. 7-13 мая. № 17. С. 6.

Другой пример – обращение «Норильского никеля» в конце 2006 г. к правительству Таджикистана с предложением передать компании разработку одного из крупнейших в мире месторождений серебра – Большой Конимансур. Его запасы составляют около 1 млрд т руды или 50 тыс. т серебра. В его освоение «Норильскому никелю» придется инвестировать около 1 млрд. долл. Зато после этого он может стать одним из крупнейших в мире производителем серебра. По словам заместителя генерального директора «Норникеля» Максима Финского: «“Норникель” привлекает уникальность этого месторождения, а стратегия компании предусматривает расширение минерально-сырьевой базы и приобретение крупных активов мирового значения»¹.

«Норильский никель» привлекает не только расширение минерально-сырьевой базы. Он активно занимается научными разработками, в частности теми, которые позволят расширить сферу использования палладия. Самые перспективные из них – разработка автокатализаторов для дизельных и топливных элементов для водородной энергетики. С 2003 г. компания финансирует программу разработки палладиевых топливных элементов стоимостью 120 млн долл. Весной 2006 г. созданное «Норильским никелем» и «Интерросом» СП Smart Hydrogen приобрело 35% акций американской компании Plug Power, одного из лидеров по разработке топливных элементов².

Занимается «Норникель» и строительными работами. Ему принадлежит 47% акций ОАО «Сити», которое строит московский международный деловой центр «Москва-Сити»³.

«Норникель» является одним из крупнейших частных инвесторов в российской электроэнергетике. Предприятиям группы принадлежат значительные пакеты акций «Красноярскэнерго», «Колэнерго», Норильско-Таймырской энергетической компании и др.

И, наконец, нельзя забыть и о такой сфере, как электронные медиа. Совладельцы «Норникеля» Владимир Потанин и Михаил Прохоров в конце 2006 г. консолидировали два телеканала – ТВЗ и Rambler TV а затем и Rambler Group целиком.

¹ Цит. по: Федоринова Ю. Серебряный «Норникель». Компания хочет стать лидером по добыче этого металла // Ведомости. 2006. 23 ноября.

² Эксперт. 2006. 13-18 ноября. № 42. С. 118.

³ Ляув Б. «Норникель» заработает на Сити // Ведомости. 2006. 9 октября.

Причина интереса крупных инвесторов к электронным СМИ очевидна: они сейчас очень прибыльны. Рынок телерекламы прибавляет почти по 40% в год. По подсчетам Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР), в 2005 г. рекламодатели потратили на телевидение 2,3 млрд долл. против 1,7 млрд долл. в 2004 г. и 1,07 млрд долл. в 2003 г.

В этих условиях вряд ли кого-нибудь удивят оценки журнала *Forbs*. По его мнению, состояние Владимира Потанина и Михаила Прохорова составляет сегодня 7,6 млрд долл., обеспечивая им 9–10-е место в списке богатейших бизнесменов России¹.

В январе 2007 г. неожиданно произошел «тихий развод» партнеров группы «Интеррос». Владимир Потанин и Михаил Прохоров разделили активы. Официально это выглядело как реструктуризация холдинга. Предполагают, что в основе были различия в подходе к стратегии бизнеса. «Интеррос» остался в собственности Потанина, как и «Норильский никель». Некоторые активы холдинга, в частности энергетические, были переданы Прохорову. Наиболее важна в перспективе роль американской компании *Plug Power*, которая занимается производством топливных элементов, построенных на технологиях водородной энергетики. Прохоров займется созданием своей управляющей компании. Активы компаний «Полюс золото», «Силовые машины», «Проф-Медиа», «Открытые инвестиции» будут поделены на «паритетных началах»².

Президент «Интерроса» Владимир Потанин, по сообщениям печати, не находит общего языка со своим бывшим партнером Михаилом Прохоровым. По мнению журналиста «Компании», возможно, их конфликт скоро перейдет в публичную стадию³.

Первые проблемы появились в разногласиях при решении общих вопросов. Как заявил генеральный директор одного из крупных подразделений «Норникеля», отсутствие единой стратегии вредит группе. Это проявляется, в частности, в решении вопроса о покупке канадской горно-металлургической компании *Lion Ore*. В начале мая 2007 г. российские предприниматели предложили владельцам этой структуры выкупить их бизнес за 4,77 млрд долл. Однако соперник «Норникеля» — швейцарская

¹ См. об этом: *Ведомости*. 2006. 9 октября.

² *Компания*. 2007. № 4. 5 февраля. С. 7; *Рязанов В.* Развод по-русски // *Эксперт*. 2007. 5-11 февраля. № 5. С. 28.

³ *Компания*. 2007. № 19. 21 мая. С. 12.

компания Xstrata — перебила это предложение, согласившись дать за 100% Lion Ore более 5,6 млрд долл.¹

Подводя итоги анализа развития крупного капитала в сфере металлургического производства, следует подчеркнуть большие изменения, которые происходят в развитии ОКК в черной металлургии развитых и развивающихся стран.

Это связано с продолжающимся процессом индустриализации во многих развивающихся странах и реиндустриализации в таких странах, как Россия, Китай и др. В мире происходит консолидация транснационального капитала, действующего в металлургии, растут сверхкрупные корпорации. Наиболее ярко изменения последних лет проявляются в бурном росте группы Лакшми Миттала. Выдающихся достижений добился российский капитал в цветной металлургии (рождение второй компании в мировом алюминиевом производстве, развитие «Норильского никеля»). На очереди изменения и в черной металлургии России.

¹ См.: Интервью Владимира Потанина // Ведомости. 2007. 10 сентября, 2 октября; Известия. 2007. 2 октября.

ОСНОВНЫЕ ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Группа отраслей машиностроения является основой современного промышленного производства. Здесь господствуют широко известные во всем мире крупнейшие корпоративные объединения. Мощность многих очень крупных транснациональных компаний, действующих в ряде отраслей машиностроения, за последние годы резко усиливается.

3.1. Автомобильная промышленность

Это ярко видно на примере автомобильной промышленности.

Ее отличает сочетание, с одной стороны, высоких темпов роста производства, а с другой, наличие глубоких противоречий динамики, нередко принимающих в XXI в. характер острых экономических кризисов. В этих условиях укрепляется процесс концентрации капиталов. Волна слияний и поглощений автомобильных компаний охватывает весь мир. Широко развиваются и другие формы сращивания автомобильных предприятий, в частности их региональные и трансконтинентальные стратегические альянсы. В итоге, как подчеркивают специалисты, «автомобильная индустрия трансформируется из совокупности независимых национальных автопроизводителей в сложную паутину взаимосвязанных ТНК, степень взаимной интеграции которых продолжает увеличиваться».¹

¹ Громов А. Формирование глобальной системы мирового автомобилестроения // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 7. С. 74.

Только за период 1990–2002 гг. в мире произошло 35 крупнейших слияний и поглощений автомобильных ТНК¹.

В настоящее время действует ряд стратегических альянсов автомобильных компаний.

Соотношение сил между производителями можно видеть из представленных данных.

Т а б л и ц а 6

Мировое производство автомобилей

	Производство автомобилей, тыс. штук	
	2005 г.	2006 г.
Европа	20814,6	21288,7
ЕС (27 стран)	18383,4	18580,3
ЕС (новые члены)	1916,4	2362,6
Чехия	602,2	854,9
Венгрия	152,0	190,8
Польша	613,2	714,6
Румыния	194,8	213,6
Словакия	218,3	295,4
Словения	177,9	150,3
Восточная и Центральная Европа	1551,7	1719,9
СНГ	1537,6	1708,8
Россия	1352,2	1498,1
Белоруссия	23,1	23,1
Украина	215,8	295,3
Узбекистан	95,8	95,8
Турция	879,4	987,8
Америка	19308,7	19071,1
Страны НАФТА	16318,8	15881,8
США	11946,6	11264,1
Канада	2687,9	2572,3
Мексика	1648,3	2045,5
Южная Америка	2989,9	3189,2

¹ Подсчеты А. Громова по данным Международной ассоциации автопроизводителей // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 7. С. 76.

	Производство автомобилей, тыс. штук	
	2005 г.	2006 г.
Азия и Океания	25905,8	28260,5
Китай	5708,4	7188,7
Индия	1638,7	1944,4
Япония	10799,7	11484,2
Республика Корея	3771,9	3935,9
Африка	521,9	592,6

Источники: БИКИ 2007. № 67. 21 июня.

Соотношение между основными производителями в 2006 г. было следующим: на 1-е место вышла Япония (11,5 млн шт.), на 2-е место опустились США (11,3 млн), третьим производителем стал Китай (7,2 млн), опередивший Германию.

Соотношение сил между компаниями по объемам производства и продаж внутри отдельных стран иное. Так, японская Toyota в 2006 г. заняла 2-ю позицию внутри США, оттеснив компанию Ford. А продолжающий рост объемов продаж может позволить Toyota в 2007 г. вытеснить с 1-го места General Motors. Важную роль в производстве и сбыте автомобилей в Китае играют совместные предприятия с иностранным капиталом.

В условиях роста производства в последние десятилетия (примерно в 5–6 раз) и в период экономических трудностей (как это имело место в начале XXI в.) крупные автомобильные ТНК наращивают свой потенциал, усиливают позиции в экономике отдельных стран и мировой экономике в целом. Это приводит к усилению роли, хотя и нередко в противоречивой форме, небольшого числа автомобильных ОКК. Господствующие позиции в отрасли принадлежат всего 14–15 группировкам. К их числу относятся три американские (General Motors, Ford, Chrysler), четыре японские (Toyota, Honda, Nissan, Mitsubishi), две немецкие (Volkswagen, Daimler), две французские (Renault, Peugeot-Citroen), одна из Республики Корея (Hyundai-Kia), одна итальянская (Fiat).

О соотношении сил между крупнейшими компаниями мира свидетельствуют данные о размерах биржевой капитализации. В 2006 г. показатели были следующими. В 500 крупнейших компа-

ний мира входили 12 автомобильных компаний: 1-е место среди них занимала Toyota (9-е место среди 500, с размером капитализации 196,7 млрд долл.), второй по величине компанией была Daimler Chrysler (106-е место среди 500 и капитализация 58,0 млрд долл.). Далее следовали: Honda (112-е место; 56,6 млрд долл.), Nissan (122-е место; 53,5 млрд долл.), BMW (180-е место; 36,8 млрд долл.), Denso (191-е место; 34,8 млрд долл.), Renault (225-е место; 30,2 млрд долл.), Volkswagen (261-е место; 26,7 млрд долл.), Hyundai Motor (389-е место; 19,7 млрд долл.), Bridgestone (459-е место; 16,9 млрд долл.), Continental (485-е место; 15,9 млрд долл.), Fiat (500-е место; 15 млрд долл.)¹.

Противоречивой является оценка крупнейших корпораций США, и прежде всего General Motors и Ford. Уже с конца XX в. наметилось уменьшение роли американских предприятий по объему биржевой капитализации, отставание от ряда других, прежде всего от японских, групп. Уже в 2002 г. General Motors среди 500 компаний мира по размерам биржевой капитализации занял 62-е место, в следующем, 2003 г. — 81-е, в 2004 г. — 189-е, в 2005 г. — 360-е. А в 2006 г. по этому показателю она не вошла в число 500 крупнейших компаний мира². Такая же тенденция имеет место и в эволюции Ford.

Но несмотря на эту тенденцию, в основе которой лежит ряд объективных и субъективных факторов, о чем речь пойдет ниже, General Motors и сегодня является главной силой мирового автомобилестроения. Как крупнейший автопроизводитель в мире компания продала в 2005 г. 9,17 млн автомобилей. Ее выручка за 2005 г. составила 192,6 млрд долл. На предприятиях корпорации в 33 странах мира в настоящее время трудится более 327 тыс. человек. На долю компании приходится примерно седьмая часть всего общемирового производства автомашин и около 50% американского.

Пика мощи компания достигла к концу 60-х — началу 70-х годов. По различным подсчетам, в то время она была крупнейшей ТНК мира. Ее торговый оборот превышал суммарный ВВП всех стран Африки, вместе взятых. По данным французских экономистов, выпустивших в 1970 г. исследование «Словарь капитализма», торговый оборот General Motors превышал стоимость

¹ Financial Times, Ведомости 2006. 13 июня.

² См.: FT. Ведомости. 2003. 21 мая. 2004. 26 мая, 2005. 14 июня, 2006. 13 июня.

государственного бюджета Франции, чистую прибыль, равную объему продаж всех крупнейших французских автомобильных компаний, биржевую капитализацию, которая была выше стоимости всех ценных бумаг, котировавшихся на Парижской фондовой бирже. Количество ее акционеров составляло 1,4 млн человек, а число занятых на предприятиях в США и за их пределами равнялось 0,7 млн человек¹.

Последний период развития корпорации ознаменован глубоким кризисом. Важным его проявлением и одновременно причиной многих других трудностей было сокращение сбыта на основном американском рынке. С этим связан многолетний процесс снижения котировок акций General Motors на Нью-Йоркской фондовой бирже. В последние годы они вернулись на 13–20 лет назад². Рост недоверия массового покупателя, падение курсов акций компании привели к огромной задолженности. В 2005 г. чистый убыток составил 10,6 млрд долл.

Другой причиной трудностей, как считают руководители компании, служат многомиллиардные затраты на выплату пенсий и страховок своим сотрудникам.

Третьей причиной является растущая конкуренция со стороны других стран, прежде всего Японии.

Гигантские убытки угрожают разорением корпорации. Это подталкивало и подталкивает руководство компании в поисках разнообразных мер для улучшения положения. Одно из главных направлений — стимулирование спроса, чтобы противостоять иностранным компаниям, прежде всего японским, производящим более дешевые машины, чем американские. Важное значение имеет разнообразное сотрудничество с корпорациями Японии и стран Западной Европы, особенно в сфере НИОКР. В последние годы растет участие General Motors в капитале ряда автомобильных компаний Республики Корея, Японии, Германии и других стран. Мы еще будем говорить об активности General Motors, наряду с другими автомобильными гигантами в экономике России.

Но особенно большие усилия предпринимаются в социальной сфере.

¹ Bleton Pierre, Lecuir Jean, Mathieu Gilbert. Dictionnaire du capitalisme. P., 1970. P. 262–263.

² См.: Лабли Джоанн, Хокинз Ли, Стоун Джон. GM вернулась па 18 лет назад // Ведомости. 2005.18 ноября.

General Motors была первой из американских компаний, разработавшей программу, которую называли «шоковой терапией».

В 2006 г. программа предусматривала сокращение занятости на заводах компании на 30 тыс. человек, закрытие восьми заводов. Сокращение должно было привести к снижению производства на предприятиях, действующих в США, с 6 млн до 5 млн автомобилей в год¹.

Составной частью программы спасения компании являются также распродажи части ее активов. Наиболее важной из них была операция 2006 г., когда General Motors продала за 14,5 млрд долл. консорциуму инвесторов 51% акций своего финансового подразделения GMAC. Но даже с такой финансовой подпиткой, по мнению экспертов, концерну не удастся выйтп в прибыль. Как отметил аналитик Deutsche Bank Род Ланг: «То, что GM решила продать контрольный пакет в прибыльном и стратегически важном для нее подразделении, говорит только о том, что ее дела совсем плохи»².

Показателем трудностей General Motors, публичным выражением недоверия руководству стало поведение итальянского миллиардера Керкоряна, бывшего крупнейшего частного акционера GM. В конце 2006 г. он продал 9,9% принадлежавших ему акций автоконцерна за 1,68 млрд долл.³

Сжатие рынка больно ударяет по интересам всех американских автомобильных компаний. Это касается прежде всего Ford Motor Co, в прошлом крупнейшей автомобильной компании США, затем долгое время бывшей второй, а сейчас ставшей третьей, уступив 2-е место японской Toyota.

Основатель династии Фордов — Генри Форд-старший сыграл большую роль в разработке принципов экономической деятельности, которые актуальны и в наше время. Он был сторонником массового производства, для которого необходимо массовое потребление. Всегда проводил политику жесточайшей экономии. Как отмечали его современники, «экономил даже на собственных носках». Секрет его достижений кроется во многом в организации системы поточного производства, основанной на применении стандартизации, введении конвейеров, максималь-

¹ Ведомости. 2006. 28 июня.

² Цит. по: *Сурженко В.* GM продала самое дорогое // Ведомости. 2006. 4 апреля.

³ См.: *Воронин А.* Керкоряп покинул GM // Ведомости. 2006. 4 декабря.

ной интенсификации труда. Эта система и поныне называется фордизмом¹.

Ford Motor в последние десятилетия превратилась в мощную группу. Под ее контролем находятся такие производители, как Aston Martin, Jaguar, Volvo, Land Rover, Mazda. Концерн располагает 102 производственными предприятиями, разбросанными по всему миру. На некоторых из них, например в Китае, производство растет и сегодня. Формально семье Форд принадлежат лишь 3% акций компании, но они обеспечивают 40% голосов. Объем производства хотя и медленно, но продолжает увеличиваться. В 2005 г. продажи группы составили 6,818 млн автомобилей (в 2004 г. — 6,79 млн).

Но трудности растут. Выручка и чистая прибыль сокращаются. Например, чистая прибыль в 2005 г. составила лишь 2 млрд долл., что на 42% меньше, чем в 2004 г. Несмотря на проведение в течение пяти последних лет трех реструктуризаций, II квартал 2006 г. компания закончила с убытком более чем в 250 млн долл.²

Беря пример с GM, Ford закрывает 10 своих заводов и увольняет более 20 тыс. сотрудников. Это будет означать сокращение производства в США на 21%.

Общие потери компании за 9 месяцев 2006 г. достигли 7,2 млрд долл.³

Это приводит к принятию чрезвычайных мер. В конце 2006 г., как подчеркивают специалисты, «Ford идет ва-банк, ради выхода из кризиса концерн готов заложить все ценное»⁴.

Впервые за 103-летнюю историю Ford потребовался залог для того, чтобы получить кредит. Новый генеральный директор Ford, Алан Малалли, решился на смелый шаг. Компания заявила, что готова заложить самое ценное, что у нее есть: интеллектуальную собственность, акции своих «прибыльных дочек», чтобы получить кредит 18 млрд долл. Часть этих денег пойдет на замещение старой кредитной линии в 6,3 млрд долл., остальные —

¹ См. об этом: Черников Г. П., Черникова Д. А. Мировая экономика. 2-е изд., испр. М., 2006. С. 14-15; а также Беляев Н. Генри Форд. М., 1935. С. 36, 44 и др.

² Эксперт. 2006. 9-15 октября. № 37. С. 68.

³ Каравеева Н. Ford берет пример с GM // Ведомости. 2006. 22 августа; Губский А. Ford играет по-крупному // Ведомости. 2006. 30 ноября.

⁴ Оверченко М., Губский А. Ford идет ва-банк // Ведомости. 2006. 28 ноября; Губский А. Ford играет по-крупному // Ведомости. 2006. 30 ноября.

на финансирование реструктуризации, выплаты уволенным рабочим и запуск новых моделей. Финансово-экономические противоречия так обострились, что в ноябре 2006 г. директора GM, Ford и Chrysler отправились к президенту США объяснять, что, если правительство не возьмет часть социальных расходов на себя, американский автопром просто не выживет¹.

Одновременно продолжается сокращение персонала. Ford предложил уволиться с получением выходного пособия 75 тыс. рабочих, не являющихся членами профсоюза.

Идет также поиск более экономичных моделей. Недаром в ноябре 2006 г. генеральный директор Ford Малалли заявил: «Все стало очевидно, что людям нужны более экономичные автомобили»².

Компания GM после 76-летнего лидерства уступила пальму первенства Toyota, которая в I квартале 2007 г. продала 2,346 млн автомобилей против 2,26 млн у GM. Но второй раунд битвы автогигантов в 2007 г. остался за американцами: GM в апреле – июне продал 2,41 млн машин против 2,37 млн у Toyota. Общий счет 2007 г. пока в пользу японцев – за шесть месяцев они продали 4,716 млн автомобилей (на 8% больше, чем за соответствующий период 2006 г.), а GM – 4,67 млн машин (+1,7%)³.

Успех Toyota ковала на территории GM, которая больше всего отстает на родном рынке – американском, по итогам первого полугодия 2007 г. доля Toyota выросла до 16,1%, а у GM снизилась до 23%.

Toyota – мировой лидер в выпуске экологичных автомобилей. Первый гибрид – Prius – японская компания выпустила более 10 лет назад, а летом 2007 г. продажи ее машин, способных работать как на бензине, так и на электроэнергии, перевалили за 1 млн шт.

Toyota не останавливается на достигнутом. В следующее десятилетие она собирается продавать по 600 000 гибридных автомобилей в год против 200 000 шт. в 2006 г.

Спрос на гибридные автомобили заметно возрос в условиях повышения цен на нефть и растущей озабоченности потребителей по поводу загрязнения окружающей среды и глобального

¹ Воронин А. Детройт просит помощи // Ведомости. 2006. 18 ноября.

² См. интервью Малалли // Automotive News. 2007. November.

³ Филиппов И., Федоринова Ю. Автогонщики. GM и Toyota борются за звание крупнейшего автопроизводителя // Ведомости. 2007. 23 июля.

потепления. Гибридные модели кроме Toyota сейчас выпускают Honda, Ford, в 2006 г. начала производство General Motors¹.

Toyota Motor Corporation в настоящее время является вторым автопроизводителем в мире. Но темпы ее развития в последние годы существенно превосходят показатели General Motors. Соотношение между ними по общему производству автомашин в 2001 г. было 7,5 млн и 6,6 млн, или 1,13 : 1. Через пять лет, в 2006 г., их показатели почти сравнялись. В начале 2007 г. Toyota выходит на первое место в мире. А в производстве легковых автомашин Toyota уже в 2001 г. превосходила GM (4,6 млн у GM и 5,0 млн у Toyota).

Особенно большие изменения произошли в сфере рыночной стоимости. Уже в течение ряда лет Toyota превосходит GM. Только за период 2003–2006 гг. биржевая капитализация Toyota выросла с 84,3 млрд долл. до 196,7 млрд долл., т.е. в 2,3 раза. А объемы биржевой стоимости GM за период 2003–2005 гг. уменьшились с 20,9 до 16,6 млрд долл.² Toyota превосходила GM по размерам рыночной стоимости в 2003 г. в 4 раза, а в 2006 г. — минимум в 21 раз.

Подобно многим другим японским компаниям, Toyota в своем стремительном развитии прошла две важные стадии. Первоначально она постоянно действовала на внутреннем рынке. А затем превратилась в крупнейшую транснациональную группу.

По словам Карлоса Гона, о котором мы будем дальше говорить как о «гражданине мира», авторе одного из наиболее важных автомобильных альянсов, Toyota сегодня господствует на внутреннем рынке Японии. «Компания ощущает свое всеисилие на внутреннем японском рынке, где на ее долю приходится 40%, и ведет себя соответствующим образом — по-хозяйски самоуверенно. Она не торопится, когда принимает новые для себя решения»³.

Это проявилось, в частности, в сфере международной деятельности. За пределами Японии она стала действовать позже, чем другие японские автомобильные компании. Но объемы этой деятельности приобрели огромный размах. Из-за се большого денежного запаса, объем которого в 2002 г. оценивался в 20 млрд долл., компанию стали называть «банк Toyota». Несмотря на то

¹ Смирнова С., Кашинт В. Toyota меняет планы // Ведомости. 2007. 10 августа.

² FT. Ведомости. 2003. 21 мая, 2005. 14 июня, 2006. 13 июня.

³ Гон Карлос, Риэ Филип. Гражданин мира. М., 2005. С. 125.

что семейство — основатель компании владеет лишь незначительной частью ее капитала (менее 2%), оно по-прежнему управляет всеми делами компании, а ее представители занимают в ней главные руководящие посты. В последние годы XX в. представителем семейства в руководстве компании был Шоширо Тойота, прозванный «императором».

На предприятиях компании была создана производственная система Тойота (Toyota Production System — TPS). Эта система была основана на наблюдении за условиями американского супермаркета и нацелена на полную ликвидацию потерь сырья, времени и производственных площадей. Ее стали называть системой «производства без потерь»¹.

Большую роль играют значительные расходы на НИОКР. Toyota развернула, в частности, поток создания автомобилей с гибридными силовыми установками, в которых одновременно используются классический двигатель для передвижения по автотрассам и электрический двигатель для езды по городу. В 2002 г. был заключен договор между Toyota и Nissan. Начиная с 2006 г. Toyota будет поставлять японскому конкуренту комплектующие, используя которые Nissan в течение пяти лет сможет произвести и продать 100 тыс. автомобилей с гибридными силовыми установками. Действие договора распространяется и на Renault².

Президент Toyota Кануаки Ватанабэ в интервью японской газете «Никкэй» 6 января 2007 г. сказал, что его компания разрабатывает небольшой и недорогой автомобиль для России, а также для Китая и ряда других стран³.

В настоящее время резко усиливается активность европейских автопроизводителей, которые усиленно конкурируют с американскими и японскими компаниями. Особенно преуспевают германские и французские фирмы, которые контролируют около половины рынка в Европе.

Крупнейшим автомобильным концерном в Европе является германский Volkswagen. За 1994–1997 гг. его доходы выросли более чем в 1,5 раза, а в 1998–2000 гг. — еще почти в 2 раза. По общему производству автомашин компания занимает 4-е место в мире (свыше 5,2 млн в 2005 г.).

¹ Гон Карлос, Риэ Филипп. Гражданин мира. М., 2005. С. 126-127.

² Там же. С. 261-262.

³ Столяров Г., Малкова Г. Минимальная Toyota // Ведомости. 2007. 18 января.

Большое внимание Volkswagen уделяет рынкам Южной Америки, Африки и Азиатско-Тихоокеанского региона, т.е. районам, где в ближайшее время ожидается существенный рост спроса.

Но главными направлениями сбыта в 2005 г. были сама Германия, другие страны Европы, Северная Америка. На долю европейского автомобильного производства приходится 18–20% продаж автомашин в Европе.

В последнее время концерн является поистине мировым предприятием. Его заводы действуют в 18 странах. Он входит в число четырех крупнейших автомобильных концернов мира. а все начиналось с автомобиля, о котором один из американских журналистов сказал, что его «Бог сотворил в гневе». На современном этапе этот известный «Жук», насчитывающий 21 млн экземпляров, является самым продаваемым автомобилем в мире.

Долгое время бывший председателем правления концерна Фердинанд Пих в речи по случаю выпуска стомиллионного автомобиля Volkswagen так определил факторы, обусловившие его успехи: «Привлекательная продукция, инновационные технологии и творческие решения были и остаются решающими факторами успеха Volkswagen».

Характерен пример фирмы Audi, которая была поглощена концерном Volkswagen в середине 60-х годов. Audi сегодня настойчиво закрепляется в премиум-сегменте мирового автомобилестроения. С одной стороны, так позиционирует эту марку в своих стратегических планах концерн Volkswagen. С другой — подобный подход обусловлен самой историей Audi AG: еще в 20-е годы машины-«прародители» этой компании приобретались для монархов и глав государств, причем модели отличались не только роскошью отделки, но и многочисленными новациями в дизайне, устройстве двигателей, кузовов, шасси, сидений, светоптики¹.

В то же время за последние годы в Германии происходит массовый перевод ряда производств, особенно по выпуску простейших деталей, в другие страны, в частности, в страны Восточной Европы. Лидерами автомобильного аутосорсинга являются многие крупные компании. Автомобили немецких марок в результате почти наполовину стали состоять из иностранных комплек-

¹ Безверхов А. Слушай, это «Ауди» // Эксперт. 2003. 15- 21 декабря. № 47. С. 93.

тующих. Об этом свидетельствуют данные исследований, проведенных Центром изучения автомобильного рынка университета г. Гельзенкирхен (CAR) (табл. 7).

Таблица 7

Масштабы автомобильного автосорсинга в Германии.

Модель	Сборка	Двигатель	Доля немецких деталей, %
Mercedes E-Klass	ФРГ	ФРГ	65
Porsche 911	ФРГ	ФРГ	65
VW Passat	ФРГ	ФРГ, Венгрия	60
Audi 4	ФРГ	Венгрия	55
Audi 6	ФРГ	Венгрия	55
BMW 5er	ФРГ	Австрия, Великобритания, ФРГ	55
VW Golf	ФРГ, Бельгия, Словакия	ФРГ, Венгрия, Польша	50
Ford Fiesta	ФРГ, Испания	Великобритания	45
Ford Foens	ФРГ, Испания	Великобритания	40
Opel Corsa	ФРГ, Испания	Австрия, Венгрия, ФРГ, Польша	35
Porsche Cayenne	Словакия, ФРГ	ФРГ	35
VW Polo	Словакия, Испания	ФРГ, Чехия	35
Audi TT	Венгрия	Венгрия	30
Audi 07	Словакия	Венгрия	30
BMW X3	Австрия	Австрия, Великобритания, ФРГ	30
Opel Astra	ФРГ, Бельгия, Великобритания, Польша	Австрия, Венгрия, ФРГ, Польша	30

Источники: CAR, см.: *Сумленный С. Не немецкий автопром // Эксперт.* 2006. 6–12 ноября. № 41. С. 58.

Одна из причин перевода состоит в дешевизне рабочей силы, другая — низкие налоги.

Бегство автопрома из Германии достигло таких размеров, что с резкой критикой стали выступать даже топ-менеджеры самих автомобильных компаний. Так, в своей книге «Лучше по-другому» председатель совета директоров Porsche Венделин Видекинг назвал политику выведения производств из страны безответственной и аморальной.

Процесс концентрации в мировом автомобилестроении привел, как уже отмечалось, к образованию гигантских транснациональных стратегических альянсов. Наибольшую известность из них приобрел франко-японский союз, состоящий из двух групп: французской Renault и японской Nissan.

Эти компании представлены в 100 странах мира. По объединенным показателям группа Renault — Nissan находится на четвертом месте в рейтинге крупнейших автомобильных концернов мира.

А начиналось все с того, что в марте 1999 г. компания Nissan Motors представляла собой тяжело больное звено японской экономики. Отягощенная огромными долгами (свыше 22 млрд долл.), компания была обречена на неминуемую смерть. И когда Карлос Гон, замгендиректора компании Renault, выступая от ее имени, пообещал, что возродит Nissan за три года, это заявление не вызвало доверия. Да и программа, предложенная Гоном, которого прозвали «убийцей издержек», понравилась не всем. Он сократил расходы на персонал, особенно управленческий, избавился от акций компаний-поставщиков, принадлежавших Nissan, собрал деньги, которых остро не хватало, закрыл в Японии один завод. Его амбициозный план Nissan-180, декларирующий достижение одного миллиона дополнительно проданных автомобилей, увеличение операционной прибыли до 8% и сведение к нулю задолженности, был полностью выполнен¹.

Если для Nissan создание союза с европейской компанией преследовало цель выйти из финансово-экономического кризиса и повысить свой рейтинг, то для Renault важное значение имело расширение международных экономических связей. Благодаря слиянию с японской Nissan французская Renault усилила свои позиции на рынках Северной Америки (4%), Японии (15,3%), стран АТР (10,8%), Австралии и Океании (6%). В ее

¹ Гон Карлос, *Риз Филипп*. Указ. соч. С. 296.

распоряжении в какой-то степени оказалась не только сбытовая сеть японского партнера, но и его производственные мощности. Японцы же получили возможность расширить деятельность в Западной Европе и Латинской Америке.

По мнению экспертов, в общей структуре производства и продаж нового альянса нет ярко выраженного доминирования какого-то из участников¹. Хотя надо отметить, что Renault обладает почти 45% акций Nissan, а Nissan владеет 15% акций Renault.

По общим размерам финансово-экономических позиций Nissan превосходит Renault. Компания Renault в 2005 г. продала 2,5 млн автомобилей. Ее выручка составляла 41,34 млрд евро, чистая прибыль — 3,37 млрд евро. Nissan — второй по величине японский автопроизводитель после Toyota. Выручка за 2005 г. — 80,2 млрд долл., чистая прибыль — 4,8 млрд долл.²

Анализ региональной структуры производства и сбыта участников альянса позволяет сделать следующий вывод: французская корпорация доминирует в Европе и Латинской Америке, а японские позиции сильны в США, Мексике, Японии и странах Азиатско-Тихоокеанского региона.

Создание альянса содействует экономической интеграции ее членов, усиливаются связи и технико-экономическое сотрудничество. Растет число совместных проектов. Этому содействовало соглашение, заключенное руководителями двух компаний в октябре 2001 г. Соглашение декларировало необходимость для обеих компаний усиления взаимных участия в капитале. Создавался совместный координационный центр. Его руководство состояло из 8 членов. 4 человека представляли компанию Nissan, другая половина состояла из представителей Renault. Стороны договорились о разработке совместной стратегии на период 3,5 года и на перспективу 10 лет.

«Альянс добивается успехов, потому что он строится на уважении особенностей его участников. И это уважение не сводится к пассивной позиции. Оно предполагает активные действия». Это слова Карлоса Гона, с 1999 г. руководителя Nissan, а с апреля 2005 г. ставшего руководителем и Renault, играющего важную роль в создании и развитии альянса.

В 2007 г. Гону исполнится 53 года. Француз ливанского происхождения, родившийся в Бразилии, Гон свободно говорит на

¹ См.: Громов А. Указ. соч. С. 80.

² Ведомости. 2006. 4 июня.

четырёх языках: английском, французском, португальском и арабском. Детство Гона прошло в бразильском Порту-Велью и ливанском Бейруте. Именно там у него проснулась страсть к машинам — он мог отличить марки машин по одному только звуку клаксона. Получив диплом инженера в Париже, Гон пришел работать в компанию Michelin, где быстро вышел на руководящие позиции. В 1996 г. он стал заместителем генерального директора Renault. В 1999 г. уехал в Токио, чтобы возглавить Nissan. В апреле 2005 г. Гон принял на себя руководство и компанией Renault.

С тех пор минимум одну неделю в месяц Гон проводит в Токио, где расположена штаб-квартира Nissan, одну неделю — в Париже, где находится головной офис Renault, а в промежутках посещает заводы и офисы двух компаний в различных странах мира. Такой график означает 65-часовую рабочую неделю и более 48 часов в месяц в воздухе.

Карлос Гон выступает за дальнейшее расширение альянса. Он участвовал в переговорах о создании союза с General Motors и некоторыми другими компаниями США и Европы.

В конце книги «Гражданин мира» Гон писал: «Крупные изменения происходят на традиционных зрелых рынках, в особенности в США, где лишь две компании из числа «большой тройки» продолжают работать под американским флагом. Да и так ли уж велика теперь эта «большая тройка»? Toyota вышла на второе место в мире по объему продаж, уступая лишь General Motors и опередив Ford. И уже недалеко то время, когда третью ступень своего рода пьедестала почета займет альянс Renault — Nissan. Всего лишь 6 лет назад подобные амбиции считались бы утопическими, сейчас они выглядят вполне реалистическими»¹.

В самое последнее время в начале 2007 г. был решен еще один вопрос — о судьбе автостроительного гиганта Daimler Chrysler. Убыточное американское его подразделение — Chrysler group — было продано за 5,5 млрд евро американскому фонду Cerberus Capital Management, возглавляемому бывшим министром финансов США Джоном. Были проданы 80% его акций, а оставшуюся часть бывшие владельцы оставили за собой. Как сообщается в пресс-релизе компании, окончательно эта операция

¹ Гон Карлос, *Риз Филипп*. Указ. соч. С. 299. О Гоис см. также: Ведомости. 2006. 28 ноября, 2006. 21 июня, 2006. 24 июля, 2006. 17 июля, 2006. 4 июля и др.

будет завершена к концу 2007 г., все пенсионные и страховые обязательства перед сотрудниками Chrysler на общую сумму 13,2 млрд евро берут на себя новые владельцы компании.

По завершении сделки название Daimler Chrysler изменят на Daimler AG, а проданные компании Cerberus активы Chrysler выйдут на рынок под названием Chrysler Holding LLC¹.

Оценивая эту операцию, наблюдатели подчеркивают, что это крах немецкой мечты о мировой автомобильной экспансии, жирная точка в амбициозных планах немецкого концерна по созданию транснационального автогиганта²

Больше того, операция привела к ослаблению позиций немецкого концерна. В 2006 г. оборот группы Daimler Chrysler составил 152,8 млрд евро, из которых на долю Chrysler пришлось 54,2 млрд евро. Впервые за многие годы Daimler уступит свое лидерство среди немецких автопроизводителей концерну Volkswagen — оборот последнего в 2006 г. был 105 млрд евро³.

«Учитывая, что ближайший год будет для Daimler весьма тяжелым, компания окажется весьма уязвимой для враждебного поглощения. Соблазн поглотить Daimler будет очень велик», — пояснил «Эксперту» аналитик центра исследований автомобильной промышленности института экономики FHDW Штефен Братшль⁴.

Завершая характеристику современных ОКК, действующих в мировой автомобильной промышленности, надо подчеркнуть две главные идеи.

Во-первых, в последние годы XX в. и в первые годы XXI в. мировая автомобильная промышленность стала полем, на котором ведется, говоря словами Гона, «настоящая маневренная война»⁵. Не повторяя уже сказанного, укажем на такие проявления этой войны: компания Daimler-Benz приобрела Chrysler, после чего завладела долей в капитале Mitsubishi Motors и в итоге утратила Chrysler. Об экспансии General Motors и Ford уже говорилось. Добавим о деятельности General Motors и Ford в Южной Корее (установление контроля над компанией Deon Motor).

¹ Автопром Chrysler продали с доплатой // Компания. 2007. № 19. 22 мая. С. 21.

² *Сумленный С.* Крайслер достанется Церберу // Эксперт. 2007. 21-27 мая. № 19. С. 56-58.

³ Там же.

⁴ Там же. С.58.

⁵ *Гон Карлос, Риэ Филипп.* Указ. соч. С. 250.

Renault спустя немного времени после создания альянса со второй по величине японской компанией Nissan Motor поставила под свой контроль созданную немного позднее других в Южной Корее автомобильную компанию Samsung.

Некоторые аналитики, в частности Грэм Макстон, считают, что в настоящее время процесс концентрации в отрасли практически завершился. На долю шести крупнейших промышленных групп приходится более двух третей мирового производства автомобилей, а на долю десяти крупнейших промышленных групп — более 90%¹.

Во-вторых, речь идет об основном направлении политики крупнейших автоконцернов. Жесточайший кризис, переживаемый гигантскими компаниями General Motors, Ford, и другие многочисленные трудности последних лет привели к формированию своеобразной антикризисной программы корпораций. Она включает сокращение издержек, прежде всего на рабочую силу, резкое сокращение занятости, а также вывод производства за пределы своей страны в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и растущей емкостью рынка сбыта. Определенное значение имеет и структурная перестройка производства с целью изменения технической базы. И, наконец, важным элементом этой программы является обращение за помощью к государству. «Детройт просит помощи» — очень правильно резюмируют эту сторону специалисты. Корпорации стараются перекладывать на государство социальные расходы, а также требуют усиления помощи капиталу в развитии НИОКР и новейших технологий.

В заключение рассмотрим проблемы российского автомобилестроения

По стоимости продукции и объему занятости автомобильная промышленность занимает важное место в российском машиностроении. Но размеры автомобильных предприятий сравнительно невелики. Среди 400 крупнейших компаний России в 2006 г. насчитывалось всего 7 автомобильных предприятий². Они занимали в лучшем случае 21-е место — АвтоВАЗ, а КамАЗ — 42-е.

Показатели Министерства автомобильной промышленности РФ в советские времена были значительно выше. Действовало более 5 тыс. предприятий, так или иначе связанных с производ-

¹ Гон Карлос, Риз Филипп. Указ. соч. С. 251.

² Эксперт-400. С. 134, 136, 140, 142, 144, 148.

ством автомобилей. Сейчас более половины из них либо обанкротились, либо сменили профиль деятельности.

В течение последних лет в российском автомобилестроении усиливается централизация капиталов. Яркий пример — деятельность финансово-промышленной группы Олега Дерипаски. Созданный им в 2005 г. холдинг «Русские машины» установил контроль над рядом автомобильных предприятий, в том числе над Павловским автомобильным заводом, а также Горьковским автозаводом (ГАЗ). Группа ГАЗ в 2005 г. выпустила 55 055 легковых, 169 268 грузовых и легких коммерческих автомобилей, 18 716 автобусов¹.

Усиливается активность крупнейшей автопромышленной группы России АвтоВАЗа. В 2005 г. АвтоВАЗ произвел 721 500 машин, а за 9 месяцев 2006 г. — 638 503 автомобиля². С декабря 2005 г. предприятием управляет ФГУП «Рособоронэкспорт». Пост главы совета директоров АвтоВАЗа занял гендиректор «Рособоронэкспорта», и, как уверяют «Ведомости», друг Президента Владимира Путина Сергей Чемезов³.

По подсчетам специалистов «Эксперта», основные показатели деятельности АвтоВАЗа в 2005 г. были следующими: объем реализации — 4684,7 млн долл., чистая прибыль — 1400,0 млн руб.⁴

Пытается внедрить группу в автомобильную промышленность и АО «Северсталь». В 2001 г. АО установило контроль над Ульяновским автозаводом и Заволжским моторным заводом.

Впоследствии эти предприятия были выкуплены у «Северстали» Вадимом Швецовым, который стал владельцем 58% акций компании «Северсталь-Авто». Теперь «Северсталь-Авто» является собственником завода малолитражных автомобилей (Набережные Челны). Она также дистрибьютор южно-корейской автомобильной компании Ssang Yong. Компания Швецова намерена стать лидером на российском рынке внедорожников. Во время встречи бывшего премьер-министра М. Фрадкова с

¹ Федоринова Ю. Для нас не главное побыстрее начать сбыт. Гендиректор «Русских машин» Петр Золотов хочет сделать ГАЗ мировым лидером в производстве автобусов // Ведомости. 2006. 31 октября.

² Ведомости. 2006. 15 декабря, 2006. 7 декабря.

³ Федоринова Ю., Столяров Г., Мазнева Е., Никольский А. Главное по Автопрому. Сергей Чемезов и Владимир Артяков взяли АвтоВАЗ па себя // Ведомости. 2006. 15 декабря.

⁴ Эксперт-400. С. 134, 135.

японскими предпринимателями представитель руководства «Северсталь-Авто» предложил японским бизнесменам совместно выпускать современную грузовую автомашину¹.

Крупным предприятием в отечественном автопроме является КамАЗ, объем реализации которого в 2005 г. составил 1996,7 млн долл., а чистая прибыль — 7,7 млн руб.²

Одним из известных автопроизводителей Советского Союза был АЗЛК, который производил автомобиль «Москвич». Он пользовался широким спросом в стране и экспортировался за рубеж. В последующем предприятие было обременено долгами. А в 2006 г. его имущество было продано компании «Метрополь».

Одной из основных проблем современного развития автомобильной промышленности России являются отношения российского бизнеса с иностранным капиталом. В этой сфере происходят сенсационные изменения, которые многие связывают с предстоящим вступлением России в ВТО и ростом уровня жизни в стране. Ожидание вступления в ВТО стимулирует интерес крупнейших международных ТНК к российскому рынку и их растущее желание закрепить или создать прочные позиции в стране. Тем более что перспективы развития авторынка в России — с учетом ускорения экономического развития страны и повышения уровня жизни части населения — весьма благоприятны. А если учесть ситуацию «маневренной войны» в мировом автопроме, о которой мы говорили, значимость российского фактора для деятельности ОКК существенно возрастает.

В этих условиях настоящий «поход» крупного капитала других стран в Россию совершенно понятен и объясним.

Свидетельством сенсационного характера происходящего служат две группы фактов. Во-первых, только за последние месяцы 2006 г. и начало 2007 г. Россия заключила не меньше 10 крупных соглашений об инвестициях, о режиме «промышленной сборки» и др., в которых участвуют все крупнейшие автомобильные ТНК мира. И еще ряд проектов, по данным на конец января 2007 г., рассматриваются в Минэкономразвития РФ.

Во-вторых, огромные сдвиги происходят в развитии российского авторынка. В 2006 г. в России было продано автомобилей

¹ Эксперт. 2007. № 6. С. 60.

² Там же.

на 32 млрд долл., т.е. на 45% больше, чем в 2005 г.¹ Эксперты объясняют рост тем, что у людей появилось больше денег — заработанных и кредитных, — поэтому они предпочитают более дорогие машины. А по количеству машин (2,06 млн) рост составил 20%.

Интересен состав проданных машин. В докладе PwC (Pricewaterhouse Coopers) «Российский автомобильный рынок. Рекордный 2006 год — что дальше?» приведены интересные оценки состава проданных машин². Были проданы 800 тыс. машин отечественного производства, 280 тыс. «российских иномарок», или иномарок отечественной сборки, 720 тыс. новых импортных иномарок, 280 тыс. подержанных импортных иномарок. По объему затрат на долю проданных машин отечественного производства пришлось 3,6 млрд долл., иномарок отечественной сборки — 4,4 млрд долл., а на новые импортные марки — 17,2 млрд долл., импортные подержанные — 3,6 млрд долл.

Учитывая динамику продаж иномарок, по прогнозам аналитиков, их объемы возрастут к 2010 г. до 1,5 млн машин, что составит более 36 млрд долл. в денежном выражении. Ввоз иномарок менее выгоден для страны-получателя по сравнению с их производством. Такого рода сотрудничество с крупнейшими транснациональными компаниями имеет важное значение для нашей страны.

Об этом свидетельствует уже накопленный опыт. К концу 2007 г. в стране начнут функционировать три новых автомобильных производства, а следом за ними подтянутся и другие. Это видно из данных, приведенных в табл. 8.

Сегмент иномарок российского производства растет более быстрыми темпами, чем другие формы увеличения авторынка. Так, в 2006 г. он вырос на 100%. Но сотрудничество путем развития автосборки имеет ряд и других преимуществ.

Об этом свидетельствует опыт так называемого «немецкого десанта» в Калуге³. Речь идет о строительстве концерном Volkswagen автосборочного завода, что увеличит число рабочих мест примерно на 10 тыс. человек. Планируется возвести более миллиона квадратных метров жилья, где смогут прожи-

¹ Филиппов И., Виноградова Е. По машинам Авторынок дорос до 32 млрд долл. // Ведомости. 2007. 17 января.

² Там же.

³ См. об этом: Виньков А. Немецкий десант в Калуге // Эксперт. 2006. № 41. С. 34-37.

Строящиеся автосборочные производства в России

Собственник	Место строительства	Старт производства	Объем инвестиций, млн долл.	Мощность завода, тыс. автомобилей
Volkswagen	Калуга	осень 2007 г.	490	115
Toyota	Шушары, Ленинградская область	конец 2007 г.	152	50
Nissan	Каменка, Ленинградская область	2009 г.	200	50
General Motors	Шушары, Ленинградская область	конец 2008 г.	15	25
Fiat («Северсталь-Авто»)	Елабуга, Татария	конец 2007 г.	130	75

И с т о ч н и к: данные компаний // Компания. 2007. № 2. 22 января. С. 39.

вать 50 тыс. человек. После завершения проекта каждый седьмой калужанин будет не только ездить на немецком автомобиле, но и жить по европейским стандартам, а значит, более ответственно трудиться.

Деятельность Volkswagen будет содействовать привлечению ряда других немецких компаний-поставщиков комплектующих, в том числе другого крупного концерна — Siemens¹.

Другой пример — масштабный проект компании Toyota, который будет одним из самых крупных среди «иностранцев». Полная мощность завода, строительство которого компания начинает в Санкт-Петербурге, — 200 тыс. автомашин. Как и Volkswagen, Toyota будет привлекать своих поставщиков комплектующих. Общий размер инвестиций, которые будут осуществлены, по оценкам специалистов, составляет около 1 млрд долл.²

Концерн General Motors был одним из первых иностранных предприятий, начавших свою деятельность в нашей стране. В отличие от Ford, GM предпочел работать с местным партнером — АвтоВАЗом. В 2001 г. они зарегистрировали совместное предприятие GM — АвтоВАЗ, которое стало выпускать модель Chevrolet Niva.

Теперь концерн GM задумался о собственном заводе в России. В Питере GM хочет выпускать более дешевые машины, делая ставку на модели Chevrolet. По мнению экспертов, это очень удачная для России машина³.

Активно развивается сотрудничество между Россией и французским концерном Renault. Одной из первых компания «Renault» организовала собственное производство автомашин в нашей стране. Для этого еще в 1998 г. было создано на паритетных началах совместное предприятие Renault и правительства Москвы — «Автофрамос». В последующем доля французского капитала была увеличена.

Глава российского завода «Автофрамос» Жан-Мишель Жалинье имеет все шансы через пару лет стать руководителем крупнейшего иностранного автосборочного предприятия в России. Для этого правительство Москвы, собственник 5,9% акций

¹ Федоринова Ю. Калужская угроза // Ведомости. 2006. 30 октября.

² Там же.

³ Федоринова Ю., Темкин А. GM ищет спасения в России. Гигант с убытком 8,6 млрд долл. собрался строить завод в Питере // Ведомости. 2006. 16 марта.

«Автофрамоса», и концерн Renault, владеющий остальными 94,1%, подписали в мае 2007 г. в Париже рамочное соглашение об удвоении производственных мощностей¹.

Выпуск машин на «Автофрамосе» должен вырасти с нынешних 80 тыс. автомобилей в год до 160 тыс. Для расширения производства «Автофрамос» получит от московского правительства к имеющимся 30 га земли еще 27 га, а Renault, со своей стороны, инвестирует в проект 150 млн долл., которые пойдут на реконструкцию зданий и закупку технологического оборудования.

На проектную мощность завод выйдет в 2009 г. К тому моменту численность персонала увеличится примерно на 1000 человек (сейчас на заводе занято 1800 сотрудников). В дополнение к седану Renault Logan собирается освоить сборку еще двух новых моделей².

3.2. Авиационная и ракетно-космическая промышленность

Авиационная и ракетно-космическая промышленность принадлежит к числу наукоемких отраслей, бурно развивающихся в последние десятилетия.

Характеризуя ее значение, вице-премьер и тогда министр обороны РФ Сергей Иванов отмечал в декабре 2006 г.: «Во-первых, растет значение воздушной мощи для обеспечения безопасности страны. Во-вторых, потребности авиации вот уже целый век стимулируют развитие самых современных технологий, служат локомотивом развития науки и производства. Россия при этом не может стать «прицепным вагоном» в этом поезде. В-третьих, авиастроение — одна из мощных высокотехнологичных отраслей экономики, в которой Россия, несмотря на трудности 1990-х годов пока конкурентоспособна на мировом рынке. Именно в авиации возможна реализация модели инновационного развития, которая является единственной альтернативой сползанию в тупик сырьевой экономики. И, наконец, огромные просторы России требуют развития гражданской авиации как основного, а в ряде случаев безальтернативного транспорта»³.

¹ Компания. 2007. 21 мая. № 19. С. 18.

² Там же.

³ Ведомости. 2006. 13 декабря.

По словам генерального директора НПО «Сатурн» Юрия Лас-точкина, «сегодня, наверное, 70–80% военных задач решаются военно-воздушными силами ... Уничтожение сопротивления, оружия, энергетики, всей транспортной инфраструктуры достигается авиацией»¹.

В настоящее время в мире сложились или формируются три основных центра мировой авиационной и ракетно-космической промышленности: в США, странах Евросоюза (прежде всего во Франции, Германии и Великобритании) и России. Они возглавляются гигантскими объединениями: в США — группой Boeing, в ЕС — недавно возникшим франко-германским концерном EADS. В России идет строительство нового единого холдинга — Объединенной авиационной корпорации (ОАК).

Уже в 70-е годы XX в. Boeing вышел на первое место в мире по производству авиационной техники². Добрую половину объемов его деятельности в то время составлял выпуск гражданских самолетов. Вместе с тем Boeing выполнял важные военные заказы, на долю которых приходилась примерно пятая часть его чистых доходов. Торговый оборот компании составлял 3,27 млрд долл., что превышало десятую часть общей суммы расходов французского государственного бюджета³. Boeing активно участвовал в осуществлении программ космических исследований, разработке специальных механизмов, необходимых для организации межпланетных путешествий.

Сегодня Boeing — один из крупнейших мировых производителей авиационной и космической техники. В 2007 г. он занимал 1-е место в мире по размерам биржевой капитализации среди компаний аэрокосмической и оборонной индустрии. Его рыночная стоимость превышала 70,17 млрд долл., что обеспечивало ему 104-е место среди 500 крупнейших компаний мира⁴. Выручка компании в 2005 г. составила 54,8 млрд долл. (в 2004 г. — 52,4 млрд долл.), чистая прибыль — 2,6 млрд долл. (в 2004 г. — 1,9 млрд долл.)⁵.

Большое значение для Boeing в последние годы имела и имеет сегодня жесточайшая конкурентная борьба с Европейским

¹ Цит.: Хазбиев А., Черкасов С. На малой тяге // Эксперт.2006. № 45. С. 107.

² Dictionnaire du capitalisme. P. 801.

³ Ibid.

⁴ FT 500. Ведомости. 2007. 2 июля.

⁵ Ведомости. 2006. 22 февраля.

авиационно-космическим центром. Прежде чем характеризовать эту борьбу, надо сказать о формировании самого Европейского авиационно-космического центра.

Его историю можно начать с развития французской компании Aérospatiale, которая еще в 1970 г. выступила инициатором создания нового объединения Airbus, первоначально в форме консорциума. В консорциуме приняли участие представители французского капитала (37,9% акций), германского (также 37,9%), английского (20%) и испанского (4,2%).

С самого начала между европейским консорциумом и капиталом США развернулась конкурентная борьба. Как отмечала газета Monde, Boeing бросил вызов европейским компаниям, объединившись с Macdonell Douglas, усилив свои позиции как крупнейшего в мире военно-аэрокосмического объединения. Европейская промышленность, полагала Monde, должна сконцентрировать силы, чтобы ответить на этот вызов¹.

С этой целью была осуществлена реорганизация структуры Airbus. Ее итогом стало создание в 2000 г. интегрированной компании Airbus (Airbus Intergated Company) для объединения ресурсов компаний — членов бывшего консорциума («товарищества по экономическим интересам») и осуществления полного контроля всех сфер деятельности².

В конце 90-х годов возник самый важный элемент европейского аэрокосмического центра — EADS (European aeronautique Defense and Space Company) — «Европейская аэрокосмическая и оборонная корпорация». Первоначально в капитале EADS участвовали франко-германские объединения, в меньших размерах — английское и в небольшом размере — испанское. Пройдя через ряд изменений, состав капитала в конце 2006 г. приобрел следующий вид: на долю французского государства и частной французской группы Lagardère приходятся 30,05%, германской корпорации Daimler Chrysler — 22,49, испанской группы SEPI — 5,48%. Это были контролирующие акционеры, всего на их долю приходилось 58,02% капитала. Миноритарные акционеры владели 11,59% акций (в том числе российскому ВТБ принадлежало 5,02%, Fleming Family and Partners — 2, сотрудникам EADS — 3,55%, на долю казначейских акций приходилось 1,02%). 30,39%

¹ Le Monde. 1997. 1 septembre.

² Скапингер Майкл, Оуэн Дэвид. Париж готов поддержать реорганизацию "Эрбас" // Финансовые Известия. 1997. 2 сентября.

акций EADS находилось в свободном обращении на биржах Франкфурта, Парижа и Мадрида¹.

Создание EADS привело к целому ряду изменений. В основном филиале Airbus доля EADS первоначально составляла 80%. В 2006 г. EADS выкупила оставшиеся в руках британской компании BAE Systems 20% капитала Airbus. И это важное предприятие в дальнейшем стало принадлежать полностью концерну EADS.

Изменения, которые происходят в последние годы в EADS, означают укрепление франко-германского влияния внутри EADS. Была разработана двойная структура управления концерном, во главе объединения стоят два генеральных директора, представляющие интересы французских и немецких акционеров EADS. Из 11 членов совета директоров пять представляют интересы германской стороны и пять — французской. Кроме того, у компании две штаб-квартиры — в Париже и в Мюнхене.

Правда, в последнее время немецкий автомобильный гигант Daimler Chrysler заявил о желании уменьшить свое участие в капитале EADS, что могло нарушить сложившееся соотношение франко-германского влияния. Канцлер Германии Ангела Меркель обратилась к крупнейшим немецким компаниям (в том числе к Deutsche Bank, страховой компании Allianz, председателю совета директоров Commerzbank) с просьбой выкупить акции, принадлежащие Daimler Chrysler².

Немецкий участник Daimler Chrysler заявил о своем желании сократить свое участие в капитале EADS до 15%. Хочет сократить свою долю и Lagardère — с 15 до 7,5%.

Чтобы сохранить прежнее соотношение сил Германии и Франции в капитале EADS» правительство ФРГ создало консорциум с участием государственной и частной банковских структур Германии, предоставив ему 7,5% капитала EADS³.

Таким образом, глобальных изменений не произошло, и «франко-германское присутствие укрепилось», сказал в интервью французской радиостанции Radio France министр финансов Франции Тьерри Бретон.

В настоящее время EADS — это глобальная аэрокосмическая корпорация, по совокупным показателям занимающая 1-е место

¹ Эксперт. 2006. № 36. 2-8 октября. С. 26.

² См. об этом: *Сумленный С.* Нежеланный EADS // Эксперт. 2006. № 41. 6-12 ноября. С. 62.

³ См.: Financial Times. 2007. Jan. 26; Le Monde. 2007. 8 février.

в Европе, а по некоторым — выходящая на 1-е место в мире. Биржевая капитализация концерна в 2007 г. составила 25,22 млрд долл., что обеспечивает ей 7-е место среди компании аэрокосмической и оборонной индустрии мира и 361-е место среди 500 крупнейших компаний мира¹. Она зарегистрирована в Нидерландах. Ее выручка в первом полугодии 2006 г. составила 19 млрд евро (за весь 2005 г. — 34,2 млрд евро), чистая прибыль — 1,04 млрд евро (в 2005 г. — 1,68 млрд евро)².

EADS объединяет целый комплекс промышленных, финансовых, научных, торговых и других компаний. Они действуют в десятках стран мира, в том числе в Китае, Индии, США, России и др.

Важнейшей компанией, входящей в EADS, является европейский авиастроительный концерн Airbus. Airbus занимается производством пассажирских, грузовых и военно-транспортных самолетов. Уже по состоянию на начало 2001 г. Airbus продал свыше 4200 самолетов почти 200 заказчикам со всего мира.

Особенно быстро развивается экспансия Airbus в первые годы XXI в. В это время Airbus обходит Boeing по числу заказов и объему поставок гражданских лайнеров. Уже в 2002 г. продажи Airbus почти достигли уровня Boeing. А в 2003 г. впервые Airbus стал мировым лидером. Его продажи достигли 300 против американских 275. При том, что до этого концерн Boeing почти 30 лет был бессменным лидером на рынке. И в 2004 г. Airbus сохранил превосходство. Но руководители американского объединения утверждали, что переломят ситуацию в 2005 г. И некоторое время ситуация как бы подтверждала их правоту. Но в итоге 2005 г. картина осталась прежней. Airbus продолжал лидировать. В течение года он получил 1111 заказов, а Boeing — только 1029³.

В 2006 г. Boeing несколько превысил показатели Airbus, но надо признать, что положение в отношениях двух центров существенно изменилось. Отныне борьба идет на равных.

Вице-президент Boeing по международным связям Томас Пикеринг в своем выступлении в Москве в феврале 2006 г. объяснил отставание Boeing заботой о финансовых результатах, о

¹ FT 500, Ведомости. 2006. 13 июня.

² Мазнева Е., Никольский А., Николаева А., Беккер А. ВТБ уходит в небо // Ведомости 2006. 29 августа; Караваяева Н. В отставку из-за скандала // Ведомости. 2006. 4 ноября.

³ Эти данные были приведены в ходе пресс-конференции вице-президента Boeing Томаса Пикеринга в Москве в конце февраля 2006 г.

качестве самолетов, необходимо больше учитывать мнение клиентов. В связи с последним он сообщил, что его компания «пересмотрела стратегию продаж». Объясняя ее содержание, руководитель Boeing подчеркнул, что его компания «не собирается уступать Airbus ни одной сделки». «Мы будем жестко конкурировать в России»¹.

Вторым подразделением EADS является сектор вертолетостроения. Его лидер — другая «дочка» EADS — объединение Eurocopter. Оно было создано еще в 1992 г. Тогда 70% его капитала было в руках Aerospatial, 30% принадлежало германской компании Daza. Сегодня Eurocopter на 100% принадлежит EADS.

За прошедшие годы эта группа превратилась во второго в мире производителя боевых вертолетов (после американской группы Сикорского), а в производстве и в экспорте гражданских вертолетов Eurocopter занимает первое место в мире.

Третье подразделение обычно называют космическим дивизионом. Евросоюз стремится стать самодостаточным в области космических исследований. Этим занимаются две компании — EADS Astrium и EADS Space Transportation. В 2003 г. впервые был осуществлен космический проект Ariane Space (4 ракеты Ariane были успешно запущены из принадлежащего Франции космического центра Куру в Гвиане).

Третья компания EADS Space Service является подрядчиком по проекту навигационной системы Galileo и запуску ракет Ariane.

Система Galileo призвана осуществлять глобальные наблюдения за Землей. В разгар «холодной войны» США и СССР создали две такие системы. Но в результате ухудшения оснащенности России космическими спутниками американская система Navstar стала на какое-то время фактически монополистом в наблюдениях за Землей.

Такое положение не устраивает руководителей Евросоюза. Сначала речь шла об экономических факторах: в Европе рынок услуг, связанных с использованием космоса, оценивался примерно в 10 млрд евро в год, а в скором времени, по прогнозам, он достигнет 20 млрд евро. Но еще большее значение имеют поли-

¹ Мы будем жестко конкурировать в России. Вице-президент Boeing по международным связям Томас Пикеринг не собирается уступать Airbus ни одной сделки // Ведомости. 2006. 22 февраля.

тические факторы. Именно поэтому европейцы решили построить собственную спутниковую навигационную систему Galileo (начать ее эксплуатацию намечено в 2008 г.). Общие расходы на программу (в состав Galileo войдет 30 искусственных спутников Земли) составят около 4,2 млрд евро. Пентагон и Госдепартамент США приложили немало усилий, пытаясь убедить европейцев отказаться от своих планов, особенно после того, как в 2003 г. к реализации программы присоединился Китай, взяв на себя часть расходов.

В заключение еще о двух подразделениях EADS связанных с делами обороны, а именно: дивизионе оборонных систем и военно-транспортной авиации.

Раздел оборонных систем включает зависимую от EADS корпорацию MEDA. Она организует производство бронетехники, средств ПВО, управляемых ракет, систем управления огнем. Консорциум Eurofighter занимается разработкой и производством истребителей¹.

Развитие европейского авиационно-космического центра характеризуется не только успехами и достижениями. В 2006 г. возник настоящий кризис в деятельности корпорации. Выход на рынок самого большого в мире дальнемагистрального самолета A380, который способен перевозить до 555 пассажиров, был дважды отложен. Во второй раз — на 2 года от первоначально объявленного срока — декабря 2006 г. По оценкам аналитиков BNP Paribas, потери Airbus из-за проблем с A380 составят не менее 8 млрд долл. Безусловно, такая сумма пробьет в финансах авиагиганта ощутимую брешь. Но настоящая угроза бизнесу всего Европейского авиационно-космического центра возникнет в том случае, если Airbus не сможет в обозримой перспективе устранить неполадки с A380. А ведь эта модель в ближайшие 20 лет должна стать флагманом продаж европейского концерна².

В этих условиях возрастает значение российского авиационно-космического центра и его сотрудничества с другими центрами.

Партнерство с Россией, осуществляемое в рамках соглашения, которое заключили в 2001 г. EADS и объединение «Роса-

¹ Описание структуры EADS, основных подразделений концерна см.: Эксперт. 2006. 2- 8 октября. № 36 С. 25 -26 и др.

² О кризисе см.: Эксперт. 2006. № 36. 2- 8 октября. С. 24- 27; Ведомости. 2006. 11 октября, 2006. 4 ноября; Известия. 2006. 13 декабря и др.

виакосмос», для концерна, как не раз отмечали его руководители, стратегически важно. Эта же мысль неоднократно подчеркивалась российскими руководителями. Так, президент известной российской авиастроительной компании «Иркут» Олег Демченко говорил в июне 2005 г.: «Европа — наш стратегический партнер в авиапромышленности»¹.

EADS сотрудничает с российскими компаниями как с равноправными партнерами более чем по 30 проектам. Все эти программы рассчитаны на перспективу.

Россия участвует в проектах по выпуску самолетов A320 и A380, навигационной спутниковой системы Galileo и транспортного самолета A400M. Европейцы помогают нашей стране модернизировать некоторые виды продукции, например вертолеты большой грузоподъемности Ми-38.

В последние годы началась реализация масштабной российско-европейской программы из 25 совместных проектов почти на 800 млн евро (в дальнейшем предполагается увеличение стоимости программы минимум до 1,6 млрд евро). Важное место в этой программе занимают поставки нашей страной авиадеталей из титана (сейчас российская группа «ВСМПО-Ависма» обеспечивает 55% потребностей Airbus в титане) и алюминия. Алюминиевые конструкции производятся на заводах «Русал» в Белой Калитве и Самаре. Они предназначаются для самолетов A320.

В 2006 г. старший вице-президент Airbus Аксель Крайп предложил российскому правительству новую программу сотрудничества, рассчитанную на длительные сроки. И ее полное осуществление, по его подсчетам, может обеспечить для российских предприятий доход порядка 25 млрд долл. Прежде всего речь идет об участии российских предприятий в конструкторских и производственных работах по созданию лайнера A350 на условиях разделения рисков. Доля России в этом проекте может составить от 3 до 10%.

Речь шла также о создании СП по конвертации пассажирских самолетов A320 в грузовые. Доля участия российских предприятий определялась в 50%.

Наконец, нашей стране было предложено равноправное сотрудничество при создании самолетов Airbus новых поколе-

¹ Цит. по: *Никольский А.* Никто обидеть EADS не собирается // *Ведомости* 2005. 15 июня.

ний — начиная с выбора идеи, разработки, производства и заканчивая совместным распределением прибыли¹.

Особо надо сказать об отношениях между EADS и российской компанией «Иркут». В 2004 г. они заключили соглашение о стратегическом сотрудничестве. В этом же году EADS купил 10% акций «Иркута». А в марте 2006 г. акционеры «Иркута» избрали в состав нового совета директоров Вадима Власова, представителя владельца 10% акций «Иркута» — европейского концерна EADS².

Началась совместная работа по созданию очень перспективного самолета-амфибии Бе-200 (стоимость 25 млн долл.). Проведенные в EADS исследования показали, что в течение 20 лет может быть продано до 320 этих самолетов, незаменимых в борьбе с пожарами. EADS полагает продвигать Бе-200 на западные рынки.

Немалое значение в отношениях между EADS и Россией приобрел в последнее время вопрос об участии России в капитале концерна. По мнению аналитика «Тройки Диалог» Геннадия Суханова, впервые российские чиновники заявили о возможности покупки доли в EADS еще в 2004 г.³ Тогда во время визита в Германию Президент РФ Владимир Путин сказал, что российская компания могла бы купить пакет в EADS и это укрепило бы экономические взаимоотношения двух стран и EADS с российскими компаниями. В феврале 2005 г. Шредер публично заявил, что у России должно быть место в «лодке EADS. И предполагалось, что это будет «несимволическое участие». Источник, близкий к EADS, отмечал, что обсуждается пакет в 10–15%, причем как в самом EADS, так и в основной его дочке — Airbus⁴.

В начале лета 2006 г. российский госбанк — ВТБ начал покупку акций EADS на рынке. 8 сентября, когда собранный им пакет превысил 5%, ВТБ официально был признан акционером EADS⁵. По сообщениям печати, в частности французской газеты

¹ О содержании программы сотрудничества см.: *Черников Г.П., Черникова Д.А.* Европа на рубеже XX- XXI веков // Проблемы экономики. М., 2006. С. 331 -335; *Кисеев И.Д.* Становление компании Airbus. М., 2006. С. 6- 7.

² EADS получила кресло в совете «Иркута» // Ведомости. 2006. 16 марта.

³ *Малкова И., Мазнева Е., Рыбак К.* ВТБ признана акционером EADS // Ведомости. 2006. 31 августа.

⁴ *Мазнева Е., Никольский А., Николаева А., Беккер А.* ВТБ уходит в небо // Ведомости 2006. 29 августа.

⁵ Ведомости. 2006. 25 сентября.

Les Echos, продолжая покупки, он сумел увеличить свою долю в EADS до 6–7%.

Этот вопрос обсуждался во время встречи Владимира Путина в Париже с президентом Франции Жаком Шираком и канцлером ФРГ Ангелой Меркель¹.

После встречи В. Путин признался, что европейцы думают, что Россия «может накопить пакет акций (EADS), а потом использовать его для того, чтобы разрушить изнутри саму компанию». «Мы не собираемся этого делать», — успокоил всех Путин². «Для ВТБ покупка акций EADS пока лишь игра на рынке, он просто воспользовался благоприятной конъюнктурой. Хотя Россия в партнерстве с EADS заинтересована — как «в производственном присутствии, так и в распределении полномочий». Определить параметры такого партнерства должна трехсторонняя экспертная группа, о создании которой договорились главы государств. И если переговоры увенчаются успехом, пакет EADS достанется создаваемой сейчас в России Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК)», — заключил глава государства³.

По мнению наблюдателей, окончательный ответ EADS на предложения России будет зависеть от сопоставления плюсов и минусов, связанных с присутствием России в корпорации. Своим напором Россия может испортить и без того сложные отношения EADS с США. Ведь корпорация рассчитывает и там на серьезную прибыль. В партнерстве с американской Northrop Grumman EADS борется с Boeing за 20-миллиардный контракт Минобороны США на поставку 200 лайнеров-заправщиков (победителя выберут летом 2008 г.).

Впрочем, по мнению многих авторов, переговоры о параметрах сотрудничества могут растянуться на месяцы, пока ОАК не определится с собственной структурой и планами⁴.

Российская авиационная промышленность находится в состоянии длительного кризиса. В советское время в стране были созданы мощные центры авиационной промышленности, располагающие достаточным научно-производственным потен-

¹ *Кашин В., Беккер А.* В Париже по делу EADS // Ведомости. 2006. 22 сентября.

² Там же.

³ *Мазнева Е., Николаева А.* Россия успокоила EADS. Путин обещал не разрушать компанию изнутри // Ведомости. 2006. 25 сентября.

⁴ Там же.

циалом и высококвалифицированными кадрами. Важную роль при этом играли задачи укрепления оборонного потенциала страны.

В период реформ положение в авиационной промышленности резко ухудшилось. Развитие продолжалось преимущественно в отдельных центрах, выпускавших военную продукцию.

В 2005 г. в России было построено только 8 гражданских самолетов, при том что европейский Airbus производил, как уже отмечалось, около 300, а американский Boeing — 290.

Сейчас жизнь поставила задачу вывести сложнейшую систему авиационной промышленности из кризиса, обеспечить ей путь устойчивого развития. А это возможно только на основе системного подхода, опираясь на единый замысел. Решение этой задачи имеет стратегическое значение и требует активного участия государства.

Одним из наиболее важных государственных решений последнего времени в этом вопросе является создание Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК). Предложение объединения авиационных предприятий в единый холдинг является инициативой Владимира Путина.

ОАК должна объединить примерно 20 компаний и предприятий, включая семь ведущих авиазаводов России и пять КБ.

Первичную эмиссию ОАК государство должно оплатить долями девяти компаний, включая 100% АХК «Сухой» (вместе с государством у нее 100% авиазаводов в Комсомольске и Новосибирске, 12% НПК «Иркут»), 86% «МАК Ильюшин» (контролирует воронежский завод), 91% фирмы «Туполев» (74% Ульяновского завода «Авиастар-СП» и 44% Таганрогского авиазавода), 38% Нижегородского авиазавода «Сокол», 58% Финансовой лизинговой компании, 38% «Ильюшин финанс». В 2007 г. ОАК должна провести доэмиссию. Государство оплатит новые акции 100% РСК «МиГ» и Казанского авиазавода (оба пока ФГУП), сохранив за собой минимум 51% ОАК. Оставшиеся бумаги поделят частные акционеры 13 компаний, включая совладельцев первой девятки и подконтрольных им заводов, а также «Иркут» со своим КБ Яковлева. Крупнейшие из них — менеджеры «Иркута», «Каскол» (44% «Сокола»), ПРК (26,5% «Ильюшин финанс»), египетская компания Sirocco Aerospace (25% «Авиастра-СП»). Формирование холдинга будет полностью завершено в 2007 г. ОАК станет крупнейшей госмонополией, не уступающей «Газпрому» или «Роснефти».

По предварительным расчетам, ОАК станет пятой авиастроительной компанией мира и за 10 лет нарастит оборот с нынешних 2,5 млрд долл. до 8 млрд долл. к 2017 г. Уже в 2007 г. выручка ОАК должна составить 3,2 млрд долл.

А общая стоимость активов будущего авиастроительного гиганта оценена примерно в 4,5 млрд долл.¹

Государственная власть определила задачи, стоящие перед ОАК. Их сформулировал первый вице-премьер РФ Сергей Иванов на первом заседании совета директоров Объединенной авиационной корпорации, руководителем которого он был назначен: «Главное — это производить современные самолеты различного назначения по полному технологическому циклу — от разработки до серийного производства. Это привилегия всего нескольких стран или надгосударственных объединений. Россия имеет такую способность и будет ее развивать. Это главная задача ОАК, имеющая как политические, так и экономические аспекты»².

В ОАК создаются три дивизиона. Первый из них займется созданием военных самолетов, второй — самолетов транспортной авиации двойного назначения, третий — чисто гражданской авиацией.

Предприятия авиационной промышленности нуждаются в техническом обновлении. Эту проблему можно решить лишь при активной господдержке. За 10 лет авиапром должен получить на развитие новой техники не меньше 10 млрд долл.

Важное значение при этом имеют федеральные целевые программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2007–2010 годы и на период до 2015 года» и «Национальная технологическая база». Они предусматривают прямые госинвестиции в развитие высокотехнологичных отраслей. Только в 2007 г. их объем составит почти 100 млрд руб. и будет увеличиваться в последующие годы. А невоенный сектор авиапрома получает госинвестиции по линии Федеральной целевой программы развития гражданской авиации.

Государство стимулирует привлечение в отрасль частного иностранного капитала. Конечно, в интересах национальной

¹ Мазнева Е. «Сухой» дороже «Иркут». Объединенная авиакорпорация будет стоить 4,5 млрд долл. // Ведомости. 2006. 10 ноября.

² Известия. 2006. 13 декабря.

безопасности сектор военной авиации в ОАК будет закрыт для иностранного капитала.

ОАК — это путь к сохранению технологической независимости российского авиапрома, осуществлению совместных проектов, в том числе со специалистами из стран Евросоюза, сохранению позиций на рынке военной авиатехники, выходу нашей гражданской авиапродукции на мировой рынок.

Учитывая высокий уровень развития военной авиатехники, Россия и сегодня — крупный поставщик продукции целому ряду стран. Ярким примером может служить сотрудничество с Индией. Как отмечал премьер-министр Индии Манмохан Сингх: «Сотрудничество в оборонной сфере, восходящее к временам Советского Союза, — это важный элемент доверия и стабильности. Большая часть техники, используемой тремя родами индийских вооруженных сил, российского происхождения. После распада СССР Индия разместила в России крупные оборонные заказы — например, на авианосец «Адмирал Горшков», на танки Т-90 и самолеты Су-30МКИ»¹.

Эта линия была продолжена и развита в ходе последнего визита Президента РФ Владимира Путина в Индию в январе 2007 г. От отношений между покупателем и продавцом Индия и Россия договорились перейти к совместным исследованиям, выпуску и маркетингу оборонной техники. Прекрасный образец таких усилий — создание сверхзвуковой крылатой ракеты «Брамос». Достигнута договоренность об истребителе пятого поколения, в создании которого и финансово, и интеллектуально готова участвовать Индия. После долгих раздумий в Дели пришли к выводу, что самолет можно делать только на базе «Сухого»².

Россия осуществляет поставки военной авиационной техники и ряду других стран (Венесуэла, Малайзия и др.). Они имеют важное экономическое и политическое значение.

Надо сказать хотя бы кратко и о судостроении.

11 марта 2007 г. Президент РФ Владимир Путин принял решение о создании в России государственной корпорации гражданского судостроения. Ее задача — строительство не только рыбопромысловых судов, но и платформ для добычи нефти и газа в шельфовой зоне России и атомных подводных лодок для перевозки сжиженных газов, других ценных грузов в акватории се-

¹ Известия. 2007. 24 января.

² Известия. 2007. 26 января.

верных морей, а также атомных ледоколов и плавучих атомных электростанций.

Будут также строиться суда класса река — море, что имеет важное значение для нашей страны с ее необъятными территориями и могучими реками.

Эта корпорация будет гигантским объединением, а ее деятельность будет иметь не только большое хозяйственное, но и научное и политико-стратегическое значение.

Намечено осуществить до 2015 г. капиталовложения государства в объеме 140 млрд руб. Кроме того, важная роль отводится частному сектору судостроения. Предполагается создание Северного, Западного и Дальневосточного центров судостроения, каждый из которых получит собственную специализацию. Общая цель проекта — вернуть России передовые позиции в мировом судостроении, которые были в значительной степени утрачены за последние 15 лет.

Большое развитие в России получила ракетно-космическая промышленность. Показательно создание в нашей стране в последние годы российской навигационной спутниковой системы ГЛОНАСС, которая отличается высокой точностью. Об этом свидетельствует растущий международный авторитет системы. В ходе последних российско-индийских переговоров в январе 2007 г. была достигнута договоренность о том, что Индия первой из иностранных государств начнет пользоваться российской навигационной системой ГЛОНАСС. Возможно, Индия примет участие в создании и запуске спутников для этой системы.

Общеизвестны достижения нашей страны в создании и использовании ракет-носителей «Союз». В 2003 г. было подписано межправительственное соглашение между Россией и Францией о запусках ракет-носителей «Союз» с экваториального французского космодрома.

Совместное франко-российское предприятие «Стареем» (25% его капитала принадлежит Российскому авиационно-космическому агентству, 25% — самарскому ЦКБ «Прогресс», где делают ракеты «Союз», и 50% — консорциуму французских фирм) с 1999 г. осуществило 10 космических запусков с Байконура. Но теперь «Стареем» перебазируется на Куру, так как из южных широт, благодаря экваториальной скорости 1600 км/ч, «Союз» сможет вывозить на геостационарную орбиту 4 т полезной нагрузки (из северных широт — только 1,5 т).

Европейское космическое агентство уже получило 40 заказов на «южноамериканские» запуски «Союза», что может принести России за 5 лет доход примерно в 1 млрд евро.

В начале февраля 2007 г., как сообщил Euro-News, было положено начало строительству стартового комплекса для российского космического корабля «Союз» на космодроме Куру. В фундамент стартового комплекса была положена капсула, взятая на Байконуре.

Можно привести и другие примеры международного сотрудничества нашей страны с зарубежными странами в организации запусков исследовательских спутников. Один из последних — запуск «молодежного спутника», разрабатываемого университетами России и Индии. Характеризуя его значение, Президент В.В. Путин говорил в январе 2007 г.: «Наши молодые люди получат возможность совместно изучать Солнце — а что может быть интереснее?»¹.

3.3. Электротехническая и электронная промышленность

Важным подразделением машиностроительного комплекса наряду с отраслями транспортного машиностроения, в частности автомобильной и авиационно-космической промышленности, являются отрасли электротехнической и электронной промышленности. На их долю приходится примерно треть общей стоимости продукции машиностроения. Электротехника бурно развивается в последние десятилетия.

Ее традиционные отрасли связаны с производством оборудования для электростанций. Стремительный рост потребления электроэнергии способствует развитию центров традиционной энергетики. Объем продаж энергетического оборудования в последние годы составлял в США 18,9 млрд долл., в Японии — 14,6 млрд, во Франции — 9,3 млрд долл. Важную роль играет также Германия, особенно в производстве оборудования для тепловых электростанций.

Но наиболее высокими темпами в последние годы развиваются отрасли, связанные с новейшими поколениями компьютерной техники, современными телекоммуникационными разработ-

¹ Цит. по: Индийский слон на российском атоме // Известия 2007. 26 января.

ками, с нанотехнологиями для использования в электронике, с биологическими исследованиями, с информатикой, в том числе с системами управления компьютерными и телекоммуникационными системами.

Разнообразие электротехнического производства привело к возникновению организаций типа концернов, которые часто называют «промышленными конгломератами».

Это в первую очередь относится к американскому гиганту General Electric (GE), который в 2006 г. был самым мощным промышленным объединением мира. Его биржевая капитализация в 2006 г. превысила 362,5 млрд долл., что обеспечило ему 1-е место среди 500 крупнейших компаний мира¹. Возник он в 1892 г. за счет объединения Edison General Electric Company, созданной знаменитым американским изобретателем Томасом Альва Эдисоном, и компании Thomson – Houston Company.

GE продолжила развитие, участвуя в электрификации населенных пунктов, разработывая новые виды электротехники. Уже в начале XX в. компания начала производить обогревательные приборы. К 1925 г. наладила серийное производство холодильников. В 1942 г. выпустила свой первый реактивный двигатель. В конце 20-х годов открыла вещательную станцию и начала передачу телевизионных программ. После экспериментов Эдисона с пластиковой нитью накаливания для электрических лампочек открылось отделение GE по производству пластмасс. Компания стала также заниматься производством газовых двигателей и электростанций. За 45 лет своего существования фирмой было установлено более 5000 мини-ТЭЦ во всем мире.

Компания стала также выпускать системы безопасности, оборудование для очистки воды, оказывать финансовые услуги компаниям и частным лицам².

В настоящее время General Electric самый крупный производитель электротехнических товаров мира. На его долю приходится более четверти стоимости этой продукции в США.

Общие активы концерна превышают 647,5 млрд долл. Только зарубежные активы составляют 258,9 млрд долл. Объем занятости на предприятиях концерна равняется 305 тыс. человек. Половина из них работает на зарубежных предприятиях.

¹ FT. Ведомости. 2006. 13 июня.

² General Electric. О технике с любовью. Первые шаги. Путь от лампочки до реактивного двигателя. 21 марта 2007 г. <http://www.sl01.ru/ge.php>

Продажи всех предприятий достигали 134,1 млрд долл., в том числе зарубежных — 54 млрд долл.¹

По данным руководства корпорации, ее доходы составляли: в 2002 г. — 112 млрд долл., в 2003 г. — 113 млрд, в 2004 г. — 124 млрд, в 2005 г. — 148 млрд, в 2006 г. — 163 млрд долл. В среднем за это время доходы росли на 10% ежегодно².

Современная структура GE включает ряд важных подразделений, которые занимаются различными сферами деятельности. GE Commercial Finance отвечает за финансовые услуги, в том числе за кредитование и страхование. GE Healthcare производит медицинское оборудование и занимает лидирующие позиции на мировом рынке в этой сфере. GE Industrial предлагает пластмассы, бытовую технику, осветительное оборудование и техническое обслуживание. GE Infrastructure занимается инфраструктурными отраслями экономики (авиастроение, железнодорожный транспорт, обработка воды, нефтеперерабатывающая промышленность). GE Consumer Finance предлагает кредитные услуги для потребителей. NBC Universal — медиаконпания, занимающаяся информационными, новостными и развлекательными программами.

Сегодня General Electric — одна из самых крупных и разносторонних компаний, действующих в мире. В России она сотрудничает со 100 известными организациями, такими, как «Газпром», «Аэрофлот», РАО «ЕЭС России» и др. Дочерние компании находятся более чем в 100 странах мира.

Умирая в 85 лет, Томас Альва Эдисон сказал своим близким: «Если есть что-нибудь после смерти, это хорошо. Если нет, тоже хорошо. Я прожил жизнь и сделал лучшее что мог»³. Он действительно сделал очень много. За 130 лет его небольшая лаборатория превратилась в огромную корпорацию, известную почти во всех странах мира и внесшую большой вклад в развитие мировой индустрии⁴.

На втором месте среди электротехнических конгломератов стоит германский концерн Siemens. Он занимает 60-е место сре-

¹ UNCTAD, World Investment Report 2005, Transnational Corporations and the Internationalization of Rand. Annex table A.19

² Performance Summary. Consolidated Revenue. March 2007.

³ General Electric. О технике с любовью. Структура 130 лет спустя. 21 марта 2007 г. <http://www.s101.ru/ge.php>

⁴ Там же.

ди 500 крупнейших компаний мира с биржевой капитализацией в 2007 г. 95,1 млрд долл.¹

Siemens действует во многих секторах электротехники и электроники: в информатике и связи, в производстве механизмов для автоматизации и контроля электропередачи, в энергетическом машиностроении, светотехнике и др. Это один из крупнейших в мире производителей электротехники. Продукция Siemens известна на рынках более чем 190 стран.

Общие активы концерна превышают 98 млрд долл., в том числе зарубежные 58,4 млрд долл. Объем продаж — 83,7 млрд долл., из них зарубежных — 64,4 млрд долл., число работников — 417 тыс. человек, в том числе зарубежных — 347 тыс. человек².

Россия стала одной из первых стран, с которой компания Siemens начала налаживать связи. Фирма была основана в 1847 г., а уже в 1853 г. она открыла в Санкт-Петербурге свой филиал и в течение нескольких лет протянула на территории России 90 тыс. км телеграфных линий. В советское время одна из первых ударных строек социализма — Днепрогэс — велась при активном участии специалистов компании Siemens.

Сегодня Siemens не просто продвигает свою продукцию в Россию, но и разворачивает производство. В настоящее время компании концерна работают в 30 регионах России. На их предприятиях (с учетом компаний с долевым участием) занято более 8000 человек. В 2002 г. оборот Siemens в России достиг 1 млрд евро.

Особенно интересен опыт российско-немецкого сотрудничества в области информационных технологий, в секторе бытовой техники, в поставках мобильных телефонов.

Имея большой опыт в модернизации электроэнергетики, Siemens предлагает России увеличить коэффициент полезного действия ее электростанций и улучшить энергетические сети. Большое значение имеют проекты, составленные специалистами концерна для развития железнодорожного (скоростного) транспорта, разработки оборудования для систем управления электростанциями и даже по развитию телемедицины.

3-е место среди электротехнических концернов занимает японская Hitachi с биржевой капитализацией в 2007 г. 26,0 млрд долл. (340-е место среди 500 самых крупных компаний мира)³.

¹ FT. Ведомости. 2007. 2 июля.

² UNCTAD. World Investment Report 2005.

³ FT 500. Ведомости 2007. 2 июля.

Очень немного уступала Hitachi французская группа Alcatel-Alstom. Но в 2007 г. она опередила японскую компанию. Ее капитализация составляла в 2007 г. 27,1 млрд долл. Она занимала 330-е место среди 500 крупнейших компаний мира¹.

Можно считать, что группа Alcatel-Alstom возникла в 1898 г., когда была основана «Всеобщая компания электричества» (Compagnie Générale d'Electricité). Ее создатель французский инженер Пьер Азария поставил задачу померяться силами с такими конкурентами, как Siemens и General Electric². В последующем происходит серия слияний и поглощений. В 1925 г. CGE поглотила «Всеобщую компанию лионского кабеля» (Compagnie Générale des Câbles de Lyon), а в 1966 г. — также и Alcatel, в 1988 г. — компанию Alstom. В 1991 г. CGE меняет название и становится компанией Alcatel-Alstom. Затем она меняет название на компанию Alcatel, у которой сохраняется часть акций Alstom. Хотя в 2001 г. участие в капитале Alstom было продано и обе компании стали относительно самостоятельными, по все же между ними существуют связи и определенная координация действий.

Компания Alcatel сегодня — одна из наиболее крупных электротехнических компаний Франции и Европы³. Она осуществляет деятельность в 130 странах. Объем ее продаж в 2005 г. составил 13,135 млрд евро. В ней действуют три бизнес-группы (подразделение фиксированных систем связи, мобильных систем связи и корпоративных систем). К концу 2005 г. компания поставила на мировой рынок сетевое оборудование для поддержки более 80 млн цифровых абонентских линий. Компания активно участвует в создании подводных кабельных систем. У нее прочные позиции на транспортном рынке в области безопасности и управления движением поездов. Alcatel проводит большой объем научных исследований. В 2005 г. ее инвестиции в НИОКР превысили 1,443 млрд евро (11% объема продаж).

Alcatel работает на российском рынке телекоммуникаций несколько десятилетий. Сегодня ее оборудование действует более чем в половине регионов Российской Федерации. Компания успешно сотрудничает с космической промышленностью России.

¹ FT 500. Ведомости 2007. 2 июля.

² Историческая справка в работе: *Матюшин К.* Компания Alcatel на мировом рынке телекоммуникаций. М., 2006. С. 4-11.

³ См.: *Матюшин К.* Указ. соч. С. 11-14.

В России уже около 25 лет функционирует учебный центр Alcatel, который подготовил более 4000 специалистов.

Компания Alcatel ведет широкую международную деятельность. Важное событие произошло в 2006 г. Alcatel и американская компания Lucent Technologies объявили о слиянии. Объединение компаний увеличит капитализацию нового предприятия до 36 млрд долл. Акционерам Alcatel будет принадлежать 60% акций новой компании, а акционерам Lucent — 40%. Сумма сделки оценивается в 13,4 млрд долл.¹

Надо сказать и о тесно связанной с Alcatel компании Alstom. Это также промышленный конгломерат.

Важное значение имеет, в частности, деятельность Alstom в производстве энергетического оборудования, особенно оборудования для АЭС и ГЭС. Alstom участвует в создании атомной энергетики Китая и ряда других стран. Большую известность получили разработка проекта организации скоростного железнодорожного транспорта и осуществление его во Франции, других странах Евросоюза, а в последние годы — также в США.

Совокупная мощность группы предприятий Alcatel и Alstom составляет сегодня около 40% продукции отрасли. При этом доходы от производства кабеля, систем связи, телефонных станций приближаются примерно к 50% оборота. Другие 50% обеспечивает оборудование для электростанций, которое благодаря высокому качеству пользуется международной известностью и большим спросом на мировых рынках.

В течение ряда лет предприятия группы занимают 1-е место в мире по производству кабелей для подводных линий связи, электробатарей промышленного назначения и выпуску некоторых других видов продукции.

Еще одной специализацией этой группы является разработка комплексных коммуникационных решений, позволяющих операторам — поставщикам услуг и корпоративным пользователям передавать любую информацию любому из своих клиентов, в какой бы точке мира он ни находился. Регулярные связи осуществляются более чем в 130 странах мира.

Значимость сотрудничества компаний группы с Россией повысилась в период экономического спада во Франции в 2002–2003 гг., когда Alstom переживала серьезные финансовые трудности. Благодаря реформам и сотрудничеству с Россией компания по-

¹ Матюшин К. Указ. соч. С. 15.

лучила по итогам I квартала 2004 г. прибыль 134 млн евро. Этим успехом Alstom обязана прежде всего программе реструктуризации, согласно которой убыточные подразделения по производству оптического волокна и мобильных телефонов были выделены в дочерние компании, а персонал концерна сокращен примерно на 50%. Важную роль сыграли также финансовая поддержка государства (около 9 млрд евро в обмен на крупный пакет акций) и расширение международных связей, особенно с Россией¹.

К числу лидеров мировой электротехнической индустрии надо также отнести созданную во Франции еще в 1836 г. компанию Schneider Electric. Впрочем, французской эту фирму сегодня можно называть с известной долей условности — сохранив корни и штаб-квартиру в Париже, Schneider Electric стала международной компанией. Она работает в 170 странах мира, где имеет 207 заводов и 170 сервисных центров, в ее штате действует почти 100 тыс. человек². Schneider Electric в 2007 г. имела рыночную капитализацию 30,7 млрд долл., занимая 284-е место среди 500 крупнейших компаний мира³.

Компания является мировым лидером в производстве электротехнического оборудования низкого и среднего напряжения, а также средств автоматизации. Она продолжает расти, для чего строит заводы (в том числе в России), создает филиалы, приобретает фирмы, что позволяет ей занимать новые рыночные ниши.

По словам президента Schneider Electric Жана-Паскаля Трикуара: «Оборот компании в 2006 г. превысил 13 млрд евро»⁴. Треть его приходится на развивающиеся страны. Растет значение России, Китая и Индии.

Расширяются сферы деятельности. Наряду с распределением электроэнергии и промышленной автоматизацией растет значение электротехнического сервиса, источников бесперебойного питания, энергосбережения, обслуживания систем. Еще пять лет назад этих направлений не было вообще, а теперь, как подчеркивает президент Трикуар, на них приходится около 40% бизнеса⁵.

¹ Le Monde. 15 mars 2004.

² Смирнов В. Глобальный бизнес на локальных рынках // Эксперт. 2006. № 42. 13-19 ноября. С. 129-130.

³ FT 500. Ведомости. 2007. 2 июля.

⁴ Эксперт. 2006. № 42. 13-19 ноября. С. 130.

⁵ Там же.

Важное значение имеет осуществление научных исследований и новых разработок. По словам Трикуара, на этом направлении в 25 странах трудятся 6,5 тыс. человек. Компания имеет комплексные соглашения о сотрудничестве с ведущими техническими университетами России, в частности, Москвы, Санкт-Петербурга, Казани, Самары. Как подчеркивал президент компании, Schneider Electric прилагает максимум усилий для дальнейшего сближения Франции и России¹.

Видное место в развитии мировой электроники занимает японская фирма Sony, которая с конца 60-х — начала 70-х годов уверенно занимает лидирующие позиции среди производителей бытовой электроники в масштабах всего мира. В 2007 г. среди 500 крупнейших компаний мира Sony занимала 152-е место по размерам рыночной капитализации. По подсчетам специалистов Financial Times, она составляла 50,8 млрд долл.²

Современная Sony представляет собой гигантский механизм. Она велика по размерам, сложна по структуре (более 30 основных производственных филиалов, часть из которых находится к тому же в совместном с другими фирмами владении), действует практически во всех странах мира и управляется интернациональным коллективом менеджеров³.

Главное для Sony — это выбор крупных целей и постановка амбициозных научно-технических задач. Фирма прошла длительный путь развития, связанный с так называемой нишевой специализацией. «Как новая компания, — писал один из руководителей Sony Акио Морита, — мы должны были создать собственную пищу на японском рынке ... Поскольку у Японии нет никаких природных ресурсов, кроме энергии парада, у нас нет иной альтернативы»⁴.

А сегодня свыше 99% всех японских семей имеют цветные телевизоры, более 98% — холодильники и стиральные машины, близка к этому насыщенность магнитофонами и стереосистемами.

А в 1958 г., на следующий год после того, как Sony выпустила свои «карманные» транзисторные радиоприемники, только 1%

¹ Эксперт. 2006. № 42. 13-19 ноября. С. 130.

² FT 500, Ведомости. 2007. 2 июля.

³ См. об этом, в частности, в кн.: *Морита Акио. Сделано в Японии. История фирмы «Сони»*. М., 1983.

⁴ *Морита Акио. Указ. соч.* С. 124.

японских семей имели телевизоры, лишь у 5% были стиральные машины, и всего 0,2% семей имели холодильники¹.

Собственная пища на японском рынке была недостаточна. И поэтому, по словам Мориты, компания стремилась выйти на зарубежные рынки².

Сегодня именно внешние рынки обеспечивают основные возможности сбыта продукции Sony.

Этому способствуют такие факторы, как организация массового производства транзисторных радиоприемников, создание первого в мире домашнего видеомагнитофона, выпуск портативных кассетников с наушниками, разработка принципиально новой лазерной технологии звукозаписи и многое другое.

Большие изменения уже начали осуществляться и в российской электронике. Пожалуй, самым важным из них является деятельность ФГУП «Рособоронэкспорт». Государственная компания намерена консолидировать в подконтрольной структуре ОАО «Электронные системы» отечественные предприятия военной и специальной электроники.

Такую цель преследует план реформирования «Оборонпрома», дочернего подразделения «Рособоронэкспорта». Согласно предложенной концепции государство должно выпустить допэмиссию акций «Оборонпрома» путем внесения в уставный капитал этого акционерного общества госпакетов двух десятков отраслевых предприятий, 15 из которых представляют собой ФГУПы. Впоследствии они будут преобразованы в ОАО. В перспективе новый госхолдинг планируется включить в ряд ранее приватизированных и частных предприятий.

Необходимость создания компании объясняют засильем импортных электронных устройств в военном производстве. Предотвратить потенциальную угрозу интересам национальной безопасности можно только объединив отраслевые предприятия на базе госкомпании.

При грамотно проведенной консолидации, считают специалисты, Россия может получить хорошего игрока на мировом рынке³.

¹ Морита Акио. Указ. соч. С. 124.

² Там же.

³ Говердовская О., Рагимова С. Электрошок // Компания. 2007. № 6. 19 февраля. С. 7.

ДРУГИЕ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И СФЕРЫ УСЛУГ

Анализ ОКК электротехнической и электронной промышленности уже привел нас в современную сферу услуг. Это не удивительно. В последние годы появляются и бурно развиваются ряд отраслей, которые занимают как бы промежуточное положение между отраслями промышленности и секторами сферы услуг. Вернее, они становятся одновременно производителями и материальной продукции, и разнообразных услуг.

4.1. Новейшие отрасли информационных технологий (ИТ)

Ярким примером этой тенденции служит сближение телекоммуникационного рынка и рынка информационных технологий, а также различных видов связи (фиксированной и мобильной) и программного обеспечения.

Рост значения перечисленных секторов отражает происходящую во всем мире эволюцию постиндустриальной экономики. Это подтверждают данные биржевой статистики (табл. 9).

Сравнение данных о компаниях ведущих отраслей промышленности и сферы услуг свидетельствует об огромном росте последних.

Такая же картина наблюдается на рынке информационных технологий (ИТ). По данным заместителя министра информтехнологий и связи РФ Дмитрия Милованцева, общемировой объем ИТ-рынка составил в 2006 г. 915 млрд долл.¹ Темпы его роста

¹ Инвестиционный потенциал рынка ИТ и высоких технологий // Форум. 2007. Февраль. С. 4.

Сравнительные данные о компаниях ведущих отраслей промышленности и сферы услуг (2007 г.)¹

№ п/п	Компании отраслей экономики	Биржевая капитализация, трлн долл.	Удельный вес в суммарной капитализации 500 крупнейших компаний мира
<i>I. Промышленность</i>			
1	Нефть и газ	2,93	11,2
2	Автомобильная	0,6	2,4
3	Авиакосмическая и оборонная	0,3	1,2
4	Всего	3,83	14,8
<i>II. Сфера услуг</i>			
1	ИТ оборудование, компьютеры	1,26	4,8
2	Услуги фиксированной связи	1,05	4,0
3	Программное обеспечение и услуги	0,8	3,2
4	Услуги мобильной связи	0,8	3,2
5	Всего	3,56	15,2

¹Подсчеты на основе данных FT // Ведомости. 2007. 5 июля.

в последние годы находятся на уровне 6%, в том числе в Германии — 3,4%, в Великобритании — 5,1, во Франции — 6, а также в Китае — 11,6 и в Индии — 22,9%. При этом замминистра информтехнологий и связи отмечает высокие темпы роста российского ИТ-рынка. «Темпы роста российского сектора высоких технологий, — подчеркивал он в феврале 2007 г., — в 2005 г. равнялись 24,5%, что значительно выше среднемировых показателей»¹.

Структуры российского и западного ИТ-рынка существенно отличаются друг от друга. В начале 2007 г. на Западе ИТ-услуги

¹ Инвестиционный потенциал рынка ИТ и высоких технологий // Форум. 2007. Февраль. С. 4.

составляли 59% рынка, компьютерное оборудование — 34, программное обеспечение — 8%. В России на долю компьютерного обеспечения приходилось 67%, ИТ-услуг — 21, программного обеспечения — 12%¹.

Оценивая уровень развития информационных технологий в современной России, президент компании Strategie Investment Group Джек Барбанель отмечал в конце 2005 г.: «К сожалению, рыночной сети развития высоких технологий в России сейчас нет. Есть очень хорошие технологии в оборонке, есть технологии, которые успешно продаются или лицензируются на Западе. Многие технологии в сотовых телефонах, компьютерах и даже на телевидении происходят из России. Но, чтобы развить рынок высоких технологий, нужно преодолеть много препятствий»².

По мнению Барбанеля, каждая страна, которая занималась высокими технологиями, нашла свою специализацию. Например, в Индии это аутсорсинг, в Японии — электронные развлечения, в Корее — бытовая техника, в Штатах — хайтек в оборонной промышленности и программное обеспечение. «Представляется, что Россия пока не знает, по какому пути ей пойти»³. Сначала все решили, что «мы умнее, чем Индия» и попытались заняться аутсорсингом, но сейчас понятно, что эта схема здесь не работает. Потом некоторые компании попытались скопировать опыт Израиля, но также ничего хорошего не получилось.

Признавая правильными подобные оценки, нельзя не видеть больших изменений, которые происходят в нашей стране в последние годы.

Речь идет прежде всего о государственной поддержке инновационной экономики. Воплощение любых высокотехнологичных идей в области электроники, фармацевтики и в других инновационных отраслях посильно либо крупным корпорациям, либо при серьезной поддержке государства, так как требует вложений сотен миллионов и миллиардов долларов. «Для того чтобы выжить в современном мире, бизнесу крайне необходима поддержка государства как партнера, — считает вице-президент АФК «Система» Сергей Черемин. — В то же время сильный отс-

¹ Богданов А. Хорошие перспективы ИТ-рынка // Форум. 2007. Февраль. С. 28-29.

² Барбанель Д. Место России в мире технологий не найдено // Ведомости. Форум. Инновационный потенциал России. ИТ и высокие технологии. 2005. Декабрь. С. 23.

³ Там же.

чественный бизнес — это гарант крепких позиций самого государства на мировой арене»¹.

В последние годы в России налицо качественные сдвиги — усиливается роль государства в инновационной сфере и растут частные предприятия, все более активно действующие в сфере информационных технологий. Ярким примером служит взаимодействие корпорации «Система» с государством. По оценке руководителей корпорации, конкретными проектами сотрудничества являются производство кристаллов по технологии 0,25–0,35 микрон на заводе «Микрон», мультисервисная информационно-коммуникационная образовательная сеть «Квазар Микро», разработка и поставка медико-технологическим холдингом АФК «Система» медицинского оборудования для лечебно-профилактических учреждений России и др.²

В мае 2007 г. АФК «Система» купила у страховой компании «РОСНО» фирму «Америкэн Хоспитал труп», которой принадлежит American Medical Center и 20% частной службы скорой помощи «Медэкспресс». На основе этих активов «Система» планирует развивать медицинский бизнес в сегменте премиум³.

По мнению экспертов, АФК «Система» выходит из медицинского страхования и смещается в более рентабельный бизнес медицинских услуг. «Рынок страхования уже давно переделен между основными участниками, а рынок медуслуг только формируется и предоставляет больше возможностей», — считает директор департамента исследований ИМИ «Фармэксперт» Давид Мелик-Гусейнов. «Система» уже владеет частным центром «Меден» и детской клиникой «Меден-П». Общая выручка медицинских активов «Системы» в 2006 г. составила 16,9 млрд долл.⁴

Акционерная финансовая корпорация «Система» — крупнейшая в России и СНГ публичная диверсифицированная корпорация, владеющая и управляющая пакетами акций компаний, работающих в быстрорастущих отраслях экономики.

Основателю и председателю совета директоров «Системы» Владимиру Евтушенкову принадлежит 62,13% ее акций. Капитализация на 15 декабря 2006 г. — 14 млрд. долл. Телекоммуникационными активами АФК управляет «Система телеком»⁵.

¹ Ведомости. Форум. 2005. Декабрь. С. 16.

² Там же. С. 17.

³ Компания. 2007. № 19. 21 мая. С. 16.

⁴ Там же.

⁵ Витковская С. Связьинвест затягивает // Ведомости. 2006. 18 декабря.

В портфеле АФК «Система» сосредоточены наиболее перспективные активы в отраслях телекоммуникаций (МТС, «Комстар — Объединенные телесистемы» и др.), высоких технологий, страхования, недвижимости, в банковском секторе, розничной торговле и масс-медиа.

Компания «Связьинвест» контролирует семь межрегиональных компаний связи и оператора дальней связи «Ростелеком». Консолидированный доход группы «Связьинвест» за 2005 г. — 185 млрд руб.

Сегодня «Ситроникс» — один из крупнейших российских производителей телекоммуникационного оборудования, компьютеров, микросхем, бытовой техники. А «вчера» (всего 3–4 года назад) основу компании составляли «едва живые» предприятия подмосковного Зеленограда. Теперь «Ситроникс» стало относительно крупным предприятием. Его оборот составляет около 1,3 млрд долл.¹ В обороте (по данным за 9 месяцев 2006 г.) телекоммуникационное оборудование составляет 48%, сборка ПК и ИТ-решения — 33,1, микроэлектроника — 7,4, бытовая техника — 8,4, сборочные мощности — 3%².

В конце 2006 г. произошло важное событие. ОАО «Комстар — Объединенные телесистемы», входящее в АФК «Система», купило у Mustcom Limited пакет 25% плюс 1 акция телекоммуникационного холдинга «Связьинвест» за 1,3 млрд долл.

Комментируя произошедшее, «Эксперт» писал: «Сбылась мечта Владимира Евтушенкова, главного акционера АФК «Система». После многих лет бесплодных попыток ему удалось купить блокирующий пакет акций «Связьинвеста». Впервые среди акционеров телекоммуникационного холдинга появился стратегический инвестор»³.

У новых акционеров уже есть план оздоровления «Связьинвеста». «Мы пришли туда надолго» — подчеркивают в «Системе». Впервые возникла конкретная возможность широкого государственно-частного партнерства.

Рассмотренные изменения, происходящие в нашей стране, говорят о серьезных сдвигах. Но мы только в начале пути. Для правильной оценки произошедшего и предстоящего нужно со-

¹ Рыцарева Р. Азартная игра в хайтек // Эксперт. 2007. 12-18 февраля. № 6 С. 32-34.

² Там же. С. 34.

³ Крупнейший игрок // Эксперт. 2006. 18-24 декабря. № 47. С. 8.

поставить результат российских компаний с показателями корпораций других стран.

Для характеристики ведущих корпораций приведем конкретные данные о 10 крупнейших компаниях в каждом из ИТ-секторов (смотри таблицы 10–13).

Таблица 10

Крупнейшие компании новейших отраслей информационных технологий (ИТ)¹

№ п/п	Место среди 500 крупнейших компаний мира	Название компании	Страна	Биржевая капитализация, млрд долл.
1	28-е	Cisco Systems	США	154,2
2	46-е	Intel Corporation	США	130,3
3	48-е	Hewlett Packard	США	107,4
4	56-е	Samsung Electronics	Южная Корея	98,4
5	62-е	Nokia	Финляндия	93,9
6	85-е	Dell	США	52,7
7	100-е	Canon	Япония	71,4
8	101-е	Qualcomm	США	70,6
9	127-е	Ericsson	Швеция	59,1
10	145-е	Taiwan semiconductor manufacturing	Тайвань	53,1

¹Данные 2007 г. // FT. Ведомости. 2007. 2 июля.

Таблица 11

Крупнейшие компании, действующие в сфере услуг фиксированной связи¹

№ п/п	Место среди 500 крупнейших компаний мира	Название компании	Страна	Биржевая капитализация, млрд долл.
1	5-е	АТТ	США	246,2
2	45-е	Verizon Communications	США	110,3
3	47-е	Telefonica	Испания	108,1

№ п/п	Место среди 500 крупнейших компаний мира	Название компании	Страна	Биржевая капитализация, млрд долл.
4	81-е	Nippon Telegraph and Telephone	Япония	83,0
5	96-е	Deutsche Telekom	Германия	72,8
6	109-е	France Telecom	Франция	68,5
7	146-е	Telecom Italia	Италия	52,8
8	159-е	BT Group	Великобритания	49,2
9	215-е	Telstra	Австралия	38,5
10	243-е	Saudi Telecom	Саудовская Аравия	34,9

¹Данные 2007 г. // FT. Ведомости. 2007. 2 июля.

Таблица 12

Крупнейшие компании, действующие в сфере программного обеспечения и услуг¹

№ п/п	Место среди 500 крупнейших компаний мира	Название компании	Страна	Биржевая капитализация, млрд долл.
1	3-е	Microsoft	США	272,9
2	31-е	IBM	США	141,9
3	51-е	Google	США	105,4
4	65-е	Oracle Corporation	США	93,2
5	135-е	SAP	Германия	56,4
6	191-е	Yahoo	США	42,4
7	319-е	Tata Consultancy Services	Индия	27,7
8	345-е	Infosys Technologies	Индия	25,8
9	372-е	Adobe Systems	США	24,5
10	442-е	Yahoo Japan	Япония	20,8

¹Данные 2007 г. // FT. Ведомости. 2007. 2 июля.

**Крупнейшие компании, действующие в сфере
услуг мобильной связи¹**

№ п/п	Место среди 500 крупнейших компаний мира	Название компании	Страна	Биржевая капитализация, млрд долл.
1	16-е	China Mobile Hong Kong	Гонконг	181,7
2	32-е	Vodafone	Великобритания	140,4
3	77-е	NTT DoCoMo	Япония	84,7
4	133-е	America Movil	Мексика	56,5
5	144-е	Sprint Ncxtel	США	53,5
6	217-е	TeliaSonera	Швеция	38,5
7	236-е	KDDI	Япония	35,7
8	257-е	Bharti Airtel	Индия	33,3
9	293-е	Telenor Group	Норвегия	29,7
10	328-е	Softbank	Япония	27,1

¹Данные 2007 г. // FT. Ведомости. 2007. 2 июля.

Самой крупной компанией из всех 40 приведенных в четырех таблицах компаний является концерн Microsoft, долгое время занимавший 1-е место среди 500 самых крупных компаний мира. Сейчас он стоит на 3-м месте с гигантской капитализацией, приближающейся к 300 млрд долл.

Создал компанию и руководит ею в течение многих лет Билл Гейтс, действительный лидер сферы услуг всего мира, к тому же самый богатый человек в мире.

Билл Гейтс родился в обеспеченной семье. Он без особого труда поступил в Гарвардский университет. Учебу, однако, быстро бросил, решив заняться созданием компьютерных программ. В 1975 г. вместе с другом детства Полом Алленом он создал компанию Microsoft. Бурное развитие этой компании сделало ее мировым лидером на рынке программного обеспечения. Разработанный Microsoft совместно с Intel единый программный стандарт стал для ведущих производителей компьютеров, а также для потребителей предложением, от которого невозможно отказаться. Операционная система Windows, права на которую

принадлежат Microsoft, составляет основу памяти 90% персональных компьютеров в мире.

В последние годы Гейтс сделал ставку на использование интернета, развитие которого, по его мнению, вступило в новую фазу. Были вложены огромные интеллектуальные и финансовые ресурсы в разработку нового поколения Windows для запуска пользователем персонального компьютера, подключенного к глобальной сети, различных приложений и прикладных программ прямо из интернета.

Эти попытки натолкнулись на сопротивление конкурентов, которых первоначально поддержала государственная администрация США. Решение о разделении Microsoft на две компании, хотя в последующем и отмененное, снижение курсов акций компании на бирже уменьшили капитал Билла Гейтса.

Текущий финансовый год (окончание 30 июня) корпорация рассчитывает завершить с выручкой около 57 млрд долл. Капитализация Microsoft на 18 мая 2007 г. составляет 294,9 млрд долл.¹

Ключевое направление бизнеса Microsoft — выпуск программного обеспечения для персональных компьютеров — обеспечивает достаточно высоких темпов роста. Корпорация долго не уделяла особого внимания рынку онлайн-рекламы. Но в последние два года, заметив свое отставание в этом сегменте от Google и Yahoo!, отмечают осведомленные источники, гендиректор Microsoft Стив Баллмер готов к заключению новых крупных сделок. По сообщениям печати, Microsoft собирается осуществить крупнейшее в своей истории поглощение. Она купит за 6 млрд долл. компанию aQuantive, размещающую интернет-рекламу².

Но и в настоящее время Билл Гейтс остался самым богатым человеком в мире и продолжает борьбу за расширение своей империи.

Подчеркнуто демократичный в одежде и манере общения, Гейтс внедрил такую же простоту нравов и в отношениях между сотрудниками своей фирмы. Пренебрежение субординацией не сделало, однако, гейтсовскую систему менее эффективной. Высокие требования к качеству работы сотрудников корпорации остаются постоянными и неизменными.

¹ Ведомости. 2007. 21 мая.

² Гат Роберт, Долани Кэнни, Враница Сюзанна, Стил Эмили. Крупнейшая сделка Microsoft // Ведомости. 2007. 21 мая.

Большую известность получил «дом, который построил Гейтс». На фоне невысоких лесистых холмов, полого спускающихся к берегу озера Вашингтон, дом кажется небольшим. Но его жилая площадь превышает 1800 м². Гордость хозяина — библиотека. В ней собраны в основном раритеты. В специально устроенной нише выставлены листы научных дневников Леонардо да Винчи, которые гений эпохи Возрождения вел в начале XVI в. Гейтс заплатил за них в свое время 30,8 млн долл. Электроника выполняет любые пожелания хозяина и его гостей. Достаточно произнести слово, чтобы изменить температуру воздуха и освещение. Однако, чтобы зазвучала подходящая настроению мелодия, понадобится целая фраза. Даже картины на стенах можно менять каждую минуту, поскольку на самом деле это не картины, а их электронные копии, хранящиеся в памяти мощного компьютера.

О своих богатствах Гейтс говорить не любит (это делают за него другие), хотя и активно жертвует на благотворительные цели — программы по развитию здравоохранения и образования в мире.

7 ноября 2006 г. Билл Гейтс побывал в Москве. В программе поездки были встречи с первым вице-премьером Дмитрием Медведевым, министром образования и науки Андреем Фурсенко, главой Мининформсвязи Леонидом Рейманом и семипар с сотрудниками Центра стратегических разработок. Гейтс сравнивал Китай и Европу не в пользу Европы. По его мнению, в Китае и университеты уже почти мирового уровня, и патентное право.

Биллу Гейтсу очень нравятся перспективы Индии и России. Он похвалил утечку мозгов, сказав, что рано или поздно все эмигранты вернуться, многому научившись, как это происходит в Индии, где возвращающиеся специалисты создают новые компании и исследовательские центры. Российским же программистам Гейтс порекомендовал не конкурировать с Индией по цене, а использовать свой опыт в математике, чтобы продавать не дешевый труд, а продукты и услуги с большой добавленной стоимостью¹.

Во время визита в Москву Билл Гейтс провел переговоры с министром информационных технологий и связи России Леонидом Рейманом. Они обсудили проект создания технологического университета международного уровня — Высшей техноло-

¹ Бизнес не ворует софт // Эксперт. 2006. 13-19 ноября. № 42. С. 14.

гической школы. «Для нас очень важно, чтобы этот университет позволил передать опыт воспитания лучших в мире программистов российской школы и в то же время обеспечивал высокий уровень управления российскими технологическими компаниями», — отметил Леонид Рейман.

Билл Гейтс, в свою очередь, подчеркнул, что знает целый ряд примеров успешного развития подобных проектов, в том числе на основе стратегического партнерства с ведущими американскими университетами. «Очень важно, чтобы в таком университете с самого начала обеспечивалась действительно международная атмосфера, чтобы он был привлекательным для студентов из любой страны мира», — сказал Гейтс. Кроме того, руководители компании Microsoft пообещали оказывать содействие в стратегическом развитии российской Высшей технологической школы¹.

Второй компанией, действующей в сфере программного обеспечения и услуг, является IBM. В отличие от других компьютерных компаний, например Microsoft, история IBM началась еще до Первой мировой войны. За долгую историю IBM не раз кардинально меняла профиль.

В настоящее время, как подчеркивал генеральный директор IBM Самюэль Пальмизано в интервью «Ведомостям», IBM занимается программным обеспечением, производством сложных серверных систем, IT и бизнес-консалтингом. В последнее время она потратила 16 млрд долл. на покупку около 60 компаний².

Выручка IBM в 2006 г. составила 91,4 млрд долл., чистая прибыль — 9,4 млрд долл.

Уникальная история IBM в изложении «Ведомостей» выглядела следующим образом: настойчивая (в 1993 г. чистый ее убыток составил рекордные для того времени 8 млрд долл. и некоторые акционеры предлагали разделить корпорацию на несколько компаний, но центральное руководство выступило против, и компания пережила трудности), первая (акции IBM стали продаваться на Нью-Йоркской бирже еще в 1916 г.), прозорливая (во время Великой депрессии 30-х годов IBM вошла в число немногих растущих компаний. Она одной из первых в США ввела страхование здоровья и жизни сотрудников и оплачиваемые отпуска), изобретательная (корпорация стала родоначальником

¹ Гейтс и Рейман решили открыть школу // Известия. 2006. 9 ноября.

² Интервью Самюэля Пальмизано // Ведомости. 2007. 19 сентября.

индустрии персональных компьютеров. Именно она выпустила в 1981 г. первый в мире персональный компьютер на базе процессора Intel), космическая (IBM активно сотрудничает с Национальным аэрокосмическим агентством США)¹.

IBM принадлежит первое место среди американских и других ОКК по уровню развития научных исследований. У нее наибольшее количество патентов.

По словам ее руководителя, IBM регистрирует больше патентов, чем любая другая компания в США или в мире. В год IBM тратит на научно-исследовательские разработки 6 млрд долл.

Компания активно сотрудничает с нашей страной. В Москве недавно была открыта специальная лаборатория для разработки программного обеспечения. В сентябре 2007 г. в лаборатории работало 100 инженеров и исследователей. В следующем году их станет вдвое больше.

Все большее значение IBM отводит развитию нанотехнологий. «Мы считаем себя ведущей организацией в области нанотехнологий в мире»².

Первой компанией, действующей в сфере информационных технологий и других перечисленных отраслях услуг, является американская Cisco Systems, биржевая капитализация которой стоит на уровне внушительной величины 150 млрд долл. (154,2 млрд долл. в 2007 г.)³.

Cisco Systems — это мировой лидер в области сетевых технологий и оборудования для интернета.

Компания была создана в 1986 г. и получила огромное развитие в 80–90-е годы XX в. После периода финансово-экономических трудностей в начале XXI в., показателем которых было сокращение занятости на 8 тыс. человек, рост компании возобновился⁴.

В современной рекламе компании обычно подчеркиваются такие ее «неотъемлемые атрибуты», как «техническое новаторство, передовые позиции в отрасли и социальная ответственность»⁵.

Следует отметить растущие связи Cisco Systems с Россией. В 2005 г. представители компании подписали меморандум о взаи-

¹ Ведомости. 2007. 19 сентября.

² Там же.

³ FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

⁴ The Economist. 2002. 28 september.

⁵ Cisco Systems, Inc (Nasdaq) // Форум. 2007. Февраль. С. 15.

мопонимании с ОАО «Ситроникс», конечная цель которого — совместная разработка и тестирование сетей нового поколения для сервис-провайдеров, включающие технологические разработки с обеих сторон¹.

Крупнейшей компанией мира в сфере услуг мобильной связи в течение долгого времени была английская Vodafone. Но по ряду показателей она стала второй, в частности по количеству абонентов, пользующихся услугами сотовой связи (186,6 млн), по размерам капитализации (см. табл. 13), уступив первое место китайской компании China mobile (273,8 млн)².

В настоящее время Vodafone участвует в капитале компаний 27 стран. Надо принять во внимание и связи с партнерскими сотовыми сетями еще 33 стран без участия в капитале их компаний. В целом набор услуг компании Vodafone доступен в 59 странах мира. Наиболее широко Vodafone представлена в Великобритании, Германии, США, Италии, Испании и Турции. В каждой из этих стран она имеет свыше 10 млн абонентов. Но следует отметить относительно ограниченное присутствие Vodafone на быстроразвивающихся рынках стран Азии, Латинской Америки, Ближнего Востока и Африки.

В течение последних десятилетий Vodafone осуществляет активную экспансию за пределами Британии. Она организует ряд слияний и поглощений компаний, участвует в создании стратегических альянсов и консорциумов. Например, компания присоединяется к консорциуму Globalstar, который занимается разработкой и запуском спутниковой мобильной связи. В США, создав компанию Vodafone Air Touch, с помощью других компаний создает совместное предприятие, которое стало обслуживать 90% пользователей сотовой связи в США³.

В 2001 г. Vodafone приобретает крупнейшую ирландскую компанию сотовой связи Eircell, 25% капитала швейцарской Swisscom Mobile, а также подписывает «Соглашение о создании стратегического альянса с гонконгской China mobile»⁴.

Важное значение имело слияние Vodafone с известным немецким концерном Mannesmann.

¹ Форум. 2007. Февраль. С. 34.

² Vodafone group PLC. Compagnie Profile. Datamonitor. P. 5-6.

³ Савостин С.Е. «Водафон» как крупнейшая европейская ТНК в области услуг сотовой связи, М., 2006.С. 3.

⁴ «Водафон» уценил свои достижения // Коммерсант. 2006. 5 июня.

Но многочисленные затраты на целый ряд слияний и поглощений ухудшили финансовое положение Vodafone. Возросла задолженность компании. По оценкам специалистов, эта задолженность в настоящее время составляет 8,3 млрд фунтов стерлингов. Сохранение такого долга, а тем более его дальнейшее увеличение может помешать эффективной деятельности компании.

В то же время Vodafone как крупнейшая сотовая компания мира может эффективно использовать преимущества глобальных масштабов своего бизнеса, широкую абонентскую базу и ориентацию на внедрение новых коммуникационных технологий¹.

Среди компаний новейших отраслей информационных технологий второе место после Cisco Systems занимает также американская Intel Corporation. Рыночная капитализация компании в 2007 г. превышает 130 млрд долл., что ставит ее на 46-е место среди 500 крупнейших компаний мира (см. табл. 10).

Группа Intel Corporation была основана в 1968 г. За прошедшие годы она превратилась в крупнейшего в мире производителя микропроцессоров, которые выполняют функции управления разнообразными электронными устройствами. Корпорация вкладывает большие средства также в разработку сетевой продукции и других коммуникационных технологий.

Только основная деятельность компании осуществляется более чем в 30 странах.

К числу главных отраслевых подразделений корпорации относятся: группа разработки микропроцессоров, а также микросхем и системных плат; группа совершенствования компьютерных технологий, а также устройств флэш-памяти и встроенных контроллеров; группа коммуникаций и интернета; подразделение сетевой продукции, включая сетевые адаптеры, концентраторы, коммутаторы и серверы печати.

Общий объем продаж Intel Corporation в 2005 г. составил 38,8 млрд долл. В компании в настоящее время работает более 99,9 тыс. сотрудников.

Важную роль в группе Intel Corporation играет компания Intel Capital, подразделение по венчурному инвестированию, которое осуществляет поиск и поддержку компаний, разрабатывающих инновационные технологии.

¹ Савостин С.Е. Указ. соч. С. 5.

По подсчетам специалистов, с 1991 по 2006 г. компания Intel Capital инвестировала более 4 млрд долл. почти в 1000 компаний более чем 30 стран мира. За это время было приобретено почти 160 компаний, а еще 150 компаний выпустили акции, продававшиеся на ряде фондовых бирж. Только в 2005 г. Intel Capital инвестировала более 265 млн долл., при этом около 60% этих средств были вложены в развитие компаний, находящихся за пределами США¹.

Intel Corporation активно сотрудничает с нашей страной. В последние годы компания создала центры исследований и разработок в Санкт-Петербурге (2004 г.), Нижнем Новгороде (2000 г.), Новосибирске (2004 г.), Москве (2005 г.), специализированную лабораторию в Сарове (2003 г.)².

Подводя итоги характеристике ОКК в ряде отраслей сферы услуг (в новейших отраслях информационных технологий и др.), надо подчеркнуть, что большинство гигантских объединений, действующих здесь, возникли совсем недавно. Они едва-едва достигают 50 лет, а многие и того меньше.

Бурное их развитие стимулировалось научно-технической революцией. Совокупность этих отраслей составляла то, что стали называть новой экономикой. А новая экономика, как отмечали ряд авторов, в это время полностью исключалась из сферы циклического развития. Она имела якобы «другие, качественно отличные от старой экономики, правила функционирования»³. Особенно большое распространение получили такие взгляды в США и Европе. Но с начала 2001 г. и в 2002 г. эйфория по поводу «неуязвимости» новой экономики существенно уменьшилась. Показатели новых отраслей ухудшились. Стали говорить даже о кризисе новой экономики.

Чтобы понять это явление, необходимо напомнить о гигантской переоценке акций компаний новой экономики на фондовых рынках. По расчетам А.М. Автурханова, доля рыночной капитализации компании информационных технологий в общей рыночной капитализации ряда стран выросла за период 1990–2000 гг. в среднем в 2–3 раза, а в некоторых случаях — в 5–6 раз. Например, в Канаде с 18,3 до 27,9%, в США — с 18 до 33,3%, во Франции — с 10,7 до 27,7%, в Великобритании — с 12

¹ Морозова А.С. Корпорация Intel. М., 2006. С. 8.

² Форум. 2007. Февраль. С. 34.

³ См., в частности, *Messier J.M. Faut-il avoir peur de la nouvelle économie.* P., 2000; *Capitalisme français.* P., 2000; *Le Point.* 2000. № 1426 и др.

до 18,8%, в Германии — с 3,5 до 22,9%, в Италии — с 11,7 до 27,7%, в Японии — с 11,1 до 23,9%¹.

Такой рост был следствием не столько научно-технического прогресса, сколько огромного разрыва между курсом акций высокотехнологических компаний и их реальной ценностью и особенно размерами прибылей, которые во многих случаях просто отсутствовали.

Показателем спекулятивного характера части роста акций и стали биржевые трудности.

В 2000 г. тысячи интернет-компаний погибали на Nasdaq, а сотни венчурных фондов теряли миллиарды вложенных долларов. К осени индекс Nasdaq потерял 78%, обрушившись с отметки 5046,86 до отметки 1114,11 пункта. Восемнадцать тысяч сотрудников компании оказались на улице, многие из них стали простыми агентами по недвижимости.

Но история повторяется. Ставки в интернет-бизнесе снова велики.

А движение начала компания, которую прозвали выскочкой, — Google. Она создала новую технологию поиска в мировой сети.

Вместо показа назойливых рекламных картинок основатели Google Сергей Брин и Гарри Пейдис придумали размещать рядом с результатами поиска релевантные текстовые объявления под заголовком Sponsored links. Всего за семь лет с 2000 по 2006 г. — оборот компании вырос с 19 млн до 10 млрд долл., львиную долю которых составляет именно поисковая реклама². Поисковая или контекстная реклама стала настоящей золотой жилой интернет-индустрии.

Но насколько ее хватит? Уже сегодня напряжение на фондовых рынках возрастает. Об этом свидетельствуют события на фондовых биржах мира в 2006–2007 гг.

В качестве одного из важных выводов анализа ОКК новейших отраслей информационных технологий и связанных с ними секторов услуг надо подчеркнуть большую роль, которую играют в их функционировании американские компании. Но об этом подробно будет сказано ниже.

¹ Автурханов А.М. Фондовые рынки в мировой экономике. М., 2002. С. 14 - 15.

² Эксперт. 2007. 21- 27 мая. № 19. С. 45.

4.2. Нанотехнологии — новый этап в развитии научно-технической революции

Нанотехнологии часто сравнивают с атомными и космическими проектами. Говорят, что это третий по счету и равновеликий по важности проект. Это гигантский прорыв в науке. Его суть в объединении физики и наук о живой природе, объединении многих научных дисциплин на новом этапе исторического развития, когда ученый снова становится естествоиспытателем на принципиально новом уровне знаний.

В последнее время в нашей стране происходят знаменательные события — возникает специальная организация — правительственный совет по нанотехнологии и принят закон «О Российской корпорации нанотехнологий».

Правительственный совет по нанотехнологии возглавил первый вице-премьер Сергей Иванов. Его заместителями стали министр образования и науки РФ Андрей Фурсенко и директор Института кристаллографии и Курчатовского института Михаил Ковальчук, который уже давно стал де-факто ответственным за российские нанотехнологии. Всего в совет вошло 38 человек, в том числе президент РАН Юрий Осипов, видные представители делового мира, глава «РЖД» Владимир Якунин, гендиректор «Северстали» Алексей Мордашов и другие¹.

Совет стал проводить экспертную оценку и готовить предложения, носящие рекомендательный характер, по разработке и практическому использованию нанотехнологий, а также формированию «рынка нанопродукции и наноуслуг с целью реализации интеллектуального, организационного и финансового потенциала страны».

Реализовывать рекомендации национального совета поручено Российской корпорации нанотехнологий (РКН). Прибыль корпорации не распределяется и подлежит направлению исключительно на достижения инноваций. На РКН не распространяется закон о банкротстве. Денежные средства РКН направляются корпорацией на финансирование проектов в области нанотехнологий, а также расходов, связанных с деятельностью РКН. А деньги туда пойдут огромные. При бюджете Российской академии наук в 20 млрд руб. государство на ближайшие годы выде-

¹ Эксперт. 2007. № 23. 18-24 июня. С. 6.

лило на развитие нанотехнологий 200 млрд руб. Как отмечает российская печать, впервые финансирование научной программы в России сопоставимо с затратами ведущих стран¹.

Михаил Ковальчук, и.о. президента РАН, директор Российского научного центра «Курчатовский институт», «душа и сердце нанотехнологического движения в России» в интервью «Известиям» дал характеристику ряда проблем развития нанотехнологий.

Уже сегодня производятся на основе нанотехнологий нанодисперсные материалы, покрытия, композиты, керамика, полимерные материалы, катализаторы, мембраны, светодиоды, сенсоры, биочипы.

Интересные данные о многих уже производимых наноматериалах опубликованы журналом «Компания»². Приведем несколько примеров. *Материалы с наночастицами серебра.* Обладают антибактериальными свойствами. Применяются в медицине для борьбы со стафилококком и другими бактериями. Используются в сельском хозяйстве. *Нанопорошки.* 0,3–0,4 грамма порошка в масле автомобиля повышает компрессию двигателя, усиливает мощность, снижает вибрацию и шум. Экономия топлива достигает 10–13%, на 40–50% сокращается выброс вредных газов. *Сверхъяркие светодиоды на кристаллах.* Светильники на таких светодиодах потребляют втрое меньше энергии, чем обычные лампочки, а их ресурс — десятки тысяч часов при очень высокой яркости. Туннельный микроскоп «Умка» при стоимости 12 тыс. долл. обладает разрешением 1 ангстрем, это одна десятая нанометра. Не имеет аналогов по соотношению цена/качество. Оборудование западного производства для исследований стоит на порядок выше. Фосфоглицилат нанодисперсный глюконат кальция — мультисенсор, аналогичный коже, — лекарство для лечения печеночных патологий. Его применение в 80% случаев дает положительный результат в лечении остеопороза у детей-инвалидов, средство восстанавливает костную ткань.

Среди продуктов, которые будут готовы к выходу на рынок через 3–5 лет надо отметить углеродные материалы, которые смогут позволить моделировать любую форму предметов, в частности, единый, целостный фюзеляж самолета, панозлектронные устройства, средства доставки лекарственных препара-

¹ Известия. 2007. 31 августа.

² Компания. 2007. № 22. 11 июня.

тов (нанокапсулы), микросистемную технику, медицинские диагностикумы. Огромные перспективы открывают перед людьми такие виды продукции нанотехнологий, как гибридные приборы и приборы бионического характера, разнообразные нанобиосистемы и устройства.

Нанотехнологии меняют жизнь людей, они радикально направлены на человека. По словам Михаила Ковальчука, нанотехнологии открывают возможность продления долгой, полноценной, активной жизни человека. «Ремонтоспособность человека, безусловно, повысится»¹.

Истощение ресурсов является одной из самых болезненных проблем человечества. Индустриальная модель развития общества исчерпала себя. «Если человек научится строить новые материалы, тень всеобщего кризиса, в том числе энергетического, не будет уже витать над планетой»².

Успешное решение задач этого этапа научно-технической революции зависит от соединения усилий и ресурсов государства и транснациональных корпораций.

Пример государственно-частного партнерства можно видеть на успешном развитии Японии, Республики Кореи и многих других стран. Яркий пример Кремниевой долины в США, которая во многом определяет важную роль страны в мире. Государство инициировало этот проект, финансировало его, а потом передало в руки частных корпораций. Современный план развития экономики Франции также предусматривает активное участие государства в создании 67 «полюсов конкуренции», в том числе шести, которые призваны стать мировыми лидерами. На первом месте из них полюс нанотехнологии, включая новое поколение компьютерной техники, медицину и биосистемы³.

Государственно-частное партнерство также важно и для России. Оно даст огромный синергетический эффект.

Россия имеет неплохие шансы для развития нанотехнологий. Сейчас в стране действует более 500 организаций, в разной степени занимающихся нанотехнологиями⁴. Частные компании имеют немалые ресурсы для участия в развитии нанотехнологий. Уже существует как минимум пять федеральных программ в сфере нанотехнологий — создания и использования новых ма-

¹ Известия. 2007. 31 августа.

² Там же

³ Le Monde. 2005. 25 septembre; Figaro Economie. 2007. 20 août.

⁴ Компания. 2007. № 22. 11 июня.

териалов в области топливно-энергетического комплекса, здравоохранения, коммуникаций, новых материалов для авиа- и судостроения.

Как отмечают специалисты, на современном этапе лидирующие позиции в развитии нанотехнологий занимают две страны — США и Россия. Другие технически продвинутые страны ведут исследования сегментировано, по постиндустриальная революция способствует ускорению развития сферы слуг, в том числе нанотехнологического сектора. Дальнейшее развитие нанотехнологий во многом зависит от сотрудничества в общепланетарном масштабе.

4.3. Другие отрасли промышленности и сферы услуг

Не имея возможности охарактеризовать все ОКК, действующие в других отраслях промышленности и сферы услуг, постараемся выделить наиболее важные.

Прежде всего приведем общие данные, которые являются результатами подсчетов сотрудников Financial Times, использующих биржевую статистику. Эти данные относятся к 2006 г. (табл. 14).

В первой отрасли наиболее крупными объединениями (рыночная капитализация у каждой из них превышает 100 млрд долл.) являются 6 компаний.

Фармацевтические производства очень быстро развиваются в последние десятилетия. Возрастает их роль в укреплении здоровья людей и решении жизненно важных для всего общества проблем.

История развития фармацевтического производства уходит вглубь веков. Долгое время изготовление лекарственных средств было неотделимо от самого искусства врачевания. Только в средние века оно стало приобретать черты современного производства.

Но главный этап формирования и развития мощного химико-фармацевтического производства относится к XX — началу XXI в. В основе его — быстрый рост населения планеты, повышение среднего уровня зажиточности населения во многих странах, обострение потребности в лекарственных средствах и продовольствии, огромные достижения науки.

**Общие данные о других отраслях промышленности и сферы услуг
и компаниях, действующих в них¹**

№ п/п	Отрасли промышленности и сферы услуг	Число компаний	Число стран	Объем капитализации отрасли, трлн долл.	Доля в общей капитализации, %
1	Фармацевтика и биотехнологии	24	10	1,73	7,8
2	Розничная торговля	20	8	0,7	3,4
3	Напитки, алкоголь	9	6	0,4	1,8
4	Производство и обработка пищи	7	6	0,3	1,7
5	Химическая промышленность	10	6	0,29	1,3
6	Товары для дома	3	3	0,2	1,1
7	Товары для личного пользования	7	3	0,2	1,1

¹Группировка отраслей и подсчеты осуществлены сотрудниками Financial Times. См.: Ведомости. 2007. 2 июля.

Объем современного фармацевтического рынка резко увеличивается. Его насыщенность, затрудняющая сбыт продукции, высокая стоимость НИОКР обуславливают огромный рост концентрации капитала. В связи с этим специалисты отмечают гигантскую консолидацию фармацевтических компаний. Только за последние 10–15 лет появились 5–6 гигантских групп, усиливающих свое господство на мировом рынке. Примером может служить американское объединение Pfizer. Биржевая капитализация этой компании составила в 2007 г. 179,1 млрд долл.¹ Лишь немного ему уступает другой американский гигант — Johnson and Johnson. Его рыночная стоимость сегодня — 174,4 млрд долл.² В последние годы шел процесс слияния английских Glaxo Welcome и SmithKline Beecham. Его завершение в 2000 г. привело к формированию мощной фармацевтической группы GlaxoSmithKline (GSK). Ежегодный объем продаж этой группы

¹ FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

² Там же.

оценивается примерно в 27 млрд долл., а затраты на НИОКР является одними из самых больших в мире — 3,3 млрд долл. Биржевая капитализация GSK 2007 г. превысила 156,9 млрд долл.¹

Но и GSK — не последнее достижение процесса концентрации капитала в сфере фармацевтики. В начале XXI в. бурно развивается французский фармацевтический концерн Sanofi-Aventis. Достигнув в 2006 г. уровня капитализации 128,56 млрд долл., в 2007 г. он предпринял большие усилия по объединению с американской компанией Bristol-Myers Squibb. В том случае, если слияние состоится, объединенная компания станет мировым лидером на фармацевтическом рынке и потеснит таких отраслевых гигантов, как Pfizer и GlaxoSmithKline. По оценкам аналитиков, капитализация компании достигнет 195 млрд долл., а выручка вплотную приблизится к 56 млрд долл. Стоит отметить, что крупнейшими акционерами Sanofi-Aventis являются французские L'Oréal и Total. Им принадлежат 24% акций компании².

Следует упомянуть также и о двух швейцарских очень крупных компаниях: Novartis (результат слияния Ciba-Geigy и Sandoz), а также Roche. Их рыночная стоимость в 2006 г. составила 146,02 и 130,5 млрд долл. соответственно.

Яркую характеристику процесса сращивания капиталов в фармацевтической промышленности дал в интервью «Ведомостям» гендиректор GlaxoSmithKline Жан Гарнье. «Решение о слиянии, — подчеркнул он, — было принято прежде всего для повышения продуктивности нашей научно-исследовательской деятельности. Фармацевтическая отрасль во всем мире испытывает трудности в разработке новых препаратов. Поэтому во всей отрасли наблюдался некоторый спад. И было решено перестроить исследовательскую деятельность Glaxo Welcome и SmithKline Beecham на основе слияния. Сейчас мы проводим научные исследования иначе, чем наши конкуренты. В GSK образовалось целое созвездие небольших исследовательских центров, каждый из которых занимается определенным заболеванием. При этом у них высокий уровень автономии, минимум бюрократии. Как результат — они продуктивнее, чем до слияния. Поэтому за последние четыре года, что, прямо скажем, очень немного, мы значительно увеличили свой портфель препаратов,

¹ Ведомости. 2006. 20 ноября.

² Le Monde. 31 janvier 2007; Фармацевтика // Компания. 2007. № 44 (449). 5 февраля. С. 16.

находящихся в разработке. И у GSK сейчас самый крупный в мировой фармацевтической отрасли перечень новых разработок. Так что слияние дало нам огромные преимущества для улучшения исследовательской деятельности. Все остальное гораздо менее важно»¹.

Товаропроизводящая сеть фармацевтических компаний охватила практически все страны мира. Но 80% мощностей фармацевтической индустрии сосредоточено в пределах трех основных регионов — в Западной Европе, США и Японии.

Усиление концентрации капитала, возрастание мощи гигантских компаний содействовали росту международной активности фармацевтических предприятий.

Объектом их экспансии являются в первую очередь развивающиеся страны и особенно Китай.

В конце 2006 г. одно из крупнейших фармацевтических предприятий — швейцарская Novartis — осуществило инвестицию 100 млн долл. в создание центра фундаментальных научных исследований под Шанхаем. Центр откроется уже в 2007 г., а к 2008 г. в нем будет работать более 400 исследователей². Суммарный исследовательский бюджет одной Novartis составляет 4,8 млрд долл. (в 2005 г.).

В 2002 г. первопроходцем на китайском рынке стала датская группа Novo Nordick. За ней последовали Roche, Eli Lilly, Pfizer. В Индии открыли ряд проектов AstraZeneca и GlaxoSmithKline.

Быстро развивается фармацевтическая промышленность и в России. Объем российского фармацевтического рынка (в потребительских ценах) составлял в 2001 г. 4,2 млрд долл. А в 2005 г. он вырос до 7,2 млрд долл.

Российские предприятия укрепляют связи с ведущими фармацевтическими предприятиями Евросоюза, в частности Германии, Великобритании, Франции. Известная немецкая фармацевтическая фирма Stada в 2004 г. купила фирму «Нижфарм» (Нижний Новгород) — одного из крупнейших российских производителей лекарств (доля на российском рынке 5%)³.

¹ «Мы пока не добились здесь успеха», — гендиректор GlaxoSmithKline Жан-Пьер Гарнье готовит проект для российских чиновников // Ведомости. 2006. 20 ноября.

² Le Monde. 31 janvier 2007; Алексеева А. Фармацевты не торопятся в Китай // Эксперт. 2006. 13-19 ноября. № 42. С. 66.

³ Фишер П. Привлечение прямых иностранных инвестиций в Россию. 5 шагов к успеху. Практическое руководство. М., 2004.

В России насчитывается 19 тыс. аптечных учреждений, и только около 40% из них находится в государственной или муниципальной собственности, причем в будущем возможна приватизация большинства государственных аптек

По подсчетам сотрудников Financial Times, за фармацевтикой по суммарной рыночной стоимости крупнейших компаний — членов клуба-500 следует **розничная торговля**. Ее признанным лидером в современных условиях является американский гигант Wal-Mart-Stores.

Это — самая крупная торговая сеть мира. Рыночная стоимость этой компании в 2007 г. превышала 193,5 млрд долл.¹ В США Wal-Mart владеет 79% всех торговых центров. На ее предприятиях в США и других странах занято 1,3 млн человек. Число магазинов Wal-Mart только в США превышает 3600, еще свыше 1500 работает за их пределами².

Создатель Wal-Mart — миллиардер Сэм Уолтен сделал свою состояние, придумав новый формат розничной торговли.

В 1962 г. он организовал первый в мире супермаркет, большой дисконтный магазин, работающий на основе самообслуживания, расположенный на окраине. Над входом в него красовался плакат с категоричным утверждением: «Мы продаем дешевле». А еще через три года компания Wal-Mart объединяла уже 18 супермаркетов. Сотню акций этой компании, купленных в начале 60-х годов за какие-то 1650 долл., через 20 лет можно было продать за 25 млн долл.³

А в настоящее время, согласно рейтингу журнала Forbs, семья Уолтонов (дети и жена Сэма Уолтона) владеют состоянием 80,7 млрд долл.

Каждый член семьи входит в список 20 самых богатых людей мира.

Основатель дела родился в сельской глубинке в семье фермеров. Значительную часть жизни предпочитал ездить на пикапе и ходить в бейсболке. Но создал правила современной торговли. Самой большой трудностью, как признавал Сэм Уолтер, оказалось создание в этих больших магазинах доброжелательной атмосферы магазинчиков. «Чем больше становятся универмаги Wal-Mart, тем больше мы должны избегать гигантомании, со-

¹ FT 500; Ведомости. 2006. 13 июня.

² Синебрюхов Л. Король супермаркетов // Известия. 2005. 16 сентября.

³ Там же.

хранив атмосферу небольшого магазинчика, — твердил он своим сотрудникам. — Покупатель — наш главный начальник, который может уволить даже директора магазина, просто потратив деньги в другом месте»¹.

Другим методом достижения успеха Уолтона была его страсть к информационным технологиям. Сейчас информатизацию и продуманную логистику называют важной основой успеха Wal-Mart². В 1980 г. сеть Wal-Mart запустила собственный телекоммуникационный спутник, который обеспечивал обмен данными и связь внутри компании. После этого по «связевооруженности» компания Уолтона уступала в США лишь самому государству³.

Было бы неправильно не видеть в деятельности Wal-Mart недостатков и противоречий. Основатель дела Сэм Уолтон был очень прижимист в расходах. Например, его жена Хелен в собственном магазине всегда должна была покупать товары, а не брать их даром. Своим детям Уолтон советовал экономить карманные деньги и обязательно вкладывать их в семейное дело. Личное обогащение стало для Уолтона своего рода навязчивой идеей. По его собственным словам, не было ни одного дня, когда бы он не думал, как выгоднее продать. «Этот вопрос всегда был для меня какой-то всепоглощающей страстью», — признавался он. Неудивительно, что в районах, где действовало большое количество магазинов Wal-Mart, были нередки требования покупателей об оказании им материальной помощи. Надо сказать и о том, что череда крупномасштабных скандалов, потрясшая самые влиятельные корпорации США в начале XXI в., не обошла и Wal-Mart. Связанная с пей компания «К Март», одна из ведущих сетей супермаркетов США, подозревалась в махинациях при расчетах с поставщиками⁴.

Надо сказать и об обострении конкуренции в американской торговле. Британская Tesco решила завоевать США. Пятая по величине розничная компания мира и третья в Европе собирается открыть небольшие супермаркеты на юго-западе страны — в Калифорнии, Неваде и Аризоне⁵.

¹ Синебрюхов Л. Указ. соч.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Кочетков Г.Б., Сунян В.Б. Корпорации. Американская модель. М., 2005. С. 256-289.

⁵ Бертолл Джонатан. Tesco поборется с Wal-Mart // Ведомости. 2007. 22 января.

Сеть Wal-Mart Stores активизирует и развитие нового формата — небольших магазинов, торгующих дорогими товарами. По мнению аналитиков, делать это следовало раньше, но и теперь этот формат поможет сети догнать конкурентов, которые развиваются в последнее время¹.

Wal-Mart необходимо прежде всего отбить такого важного конкурента, как Tesco, которая пришла в Америку со своими небольшими магазинами, а также общественные организации, выступающие против строительства громадных суперцентров. Сеть будет открывать продуктовые магазины на площади более чем в 10 раз меньшей, чем суперцентры, но с более дорогим ассортиментом.

Первые магазины Wal-Mart нового формата начнут открываться в начале 2008 г.

К числу ОКК, действующих в сфере торговли, относятся также некоторые компании Франции и Германии. Среди 50 крупнейших в мире промышленных групп и групп, действующих в сфере услуг, находятся французская группа Carrefour и германская Metro.

Carrefour по основным показателям занимает 17-е место среди 50 крупнейших компаний мира. Ее биржевая капитализация в 2007 г. превышает 51,4 млрд долл. На ее предприятиях работают 419 тыс. человек². Carrefour имеет более 11 тыс. супермаркетов в 50 странах мира и является второй компанией в мире по величине розничной сети после Wal-Mart. Ее предприятия работают под разными марками, в том числе гипермаркеты Carrefour, супермаркеты Champion, небольшие магазины Shopi и Marché plus, дешевые Dia, Ed и др. Carrefour вышла на первое место среди российских ритейлеров после слияния с сетью продовольственных магазинов Promodies в начале 2000 г.

В 2006 г. вторая по величине сеть супермаркетов в мире — французская Carrefour объявила о самом масштабном расширении за свою историю. Руководство компании заявило об открытии в 2006 г. 100 новых гипермаркетов, а в ближайшие 2–3 года — более 1000 новых магазинов общей площадью 1,5 млн кв. м.

¹ *Макуильямс Гэри*. Малые формы Wal-Mart. Компания хочет побить Tesco на своем поле // *Ведомости*. 2007. 20 августа.

² *Tableaux de l'économie française*. 2005-2006. INSEE. P. 149; FT 500; *Ведомости*. 2007. 2 июля.

Carrefour собирается вложить в проект по расширению примерно 10 млрд евро и надеется с его помощью достичь 10%-ного роста к 2008 г. Компания также собирается привлечь больше покупателей за счет расширения ассортимента, прежде всего в низкой ценовой категории. Генеральный директор компании Жан-Луи Дюран сообщил, что ценовая политика является одной из основ стратегии компании¹.

Carrefour контролируется несколькими французскими семьями, часть акций котируется на новой фондовой бирже Euronext, где главную роль играет Парижская фондовая биржа².

Metro (DE) является 32-й компанией среди 50 крупнейших компаний мира, ее рыночная стоимость составляет свыше 23,1 млрд долл., группа имеет более 2500 магазинов в 26 странах мира. Занятость на ее предприятиях в 2 раза уступает Carrefour (198,4 тыс. человек)³.

Сравнение показателей розничной торговли в России с уровнем США и Евросоюза выявляет существенное отставание нашей страны. Так, в 2005 г. оборот розничной торговли в России составлял около 193 млрд долл., т.е. был меньше показателей одной американской компании Wal-Mart⁴.

Но в развитии российской торговли происходят большие изменения, которые часто называют своего рода «торговой революцией». Огромную роль в этих изменениях играют инвестиции иностранного капитала. Общая сумма прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в сферу торговли превышает даже банковский сектор.

Торговые компании, прежде всего из стран Евросоюза, начинают покупать крупные торговые предприятия, открывают торговые дома, сети супермаркетов и гипермаркетов.

Первое место по объему торговли с нашей страной и по объему размещенных в России капиталов занимает самая крупная немецкая компания — торговая группа Metro. Группа Metro стала одним из ведущих инвесторов в российскую торговлю. В ближайшие годы она намеревается довести свои капиталовложения в торговлю России до 1 млрд евро.

¹ Картер Д.-Л. Carrefour откроет 100 новых гипермаркетов // Ведомости. 2006. 10 марта.

² Ведомости. 2006. 19 июня.

³ Tableaux de l'économie française. 2005-2006. INSEE. P. 149.

⁴ Известия. 2005. 16 сентября; Ведомости. 2007. 2 июля.

Основными своими конкурентами в России группа Metro называет французские компании Auchan и Carrefour. Семейная компания Auchan (84% ее капитала принадлежит семье Мулье) владеет более чем 300 гипермаркетами и 600 супермаркетами в 14 странах мира. Она ведет активное строительство супермаркетов в Подмосковье, участвуя в программе «Губернское кольцо», а также открыла несколько супермаркетов в самой Москве. Растет заинтересованность в торговле в России и гиганта Carrefour.

По сведениям «Ведомостей», представительная делегация руководства Carrefour посетила в 2006 г. Россию, объехала Москву, Петербург, Ростов, Тюмень и некоторые другие районы, изучая возможности бизнеса в России. Конкретно речь шла о создании в России сети магазинов примерно в 20 городах, цитирует агентство «Интерфакс» председателя совета директоров Carrefour Люка Вандевьельда. В частности, по его словам, речь идет о строительстве торговых комплексов в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах. Такое заявление Вандевьельд сделал в Тюмени, встретившись с губернатором области и мэром города. По сообщению пресс-службы губернатора Тюменской области, кроме Вандевьельда на встречах присутствовал генеральный директор Carrefour в Европе.

Как удалось выяснить «Ведомостям», представители Carrefour побывали и в других городах России¹.

«Окончательно мы еще ничего не решили. Но пока впечатления от России благоприятные», — цитирует Вандевьельда «Интерфакс». Хотя окончательное решение еще не принято, считают наблюдатели, но так серьезно о приходе в Россию Carrefour думает впервые².

Надо сказать и о позиции Wal-Mart. В июне 2005 г. компания объявила о своем скором выходе на российский рынок. Комментируя эти заявления, финансовый директор «Перекрестка» Виталий Подольский подчеркнул: «Российский розничный рынок к 2010 г. будет крупнейшим в Европе, так что для Wal-Mart и Carrefour приход сюда — это вопрос не «если», а «когда».³

В следующей группе компаний («Напитки. Алкоголь») наиболее важное значение имеют два американских гиганта Coca-Cola и Pepsico. Рыночная стоимость каждой их них дости-

¹ Воронина А., Щербакова А., Лебедева О. Carrefour объехала Россию // Ведомости. 2006. 19 июня.

² Там же.

³ Там же.

гает почти 100 млрд долл. (в 2006 г. у Coca-Cola 99,14 млрд долл., у Pepsico — 95,7 млрд долл.)¹.

Coca-Cola Company — первый мировой производитель безалкогольных напитков. В США она обеспечивает более 40% национального потребления.

Созданная в 1886 г., компания действовала сначала на юге США. Только после Первой мировой войны Coca-Cola проникла в другие районы США и начала всемирную экспансию². В настоящее время она действует более чем в 125 странах. Более половины своих продаж осуществляет за пределами США³.

Напитки производятся на более чем 40 крупных заводах. 10 из них действуют в США. В группе Coca-Cola функционирует свыше 800 разнообразных предприятий, многие из них управляют большим количеством филиалов⁴.

По словам исполнительного директора Coca-Cola Роберто Гвизета, есть четыре причины, по которым компания занимается основным бизнесом (продажей концентрата, превращающего газированную воду в коку). Предпочтение этому бизнесу определяется, во-первых, тем, что продажа концентрата требует небольших капиталовложений; во-вторых, дает великолепную прибыль; в-третьих, требует минимальных реинвестиций; в-четвертых, «концентрат поглощает целый океан наличных денег»⁵.

Coca-Cola методично инвестировала миллиарды долларов в свою инфраструктуру безалкогольных напитков. Она была объявлена компанией №1 по безалкогольным напиткам в России. С начала 1990-х годов налаживание предприятий по выпуску пищевой продукции в России стало одной из первых ниш, куда устремились иностранные инвестиции. Такой вариант обходится компании дешевле, нежели перевозки товаров из страны в страну, а присутствие на местном рынке позволяет чутко реагировать на любые экономические изменения. Зарубежные предприниматели в 1990-х годах организовали филиалы производств, которые до этого успешно работали в США и в Европе.

¹ FT; Ведомости. 2006. 13 июня.

² Dictionnaire du capitalisme. P. 181- 182.

³ *Грейзинг Д.* Я хотел, чтобы весь мир купил Coca-Cola. М., 2007. С. 5 и др.

⁴ Там же.

⁵ Цит. по: *Селлерс П.* Война «красных» и «синих» // Зеркало недели. 2007. № 45. 16-22 ноября. С. 1.; <http://www.zerkalo-nedeli.com/nn/shov/110/8783>

На первой волне в Россию пришли в том числе всемирно известные бренды. Самым ярким примером может служить компания Coca-Cola.

В начале 2007 г. компания открыла в России 11 заводов, в том числе в Москве, Санкт-Петербурге, Самаре, Волгограде, Ставрополе, Красноярске, Новосибирске, Владивостоке, Нижнем Новгороде, Орле, Екатеринбурге. Общий объем инвестиций компании Coca-Cola в нашей стране превысил 1 млрд долл.¹ Как стало известно «Ведомостям», Coca-Cola стремится выйти на российский рынок кваса. С этой целью она подала заявку на регистрацию двух квасных брендов — «живое брожение» и «натуральный продукт». Представитель пресс-службы Coca-Cola в России подтвердил, что компания подала такие заявки. «Мы намерены производить квас», — заявил он 15 июля 2007 г.²

Coca-Cola продолжала активную деятельность и в других странах, в частности в Латинской Америке, Азии и Европе.

И повсюду не прекращалась острая конкурентная борьба с вечным соперником — PepsiCo. По словам Патриции Селлерс, Coca-Cola и PepsiCo являются зеркальным отражением друг друга. Coca-Cola получает 71% своих прибылей на международном рынке. PepsiCo взимает свои 71% с американских нив. Coca-Cola зарабатывает более 80% своих доходов за границей, а PepsiCo — более 80% дома. Все прибыли Coca-Cola получает от напитков, а ее нью-йоркский конкурент вкладывает деньги в различные предприятия и от напитка зависит на 41%. Coca-Cola, прибыль которой в 2 раза выше PepsiCo, содержит штат 33 тыс. человек. PepsiCo, на которую работают 480 тыс. человек, является третьим крупнейшим корпоративным работодателем в мире после General Motors и Wal-Mart³.

Но в последние годы PepsiCo добивается роста объема продаж за границей. Так, в 2006 г., несмотря на сокращение продаж безалкогольных напитков на рынке США, PepsiCo добилась увеличения прибыли за счет увеличения продаж закусок и напитков за пределами Соединенных Штатов. По словам аналитика корпорации Пегга Мейсона, в условиях ужесточения конкуренции компания продолжает стратегию усиления позиций, прежде всего за пределами США. Общая прибыль PepsiCo на междуна-

¹ Заводик для иностранца // Доходное место. 2007. Январь. С. 26.

² Романова Т. Живая Coca-Cola // Ведомости. 2007. 17 июля.

³ См. Селлерс П. Указ. соч. С. 3.

родном рынке поднялась до 23%. Прежде всего это достигнуто за счет увеличения объема продаж в Индии, Китае и России¹.

Продукция PepsiCo впервые массово появилась на российском (тогда еще советском) рынке в 1980 г. В конце 1997 г. PepsiCo заявила о намерении инвестировать в российскую экономику 330 млн долл. По данным Виктора Суханова, PepsiCo планирует строительство завода во Владивостоке².

Если PepsiCo увеличивает свою деятельность за пределами США, Coca-Cola пытается укрепить свои позиции внутри страны. Показателен один из последних примеров. В мае 2007 г. Coca-Cola заключила соглашение о покупке американского производителя напитков Glaceau за 4,1 млрд долл. Glaceau производит прохладительные напитки, которые называются «улучшенная вода» (менее тяжелые, чем сок или газировка, по более ароматные, чем простая бутилированная вода).

Директор по операционной деятельности Coca-Cola Мухтар Кент сообщил, что покупка Glaceau позволит усилить присутствие Coca-Cola на американском рынке³.

К числу крупнейших производителей винодельческих и алкогольных напитков относится французская группа Pernod — Ricard, вышедшая в настоящее время на 3-е место среди мировых производителей. Ее рыночная стоимость, по данным Financial Times, в 2006 г. составляла 17,92 млрд долл., что обеспечивало ей 428-е место среди 500 крупнейших корпораций мира⁴.

Pernod — Ricard — объединение, созданное в результате слияния двух компаний: Pernod и Ricard в 1975 г., производивших знаменитые аперитивы.

Основное направление деятельности корпорации — производство и продажа алкогольных напитков. Концепция основывается на сохранении подлинности и оригинального характера продукции. Так, после приобретения Ереванского коньячного завода производство коньяка «Арагат» продолжалось в Ереване с сохранением характера продукции. Такое же положение было

¹ PepsiCo. Пост объемов продаж за границей. Информационное агентство «Комментатор», http://www.kommentator.ru/economy/2005/e_0714-1.html, 21 марта 2007 г.

² Суханов В. <http://www.zrpress.ru/97/№75/2.html>

³ Корюкин К. Coca-Cola купила воды // Ведомости. 2007. 28 мая.

⁴ FT. Ведомости. 2006. 13 июня.

с кубинским ромом, виски в Ирландии, с водкой «Алтай» в России.

Общий оборот группы составляет 4–5 млрд евро. Действуют 150 филиалов за рубежом. 70% всех инвестиций Pernod — Ricard осуществляет за пределами Франции.

Pernod — Ricard издает на французском и английском языках собственный журнал *Entreprendre*, тираж которого (25 млн экземпляров) распространяется через филиалы и производственные отделения группы¹.

Видное место среди ОКК принадлежит, по оценкам биржи, группе компаний, занимающихся производством и обработкой пищи.

Возглавляет группу гигант, родившийся в маленькой, но чрезвычайно развитой стране, — швейцарская группа Nestlé.

Современная компания Nestlé является самым крупным предприятием пищевой промышленности мира. Рыночная стоимость совокупных активов Nestlé в 2007 г. превышала 155,3 млрд долл. Она занимает по этому показателю 1-е место в мире, опережая всех других производителей пищи, и 26-е место среди 500 крупнейших компаний мира². Ее предприятия действуют в 81 стране мира, на них занято более 220 тыс. человек.

Основатель Nestlé, талантливый фармацевт Генри Нестле, пытаясь помочь младенцам, которые по тем или иным причинам не могли быть вскормлены материнским молоком, создал альтернативный источник питания — первую в мире молочную смесь *Farine Lactée*. «Молочная мука Генри Нестле» спасла жизнь недоношенного ребенка и получила широкое признание. Эти успехи содействовали развитию созданной Генри Нестле специальной компании.

В начале XX в. Nestlé добавила к ассортименту своей продукции шоколад и сгущенное молоко. Производство шоколада стало вторым по значимости видом деятельности компании. В 1938 г. произошла третья революция Nestlé — появился *Nescafé*. Потребление растворимого порошка кофе стремительно выросло. Nestlé через несколько лет превратилась в лидера кофейного бизнеса.

¹ Данные о группе Pernod — Ricard см.: Lemacop - официальный дистрибьютор Pernod — Ricard, <http://t//.myomsk.ru/main.php?id=5>

² FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

Годы после Второй мировой войны стали наиболее динамичным периодом в истории компании. Продолжала расширяться номенклатура продукции компании. Наиболее важным в это время было слияние с Nestlé компании Юлиуса Магги, нашедшего способ долгого хранения ароматного мясного бульона. «Сухие супы» Юлиуса Магги были открытием, резко расширившим деятельность объединенной компании.¹

Диверсифицированный подход к работе на рынке продуктов питания лег в основу новой стратегии и позволил компании еще более эффективно реагировать на спрос потребителей. Особенно большие изменения происходят в начале XXI в. в связи с возросшим интересом людей к здоровью.

Nestlé приняла решение по-новому взглянуть на свою деятельность, позиционируя себя как мирового лидера в области здорового питания. По словам Марины Зибаревой, менеджера по связям с общественностью, эволюция Nestlé food, поставила новые задачи перед компанией².

Одновременно растут участия и приобретения других компаний, включая, к примеру, покупку с аукциона за 3 млрд долл. крупнейшей в Америке компании — производителя продуктов питания Carnation.

Результатом успешной деятельности компании стало решение руководства о выводе Nestlé за пределы пищевой индустрии. Компания стала акционером фирмы L'Oréal, одного из мировых лидеров в производстве косметики. Nestlé контролирует 28% капитала L'Oréal³.

Наряду с расширением сфер деятельности компании, ставшей гигантским концерном, происходят еще два процесса: шло постоянное совершенствование всей организации и возрастала степень транснационализации.

Наиболее важные события в первой сфере: 1867 г. — возникновение небольшого предприятия, принадлежавшего Генри Нестле; в 1875 г. это предприятие превратилось в акционерную компанию; в 1936 г. Nestlé превращается в холдинг; в последующие годы возникают еще 5 холдингов, охватывающих все основные регионы мира.

¹ Компания. 2007. № 3. 29 января. С. 43.

² Там же.

³ Черников Г.П., Черникова Д.А. Мировая экономика. 2-е изд., испр. М., 2006. С. 275.

Транснационализация стала развиваться уже в XIX в. Но этот процесс приобрел огромные размеры в XX в., особенно в период двух мировых войн и в последние десятилетия. В итоге группа Nestlé достигла рекордного уровня. Индекс транснационализации (по всем показателям) превышает в последние годы 94%. Из ОКК, каковой она, конечно, является, Nestlé превратилась в рекордсмена транснационализации.

Огромную роль в расширении ее деятельности, особенно в последние годы, играет рост НИОКР.

Специальные компании проводят всесторонние исследования по изучению вкусовых качеств продуктов, предпочтений потребителей всего мира, которые могут очень различаться.

Картину расходов на НИОКР можно видеть из следующих данных: в 1998 г. общие расходы на НИОКР Nestlé составляли 0,7 млрд долл. В 1999 г. — 0,8 млрд долл., в 2000 г. — 0,8 млрд долл., в 2001 г. — 1,1 млрд долл., в 2002 г. — 1,15 млрд долл., в 2003 г. — 1,15 млрд долл., в 2004 г. — 1,2 млрд долл., в 2005 г. — 1,25 млрд долл., что составляет 1,6% годового оборота компании¹.

Например, после того, как было доказано вредное влияние чрезмерного потребления соли, в исследовательских лабораториях Nestlé стали усердно работать над исправлением формулы кубиков Maggi. Необходимо было разгадать загадку: как угодить потребителю, который уже привык к большему количеству соли в супах, но при этом хочет быть здоровым? В компании решили постепенно уменьшать долю приправы в кубике, в конечном итоге доведя ее до «нужного здоровью» уровня. При этом уровень соли регулировался в зависимости от предпочтений жителей определенных стран. Надо отметить, что в итоге потребители даже не заметили изменения.

Компания и дальше планирует расширять ассортимент своей продукции, разрабатывая новые и совершенствуя существующие продукты и торговые марки. Выполнение долгосрочных обязательств и сохранение потенциальных возможностей компании по-прежнему остаются первостепенными для нее.

В настоящее время более 30% продаж Nestlé приходится на порошковое молоко, 33% — на растворимый кофе, 15% — на различные виды шоколада.

¹ Компания. 2007. № 3. 29 января. С. 43.

Успехи Nestlé связаны с новаторским духом ее деятельности и также стремлением производить жизненно важные для людей продукты, которые отличаются высоким качеством. Необходимо отметить также щедрую благотворительную деятельность компании.

Nestlé — один из крупнейших иностранных инвесторов в России.

Корпорация начинала свою деятельность с внешней торговли, а затем перешла к организации производства с помощью покупки предприятий. Одной из первых была приобретена самарская шоколадная фабрика «Россия». После этого развернулась «вторая волна» вложений — развитие бизнеса по продаже более специализированных продуктов. Концерн наладил производство мороженого в Жуковском, а также организовал в этом городе выпуск бульонов и супов Maggi. Затем в Тимашевске была приобретена фабрика по производству замороженных продуктов и создана расфасовка Nescafé. Следующим этапом стало производство конфет в Перми и Барнауле, выпуск сухих завтраков и расфасовка кормов для животных. В последние годы Nestlé Watters, подразделение концерна, купило костромскую компанию «Святой источник», на которую приходится 10% российского рынка питьевой и минеральной воды, оцениваемого в 1,0–1,3 млрд долл.

Почти в два раза уступает лидеру компаний в группе производства продуктов питания англо-голландская ОКК Unilever. Она возникла в 1930 г. после слияния голландской компании Margarine Uni и британской Lever Brothers. Соглашение о создании единой компании обеспечивало равные права их акционерам. Был создан единый административный совет.

Уже в 70-е годы XX в. Unilever контролировала более сотни предприятий, действовавших в шести десятках стран. Главная сфера их деятельности заключалась в производстве и продаже маргарина, других видов продовольствия, различных масел, а также предметов туалета. Во многих этих сферах имела место ожесточенная конкуренция между Unilever и Nestlé, с одной стороны, и американских групп Procter and Gamble и Colgate — Palmolive — с другой¹.

В настоящее время Unilever превратилась в огромное объединение, рыночная капитализация которого превышает (по дан-

¹ Dictionnaire du capitalisme. P. 520- 521.

ным 2007 г.) 99,5 млрд долл. Как уже было сказано, Unilever занимает 2-е место среди компаний, занимающихся производством и обработкой пищи, и 54-е место по размерам биржевой капитализации среди 500 крупнейших компаний мира¹.

Производственная специализация Unilever, кроме маргарина, мыла и различных масел, включает разнообразные элементы бытовой химии и парфюмерии. В последние годы ассортимент заметно расширился. Сегодня на ее предприятиях изготавливаются соусы, мороженое и сухие супы, приправы, зубная паста, гели и шампуни, туалетная вода и дезодоранты, стиральный порошок и чистящие средства.

По различным оценкам, Unilever — вторая или третья в мире компания по производству продуктов и бытовой химии²

В настоящее время Unilever, по данным Хермана Верстратепа, президента компании «Юнилевер, Россия, Украина и Беларусь», владеет 365 заводами на шести континентах. Отделения компании открыты более чем в 100 странах, а ее продукция представлена в 160 странах. Оборот Unilever в 2005 г. составлял 39,7 млрд евро, а численность занятых — 206 тыс. человек³.

На российский рынок Unilever вышла в 1992 г., начав с поставок мыла Lux, стирального порошка Ошо, зубной пасты Signal, дезодорантов Impulse, чая Lipton. За 15 лет инвестировала в российскую экономику 600 млн долл. Компания построила в Санкт-Петербурге чаеразвесочную фабрику, а в Туле — завод по производству майонеза, бульонных кубиков, супов быстрого приготовления, приправ и картофельного пюре. Ей также принадлежат фабрика по производству косметической продукции и гигиенических товаров «Северное сияние» в Санкт-Петербурге и Московский маргариновый завод.

Как отмечал президент «Юнилевер, Россия, Украина и Беларусь» Верстратен: «Unilever намерена и дальше расширять в России свои производственные мощности»⁴.

Важно подчеркнуть и такой факт. Unilever нацеливает свои предприятия в нашей стране не только на локальный рынок, но и на экспорт. Причем не только в СНГ, но и в западные страны. По словам Верстратена, экспортируется 20% производимых в

¹ FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

² Розенберг И. Чай с майонезом // Компания. 2007. № 4. 5 февраля. С. 29, 31.

³ Компания. 2007. № 4. 5 февраля. С. 29, 31.

⁴ Там же. С. 29.

России чистящих средств и 40% чая. К тому же, как отмечает руководитель англо-голландского предприятия, «более 90% товаров, которые мы продаем в России, здесь же и производятся»¹.

По данным Financial Times, третьим номером среди компаний, производящих пищу, является французский концерн Danone. Это объединение входит в число крупнейших предприятий Европы и мира. По выпуску минеральной воды и молочных продуктов оно занимает 1-е место в мире, по производству кондитерских изделий — 2-е место. Рыночная капитализация 2007 г. Danone превышает 42,4 млрд долл. (это означает 3-е место в группе «производство и обработка пищи» и 190-е место среди 500 крупнейших компаний мира)².

В последние годы Danone добивается небывалого роста, что служит для руководства компании основанием новой программы активной экспансии. Финансовый директор компании Антуан Жискар д'Эстен сообщил следующее о новой стратегии компании: «Мы хотим больше сосредоточиться на приобретениях как средстве более быстрого роста»³. По его словам, сейчас Danone может позволить себе расширить диапазон объектов для поглощения. Ранее необходимым условием сделки было их положение в отрасли — компания считала, что должна приобретать исключительно лидеров в своих секторах. Каждая такая сделка меняла всю структуру молочного гиганта. Теперь же, объяснил он, некоторые международные подразделения компании выросли настолько, что могут делать собственные локальные приобретения. Жискар д'Эстен добавил, что теперь Danone может делать покупки не только свои собственные, но и в смежных отраслях.

Как один из примеров этой стратегии он назвал недавнюю покупку 21% акций китайского производителя соков China Hui Yuan Juice Holdings, крупнейшего игрока в этом сегменте в Китае, на которого приходится 17% рынка⁴.

По данным издания Nutraceuticals International, продажи Danone в Китае в последние 3 года в среднем росли на 15% в год.

Надо подчеркнуть, что рост деятельности Danone за пределами Франции составляет характерную черту современного развития лидера французского аграрно-промышленного комплекса.

¹ Компания. 2007. № 4. 5 февраля. С. 30.

² FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

³ Цит. по: Корюкин К. Danone готовится к новым покупкам // Ведомости. 2006. 4 августа.

⁴ Там же.

Если на первых этапах главное внимание группа уделяла Франции, на долю которой приходилось 75% ее деятельности, то в последующем возросла активность группы в других странах Европы, США и особенно в быстро развивающихся районах Азии, Южной Америки. Доля Франции снизилась примерно до $\frac{1}{3}$ всего оборота группы. «Европеизацию» сменяет «мондиализация».

Это потребовало серьезной структурной реорганизации группы. Наряду с прежде существовавшими центрами были созданы три крупных органа оперативного управления: первый — для деятельности компаний группы в странах Азии и Океании, второй — для Северной, Центральной и Южной Америки и третий — для общей организации экспортных операций¹. Перепое центра деятельности группы за пределы Франции и ряда стран Европы потребовал привлечения к ее руководству представителей тех стран, где разворачиваются действия ОКК. Так, в 1995 г. руководителем управления Азии и Океании стал гражданин Новой Зеландии².

По мнению финансового директора Danone, особенно большие достижения у группы имеют место в США. По его словам, «огромным успехом» в США пользуется сейчас марка Activia. Она завоевала 4–5% американского рынка. Растет здесь и объем продаж подразделения по производству печенья³.

Среди недостатков, которые отмечают руководители Danone, как считает финансовый директор группы, наиболее важное значение в последние годы имело списание одного из активов — доли молочного гиганта в компании по доставке питьевой воды, созданной совместно со швейцарской Eden Springs⁴.

Danone активно сотрудничает с нашей страной. В 1994 г. компания приобрела контрольный пакет акций московской кондитерской фабрики «Большевик» и начала модернизацию производства. В 2003 г. объем продаж «Большевика» составил более 60 млн долл. Годовой объем выпуска бисквитов превышает 700 тыс. т. Кроме того, концерн Danone создал в России производство некоторых новых видов молочно-кислых продуктов.

Компания постоянно ищет способы расширить свое присутствие на российском рынке. В 2004 г. она купила у испанской

¹ Les rapports annuels du groupe Danone за ряд последних лет, в частности за 1998–2002 гг.

² RAMSES. 1998. P. 210–211, 215.

³ Цпг. по: Ведомости. 2006. 4 августа.

⁴ Там же.

фирмы Chupa-Chups ее российское подразделение — компанию «Шок энд Ролле» в Санкт-Петербурге. Оборот этого предприятия, специализирующегося на выпуске рулетов под торговой маркой «Торнадо», составляет 20 млн евро. Покупка «Шок энд Ролле» (на долю ее продукции приходится около 23% российского рынка) позволит руководству Danone увеличить объем продаж в Сибири и на Урале. По мнению аналитиков, у Danone есть шансы обогнать основного конкурента — датскую компанию Dan Cake (ее бисквиты также занимают около 23% российского рынка).

За последние десятилетия в химическом комплексе мира процесс концентрации капитала резко усиливается. На долю 43 крупнейших корпораций приходится в настоящее время более половины торгового оборота химической промышленности. А по показателям рыночной стоимости среди них выделяются 10 крупнейших, которые входят в число 500 самых мощных компаний мира.

И внутри десяти крупнейших четыре явно превосходят другие компании, две из них контролируются американским капиталом, а другие две — германским. В течение большинства лет после Второй мировой войны 1-е место принадлежало американской компании. И хотя сегодня положение изменилось, нам кажется правильным начинать характеристику ОКК, действующих в химическом комплексе, именно с нее.

E.I. Du Pont de Nemours, бывшая долгое время крупнейшим химическим предприятием США и всего мира, была создана в 1802 г. Ее основатель, француз Элетэр Ирене дю Пон, — ученик известного химика Лавуазье. Несмотря на огромное развитие в XIX и XX вв., эта компания так и осталась «семейным делом». Хотя количество Дюпонов достигло около тысячи человек, но именно им принадлежит большая часть капитала компании¹.

В период между двумя мировыми войнами выросла роль И.Г. Фарбениндустри, способствовавшей формированию и развитию германского фашистского режима. Разгром этого режима привел к расчленению «И.Г.» на три компании, что способствовало росту влияния компании Du Pont, вышедшей на 1-е место в мировом химическом производстве.

В настоящее время Du Pont — третья химическая корпорация мира. По данным 2007 г., биржевая стоимость составляла

¹ Dictionnaire du capitalisme. P. 219.

45,8 млрд долл. Это обеспечивает концерну 3-е место среди химических корпораций и 172-е место в клубе 500 крупнейших корпораций мира¹.

Всемирную известность Du Pont приобрела как производитель взрывчатых веществ (трест по производству пороха и динамита).

Со времен Второй мировой войны Du Pont превратилась в гигантский многоотраслевой концерн химической и военной промышленности. Концерн производит оборудование для химической промышленности, все виды основных химических веществ, а также пластические массы, синтетические волокна, краски и т.д. Продолжает вкладывать крупные капиталы в военное производство, осуществляет разнообразные поставки Пентагону.

Как отмечают специалисты, сильной стороной концерна и в прошлом, и в настоящее время является огромное внимание, которое он уделяет научным разработкам. Du Pont — пионер в создании ряда получивших мировую известность продуктов (нейлона, целлофана, новых классов пластмасс и др.).

А это стало возможным благодаря концентрации больших людских ресурсов (общая занятость на предприятиях концерна превышает 200 тыс. человек, из которых около 10 тыс. научных работников), а также финансовых средств.

Большое значение для развития новейших производств играют связи Du Pont с мелкими и средними предприятиями. Регулярную связь Du Pont поддерживает с 60 тыс. мелких и средних предприятий, используя их и для расширения производства, и для осуществление научных исследований и опытно-конструкторских разработок².

Развитие новейших отраслей химии (увеличение доли синтетических материалов, производства пластических масс и химических волокон) содействовало улучшению рентабельности, повышению эффективности производства. Это наряду с большим вниманием к НИОКР стало важной причиной достижений концерна.

Второй американской химической компанией, входящей в число самых крупных корпораций США и мира, является Dow Chemical Company.

¹ FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

² Мировая экономика и международный бизнес / Под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щепина. М., 2005. С. 338.

Свое происхождение она ведет от Dow Process Company, основанной в 1895 г. Она была реорганизована для производства химических веществ из естественных минеральных ресурсов. Современное название получила в 1947 г. при слиянии с другими компаниями¹.

Долгое время Dow Chemical Company уступала Du Pont по большинству макроэкономических показателей. Только в самое последнее время положение начало меняться. В 2006 г. ее рыночная стоимость, хотя и ненамного, но все же превысила показатели Du Pont (39,27 против 38,83 млрд долл.)². Но уже в следующем 2007 г. биржевая капитализация Dow Chemical Company вновь уступила показателям Du Pont (43,9 млрд долл. против 45,8), 4-е место среди 10 крупнейших химических предприятий и 180-е среди 500 самых мощных компаний мира³.

Dow Chemical Company вышла на 4-е место среди 11 крупнейших химических предприятий — членов клуба 500, а среди 500 крупнейших компаний мира заняла 180-е место⁴.

По своей структуре, подобно Du Pont, Dow Chemical Company является многоотраслевым концерном. Но, в отличие от Du Pont, Dow Chemical Company уделяет определенное внимание добыче нефти и природного газа. Но все же основная специализация — производство продуктов неорганической и органической химии (ацетон, этилен, гликоль, глицерин, фенол и др.). В последние годы Dow Chemical Company стала больше уделять внимания производству полимерных материалов, синтетических моющих и очищающих средств.

В последние годы Dow Chemical Company стала больше уделять внимания инновационной деятельности. В течение ряда лет расходы на НИОКР компании составляют порядка 3% стоимости отгрузок. Химические компании США, в том числе Dow Chemical Company, выделяют на научные исследования 13 млрд долл. — сумму, почти равную производственным капиталовложениям (15–17 млрд долл.). Каждый восьмой патент в стране, по данным патентного офиса, выдается в области химии⁵.

¹ Современные транснациональные корпорации. Экономико-статистический справочник / Отв. ред. Г.П. Солис. М., 1983. С. 39.

² FT 500; Ведомости. 2006. 13 июня.

³ FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

⁴ Там же.

⁵ Мировая экономика и международный бизнес. С. 333.

Dow Chemical Company проводит на протяжении ряда лет политику обновления средств производства, направляя на эти цели от 60 до 70% капиталовложений.

Dow Chemical Company является транснациональной корпорацией. Примерно половина объемов ее деятельности осуществляется за пределами страны. На долю стран Западной Европы приходится одна треть этой деятельности (особенно в Бельгии, Франции, Италии, Испании, Швеции и др.). Пятая часть деятельности приходится на страны Тихоокеанского бассейна. Активна компания и в Латинской Америке (в Аргентине, Мексике, Чили и др.).

На первое место среди крупнейших химических предприятий мира выходит BASF AG. По подсчетам экспертов Financial Times, относящимся к 2007 г., BASF имеет рыночную стоимость 56,1 млрд долл. и 136-е место в клубе 500¹.

Один из ведущих концернов Германии вырос из фирмы, основанной в 1861 г. Прошел общий для этих компаний путь: бурный рост в конце XIX и начале XX в., вступление в «ИГ Фарбениндустри AG» в 1925 г., выделение в самостоятельную фирму в связи с принудительным разукрупнением «ИГ Фарбениндустри».

Надо отметить, что BASF был тесно связан с трестом Геринга. Ряд его руководителей были привлечены к ответственности во время Нюрнбергского процесса в 1945 г. В 1940 г. был подвергнут бомбардировке французской авиацией, что потребовало в послевоенные годы немалых усилий на восстановление производства².

В 1952 г. была организована компания Badische Anilin und Soda Fabrique AG³.

На протяжении нескольких десятилетий происходила перестройка производственной программы. Первоначально была осуществлена коренная перестройка, выразившаяся в постепенном отходе от традиционной для фирмы углехимии к нефтехимии. По мере диверсификации и исчерпания возможностей существенного повышения прибыльности бизнеса на основе факторов, присущих индустриальному этапу развития, сформировался новый вектор научно-технического развития. Общее его направление было присуще ряду химических корпораций. Речь

¹ FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

² Dictionnaire du capitalisme. P. 100.

³ Современные транснациональные корпорации. Экономико-статистический справочник. С. 151.

шла о внедрении системных технологий, позволяющих освоить новые технологические принципы, изменить масштабы и структуру ресурсопотребления (конверсия природного газа в жидкие сырьевые углеводороды, новые биохимические и физические методы катализа, компьютерное моделирование, синтез объектов надмолекулярных размеров (наноматериалов)).

Как правильно отмечают специалисты, цель подобного технологического обновления состоит в утверждении концепции «устойчивого развития и ответственной заботы», не только отвечающей экономическим интересам и социальным нуждам общества, но и учитывающей интересы будущих поколений¹.

Широчайший ассортимент продукции, неравномерность регионального распределения сырья и производства делают объективно необходимым активный международный обмен и рост внешнеторгового оборота. Производство химикатов в 1960–2000 гг. возросло в 20 раз, а экспорт — почти в 73 раза. У BASF этому способствует также высокий индекс ее транснационализации. Так, только единичных дочерних обществ BASF имеет более 200. Они управляются либо непосредственно материнской компанией, либо через холдинги².

Но оригинальной чертой развития транснациональной деятельности BASF является создание совместных предприятий с другими корпорациями. Активное сотрудничество с крупными иностранными предприятиями типично для BASF. Именно на кооперацию с Royal Dutch Shell опирался BASF при переходе к нефтехимии. Совместно с Dow Chemical создано крупное дочернее общество в США, та же схема была повторена с бельгийским дочерним обществом. Совместные с Shell предприятия действуют во Франции.

Примером активного сотрудничества BASF, а также некоторых других компаний Германии могут служить их отношения с «Газпромом». BASF был одним из инициаторов этого сотрудничества. А одним из последних примеров его является NordStream AG (ранее North European Gas Pipeline Company). Это совместное предприятие, созданное «Газпромом» (50% капитала), а также Wintershail (24,5%) и Eon Ruhrgas (24,5%). Оно было создано в декабре 2005 г. для проектирования, строительства и эксплуа-

¹ Мировая экономика и международный бизнес. С. 331.

² Современные транснациональные корпорации. Экономико-статистический справочник. С. 152.

тации морского газопровода из Выборга в Грайфсвальд (Германия). 4 октября 2006 г. компания открыла головной офис в г. Цуг (Швейцария). Готовится открытие филиала компании в Москве. Проектируемая протяженность газопровода — 1200 км. Газопровод намечается ввести в строй в 2010 г. На первом этапе его мощность составит 27,5 млрд куб. м в год, а на втором — около 55 млрд куб. м в год.¹

Вторым членом четверки крупнейших химических корпораций мира, по данным 2007 г., является германский концерн Bayer AG. Его рыночная капитализация превышает 50,8 млрд долл. Bayer занимает 155-е место среди 500 крупнейших компаний мира².

Bayer был основан в 1863 г. Ф. Байером (как фирма «Фридрих Байер упд Компани») и с первых лет своего существования встал на путь активной международной экспансии. Уже в 1865 г. фирма открывает первую в США фабрику по производству анилиновых красителей, в 1866 г. имеет дочерние предприятия и представительства в Вене, Нью-Йорке, Олбани, Москве. Быстро превратившись в одну из ведущих химических корпораций Германии, компания поддерживает интенсивные связи с другими лидерами химической индустрии. В 1925 г. входит в состав «ИГ Фарбениндустри» — объединение, практически единолично господствовавшее в отрасли до конца Второй мировой войны. После проведения принудительной деконцентрации «ИГ Фарбениндустри» фирма вновь выделилась в самостоятельную компанию *Farbenfabriquen Bayer IG* (1951 г.). Современное название носит с 1972 г.³

За последние десятилетия сложилась структура широко диверсифицированного межотраслевого концерна. В настоящее время концерн производит широкий ассортимент химических изделий. Пожалуй, его важной особенностью является большой удельный вес в общей продукции фармацевтических товаров.

Другой особенностью структуры концерна служит наличие технических связей центральных компаний концерна с большим количеством мелких и средних предприятий.

¹ *Варниг Маттиас*. Что хорошо для России, хорошо и для Германии // Ведомости. 2006. 11 октября.

² FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

³ Современные транснациональные корпорации. Экономико-статистический справочник. С. 150-151.

Эти средние и мелкие химические компании, оставаясь юридически самостоятельными в отношении сбыта продукции, закупок сырья, приобретения патентов и ноу-хау, следуют в русле политики концерна, руководствуются задачами его глобальной стратегии. У концерна Байер таких предприятий насчитывается порядка 40 тыс.¹

Особенно активно сотрудничество Байер с мелкими инновационными компаниями. Это позволяет концерну проводить одновременно несколько инновационных программ, сочетая преимущества крупных финансовых возможностей и мощной производственной базы с достижениями малого бизнеса: высокой динамичностью, ориентацией на радикальные новации, личной материальной заинтересованностью в конечном результате.

Подобно другим химическим концернам, Байер имеет большое количество филиалов, действующих за пределами страны. Некоторые из них имеют крупные размеры. Важнейшие из них нередко действуют внутри Германии и одновременно широко используются для зарубежных операций. Многие из них управляются через холдинг Bayer Foreign Investment. Этой фирме принадлежат акции многих дочерних обществ Байер в Англии, Италии, Испании, Франции, Бельгии, Нидерландах, США, Мексике, Аргентине, Бразилии, Венесуэле, ЮАР и др.

К числу 11 крупнейших химических корпораций мира, по данным 2007 г., относится и французская компания Air Liquide. С рыночной капитализацией в 29,2 млрд долл. она занимает 303-е место среди 500 крупнейших корпораций мира².

Air Liquide — мировой лидер в производстве технических и медицинских газов. На ее предприятиях занимаются проектированием и поставкой воздухозаменительных установок и реализацией технических газов и их смесей для всех отраслей промышленности.

Компания основана в 1902 г. За 104 года существования она завоевала доверие более миллиона клиентов в 75 странах, сохраняя верность таким принципам, как:

- индивидуальный подход;
- оптимизация инвестиций клиентов;
- разработка и внедрение новейших технологий;

¹ Мировая экономика и международный бизнес. С. 335.

² FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

- техническое сопровождение в течение всего периода эксплуатации¹.

Продажа «воздуха», точнее, промышленных и медицинских газов — весьма прибыльный и динамично развивающийся во всем мире процесс. Различные виды технических газов (кислород, азот, аргон, гелий и т.д.) широко используются во многих сферах экономики: в химической, сталелитейной, фармацевтической промышленности, стройиндустрии, медицине. С их помощью сваривают и режут сталь, замораживают продукты питания, поддерживают дыхание людей. По данным экспертов, общий мировой оборот промышленных газов сегодня превышает 50 млрд долл.²

Значимую роль в этом направлении играют французские предприятия.

В частности, крупнейшим мировым производителем технических газов и сопутствующих услуг является компания Air Liquide, на которую, по оценкам специалистов, приходится порядка 20% мирового оборота в этом секторе бизнеса³.

С самого своего появления Air Liquide важное значение придавала развитию НИОКР. Расходы на научные исследования в течение ряда лет стояли на уровне 5% общих расходов⁴. Первой во Франции и одной из первых в мире освоила процессы сепарации и производства неона, аргона, синтеза аммония, сепарации криптона. В последние десятилетия были построены крупные заводы по сжижению кислорода для металлургической промышленности, крупнейший в Западной Европе завод по сжижению водорода. Air Liquide обладает крупнейшей в мире сетью трубопроводов для транспортировки промышленных газов. Во Франции компания контролирует 70% рынка промышленных газов⁵.

Первые зарубежные филиалы были образованы в Бельгии, Италии, Японии и Канаде. Компания владеет более чем 250 заводами в 75 странах мира, в том числе в ФРГ, Швейцарии, Да-

¹ Air Liquide - ваш надежный партнер // Эксперт. 2006. № 42. 13-19 ноября. С. 125.

² Новиков Е. Продавцы воздуха // Эксперт. 2006. № 42. 13-19 ноября. С. 13.

³ Там же.

⁴ Dictionnaire du capitalisme. P. 90.

⁵ Современные транснациональные корпорации. Экономико-статистический справочник. С. 194.

нии, Швеции, Испании, Португалии, Греции, США, Аргентине, Бразилии, Ливане, Сингапуре и других странах.

Мы считаем необходимым дать хотя бы краткую характеристику еще одной французской химической компании, значение которой резко возросло в последние годы — Rhône — Poulenc. Об этом свидетельствует приобретение этой компанией за 21,9 млрд долл. третьего гиганта германской химии — концерна Hoechst AG¹.

Значение компании в последние годы действительно резко усилилось. Эта крупнейшая французская химическая компания берет свое начало от двух фирм (Société chimique des usines de Rhône и Poulenc frères), объединившихся в 1928 г. Первоначально компания специализировалась на производстве искусственных и синтетических волокон. Затем на первое место вышли фармацевтика и агрохимия. Rhône — Poulenc принадлежат ряд важных участков в компаниях США, Канады и других стран. Растут и ее общие позиции среди химических «грандов» мира. По размерам оборотов и численности используемых работников Rhône — Poulenc хоть и уступает перечисленной четверке концернов, но идет вслед за ними.

Rhône — Poulenc — крупное транснациональное предприятие. На долю Франции приходится лишь 25% общего оборота, столько же реализуют предприятия группы, действующие в США, 40% приходится на филиалы в странах Европы.

Rhône — Poulenc совершенствует свою транснациональную организацию. Она создает ряд новых крупных подразделений, руководящих компаниями группы в различных районах мира. Так, был создан общеевропейский центр в Париже. Приобретение нескольких предприятий в США и Канаде стимулировало создание специального центра в Северной Америке. Много внимания уделяется улучшению организации научно-технических исследований. Основные центры НИОКР компании Rhône — Poulenc размещаются в крупных развитых странах Европы, в США и Японии. Руководство компании пытается осуществлять определенную специализацию между ними. Так, центр в Японии занимается агрохимическими исследованиями, в частности связанными с культурами, которые особенно распространены в азиатских странах.

¹ Авторы книги «Мировая экономика и международный бизнес» даже пишут о «поглощении» Hoechst AG французской компанией (С. 325).

В заключение анализа ОКК химической индустрии несколько слов о проблемах российской химии.

Доля химической индустрии в общем объеме промышленного производства России колеблется в пределах 8–9%. На предприятиях отрасли сосредоточено 8% основных фондов (пятое место после машиностроения, топливной промышленности и металлургии). Вхождение отрасли в рыночные отношения оказалось болезненно сложным: спад производства в 1990–2003 гг. (более 50%) оказался глубже, чем в обрабатывающей промышленности (45%). Из причин, поставивших ее в столь трудное положение, необходимо выделить, помимо сокращения внутреннего спроса, износ оборудования (60%), а также сырьевую модель развития¹.

По данным «Эксперта», из 400 крупных предприятий России к химической индустрии относятся 19. Большинство из них являются относительно мелкими. Только у двух из них объем реализации продукции в 2005 г. превышал 1 млрд. долл. («Салаватнефтеоргсинтез» — 2,2 млрд долл., минерально-химическая компания «Еврохим» — 1,8 млрд долл.), у четырех колебался от 500 до 800 млн долл. («Акрон» — 832 млн долл., «Уралкалий» — 732 млн долл., группа компаний «Амтел-Фредештайн» — 671 млн долл., «Сильвинит» — 584 млн долл.). У 13 компаний он составлял несколько сотен миллионов долларов (от 192 млн долл.)².

Другой их особенностью является большое влияние сырьевой направленности и в производстве, и в экспорте. А это означает, что на внутреннем рынке растет дефицит химикатов, и отечественные потребители вынуждены все в большей степени ориентироваться на импорт, особенно если речь идет о прогрессивных материалах.

Нужно подчеркнуть растущую устарелость оборудования на многих российских химических предприятиях. Ярким примером может служить рынок промышленных газов³.

Дело в том, что оборудование для производства газов, которым пользовались российские предприятия еще в советские времена, во многом устарело. За последние пять лет лишь треть

¹ Васильев М.Г. Химический комплекс России (этапы развития, состояние, направления структурной перестройки). М., 2002.

² Эксперт-400. С. 136- 147.

³ См. об этом: Новиков Е. Продавец воздуха // Эксперт. 2006. № 42. 13- 19 ноября.

российских предприятий обновила оборудование. Остальные будут просто вынуждены это сделать в ближайшее десятилетие.

Активно участвует в этом деле ряд иностранных предприятий. Air Liquide, например, подписала с российской «Северсталью» соглашение о создании совместного предприятия по производству продуктов разделения воздуха и дальнейших поставках технических газов¹. Этот завод уже возводится на промплощадке «Северстали» в г. Черновцы, он будет выпускать 3 тыс. т жидкого кислорода в сутки, а также азот и аргон — газы, которые нужны для получения качественной стали.

Ожидается, что завод вступит в строй в 2007 г. Причем строящийся в Черновцах кислородный блок станет самой большой воздухоотделительной установкой для металлургического производства не только на территории России, но и во всем мире².

Две группы компаний, производящих «товары для дома и для личного пользования». Наиболее важными позициями здесь обладает американский концерн Procter and Gamble (PG), который превосходит следующую за ним в группе товаров для дома британскую Reckitt Benkiser в 7 с лишним раз.

Компания PG была основана в 1837 г. Уильямом Проктером и Джеймсом Гэмблом. Современный центр компании находится в Цинциннати, штат Огайо. Сейчас в компании работает около 130 тыс. сотрудников в 80 странах.

Производственная специализация PG чрезвычайно широка и разнообразна. Но основными брендами считаются: моющие и чистящие средства Tide, Ariel, Mudi, Ace, Mr Clean, Lenor, Comet, Fairy, детские подгузники Pampers, средства женской гигиены Always, Alidays, Tampax, Discreet, средства ухода за волосами Wash and Go, Head and Shoulders, Pantene, Shantu, Herbal Hesseance, Wella, средства для ухода за телом Camay, Safeguard, Secret, Old Spice, Olay, Hugo Boss, средства для ухода за полостью рта Blend-a-Med, Oral-B, Crest, косметические средства Cover Girl, Max Factor, чипсы Pringles, бритвы Gillet, Venus, Braun, батарейки Duracell.

В финансовом году, закончившемся 13 июня 2006 г., выручка компании составила 68,2 млрд долл. (в предыдущем году —

¹ См. об этом: *Новиков Е.* Продавец воздуха // *Эксперт.* 2006. № 42. 13–19 ноября.

² Там же.

57,7 млрд долл.), чистая выручка — 8,7 млрд долл. (6,9 млрд долл.). Рыночная капитализация в 2007 г. была равна 199,2 млрд долл.¹ По размерам биржевой капитализации PG входит в число 20 крупнейших компаний мира. Алан Лафли, гендиректор, президент и председатель совета директоров Procter and Gamble в интервью «Ведомостям» в конце сентября 2006 г. так охарактеризовал свою философию: «Мой босс — потребитель»².

За шесть лет руководства компанией он не только вернул PG прибыльность, но и превратил ее в крупнейшего производителя потребительских товаров. Этому содействовало огромное расширение компании за счет приобретения других предприятий. Наиболее крупными приобретениями в последние годы были покупка за 7 млрд долл. компании Wella и всемирно известной промышленной группы Gillet (за 56 млрд долл.). Общая выручка компании благодаря интеграции с Gillet выросла, как отметил Алан Лафли, примерно на 20%. А цель покупки Wella состояла в расширении позиции Procter and Gamble в сегменте ухода за волосами. «Мы являемся мировыми лидерами в шампунях, кондиционерах для волос, а с Wella, — говорил Лафлин, — мы получили сильные позиции на рынках средств для стайлинга, красок для волос и парикмахерских салонов. Теперь у нас есть полный, если можно так сказать, портфель средств для ухода за волосами. А этот бизнес для нас один из ключевых»³.

Другая сторона «философии» Алана Лафли — внимательное изучение потребностей покупателей, особенностей национальных рынков. Так, PG провела исследование использования предметов гигиены и косметики в разных странах на душу населения. Оказалось, что в России оно намного выше, чем в ряде других стран. Другая особенность российского рынка состоит в том, что здесь очень высок уровень образования, поэтому потребители больше заинтересованы в дополнительной информации. В России и Китае, привел пример руководитель PG, продается один и тот же продукт, шампунь Pantene, но его формула немного отличается, потому что у китайцев волосы более жесткие и толстые, а у россиян они мягче и тоньше. Кроме того, на боль-

¹ О компании // FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

² Черницкий О. Несмотря на революции люди должны стирать белье // Ведомости. 2006. 28 сентября.

³ Ведомости. 2006. 28 сентября.

шей части России очень длинная и холодная зима, а в Китае более теплый климат¹.

Алан Лафли в заключение своего интервью «Ведомостям» подчеркнул, что он «всегда старается убедить» американских политиков в том, что «Россия и Китай — это хорошие страны для инвестиций. Я убежден, что, если жизнь в развивающихся странах будет улучшаться, а это девиз PG — «Улучшать жизнь людей», — то политическая обстановка в них станет более стабильной. При этом для нас не важно, какое именно правительство у власти. Если меняется режим, мы учимся работать в новых условиях, и у нас уже накоплен богатый опыт такого рода»².

Первой в группе компаний, производящих товары для личного пользования, является французское объединение L'Oréal. По данным 2007 г., ее рыночная капитализация превышает 69,5 млрд долл., что обеспечивает ей первое место в своей биржевой группе и 107-е место среди 500 крупнейших компаний мира³.

L'Oréal в настоящее время признанный лидер в мировой парфюмерной промышленности.

Ее основал в 1902 г. Эжен Шюэлле, выходец из бедной семьи булочника, но получивший известность благодаря своим оригинальным идеям, впоследствии сыгравший важную роль в развитии парфюмерного дела⁴. Уже в 20-е годы L'Oréal завоевала определенные позиции на французском рынке косметики. Но основное развитие фирма получает в 30-е годы благодаря изобретенному руководителем специальному крему для загара. Не меньшую известность получили достижения в производстве красителей для волос. Были изобретены лак для волос, химическая краска и шампунь, в составе которого не использовалось мыло.

После Второй мировой войны рост корпорации был значительным, особенно в области производства косметики для волос. Начался период диверсификации производства и интенсивного проникновения компании на зарубежные рынки, в частности, были созданы дочерние фирмы в Латинской Америке, США, Канаде⁵.

¹ Ведомости. 2006. 28 сентября.

² Там же.

³ FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

⁴ Dictionnaire du capitalisme. P. 364 - 365.

⁵ Современные транснациональные корпорации. Экономико-статистический справочник. С. 195 - 196.

Результатом развития был огромный рост группы L'Oréal, которая выходит на 1-е место в мире. Она обеспечивает в настоящее время 12% всего оборота парфюмерии, занимая 1-е место в международной косметической иерархии¹.

Сегодня фирму возглавляет мадам Бетанкур, дочь и наследница основателя фирмы. Ей принадлежат контрольный пакет акций L'Oréal, а кроме того часть капитала известной фирмы Nestlé. В последние годы во французской печати Лилиан Бетанкур считается самым богатым человеком Франции.

Уже давно группа L'Oréal является гигантским транснациональным предприятием. $\frac{1}{3}$ ее оборота осуществляется за пределами Франции. Из 74 заводов компании 40 действуют в США, Германии, Бельгии, Великобритании, Италии и во многих других странах².

Считаем необходимым хотя бы коротко охарактеризовать еще одну торговую группу. Речь идет о компании Moët Hennessy — Lois Vuitton или LVMH. Она является крупнейшим в мире продавцом люксовых товаров. LVMH принадлежат алкогольные бренды Dom Perignon, Veuve Clicquot, Hennessy, парфюмерные Cristian Dior, Givenchy, фирмы одежды Givenchy, Kenzo и другие. В качестве своих подразделений включает парфюмерно-косметические магазины Sephora, универмаги Le Bon Marché Paris и др.

47,5% капитала LVMH принадлежат Бернару Арно и его семье. Они же контролируют холдинг Cristian Dior. Выручка LVMH в 2005 г. составила 16,5 млрд долл., чистая прибыль — 2,01 млрд долл., капитализация — 46,5 млрд долл.

Продукция LVMH появилась в России в начале 90-х годов благодаря дистрибьюторам.

Сейчас положение меняется. По данным торговцев, сотрудничающих с LVMH, холдинг решил открыть в России собственное представительство. Он приобрел компанию «Селдиго», чтобы торговать своей продукцией самостоятельно³.

¹ Арифджанов Р. Шлейф мадам Бетанкур // Известия. 1995. 18 мая; Черников Г.П. Экономика Франции: традиции и новейшие тенденции. М., 2002. С. 185.

² Baleste M. L'Economie française. P., 2003.

³ L'Annuaire statistique de la France. Edition 2005, INSEE, Paris 28.

БАНКОВСКО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

5.1. Банки

В энциклопедиях многих стран подчеркивается, что возникновение банковской деятельности теряется в глубине веков. Можно найти ее следы еще в древнем Вавилоне — XVIII в. до п.э. (вспомним о законах Хаммурапи), в странах Эллады, в Римской империи и на Ближнем и Среднем Востоке.

Но родиной современных банковских структур, пожалуй, можно считать Италию, давшую миру многие понятия и методы деятельности, которые зародились в средние века в эпоху становления капитализма, некоторые из них сохранили свою значимость вплоть до настоящего времени. Родившись в Северной Италии, банки быстро распространились в других странах Западной Европы, а потом и в других регионах мира.

Большие изменения в развитии банков происходят в современных условиях.

В последние десятилетия процесс интернационализации захватил и банковский сектор. Национальные банки все активнее осуществляют операции за рубежом. По мере роста международной деятельности национальные банки превращаются в транснациональные (ТНБ), для которых зарубежные связи приобретают особенно важное значение. При этом речь идет как о функционировании банка в качестве посредника для своих клиентов, так и о самостоятельном предпринимательстве, например о размещении капиталов за пределами стран базирования.

Как и ТНК, действующие в отдельных отраслях промышленности и других секторах экономики, банки наращивают свою мощь, и некоторые из них превращаются в очень крупные корпорации.

Банковские объединения составляют важную часть общей группы очень крупных корпораций. Их нередко называют финансовыми ТНК.

Очевидно, характеристику финансовых ТНК надо начинать с анализа крупных банков и на этой основе выделить ведущие очень крупные транснациональные банки мира.

Наиболее авторитетными в международных банковских кругах являются банковские рейтинги, составляемые периодическими изданиями *The Banquer*, *Euromoney*, *Bankers Almanac* и др.

Возьмем банковский «глобус» современного мира, который в течение ряда лет составляет известным лондонским журналом *The Banquer*. По мнению составителей рейтинга *The Banquer*, состав тысячи крупнейших банков мира в общем и целом не меняется значительно на протяжении последних лет. По данным 2001 г., например, (в скобках указываются данные 2000 г.) наиболее весомо представлены в top-1000 по совокупным показателям банковской деятельности страны Евросоюза. У них в рейтинге 2001 г. 270 банков (280). Приплюсуем сюда остальную Европу с 90 (95) банками, и получится, что Старый Свет с 365–375 банками занимает треть всего списка¹.

Распределение позиций между остальными регионами выглядело следующим образом: США — 211(205), Азия (без Японии) — 151(155), Япония — 121(116), Латинская Америка — 41(43), Ближний и Средний Восток — 86(84), остальной мир — 25(22).

Что касается активов крупнейших банков мира, то картина отражает общий спад экономики, вызванный, в частности, крупными потерями японских банков. Их представительство в этом сегменте несколько сократилось, а вот среди банков, ранжированных по доходам до уплаты налогов, «японцев» нет вовсе. Здесь следует обратить внимание на сокращение суммарного показателя: прибыль банковской элиты упала с 317 млрд до 222,8 млрд долл. Сократилось представительство Японии и в перечне крупнейших банков по собственному капиталу.

И там, и там лидируют европейцы. Это видно из сопоставления трех крупнейших регионов.

По распределению активов на долю Европейского союза приходится 44% (44%), остальной Европы — 5%(5%) — в совокуп-

¹ Источник — *The Banquer* // Компания, Банки. 2002. № 28–29. 22 июля. С. 66–68.

ности почти половина суммарных активов тысячи крупнейших банков мира. На долю Японии — 18%(20%), США — 16%(15%).

По распределению прибылей до уплаты налогов удельный вес ЕС составляет 49%(42%), остальной Европы — 7%(7%), США — 44%(32%), Азии (без Японии) — 11%(7%).

По собственному капиталу доля банков ЕС в 2001 г. равнялась 36% суммарного капитала тысячи крупнейших банков мира, в 2000 г. — 35%, остальной Европы — 5%(5%). Показатели США были в полтора раза меньше ЕС — 24%(21%), Японии — 14%(18%).

По подсчетам российских специалистов, из 500 крупнейших банков мира 110 имеют свои правления в странах ЕС, 104 — в Японии и 84 — в США.

Можно привести также данные о крупнейших банках мира на основе биржевой капитализации (данные 2006 г.)¹. Первое место занимала банковская элита ЕС. На долю Евросоюза приходилось 27 банков, в том числе на долю Великобритании — 6 банков, Франции — 3, Италии — 3, Испании — 3, Бельгии — 3, Германии — 2, Ирландии — 2, Нидерландов — 2, Швеции — 2, Дании — 1 банк. С добавлением остальной Европы (двух швейцарских и одного норвежского банка) количество «европейцев» составляло 30 банков, что в два раза превышало показатели США — 15 банков и в еще большей степени количество японских банков (6 банков). Лондон является первым банковским центром мира, опережающим по суммарным показателям банковских активов и объемам деятельности банков Нью-Йорк и Токио. Огромна роль «банковской столицы» континентальной Европы — Франкфурта-па-Майне. Важное значение имеют Париж, а также малые «центры-оазисы», притягивающие в силу ряда льгот иностранный капитал, — это Люксембург, Монако, Лихтенштейн, Андорра, Гибралтар.

Новым в последние годы является усиление представительства среди наиболее мощных банков мира Китая (4 банка и 2 банка Гонконга), Австралии (3 банка), Канады (3 банка), Сингапура (3 банка), ЮАР (2 банка), России (1 банк), Саудовской Аравии (1 банк), Бразилии (1 банк).

Высокая концентрация активов и капитала банков — общепризнанный факт. Но развитие этого процесса было всегда неравномерным. Так, до середины 90-х годов в ряде банковских

¹ Ведомости. 2006. 13 июня.

систем развитых стран имело место снижение уровня концентрации. Положение меняется в последние годы.

По расчетам экспертов Базельского Банка международных расчетов (БМР), в это время положение стабилизировалось, и во многих развитых странах начался интенсивный рост консолидации банков. Об этом свидетельствует сравнительная статистика, опубликованная на страницах *The Banquer* в 2005 г.¹

На долю 5 крупнейших банков в развитых странах приходилось 24% совокупных активов (в США), до 90% (в Швеции). Помимо Швеции отрыв крупнейших банков был более весом в Канаде (87%), Нидерландах (84%), Бельгии (83%), Швейцарии (80%), Финляндии (79%), Австралии (77%), Норвегии (60%), Испании (55%).

Одной из важных причин роста концентрации банков служит процесс слияний и поглощений компаний, резко усилившийся в последнее время.

Объем мировых сделок по слиянию и поглощению достиг рекордных показателей интернет-бума конца 1990-х годов. В 2005 г. он превысил показатели 2002 г. в 2 раза, а в 2006 г. — почти в 3 раза².

Этот процесс в особенно больших масштабах происходит в США, что приводит в последние годы к усилению международных позиций американских банков.

Сравним данные 2003 и 2006 гг. (табл. 15).

На наш взгляд, приведенные расчеты говорят о реальном ускорении концентрации капитала в банковской системе США. При фактическом сохранении прежнего количества банков — членов «клуба 500» (и даже небольшом его сокращении с 16 до 15) суммарная биржевая капитализация этих банков за 4 года почти удваивается. Более чем в 2 раза вырастает биржевая капитализация 5 наиболее мощных банков. Существенно уменьшаются показатели роста относительно более слабых объединений, и почти в 2 раза растут средние размеры биржевой капитализации американских банков, входящих в число 500 крупнейших компаний мира.

Говоря о причинах подобного ускорения, надо иметь в виду и ряд общих факторов, которые влияли на развитие американских

¹ The Banquer Rankings Database, <http://bankir.ru/news/newsline/> 5.07.2005/33559

² См., в частности: Ведомости. 2005. 7 ноября; 2006. 25 июля и др.

Рост концентрации банковского капитала в США в 2003–2006 гг.¹

№ п/п	Основные показатели	2003 г.	2006 г.
1	Количество американских банков среди 500 крупнейших компаний мира	16	15
2	Суммарная биржевая капитализация этих банков, млрд долл.	617,17	1064,08
3	Биржевая капитализация 5 первых банков, млрд долл.	359,2	791,03
4	Биржевая капитализация 5 последних банков	68,05	99,41
5	Средние размеры биржевой капитализации американских банков, входящих в число 500 крупнейших компаний мира, млрд долл.	38,6	70,9

¹Подсчеты на основе данных Financial Times // Ведомости. 2003. 21 мая; 2006. 13 августа.

банков. Речь идет, конечно, об универсализации банковской деятельности. Этот фактор в США имел большее значение по сравнению, например, со странами Евросоюза. Там в течение ряда лет происходило расширение числа предоставляемых банками услуг, превращение их в своеобразные «финансовые супермаркеты». Вспомним специальный банковский закон, принятый во Франции в 1984 г., снявший различия между «деловыми» и «депозитными» банками¹. Определенную роль сыграл рост конкуренции и либерализации банковских операций. К примеру, в 1999 г. в США был пересмотрен закон Гласси – Стиголла 1933 г., содержащий множество запретов американским банкам в отношении совмещения направления их деятельности².

Под влиянием разнообразных факторов выросла глобальная активность крупнейших американских банков. По данным The Banquer, в число 20 крупнейших транснациональных банков мира в 2002 г. входили 6 банков США, 4 банка Великобритании, 4 банка Японии, 2 банка Франции, 2 банка Германии, 2 банка Китая.

¹ См.: La Revue Banque. 1988. № 486; 1988. № 489.

² См.: Мировая экономика и международный бизнес. С. 486 и др.

Ведущую роль играют два самых мощных американских банка, постоянно ведущих борьбу между собой за первенство. В течение последних лет 1-е место принадлежало большей частью банку Citigroup. В 2007 г. его рыночная капитализация составляла 252,8 млрд долл. По ее размерам он занимал 1-е место среди 80 банков, входящих в 500 крупнейших компаний мира. А внутри «клуба 500» ему принадлежало общее 4-е место¹.

В рейтинге журнала Forbes (2000 крупнейших в мире компаний), который начал публиковаться в 2004 г. и основывается на четырех показателях: размерах активов компании, ее рыночной капитализации, объемах продаж и прибыли, на первое место вышел также Citigroup. Его доход в 2005 г. составил 108,76 млрд долл., прибыль — 17,05 млрд долл., активы — 1484,1 млрд долл.²

Наконец, рейтинг The Banquer дополняет эти показатели очень важными данными о размерах капитала первого порядка, т.е. капитала, учитывающего по методологии Базельского комитета по банковскому надзору только собственные средства без ряда фондов банка, формируемых из прибыли. Капитал первого порядка Citigroup, по данным The Banquer, составлял 58,4 млрд долл. Он занимал по этим показателям также 1-е место среди крупнейших транснациональных банков мира³.

Надо отметить превосходство Citigroup и по ряду других показателей. Например, по оценке Forbes, компания Wal-Mart, о чем мы уже говорили, будучи безусловным лидером списка по объему продаж, в рейтинге Forbes не пробилась даже в десятку лидеров (12-е место), поскольку ее прибыль составляет менее 0,04 цента с доллара (10,27 млрд долл. с продаж 285,22 млрд долл.).

А банк Citigroup, объемы продаж у которого в два с лишним раза меньше, чем у Wal-Mart, второй год удерживает в списке Forbes 2000 первую позицию, поскольку его прибыль на 67% больше, чем у лидера продаж (17,05 млрд долл. при продажах 198,28 млрд долл.)⁴.

Citigroup — лидер и в процессе слияний и поглощений компаний. В последние годы банк осуществляет объем операций по слиянию и поглощению компаний на сумму, превышающую

¹ FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

² Forbes. 2006. April.

³ The Banquer. 2002. July.

⁴ См.: Кудашкина Е. Citigroup опять лидирует // Ведомости. 2005. 4 апреля.

1 млрд долл. Примером может служить операция, которую осуществила крупнейшая финансовая компания мира по частичному слиянию с управляющей компанией Legg Mason. Сделка по обмену активами оценивается в 3,7 млрд долл. Благодаря сделке Citigroup получает возможность разделить производство финансовых продуктов и их «дистрибуцию». Кроме того, в собственность Citigroup переходят акции Legg Mason на сумму 1,5 млрд долл.¹

Сделки между Citigroup и Legg Mason подталкивают и другие крупные инвестбанки США, например Merrill Lynch и Morgan Stanley, к подобным операциям.

И сама американская банковская система привлекает к себе все большее внимание крупных банков Европы, Японии и других стран. К примеру, в 2005 г. французская банковская группа BNP Paribas объявила о покупке за 1,36 млрд долл. американского банка Commercial Federal (198 отделений на всей территории США и более 4 млн. активных счетов)². Покупка Commercial Federal — крупнейшая операция BNP после 2002 г., когда французы купили United California Bank за 2,4 млрд долл. К тому же, по оценкам специалистов, эта покупка далеко не последняя, поскольку она — составная часть запланированной широкой экспансии банков Франции и других стран ЕС на американский банковский рынок.

Несмотря на отдельные неудачи, процесс слияний и поглощений приводит банк Citigroup к большим достижениям. В последние годы, например, увеличивается занятость на его предприятиях. В офисах этой группы по всему миру занято сегодня около 300 тыс. человек, на каждого из которых приходится более 77 тыс. долл. годовой прибыли. Помимо непосредственно банковского подразделения в его группу входят брокерская фирма Salomon Smith Barney, страховая компания Traversers group, взаимный фонд Primerica Financial и другие компании, что позволяет этому транснациональному банку практически заниматься любым видом финансового бизнеса.

Citigroup активно сотрудничает с Россией. Здесь действует дочерний банк Citigroup. Он был создан одним из первых и сегодня входит в число 400 самых крупных предприятий России. Занимает в рейтинге «Эксперта», по данным 2006 г., 265-е место

¹ Le Monde. 2005. 15 juin.

² Там же.

(в 2005 г. был на 286-м). Объем реализации в 2005 г. составлял 315,4 млн долл.¹

«Дочка» Citigroup одной из первых создала группу, занимающуюся различными видами банковской деятельности. Особенно важно отметить, что она была инициатором широкого развития работы с физическими лицами.

Председатель правления банка Сэнфорд Уэйл и вице-президент Citigroup Стенли Фишер были приняты Президентом России Владимиром Путиным 11 февраля 2005 г.²

Сэнфорд Уэйл воспользовался случаем для того, чтобы дать положительную оценку деятельности своих дочерних предприятий в России. Он высказал надежду, что уже в ближайшем будущем количество частных клиентов 100%-той «дочки» его банка в России увеличится до 300 тыс. человек. И пригласил российского Президента стать клиентом.

Владимир Путин отшутился, что «пока перечисляет свою зарплату в Сбербанк России», но обещал подумать над предложением главы Citigroup. «Надо подсчитать, какие у вас проценты», — с улыбкой сказал Президент. И серьезно отметил: «США являются одним из приоритетных экономических партнеров России, но, к сожалению, еще многое не сделано, особенно в сфере инвестиционной и сопровождения таких компаний, как Citigroup»³.

Вторым банком США в течение ряда лет был Bank of America (BoA).

Но он возник раньше Citigroup и в течение ряда лет был первым банком мира. Современное название получил в 1930 г.⁴

В 2007 г. его рыночная стоимость, по данным Financial Times, превышала 228,1 млрд долл.

Это означает 2-е место среди 80 крупнейших банков мира, входивших в «клуб 500» и общее 8-е место среди 500⁵.

По данным рейтинга Forbes 2000, Bank of America занимает среди 2 тыс. компаний 4-е место, реализуя доход 65,45 млрд долл. и обладая активами 1110,46 млрд долл.⁶

¹ Эксперт-400. С. 144 - 145.

² См. об этом: Каледина А. Иностранцы банки зайдут в Россию через Путина // Известия. 2005. 14 февраля.

³ Цит. по: Известия. 2005. 14 февраля.

⁴ Dictionnaire du capitalisme. P. 101.

⁵ FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

⁶ Forbes. 2006. April.

The Banquer определял капитал первого порядка Bank of America в 41,9 млрд долл., что обеспечивало ему 2-е место после Citigroup среди крупнейших транснациональных банков мира¹.

Но во второй половине 2006 г. происходит изменение в соотношении сил между двумя банками-конкурентами. В конце ноября акции BoA подорожали, и его рыночная стоимость превысила показатели Citigroup, хотя и в небольшой степени (у BoA — 243,7 млрд долл., у Citigroup — 243,5 млрд долл.)².

В течение нескольких дней Bank of America сохранял лидерство. А ведь пять лет назад Citigroup был в 2,5 раза дороже BoA. С тех пор акции Citi снизились на 1,5%, а BoA — выросли на 147%.

Уступив BoA в стоимости, Citigroup остался впереди по ряду важных показателей (по размерам капитала и активов, например).

Но надо подчеркнуть более быстрые темпы роста BoA в процессе слияний и поглощений компаний. Так, за 2002–2006 гг. BoA объявил о покупке Fleet Boston за 47,8 млрд долл. (в 2003 г.), MBNA — за 34 млрд долл. (в конце 2004 г.) и US Trust — за 3,3 млрд долл. (2006 г.). А у Citigroup за это время была лишь одна крупная операция (покупка 20% турецкого Akbank за 3,1 млрд долл. в конце 2006 г.)³.

К тому же BoA сделал ставку на работу с американским потребителем. Проведя более 70 поглощений, включая покупку седьмого по величине банка США Fleet Boston Financial, BoA стал первым американским банком с розничной сетью «от побережья до побережья». Около 10% депозитов страны приходится на BoA, а доля Citi составляет всего лишь 3,2%.

Citigroup ориентируется на построение глобального финансового супермаркета. Его позиции в инвестбанковском секторе гораздо сильнее чем у BoA, а присутствие в 105 странах не нравится инвесторам.

Однако ритейл у себя на родине Citigroup отдал конкурентам. По размерам рыночной сети (900 отделений) Citigroup занимает лишь 13-е место, а у BoA и у J.P. Morgan Chase более чем по 2600 отделений.

¹ The Banquer. 2002. July.

² Оверченко М. Самый дорогой банк мира // Ведомости. 2006. 30 ноября.

³ Смена лидера // Ведомости. 2006. 30 ноября.

Не нравится инвесторам и то, что у Citigroup расходы (в основном в инвестбанковском подразделении) растут быстрее доходов.

В июле 2006 г. саудовский принц Альвалид бен Талаль, владеющий большим количеством акций Citi, призвал «принять драконовские меры для сокращения издержек»¹.

Рост капитализации сдерживали также постоянные проблемы с регулирующими органами в США, Европе, Японии. За разнообразные нарушения Citigroup заплатил более 5 млрд долл. штрафов, включая 400 млн долл. по делу о конфликте интересов между аналитическим и инвестбанковским подразделениями, и 2,6 млрд долл. для того, чтобы урегулировать претензии инвесторов обанкротившейся World Com. В марте 2005 г. Федеральная резервная система США запретила банку крупные поглощения².

A ВоА в это время продолжал делать покупки, в частности, приобрел одного из лидеров рынка кредитных карт США — MBNA.

За двумя ведущими банками США следует крупнейший банк Великобритании. Это неудивительно. Старейшая банковская система Великобритании принадлежит к числу наиболее развитых в мире. Она имеет разветвленную и хорошо организованную финансовую инфраструктуру и мощную денежную поддержку лондонского Сити, тесно связанного с главными финансовыми центрами мира.

Английский банк Holding Hong Kong and Shangnai Ban King Corporation (HSBS) (Холдинг банковской корпорации Гонконга и Шанхая) по объему собственного капитала и ряду других показателей занимает 1-е место в банковско-кредитной системе Великобритании и вместе с американскими Citigroup и Bank of America составляет тройку крупнейших банков мира.

Первоначально банк HSBS (основан в 1865 г.) действовал преимущественно в Гонконге, Шанхае и Лондоне, занимаясь главным образом обслуживанием торговли опиумом. В 80-е годы XIX в. он получил статус банка британского правительства на Востоке. После окончания Второй мировой войны компания начала экспансию в страны Запада. В 1981 г. учрежден дочерний

¹ Цит. по: *Оверченко М.* Указ. соч.

² *Кочетков Г.Б., Сунян В.Б.* Корпорация. Американская модель. М., 2005; Кризис корпоративного управления в начале XXI в. С. 256-266.

банк в Канаде, в 1986 г. — в Австралии, в 1987 г. под его контроль перешел нью-йоркский Marine Midland Bank. В 1991 г. принадлежавшие HSBS банки были объединены в холдинг. В лидеры мировой финансовой системы эта банковская корпорация вышла в 1992 г. после слияния с Midland Bank, одним из старейших английских банков.

Сегодня HSBS имеет биржевую капитализацию 202,1 млрд долл., занимая 3-е место среди 80 банков, входящих в число 500 крупнейших корпораций мира, и 12-е место среди 500 компаний¹.

Среди 2000 крупнейших компаний мира, по данным Forbes, HSBS занимает 5-е место. Его доход составляет 62,97 млн долл., активы — 1031,29 млрд долл.²

По расчетам The Banquer, капитал первого порядка HSBS составляет 35,0 млрд долл., что ставит этот банк на 5-е место среди крупнейших транснациональных банков мира³.

Сегодня HSBS имеет около 8000 отделений в 80 странах мира. В холдинге работает свыше 177 тыс. человек.

Среди причин успешной деятельности холдинга можно назвать крупные приобретения, постоянные инвестиции в создание новых банковских продуктов, разработку и внедрение передовых технологий, постоянное повышение квалификации персонала.

Оценивая успехи последних лет HSBS и ряда других английских банков, надо также отметить некоторое оживление в экономическом развитии страны, что увеличило потребности в финансовых услугах.

Кроме охарактеризованных двух американских и одного английского банков в число 20 крупнейших транснациональных банков мира The Banquer включил четыре американских: JP Morgan Chase (капитал первого порядка — 37,7 млрд долл., активы — 693,37 млрд долл.), Bank One Corp (капитал — 21,74 млрд долл., активы — 268,95 млрд долл.), Wachovia Corporation (капитал — 18,99 млрд долл., активы — 130,45 млрд долл.), Wells Fargo (капитал — 18,24 млрд долл., активы — 307,46 млрд долл.), и три английских: Royal Bank of Scotland (капитал — 21,83 млрд долл., активы — 519,99 млрд долл.),

¹ FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

² Forbes. 2006. April.

³ The Banquer. 2002. July.

HBOS (капитал — 18,08 млрд долл., активы — 401,26 млрд долл.), Barclays Bank (капитал — 18,04 млрд долл., активы — 505,4 млрд долл.)¹.

К числу крупнейших транснациональных ОКК надо отнести также ведущие инвестиционные банки, которые нередко включаются в группу небанковских финансовых организаций. Учитывая рост универсализации банков, инвестиционные объединения вполне правильно отнести к числу банков. Они получили название *инвестиционных банков*. Наибольшее развитие инвестбанки имеют в США.

Самые мощные из них, бесспорно, являются очень крупными корпорациями.

Один из ведущих инвестбанков мира — Morgan Stanley. В его офисах сегодня работает более 55 300 сотрудников. Действует более 600 офисов, расположенных в 30 странах. По итогам финансового года, завершившегося 30 ноября 2005 г., выручка Morgan Stanley составила 76,6 млрд долл., чистая прибыль — 7,5 млрд долл. Рыночная капитализация превышает 85,3 млрд долл.

В России действует дочерний Морган Стенли Банк, специализирующийся на услугах корпоративным клиентам. В конце 2005 г. Morgan Stanley приобрел Второй специализированный ипотечный банк России².

Основная конкурентная борьба на мировом рынке банковских услуг разворачивается между американскими, западноевропейскими и японскими банками.

Соотношение сил в последние полтора-два десятилетия складывается явно не в пользу японцев, хотя до этого их лидерство было бесспорно: 6–7 банков из первой десятки крупнейших транснациональных банков регулярно представляли Страну восходящего солнца. Об ослаблении позиции японских банков мы уже говорили, начиная анализ мировой банковской системы.

В то же время нельзя и недооценивать мощи японских банков. Как отмечает The Banquer, в число 20 крупнейших транснациональных банков мира входят 4 банка Японии: Mizuho Financial Group (по данным The Banquer, его капитал первого порядка составляет 40,04 млрд долл., активы — 1178,28 млрд

¹ The Banquer. 2002. July.

² Губейдулина Г., Кудинов В., Оверченко М. «Городской» выбор Morgan Stanley // Ведомости. 2005. 22 декабря.

долл.), Simutomo Mitsui Banking Corp (капитал — 29,9 млрд долл., активы — 840,28 млрд долл.), Mitsubishi Tokyo Bank (капитал — 25,6 млрд долл., активы — 751,48 млрд долл.), UFJ Holding (капитал — 23,8 млрд долл., активы — 616,48 млрд долл.)¹.

Самой влиятельной силой среди японских банков является финансовая группа Mizuho, возникшая в результате слияния трех крупных японских банков — Dai-Ichi Kango Bank, Industrial Bank of Japan, Fuji Bank. По размерам активов он обошел Citigroup.

Но финансово-экономические трудности, начавшиеся в Японии еще в конце 80-х годов, привели к ухудшению положения в японской банковской системе. Снизилась конкурентоспособность банков Японии. Показатели американских банков по рентабельности их активов, а также размер прибыли на одну акцию в среднем в 1,5–2 раза превысили показатели банков Японии. Японские правящие круги принимают разнообразные меры, стремясь укрепить позиции страны в мировой экономике.

Развитие Евросоюза, растущее взаимопроникновение компаний стран-участниц во многом содействовали усилению концентрации и централизации европейского банковского капитала. Французский журнал *Le Point* писал в 2005 г.: «Экономические причины (поиски эффекта синергии), а также политические факторы (ведь правительства сегодня не могут ограничить себя лишь национальной картой) делают неизбежным формирование европейских банковских групп»². Об этом ярко свидетельствует пример развития банковских систем Германии, Франции и Италии.

Банковская система Германии, одна из наиболее развитых в мире, сформировалась после окончания Второй мировой войны. Сегодня в Германии насчитывается более 4000 самостоятельных кредитных учреждений, имеющих почти 45 тыс. отделений. Это самая разветвленная банковская сеть в Европе.

Наиболее известными и крупными немецкими банками являются Deutsche Bank, Dresdner Bank и Commerzbank. Эти акционерные общества основаны еще в 1870–1871 гг. Небоскребы их центральных франкфуртских офисов считаются символами силы и могущества немецкой банковской системы.

¹ The Banquer. 2002. July.

² Le Point. 2005. 4 April. № 1699. P. 121.

Deutsche Bank — лидер немецкого банковского рынка по капиталу, объему активов и рыночной капитализации. Он работает в 74 странах. В банке трудятся 65 400 человек. По данным 2007 г., его рыночная капитализация составляет 72,8 млрд долл. По объему капитализации банк занимает 21-е место среди 80 банков, входящих в «клуб 500» самых крупных компаний мира, внутри 500 ему принадлежит 96-е место¹. Активы группы Deutsche Bank превышают 809,2 млрд долл. А капитал первого порядка — 21,86 млрд долл.² Прибыль в 2004 г. выросла на 80% и составила 2,47 млрд евро.³

По словам Алексея Родзянко, правнука председателя 4-й и последней Думы Российской империи, гражданина США, председателя правления московской «дочки» Deutsche Bank, «нам приходится конкурировать во всем мире с глобальными лидерами, поэтому Deutsche Bank стремится улучшить показатели методами, наиболее распространенными в США, Англии, Швейцарии, а они далеко не всегда сочетаются с национальными немецкими традициями. К примеру, недавнее объявление о сокращении персонала в Германии вызвало бурную реакцию ... Хотя я сомневаюсь, что Deutsche Bank оставит свои традиционные корни, но около 60–70% доходов банк получает за пределами Германии»⁴.

В 2006 г. исполнилось 125 лет сотрудничества банка с Россией. Об этом сотрудничестве рассказал «Известиям» глава региональных подразделений и главный исполнительный директор группы Deutsche Bank в России Чарльз Райан⁵.

Начало было положено в 1881 г., когда Deutsche Bank приобрел участие в капитале Русского банка для внешней торговли. В середине 80-х годов XIX в. Deutsche Bank организовал первые займы «Российских железных дорог». В 1926 г. банк стал организатором первого немецкого консорциума по финансированию экспортных поставок в СССР. В 70-х годах под руководством банка было организовано финансирование поставок труб для газопровода Россия — Европа. В 1972 г. банк одним из первых получил разрешение на открытие представительства иностранного

¹ FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

² The Banquer. 2002. July.

³ О компании // Ведомости. 2005. 25 мая.

⁴ *Козицын С.* Алексей Родзянко: Лучше было бы, чтобы правительство себя отделило от бизнеса // Ведомости. 2005. 25 мая.

⁵ Deutsche Bank - это ориентация на успех // Известия. 2006. 3 октября.

банка в Москве. Для совершенствования и расширения деятельности в России в апреле 1988 г. было учреждено ООО Deutsche Bank («Deutsche Bank Россия»), которое является 100%-ной дочерней компанией Deutsche Bank. В январе 2004 г. банк приобрел 40% акций «Объединенной финансовой группы» («ОФГ»), а в декабре 2005 г. завершил сделку, приобретя оставшиеся 60% уставного капитала компании.

Заклячая интервью, Чарльз Райан подчеркнул: «Россия является ключевым и стратегически важным рынком в рамках деятельности всей группы. Развитию бизнеса в стране придается особое значение»¹.

The Banquer включает в число 20 крупнейших транснациональных банков мира еще один немецкий банк — Нуро Vereinsbank (с капиталом первого порядка 19,15 млрд долл., активами — 641,72 млрд долл., что дает ему 10-е место по активам среди 20, и прибылью до уплаты налогов — 1,36 млрд долл.)².

Банковская система Франции по степени своего развития близка к показателям Великобритании и Германии. Уже в XIX в. здесь сложились два типа банков. С одной стороны, это были депозитные банки, в частности такие известные и сегодня крупные банки, как Société générale, основной функцией которых были прием депозитов, открытие текущих счетов и обслуживание потребностей вкладчиков.

С другой стороны, с середины XIX в. стали быстро развиваться так называемые деловые банки, например всемирно известный и сейчас Paribas. Они не занимались мелкими вкладчиками. С помощью собственных капиталов, а также депозитов своих крупных клиентов деловые банки вкладывали средства в развитие предприятий.

В годы после Второй мировой войны, как уже отмечалось, различие между этими типами банков стиралось, развивалась тенденция к централизации банковских функций.

В последние десятилетия темпы процесса концентрации и централизации банковского капитала ускоряются. Об этом свидетельствует, в частности, существовавшая в течение длительного времени тенденция к сокращению количества банков. Напомним, к примеру, что в конце XIX в. во Франции насчитывалось свыше 6 тыс. банков. В период Первой мировой войны их коли-

¹ Известия. 2006. 3 октября.

² The Banquer. 2002. July.

чество здесь не превышало двух тыс. Лишь за период кризиса 30-х годов XX в. обанкротились и были ликвидированы 670 банков. К началу 1995 г. их число уменьшилось более чем в 2 раза. На 1 января 1995 г. в Ассоциацию банков Франции входило всего 412 банков.

В последние годы их количество продолжало сокращаться. В 1998 г. оно составило 306, в 1999 г. — 286, в 2000 г. — 280, в 2001 г. — 277¹.

Несмотря на сокращение количества официально зарегистрированных банков, общее число финансово-кредитных учреждений во Франции в 2006 г. составляло 882. В них было занято более 300 тыс. человек. На долю банковско-кредитных учреждений приходилось 5% стоимости ВВП².

В ходе развития последних десятилетий меняется соотношение сил среди крупнейших банков Франции. На первое место выходит группа *Crédit agricole*.

Первоначально считалось, что этот банк контролируется региональными кассами сельскохозяйственного кредита. Но уже давно стал развиваться другой облик банка. Подметили эту черту конкуренты, заявляя, что *Crédit agricole* все больше превращается в чисто городской банк, к тому же широко использующий государственную помощь.

Два события сыграли решающую роль в эволюции банка в последние годы. Главным можно считать установление контроля над гигантом банковского прошлого Франции — *Crédit Lyonnais*. Долгое время «Лионский кредит» был не только крупнейшим французским банком, но в течение ряда лет даже самым крупным банком мира. Установление контроля над *Crédit Lyonnais* было официально признано во время традиционного заседания *Crédit agricole* весной 2006 г. Конечно, это существенно увеличило активы, контролируемые *Crédit agricole*.

Второе событие — это активная экспансия *Crédit agricole* за рубежом. В 2005 г., например, от зарубежных операций банк получил 35% чистой прибыли, а к 2008 г. — намерен поднять удельный вес зарубежной деятельности в реализуемых прибылях до 50%. Конечно, международная деятельность характерна

¹ Dix ans d'activité et de résultats des banques françaises. Le rapport de la Commission bancaire. P., 1995. P. 3; Annuaire statistique de la France, Edition 2005. INSEE. Paris. P. 250, 528.

² Эксперт. 2005. № 42. 13-19 ноября. С. 127-128.

сейчас для многих французских банков. Они действуют в 85 странах мира. Но средние данные, характерные для банков Франции (20% операций осуществляются за рубежом), Crédit agricole существенно превосходит¹.

В итоге Crédit agricole в 2007 г., по данным Financial Times, достиг рыночной стоимости 63,9 млрд долл., что поставило его на 28-е место среди 80 банков в составе 500 крупнейших компаний мира и общее 118-е место внутри «клуба 500»².

По оценкам The Banker, Crédit agricole занимает в последние годы 6–7-е место среди 20 крупнейших транснациональных банков мира. Его капитал первого порядка превышает 28,8 млрд долл., прибыль до уплаты налогов — 2,27 млрд долл.³

Характерным примером зарубежной деятельности Crédit agricole является установление контроля над греческим банком «Эмборики трапеза». По словам министра экономики и финансов Греции Георгиоса Алогоскуфиса, французский банк Crédit agricole приобрел уже около 70% акций «Эмборики трапеза», став главным собственником этого шестого по размерам банка Греции. По словам министра, это приобретение дает французскому банку возможность извлечь выгоду из быстрого роста греческой экономики, темпы развития которой в 3 раза превышают средние показатели по 12 странам, входящим в Евросоюз⁴.

По размерам финансово-экономической мощи во Франции выделяется также Banque Nationale de Paris (Parisbas), который соперничает в борьбе за первенство с Crédit agricole.

BNP (Paribas) называют «мировой величиной французского происхождения»⁵. Он входит сегодня в число 5 самых крупных банков Европы и 15 крупнейших банков мира.

По оценкам Financial Times, рыночная капитализация BNP (Paribas) составляла в 2007 г. 97,09 млрд долл., что ставило французский банк на 15-е место среди 80 банков, входящих в число 500 крупнейших компаний мира, и 57-е общее место в «клубе 500»⁶.

По оценкам The Banker, BNP (Paribas) занимает 15-е место среди 20 крупнейших транснациональных банков мира, имея ка-

¹ Эксперт. 2005. № 42. 13-19 ноября. С. 128; Figaro. 2006. 14 novembre.

² FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

³ The Banker. 2002. July.

⁴ Figaro. 2006. 15 septembre.

⁵ Le Monde. 2007. 8 février.

⁶ FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

питал 21,74 млрд долл., прибыль до уплаты налогов 5,78 млрд долл.¹

BNP (Paribas) является результатом слияния двух крупнейших французских банков Banque Nationale de Paris и Groupe de Banque de Paris et Pays-Bas².

BNP был первым французским депозитным банком, играл видную роль в развитии европейской интеграции. Он имел обширные участия за пределами страны (37 агентств)³.

Groupe de Banque de Paris et des Pays-Bas был первым деловым банком Франции. Возник в 1872 г. В нем участвовали представители кругов, связанных с еврейскими банками Франции (Фурье и др.), протестантских (Хенш) и католических (Сэйер и др.) кругов. С самого начала банк контролировался небольшим числом крупных собственников (115 тыс. акций из 125 тыс. принадлежало всего 50 акционерам)⁴. Банк имел тесные связи с большим количеством других банков, финансовых организаций, промышленных предприятий, действовавших в электротехнической промышленности, черной металлургии, химии, нефтяной промышленности, текстильном производстве, издательском деле, транспорте, пищевой промышленности.

Авторы статьи, посвященной Groupe de Banque de Paris et des Pays-Bas в книге «Словарь капитализма», отмечали: «Это была настоящая промышленная и финансовая империя, которую контролировал (или участвовал) «Париба». Империя, которая обеспечивала растущие прибыли»⁵.

Развитие нового банка BNP (Paribas) было весьма динамичным.

Только за 7 лет XXI в. BNP (Paribas) увеличил численность своих сотрудников с 80 тыс. до 140 тыс. человек, действующих более чем в 85 странах. За это время банк практически удвоил свои богатства. Сегодня на его предприятиях во Франции работают 60 тыс. человек, в Италии — 20 тыс., в США — 15 тыс., в странах Азии — 5 тыс. человек⁶.

Группа BNP (Paribas) активно участвует в разнообразной деятельности по улучшению экономического районирования во

¹ The Banker. 2000. July.

² Dictionnaire du capitalisme. P. 115 -116, 367 -372.

³ Ibid. P. 116.

⁴ Ibid. P. 368.

⁵ Ibid. P. 369- 370.

⁶ Le Monde. 2007. 8 février.

Франции, устройству промышленности, формированию технополисов, научно-производственных парков, объединяющих университеты, промышленные предприятия и научные центры.

Примером может служить технополис «София-Антиполис», расположенный на плато Вальбон недалеко от Граса. В нем участвует более 800 промышленных предприятий, банков, входящих в группу BNP (Paribas), и др. Ярким примером может служить также Тулуза, ставшая «европейской столицей аэрокосмонавтики». В заявлении руководства BNP (Paribas) в феврале 2007 г. было подчеркнuto: «Наша группа решительно борется против неравномерностей экономического развития, за решение проблемы занятости, благоустройство пригородов, совершенствование образования. Мы являемся банком, который отражает развитие современного изменяющегося мира»¹.

Нам хочется закончить характеристику очень крупных транснациональных банков Франции упоминанием о третьем французском банке, который журнал *The Banker* в начале 2006 г. поставил на 26-е место среди крупнейших банков мира². Речь идет о банке *Société générale*.

Он возник в 1864 г. и был одним из значительных французских депозитных банков³.

В последние десятилетия банк развивается очень быстро. Журнал *Le Point* даже приводил его пример в качестве показателя высокой динамики роста⁴.

Об этом свидетельствует эволюция чистых доходов от банковской деятельности. В 2002 г. они составляли 14,8 млрд евро, в 2003 г. — 15,6 млрд евро, в 2004 г. — 16,4 млрд евро⁵.

Банк ведет свою деятельность в 80 странах мира. В его учреждениях работают 92 тыс. сотрудников. Активы, управляемые непосредственно банком, превышают 315 млрд евро. А общая величина активов равняется 848,4 млрд евро (1,07 трлн долл.), капитал — 27,7 млрд евро, капитализация в 2007 г. — 63,9 млрд долл.⁶

¹ *Le Monde*. 2007. 8 février.

² *The Banker*. 2000. July.

³ *Dictionnaire du capitalisme*. P. 497.

⁴ *Le Point*. 2005. 17 février. № 692 (Forte dynamique de croissance)..

⁵ См. об этом: *Кудинов В., Ватаманюк В.* Росбанк продают по частям. *Société générale* заплатит за контроль над ними 2,3 млрд долл. // *Ведомости*. 2006. 29 сентября.

⁶ *FT 500*; *Ведомости*. 2007. 2 июля.

Société générale активно сотрудничает с нашей страной. Об этом свидетельствует, в частности, сделка, которая побила все рекорды российского финансового рынка. «Интеррос» и Société générale заключили крупнейшую сделку в истории российского финансового рынка. «Интеррос» продал Société générale 10% акций Росбанка за 317 млн долл. и опцион на покупку еще 30% за 1,7 млрд долл. до конца 2008 г. Реализация опциона позволит французской группе получить контрольный пакет Росбанка, потратив в общей сложности 2,3 млрд долл.¹

Росбанк занимает 7-е место в России по активам (208,3 млрд руб.) и 8-е — по капиталу (21,1 млрд руб.). До объявления о сделке капитализация Росбанка составляла 3,04 млрд долл.²

Эта сделка выгодна для России. Но она выгодна и французам. Активы Société générale на 2 порядка больше, чем у Росбанка, капитал — в 30 раз³. Но Société générale с помощью этой сделки станет одним из лидеров на российском рынке, вложения в который окупятся сторицей. Именно поэтому Société Générale ускоряет оформление контроля над Росбанком. Уже в середине 2007 г. французы начали сделку реализации опциона и осуществление выкупа 30% акций Росбанка за 1,7 млрд долл. К концу 2007 г. Росбанк, очевидно, перейдет под контроль Société Générale. Такое решение принял совет директоров французского банка, хотя опцион действует до 2009 г.⁴

Видное место среди крупных финансовых корпораций занимают итальянские банки.

Одной из крупнейших банковских групп Европы и мира является итальянский банк UniCredit.

Группа UniCredit образовалась в 1998 г. в результате объединения 9 лидирующих банков Италии (Credito Italiano, Caritro, CartVerona, Cassamarca, Cassa di Risparmio di Torino, Banca dell' Umbria, 1462, Rollo Banca, 1473, CariVerona, Cassa di Risparmio di Capri)⁵.

¹ Ведомости. 2006. 29 сентября.

² Там же.

³ Сафронов Б. 1,7 млрд долл. Société générale // Ведомости. 2006. 28 сентября.

⁴ Кудинов В., Оверченко М., Симаков Д. Французы спешат. Société Générale оформляет контроль над Росбанком // Ведомости. 2007. 3 июля.

⁵ Секреты итальянской кухни // Компания. 2007. № 9. 12 марта. С. 43-45.

Ее значение на европейском банковском рынке еще более возросло в 2006 г. после слияния с немецкой HVB Group. Сегодня UniCredit является крупнейшей банковской группой Италии, Центральной и Восточной Европы и одной из крупнейших банковских групп мира. Один из самых мощных банков мира¹. Это особенно стало ясно после слияния UniCredit с банком Capitale, которое произошло в мае 2007 г. По оценкам итальянской печати, новый банк не только укрепил свое первенствующее значение в Италии. Он стал также банком № 2 в Европе (уступая только английскому банковскому холдингу HSBS) и банком № 6 в мире². По данным, до слияния с банком Capitale, 61,9% акций банка принадлежало иностранным инвесторам. Основными акционерами (владеющими пакетом акций более 2%) являются: Munich Re, Fondazione Cassa de Risparmio Verona, Vicenza, Bellino et Ancona, Carimonta Holding SpA, и Allianz Group. Сеть продаж составляла 7000 отделений в 20 странах, 35 млн клиентов, количество сотрудников — 134 тыс. человек. Величина активов — 787 млрд евро, кроме этого в Центральной и Восточной Европе — 104 млрд евро, в России — 5,2 млрд евро (данные на июнь 2006 г.).

Общая сумма активов, по оценкам российских специалистов, превышает 1 трлн долл.³

Эксперты Financial Times определили в 2007 г. рыночную стоимость группы Unicredito Italiano в 99,0 млрд долл.⁴

Две трети бизнеса группы находятся за пределами Италии.

Журнал «Компания» отмечал в середине марта 2007 г. тот факт, что UniCredit прославилась своим агрессивным вторжением на банковские рынки Германии, Австрии и других стран Центральной и Восточной Европы, где она скупилла более десятка банков⁵.

В конце 2006 г. UniCredit объявила сразу о двух крупных приобретениях в России: она консолидировала 95% голосующих акций Международного московского банка (ММБ) и купила инвестиционную компанию «Атон». Общая сумма инвестиций превысила 1 млрд долл.

¹ FT; Ведомости. 2006. 13 июня.

² Источник: Евроньюс, 21 мая 2007 г.

³ Секреты итальянкой кухни. С. 44- 45.

⁴ FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля.

⁵ Компания. 2007. № 9. 12 марта. С. 43.

И это только начало. «В течение следующих трех лет мы планируем расширить наш розничный бизнес в России в три раза», — заявил председатель совета директоров ММБ Эрих Хампель.

Важную роль в мировой банковской системе играют банки Нидерландов. Всего в стране насчитывается 14 банков. Но главную роль играют 2 из них — ABN Амго и RABO-Banque.

Самый крупный ABN Амго входит в число 500 крупнейших компаний мира. В 2007 г. он занимал 109-е место среди 500. Биржевая капитализация составила 57,2 млрд долл.¹ Холдинг ABN Амго возник в 60-х годах. Первоначально он занимал относительно скромное место среди крупнейших банков мира. Но уже в 2006 г. ABN Амго вошел в число наиболее мощных объединений мира. По оценкам специалистов Financial Times, ABN Амго в 2007 г. занял 20-е место среди самых крупных банков мира, входящих в число 500². Если добавить к показателям ABN Амго данные о втором крупном банке, RABO-Banque, то на их долю будет приходиться 3/4 активов и 4/5 депозитов всех банков Нидерландов.

Наибольшее внимание в последнее время привлекает к себе ABN Амго. Можно сказать, что вокруг него развернулось настоящее сражение, являющееся составной частью ускорения концентрации банковского сектора Евросоюза. Необходимость консолидации европейских банков связана с усилением американских банков, о котором мы уже говорили.

В апреле 2007 г. ABN Амго был выставлен на продажу. Сначала голландцы согласились на предложение о слиянии со стороны британского банка Barclays, который оказался готов выложить за ABN Амго 87 млрд долл.³

Однако спустя всего несколько дней появился новый претендент на активы ABN Амго — консорциум из трех европейских банков во главе с также английским банком Royal Bank of Scotland (RBS). Он предложил 98 млрд долл.

По руководство ABN Амго предпочло вариант с Barclays, несмотря на более низкую цену и менее выгодные условия сделки.

¹ FT. Ведомости. 2007. 2 июля.

² FT 500; Ведомости. 2007. 2 июля; Берсенева О.В. Место Нидерландов в мировом хозяйстве. М., 2007. С. 43 -44; Островская Е.П. Нидерланды: бизнес, специализация. М., 2002. С. 46.

³ См. об этом интересную статью Александра Кокшарова «Последняя жертва» Barclays (Эксперт. 2007. 7- 13 мая. № 17 С. 38- 40.

Но появились новые претенденты. В их числе консорциум во главе с английским банковским холдингом (HSBS), которого интересуют активы ABN Amго в Бразилии и Азии. Говорят о заинтересованности Bank of America, а также ряда французских банков.

Как бы ни завершилась борьба за ABN Amго, подчеркивает «Эксперт», она открывает новую страницу в банковской истории Европы¹.

С конца 2007 г. ABN Amго рассматривает предложения консорциума, возглавляемого Royal Bank of Scotland (RBS). Для проведения сделки RBS намерен предложить 27,2 млрд евро. бельгийский банк Fortis — 24 млрд евро, испанский Santander — 19,9 млрд евро. Члены консорциума уже договорились о разделе активов ABN Amго.

Все происходящее указывает на изменение ситуации в европейском банковском секторе. Продажа ABN Amго значительно усилит победителей и создаст еще большие возможности для формирования крупных банковских групп, которые смогут более эффективно конкурировать с американскими банками.

На соотношение сил крупнейших банков и небанковских кредитно-финансовых учреждений современного мира большое влияние оказывает развитие фондовых бирж. Мы уже писали об этом². В самый последний период происходит дальнейшее развитие этого процесса. И об этом надо сказать.

Биржи отражают взаимоотношения между ведущими ОКК, их национальными группами, растущие противоречия между ними. Простейшей формой этого является эволюция участия корпораций в биржевой игре, расширение или сокращение котировок их ценных бумаг на тех или иных биржах. В итоге меняется роль бирж. Так, эксперты журнала «Компания» подсчитали, что американские биржи за последние 5 лет потеряли более половины мирового рынка IPO и теперь предпринимают отчаянные попытки закрепиться в Европе³. С 2002 г. доля Нью-Йорка на мировом рынке IPO сократилась в 10 раз — с 60% до 6%. В конце августа 2007 г. германский концерн E.ON объявил о реше-

¹ Кокшаров А. Указ. соч. С. 38.

² См., в частности: Черников Г.П., Черникова Д.А. Мировая экономика. 2-е изд. М., 2006. С. 150-154, а также Черников Г.П., Черникова Д.А. Европа на рубеже XX и XXI веков. Проблемы экономики. М., 2006. С. 139-141 и др.

³ Логвинов М. Война песочниц // Компания. 2007. № 32. 3 сентября. С. 50.

пии вывести свои ценные бумаги с Нью-Йоркской фондовой биржи. Ранее то же самое сделали Danone, British Airways и Telenor.

Более сложной формой является процесс сращивания бирж. Эта интеграция в прямом смысле слова, которая становится все более распространенным явлением. Интеграция реализуется путем заключения соглашений о частичном или даже полном слиянии прежде самостоятельных бирж. Заключаются также соглашения и о сотрудничестве по конкретным вопросам. Так, в апреле 2007 г. NYSE Group, которая управляет Нью-Йоркской фондовой биржей, купила биржевого оператора Euronext и на его базе создала компанию NYSE Euronext¹.

В последние годы растет значение биржи Гонконга, которая по объемам оборота обошла Нью-Йоркскую биржу и вышла на второе место в мире после Лондона. Выросли также объемы деятельности биржи Сингапура и Шанхая, формируется биржа Дубая. По мнению ряда аналитиков, интерес «азиатских тигров» к финансовому сектору Европы и США уже начинает вызывать опасения.² Рост азиатских фондовых рынков показывает, что они уже сегодня могут соперничать по ликвидности с европейскими и американскими площадками.

В течение 2007 г. в корпоративной войне активное участие приняла биржа в Объединенных Арабских Эмиратах — Borse Dubai. В долгой и упорной борьбе арабская Dubai захватила часть американской биржи Nasdaq (20%) и Лондонской фондовой биржи (28%). А перед этим Nasdaq установил контроль над шведской биржей OMX, т.е. захватил более 80% рынка ценных бумаг Скандинавии и Прибалтики.

Эксперты не сомневаются, что теперь акционеры всех вышеупомянутых 4 бирж постараются прийти к единым правилам торговли, требованиям к листингу и пр.

А это означает, что появляется биржа планетарного масштаба. Капитализация компаний, торгующих на ее площадках, достигает 10 трлн долл.³

Теперь мы должны разобрать основные черты **российского банковского рынка**.

¹ Компания. 2007. 3 сентября. № 32. С. 51.

² Там же. С. 52.

³ Чайка Ф. Арабы захватили Лондонскую биржу // Известия. 2007. 24 сентября.

Теоретически многие из нас хорошо понимают, что банки «должны быть локомотивами экономики»¹. Но практически далеко не всегда их можно назвать таковыми.

Банков в нашей стране очень мало. На 1 января 2007 г. в России насчитывалось 1189 действующих кредитных организаций. Их количество за 2006 г. сократилось на 64. Такие данные содержатся в опубликованной Банком России статистике². Уже в ближайшее время число банков может сократиться еще на 155: их лицензии на осуществление деятельности отозваны либо аннулированы, но они еще не исключены из Книги государственной регистрации, поскольку ликвидация не завершена³.

По состоянию на 22 января 2007 г. Банк России отозвал лицензию еще у одной кредитной организации — Сибэкономбанка, который, как пояснили в ЦБ, допускал неоднократные нарушения законодательства о противодействии отмыванию преступных доходов⁴.

Но дело не только в количестве, но также и в качестве их деятельности. Об этом ярко свидетельствуют многие показатели. Так, вклады населения по отношению к ВВП составляют в России 2%, а в США — 40, в Чехии — 43%, в среднем в банках развитых стран — даже 52%. Потребительское кредитование (в % к ВВП) в США достигает 74%, в странах Евросоюза — 52, в Чехии — 32%, а в России — лишь 2,4%. Доля кредитов малому бизнесу (в % к ВВП) у США равняется 20%, в Евросоюзе — 30, в Японии — 35, в России — только 1%⁵.

В последнее время Россия достигает нового этапа, когда она во все большей степени становится равноправным партнером развитых стран. По мнению многих западных наблюдателей и российских специалистов, об этом свидетельствуют знаковые события последних лет:

- 1) ликвидация задолженности России по отношению к Парижскому клубу;
- 2) рост крупного российского бизнеса, достигающего уровня транснациональных ОКК;

¹ Слова Сергея Миронова см.: Национальный банковский журнал. 2005. Апрель. С. 10.

² Банков все меньше // Компания. 2007. № 3. 29 января.

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ Национальный банковский журнал. 2005. Апрель. С. 23, 26, 27.

3) принятие государственных программ развития здравоохранения, образования, демографии, жилья;

Не преувеличивая значимости этих событий, надо все же подчеркнуть, что они свидетельствуют о начале нового этапа в развитии нашей страны в условиях современной мировой экономики.

Об этом также говорят такие факты, как рост российского внутреннего рынка, определенное улучшение материального положения части населения, повышение покупательной способности. А это, в свою очередь, влияет на заинтересованность иностранного капитала в экономической деятельности в нашей стране.

«За что нас любят иностранцы?» — задает вопрос один из руководителей Высшей школы экономики Юрий Данилов на страницах «Национального банковского журнала». И отвечая на вопрос, выделяет макроэкономические факторы (стабильность национальной валюты, достаточно высокие темпы роста производства, инвестиций и еще более высокие темпы роста доходов населения, качество финансирования рынка, высокие темпы его развития)¹.

Характеризуя новый этап, президент «ЛУКОЙЛа» Вагит Алекперов отмечал на страницах «Известий»: «Россия вступает в новый этап своего развития. Возможности роста экономики за счет использования промышленного потенциала, созданного в Советском Союзе, исчерпаны. Без привлечения масштабных инвестиций в модернизацию действующих и создание новых производственных мощностей позиции России в мировой экономике неизбежно ослабнут»².

Действительно, наша заинтересованность возрастает. Нам необходимо использовать передовой опыт всего мира. Но растет заинтересованность и Запада. К нам буквально рвутся ОКК развитых стран. Идет настоящий бум вложений банков и других финансовых организаций. Мы уже приводили важные примеры таких банков, как Citigroup, Deutsche Bank, Société générale и др.

Растет заинтересованность и Китая, и Индии, и других стран в том числе и в наших достижениях в передовых отраслях.

¹ Данилов Ю. Рискуй, не то проиграешь // Национальный банковский журнал. 2006. № 9. Сентябрь. С. 49 -50.

² Известия. 2006. 17 ноября.

Нашу страну нередко стали называть «восходящей звездой мировой экономики».

Второе дыхание обретают и наши отношения с развивающимися странами Африки, Азии и Латинской Америки. Отношения последнего периода с Анголой, ЮАР, Венесуэлой и другими странами тому яркое свидетельство.

В чем состоят особенности современного этапа? Сперва некоторые данные общего характера.

Напомним уже приводившиеся нами данные.

По официальным данным Банка России, иностранные капиталовложения в российскую экономику в начале 2007 г. достигли уровня 150 млрд долл. Росли инвестиции России и за рубежом. В 2000 г., по оценкам специалистов, общий объем прямых инвестиций России в других странах едва достигал 20 млрд долл. А к началу 2007 г. он превысил 130 млрд долл.

Эти данные не могут претендовать на полное раскрытие всех российских капиталовложений. Как подчеркивает агентство The Economist Intelligence Unit (EIU) в своем исследовании под заголовком «Русские идут», «определить реальный объем российских инвестиций не представляется возможным, поскольку многие покупки осуществляются через офшоры».

«Но даже если только десятая часть инвестиций, например, с Британских Виргинских островов имеет российское происхождение, Россия выходит на 2-е место в мире по общему объему текущих вложений в прямые иностранные инвестиции».

К тому же меняется география российских ПИИ.

Как отмечало EIU, «до недавнего времени российские компании устремлялись преимущественно в страны СНГ, но теперь завоевывают и дальше зарубежье (Восточную и Западную Европу, США, ряд стран Латинской Америки, Африки и др.)».

По данным Центрального банка России о платежном балансе эволюция экспорта и импорта капитала выглядит следующим образом (табл. 16).

Теперь — более конкретные данные о взаимосвязях российских и иностранных банков и крупнейших транснациональных банков России.

Число действующих кредитных организаций в России со 100%-ным иностранным участием за 2006 г. выросло па 11 — с 41 до 52, а с более 50%-ной иностранной долей — с 10 до 13.

Общее число российских банков с иностранным участием увеличилось со 136 до 153¹.

Таблица 16

Эволюция экспорта импорта капитала России (млрд долл.)

№	Показатели	Годы			
		2002	2003	2004	2006
1	Экспорт капитала (прирост активов)	8,4	36,2	44,1	34,6
2	Импорт капитала (прирост обязательств)	3,1	28,2	30,8	35,3

Источники: Вестник Банка России. 2005. № 25- 26; Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 6. С. 22. Данные за 2006 г. — за 9 месяцев.

Темпы роста иностранных участий в российской банковской системе резко увеличиваются. Этот факт был подчеркнут в ходе Третьего национального форума «Слияния и поглощения в России», который состоялся 14 ноября 2006 г.² По количеству иностранных участия превысили 10%. Но еще большее значение имел тот факт, что эти участия охватывали растущую долю банковского капитала. По данным конца 2006 г., суммарные активы российских банков перевалили за 10 трлн руб. На долю 100 крупнейших кредитных организаций приходится около 86% совокупных активов и 77% собственного капитала всей банковской системы³. Именно эти «инвестиционные гиганты», как отмечают наблюдатели, «делят пирог». «Портфели акций топ-банков пухнут на глазах», — подчеркивает «Национальный банковский журнал»⁴. К примеру, акции Внешторгбанка, составлявшие на 1 мая 2005 г. 19,8% портфеля акций топ-банков, на 1 мая 2006 г. выросли почти в два раза, достигнув 36,3%.

Доля «Газпромбанка» в 2006 г. составляла 12,6% портфеля акций топ-100 банков, Сбербанка — 6,5%⁵.

¹ Компания. 2007. № 3. 29 января. С. 53.

² Известия. 2006. 21 ноября и др.

³ Ватаманюк Е. Борьба за эффективность // Ведомости. 2006. 20 ноября.

⁴ Брюков В. Инвестгиганты делят пирог // Национальный банковский журнал. 2006. № 9. Сентябрь. С. 53.

⁵ Там же.

Именно крупнейшие российские банки все в большей степени выступают в качестве объекта экспансии иностранных инвесторов. Под контроль иностранцев переходят или уже перешли такие банки, как Орггрэсбанк, Импексбанк, Абсолют, Петрокоммерс, Росбанк. Если тенденция продолжится, то в тридцатке крупнейших банков скоро останутся только государственные или иностранные кредитные организации. Если Россия не утратит суверенитета в банковской сфере, то только потому, что, как сказал первый зампред правления Собоинбанка Денисов, «в ближайшие 5 лет уровень присутствия банков с иностранным капиталом будет сбалансирован уровнем присутствия банков с гоеучастием»¹. О широкой деятельности в этой сфере прежде всего инвестиционных банков Запада пишут многие. Так, Юрий Данилов считает, что в ближайшее время «до середины 2007 г. вся десятка американских инвестиционных банков окажется в России»². Он же подчеркивает сложную историю проникновения в пашу страну японских банков. Первый заход банков Японии в Россию был в 1995 г. Но японцы до кризиса 1998 г. так и не успели прийти к нам. Сейчас же по крайней мере из двух крупных японских инвестиционных банков у одного (в частности, у крупнейшего Mizuho) есть твердое намерение открыть здесь дочерние предприятия³.

Много пишут у нас об активности коммерческих банков. Если не получается взять деньги на внутреннем рынке, коммерческие банки идут на рынок еврооблигаций, выходят в Америку и Англию. Используют тот факт, что объем всех обращающихся облигаций, номинированных в евро, оценивается в 4,8 трлн долл., тогда как в долларах США — всего в 3,9 трлн долл.⁴

Необходимо подчеркнуть, что западные банки все чаще покупают российские крупные структуры вместо того, чтобы конкурировать с ними. Иногда это происходит при сохранении прежнего руководства. Примером может служить «Брансвик», который теперь стал United Bank of Switzerland (UBS). А руководителем был сохранен Марлен Манасов. Комментируя подобное развитие событий, наши специалисты считают, что «в России происходит сращивание мирового инвестиционного банковского бизнеса и нашей элиты». «Российская экономика, — пишет

¹ Фрумкин К. Большая покупка // Компания. 2007. 9 июля. № 26. С. 5.

² Данилов Ю. Указ. соч. С. 52.

³ Там же. С. 50; Эксперт. 2006. № 42. 13-19 ноября. С. 56.

⁴ Эксперт. 2007. № 5. 5-11 февраля. С. 11.

Юрий Данилов, — только выигрывает от прихода крупнейших мировых инвесторов, поскольку они всегда приходят при посредничестве инвестиционных банков. А если во главе западного инвестиционного банка в России стоит еще и россиянин, то при прочих равных условиях польза нашей экономике будет больше»¹.

Можно привести и ряд других примеров проникновения западных банков в банковско-кредитную систему. Возьмем только 2006 г.

1 февраля 2006 г. австрийский Raiffeisen International Bank» подписал соглашение о покупке Импэксбанка за 350 млн долл. Скупка отечественных банков продолжалась в течение всего года. В конце сентября 2006 г., как мы уже отмечали, французская Société générale договорилась с «Интерросом» о приобретении контроля в Росбанке, а в декабре 2006 г. итальянская UniCredit Groupe купила за 424 млн долл. инвестиционный банковский бизнес «Атона»².

В конце 2006 г. финский банк Nordea подписал соглашение о покупке 75% Орграсбанка за 317,7 млн долл. Сделку планируется закрыть в течение 2007 г.³ Как заявил член правления банка Nordea Тома Руда, «сделка даст возможность банку использовать преимущества российской филиальной сети (у Оргросбанка более 35 офисов в пяти регионах) и тем самым завоевывать корпоративный и розничный сегмент российского банковского рынка».

По мнению ведущего эксперта Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования Олега Солнцева, «в последнее время у иностранных банков явно обозначилась мода на Россию». В результате уже через три года иностранцы займут 30–40% российского банковского рынка по активам и капиталу⁴.

Другой важной стороной современного положения является активизация деятельности российского капитала за пределами России.

Речь идет прежде всего о СНГ. Эволюцию роли российских банков в странах ближнего зарубежья можно видеть из следующих данных (табл. 17).

¹ Данилов Ю. Указ. соч. С. 51.

² Эксперт. 2007. № 1-2, 15-21 января. С. 4.

³ Эксперт. 2006. № 42. 13-19 ноября. С. 56.

⁴ Цит. по: Шохина Е. Модные русские банки // Эксперт. 2006. № 42. 13-19 ноября. С. 56.

Банки России в СНГ¹

№ п/п	Страна	«Дочки» российских банков
1	Украина ²	«Петрокоммерц-Украина», АИС-банк («Русский стандарт»), Промсвязьбанк (представительство), «Альфа-банк Украина», БМ (Банк Москвы), Внешторгбанк Украина, «Мрия» (Внешторгбанк), «НРБ Украина»
2	Белоруссия ³	«Иностранный банк «Москва-Минск» (Банк Москвы), Белгазпромбанк (Газпромбанк), Белросбанк
3	Казахстан ⁴	«Альфа-банк Казахстан»; Тексакабапк (Сбербанк)
4	Азербайджан ⁵	ИКБ «Никойл» («Уралсиб»)
5	Армения	Армсбербанк (Внешторгбанк)
6	Грузия	Объединенный грузинский банк (Внешторгбанк)
7	Молдавия	КБ «Unibank» («Петрокоммерц»)
8	Латвия	Латвийский бизнесбанк (Банк Москвы)
9	Эстония	Eesti Krediidpank (Банк Москвы)

¹Источники: Банк России. Эксперт. 2006. 42. 13- 19 ноября. С. 70.

²Планирует открыть дочернюю структуру: Сбербанк, ИБ «Траст», ИБ «Ренессанс Капитал».

³Планирует открыть дочернюю структуру Внешторгбанк.

⁴Планирует открыть дочернюю структуру Внешторгбанк.

⁵Планирует открыть дочернюю структуру Внешторгбанк.

Таблица 18

Российский банковский капитал в СНГ. Доля предоставления иностранных кредитов на 1 января 2006 г. (%)¹

№ п/п	Страна	Всего	От российских банков
1	Грузия	37,9	15,3
2	Киргизия	27,2	0
3	Украина	23,7	2,8
4	Армения	10,6	9,4
5	Казахстан	4,1	0,9
6	Молдавия	2,6	2,6
7	Белоруссия	0,9	0,7

¹Источники: Интерфакс – ЦЗА; Эксперт. 2006. № 42. 13- 19 ноября. С. 71.

Методичнее всех обеспечивают финансовые рынки стран СНГ крупнейшие российские банки. Как отмечала директор Центра макроэкономических исследований «БДО Юникон» Елена Матросова: «Пока «входной билет» на банковские рынки стран СНГ стоит не очень дорого, пока рынки там не поделены окончательно есть смысл войти туда и застолбить место. Пусть даже без особого сиюминутного эффекта. На перспективу»¹.

В составляемый журналом *The Banker* список 1000 крупнейших банков мира (по размеру собственного капитала первого уровня) в 2005 г. попали 22 российских. Но лишь один из них, Сбербанк, вошел в число крупнейших компаний мира.

По подсчетам экспертов *Financial Times*, Сбербанк в 2006 г. имел розничную стоимость 29,23 млрд долл., что обеспечивало ему 43-е место среди 80 банков, вошедших в число 500 крупнейших компаний мира, где он занимает общее 232-е место².

В СССР в 1922 г. были учреждены государственные трудовые сберегательные кассы. Они осуществляли прием и выдачу вкладов, по поручению вкладчиков зачисляли безналичным путем на счета и вклады суммы заработной платы рабочих и служащих, денежные доходы колхозников, пенсии и др., принимали платежи за квартиру, коммунальные расходы и другие платежи³.

На основе сберегательных касс был создан Сберегательный банк. Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации был создан в форме акционерного общества открытого типа в соответствии с Законом РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР». Учредителем и основным акционером Сбербанка России является Центральный банк Российской Федерации (свыше 60% акций уставного капитала). Его акционерами являются больше 200 тыс. юридических и физических лиц. Сбербанк России зарегистрирован 20 июля 1991 г. в Центральном банке Российской Федерации⁴.

Основные показатели деятельности Сбербанка России по состоянию на 1 февраля 2007 г. можно видеть из следующих данных: капитал — 353,2 млрд руб.; прибыль — 13,6 млрд руб.; чистая прибыль — 11,9 млрд руб.; кредитный портфель — 2714,6 млрд руб., в том числе кредитование юридических лиц —

¹ Эксперт. 2006. № 42. 13 -19 ноября. С. 71.

² FT. Ведомости. 2006. 13 июня.

³ Советский энциклопедический словарь. 1979. С. 1186.

⁴ Официальные данные руководства Сбербанка см. <http://www.sbrf.ru/ruswin/today/today.htm>

1944,4 млрд руб.; остаток средств на счетах физических лиц — 2028,8 млрд руб.; доля Сбербанка в общем остатке вкладов физических лиц во всех коммерческих банках (на 1 декабря 2006 г.) — рублевых — 56,6%, инвалютных — 41,9%; остаток средств юридических лиц — 827,3 млрд. руб.; филиальная сеть: территориальных банков — 17, отделений — 832, внутренних структурных подразделений — 19 266.

В первый период после создания Сберегательного банка эти прежние виды деятельности сберегательных касс занимали видное место. И сегодня их вес очень велик. Ведь речь идет о колоссальной клиентской базе в 270 млн счетов физических лиц. Сбербанк — это 54% рынка банковских вкладов¹.

Но, как подчеркивал в сентябре 2006 г. тогдашний президент, председатель правления Сбербанка Андрей Казьмин, в деятельности банка произошли огромные изменения. Самым быстроразвивающимся и крупным активом банка считается кредитный портфель, структура которого за последние годы существенно изменилась. Помимо эффективного корпоративного краткосрочного кредитования появилось инвестиционное кредитование, проектное финансирование, кредитование строительной индустрии и строительных проектов. А в последние 3–4 года наблюдается настоящий бум розничного кредитования и кредитования малого и среднего бизнеса. «Сегодня это самые высокодоходные составляющие активов Сбербанка», — подчеркивал его руководитель².

Вторая важная составляющая доходной базы банка — комиссионные доходы. Она во много раз меньше первой, но тем не менее разнообразные комиссионные услуги — тоже очень динамичный и перспективный сегмент.

Разнообразная деятельность банка отражает рост основных его финансовых показателей. По данным руководства банка и рейтинга «Известий», собственный капитал банка на 1 августа 2006 г. достиг 296,25 млрд руб., отношение капитала к активам равняется 9,5%, активы превысили 3 трлн 106,75 млрд руб., коммерческие кредиты — 2 трлн 227,61 млрд руб., портфель ценных бумаг — 521,61 млрд руб., средства клиентов — 2 трлн 412,95 млрд руб., средства банков — 123,31 млрд руб.³

¹ Национальный банковский журнал. 2006. № 9. Сентябрь. С. 40.

² Казьмин А.И. Сберегательный эффект // Национальный банковский журнал. 2006. № 9. Сентябрь. С. 39.

³ Банк. Тематическое приложение. Рейтинг «Известий», основные финансовые показатели крупнейших банков Москвы на 1 августа 2006 г. // Известия. 2006. 24 октября.

Эти данные можно сравнить с предыдущим периодом. Так, активы Сбербанка выросли за 2005 г. на 31% и достигли 2,6 трлн руб. А в 2006 г. лишь за 6 месяцев они увеличились более чем на 25%. Собственный капитал банка увеличился в 2005 г. на 46,1% — до 252,9 млрд руб. А по данным на 1 февраля 2007 г., капитал вырос более чем на 100 млрд руб.

Можно привести и данные о росте в 2005 г. — балансовой прибыли на 54%, чистой прибыли — на 44,1%, рентабельности — с 2,5 до 2,8%, рентабельности капитала — с 26,3 до 27,8%¹.

Конечно, перечисленные достижения являются результатом осуществления новой концепции Сбербанка как «универсального банка с акцентом на повышение качества работы на всех ключевых участках рынка». «Это потребовало, — отмечал Андрей Казьмин, — много инвестиций, как финансовых, так и человеческих, организационной перестройки»². Была перестроена вся структура управления банком сверху донизу, принят кодекс корпоративного управления.

Большую роль в развитии банка играет укрепление сотрудничества с иностранным капиталом.

По данным руководства банка, доля иностранного присутствия в капитале банка (20%) выше, чем в целом в банковской системе России. Это говорит о том, — считает Андрей Казьмин, — что сегодня среди российских банков мы являемся самым инвестиционно привлекательным объектом³.

Активную деятельность разворачивает Сбербанк в странах СНГ. Речь идет прежде всего о Казахстане. В конце 2006 г. Сбербанк стал собственником контрольного пакета акций казахского Техака-bank.

«Мы физически получили, — говорит Казьмин, — на наш баланс 80% акций. Похожая ситуация у нас сейчас на Украине, где идет работа по приобретению местного банка»⁴.

В заключение надо сказать о дискуссии по проблеме участия государства в проблем Сбербанке.

По мнению руководства банка, вряд ли целесообразно отказываться от государственного контроля, поскольку государственный Сбербанк в отношении большей части территории стра-

¹ Данные 2005 г. См.: Национальный банковский журнал. 2006. № 9. Сентябрь. С. 40.

² Казьмин А.И. Указ. соч. С. 38.

³ Там же. С. 39.

⁴ Там же. С. 40.

ны выполняет определенную социальную функцию — он содержит малорентабельную сеть, которую частный сектор содержать не будет. В этом случае большая часть территории просто останется без банковского обслуживания. Что же касается иностранцев — собственников 20% акций банка, то, по мнению руководства банка «сложившийся статус-кво устраивает иностранных акционеров в полном объеме. Контрольный пакет государства для них — скорее плюс, чем минус»¹.

Главным событием на российском финансовом рынке в начале 2007 г. стало размещение акций Сбербанка, за которым последовал Внешторгбанк.

Журналисты назвали это событие «марафоном гигантов»².

Уже в феврале 2007 г. Сбербанк завершил прием заявок от инвесторов на покупку и определил цену размещения 89 тыс. руб. за акцию. Акции были размещены только на российском рынке. Объем размещения немного не достиг намечавшегося уровня и составил около 9 млрд долл.

По мнению специалистов, судьба акций после их размещения будет скорее положительной. Хотя краткосрочное снижение цен после крупного размещения не исключено, однако в среднесрочной перспективе увеличение капитала позволит Сбербанку улучшить показатели, и это, в свою очередь, станет фактором роста.

Вторым банком современной России является Внешторгбанк, который стали называть ВТБ.

Банк основан в 1990 г. Главным акционером ВТБ с долей в капитале 99,9% является Правительство РФ. Среди других его акционеров ООО «Газэкспорт», Сбербанк, ЗАО «Энергомашэкспорт», ОАО «Ингосстрах», Торгово-промышленная палата РФ³.

Дочерние структуры ВТБ — 15 дочерних банков, в том числе 11 — за пределами России. В группу ВТБ входят Русский коммерческий банк в Швейцарии и банк с таким же названием на Кипре, австрийский Donnau-Bank, люксембургский East-West United Bank, немецкий Ost-West Handelsbank, Армсбербанк в Армении, Объединенный банк Грузии, Внешторгбанк (Украи-

¹ Казьмин А.И. Указ. соч. С. 41.

² Компания. 2007. № 7. 26 февраля. С. 37.

³ Что такое ВТБ // Ведомости. 2005. 20 июня; Компания. 2007. № 7. 26 февраля. С. 37.

на), п четыре «дочки» в России, включая купленный в 2004 г. Гута-банк (новый бренд ВТБ-24)¹.

Размер уставного капитала составляет 52,1 млрд руб., размер собственных средств — 118 млрд руб. (на 1 октября 2006 г.), величина активов — 763 млрд руб. (на 1 октября 2006 г.)².

Январским указом 2007 г. Президента России Владимира Путина утвержден поэтапный план продажи акций ВТБ. Согласно указу доля государства в капитале ВТБ не должна снизиться менее 50% плюс одна голосующая акция.

Почти 8 млрд долл. привлек ВТБ, номер 2 в российской таблице о рангах, в ходе первичного размещения своих акций в Москве и Лондоне, завершившегося в середине мая 2007 г.³

Объем выпуска составил более 1,5 трлн акций, или 22,5% уставного капитала после размещения. Цена за акцию ВТБ — 13,6 коп. за штуку (что близко к верхней границе предварительного ценового диапазона).

Спрос инвесторов, как свидетельствуют Александр Ивантер и Марина Тальская, был «просто бешеным — он в 7 с лишним раз превысил объем размещения»⁴.

В размещении участвовало свыше 130 тыс. российских частных инвесторов, купивших бумаг на 1,6 млрд долл., что позволило банку похвастаться самым массовым «народным» IPO — бумаги «Роснефти» и Сбербанка пополнили существенно меньшее количество розничных портфелей.

По словам старшего советника по макроэкономике Центра развития фондового рынка Юрия Данилова: «Результаты IPO ВТБ наглядно свидетельствуют о наличии достаточно мощного внутреннего инвестора — населения».

В результате удачного первичного размещения ВТБ улучшил показатели своей деятельности. В ряде случаев они приблизились к показателям Сбербанка. В то же время в этих показателях проявляются различия их бизнес-моделей. Это можно видеть из следующих данных (табл. 19).

¹ Что такое ВТБ // Ведомости. 2005. 20 июня; Компания. 2007. № 7. 26 февраля. С. 37.

² Там же.

³ См. анализ его результатов: Ивантер А., Тальская М. Новая фишка // Эксперт. 2007. № 19. 21- 27 мая. С. 30.

⁴ Там же.

Сбербанк и ВТБ. Конкуренция бизнес-моделей¹

№ п/п	Показатели деятельности	ВТБ	Сбербанк
1	Активы	52,4	131,1
2	Доля в суммарных банковских активах, %	10	25
3	Капитал	7	11,7
4	Чистая прибыль	1,18	3
5	Доля депозитов физических лиц в совокупных обязательствах, %	16	65
6	Доля долговых инструментов в совокупных обязательствах, %	26	4
7	Доля розничных ссуд в кредитном портфеле, %	8	26
8	Рыночная капитализация по итогам IPO ВТБ (в мае 2007 г.) и SPO Сбербанка (в марте 2007 г.)	35,5	76,6

¹ Абсолютные показатели по итогам 2006 г., если не указано иначе, приведены в миллиардах долларов США. Данные банков, аналитические отчеты UBS, Банка Москвы и Альфа-Банка.

В итоге первичного размещения акций основными акционерами ВТБ сейчас являются Росимущество (77,5%) и депозитарий Bank of New York (14,6%). В российской печати отмечается также факт участия в распределении акций представителей политической элиты страны (замминистра финансов Сергей Сторчак приобрел пакет акций за 8,5 млн руб.). Но чиновникам и их родне не догнать топ-менеджеров самого ВТБ: председатель правления и несколько его замов потратили на акции своего банка по 1 млн. долл. каждый¹.

Огромное значение имеет глобальное международное присутствие ВТБ в современном мире. Подробно об этом рассказал старший вице-президент ВТБ Олег Мурадян в своем интервью².

По словам Мурадяна, «уже давно Внешторгбанк не является чисто российским банком. Мы себя рассматриваем как междуна-

¹ Бараулина А., Петрачкова А., Панов А. Свои покупатели // Ведомости. 2007. 28 мая.

² См. беседу с Олегом Мурадяном Натальи Ляминой под названием «Бизнес-сафари» Внешторгбанка. Зачем банк открывает свои офисы в Африке» (Национальный банковский журнал. 2006. № 9. Сентябрь. С. 14 -17).

родную финансовую группу, у которой большое количество дочерних банков. Банки в Западной Европе — в Люксембурге, в Швейцарии, во Франции, в Англии, в Германии, на Кипре — нам достались со времен Советского Союза». Новые банки ВТБ создал или приобрел буквально после 2002 г. На продвинутой стадии, подчеркнул Мурадян, переговоры по вопросу приобретения банков в Белоруссии, Азербайджане, Казахстане.

Идет процесс создания совместного банка с Вьетнамским банком инвестиций и развития. Законодательство Вьетнама не позволяет иностранным учреждениям получить контрольный пакет акций. «Они пошли нам навстречу, отдав максимально возможные 49%, остальные 51% сохранили себе».

В Китае «более длительная процедура». «Там очень высокая конкуренция». В настоящее время в Поднебесной присутствуют практически все крупнейшие мировые финансовые учреждения, но, считает Мурадян, ВТБ уже «видит свою нишу на китайском рынке, и у нас очень много клиентов, которые имеют там свои интересы».

В Китае создается филиал ВТБ. Банк, по словам Мурадяна, уже заключил соглашение с китайской платежной системой China Union Pay, в которой обслуживается более 900 млн пластиковых карт. В соответствии с этим соглашением все карты этой системы — и пластиковые, и кредитные — будут обслуживаться в России через структуру ВТБ.

Большое внимание банк уделяет сотрудничеству со странами Африки, особенно с ЮАР, Намибией, Анголой. Как подчеркнул старший вице-президент ВТБ, у банка есть поручение Президента Российской Федерации по составлению и реализации комплексной программы развития торгово-экономического и научно-технического сотрудничества со странами к югу от Сахары. Есть и соответствующее поручение Правительства РФ.

Банк нацелен на сопровождение как российского бизнеса (например, «Алроса», «Технопромэкспорт», ВНИИ «Зарубежгеология» и др.), так и денежных потоков крупных африканских предприятий, например, таких, как ангольская нефтяная компания «Сонапгол» (годовой оборот компании в 2005 г. составил 9 млрд долл.), алмазодобывающая компания «Эндиама» (годовой оборот 2 млрд долл.) и др.

ВТБ активно участвует в помощи африканским странам в формировании современной финансовой системы. В Намибии уже практически создана финансовая компания. В Анголе созда-

ется банк, причем впервые в ангольской истории полный контроль предоставлен иностранному банку (у ВТБ — 66%, у ангольцев — 34%).

Завершая беседу, Олег Мурадян выступил против «ложных иллюзий» о том, что дружба России возможна только с Западной Европой или Америкой. «Где нам нужно действительно бороться, так это на рынках Азии, Африки и Латинской Америки, где наши высокотехнологичные разработки и продукция имеют преимущества и конкурентоспособны, где нет жестких ЕСовских ограничений, где, как на рынке США, нет поправки Джексона — Вэника, и где к нам нормально, по-человечески и добросовестно относятся в силу целого ряда объективных и субъективных факторов исторического, идеологического и культурного характера»¹.

За последние годы позиции ВТБ в банковской системе России существенно усилились.

По данным рейтинга «Известий», основные показатели деятельности ВТБ на 1 августа 2006 г. выглядели следующим образом: собственный капитал — 61,38 млрд руб., отношение капитала к активам — 8,6%, активы — 717,3 млрд руб., коммерческие кредиты — 333,83 млрд руб., портфель ценных бумаг — 171,22 млрд руб., средства клиентов — 340,15 млрд руб., средства банков — 199,59 млрд руб.²

Представляя госбанкира Андрея Костина, под чьим руководством ВТБ за последние 3 года вырос в три раза, «Ведомости» привели его высказывание: «Это позволит превратить ВТБ в средний по европейским меркам банк с капиталом 10 млрд долл.»³

По рейтингу банков журнала *The Banker*, ВТБ получил уже в 2005 г. довольно почетное 179-е место из тысячи крупнейших банков мира⁴. При этом, как уже отмечалось, основной критерий классификации банков, использованный журналом, это размер капитала. Его величина, согласно журналу, составляла в это время 2,5 млрд долл. При четырехкратном увеличении, о кото-

¹ *Мурадян О. С.* 17.

² Банк. Тематическое приложение. Рейтинг «Известий»; Основные финансовые показатели крупнейших банков Москвы на 1 августа 2006 г. // *Известия*. 2006. 24 октября.

³ Политических заказов что-то сделано не было // *Ведомости*. 2005. 20 июня.

⁴ <http://bankir.ru/newsline/05.07.2005/33559>

ром упомянул Андрей Костин, вряд ли правильным будет характеристика ВТБ как «среднего по европейским меркам банка». Скорее он будет одним из наиболее крупных банков Европы. Во всяком случае, он войдет в число банков — членов «клуба 500» крупнейших компаний мира.

Вряд ли это можно сказать столь определенно о других российских банках. Но все же думается, что необходимо упомянуть (среди возможных кандидатов в очень крупные транснациональные банки России) о двух банках.

Речь идет прежде всего о Газпромбанке, который в последние годы нередко занимает в списке российских банков третье место, и об Альфа-Банке, который в течение ряда лет находился в первой пятерке банков России. Показатели деятельности этих двух банков на 1 августа 2006 г. рейтинг «Известий» определял следующим образом: собственный капитал — 43,62 и 23,27 млрд руб., отношение капитала к активам — 7,1 и 8,1%, активы — 611,3 и 287,12 млрд руб., коммерческие кредиты — 259,17 и 229,46 млрд руб., портфель ценных бумаг — 108,48 и 8,49 млрд руб., средства клиентов — 314,98 и 170,48 млрд руб., средства банков — 86,55 и 47,3 млрд руб.¹

По итогам I квартала 2007 г. Газпромбанк стал вторым по активам банком страны.

ВТБ, акции которого с большим успехом были проданы инвесторам, был временно оттеснен с позиции второго банка страны. Его сдвинул Газпромбанк, который исполнял роль кассы, в которой скапливаются деньги от продажи активов «ЮКОСа»². По капиталу и по ряду других показателей расклад сил в «большой тройке» остался прежним.

5.2 Страховые компании

Для современного этапа развития мира характерно возрастание роли разнообразных небанковских кредитно-финансовых учреждений, превращающихся в важных институциональных инвесторов. Их часто называют «финансовыми бассейнами», поскольку одна из основных ролей, которую они выполняют, со-

¹ Известия. 2006. 24 октября.

² Бараулина А., Саидмурзалов Р. ВТБ отстал из-за «ЮКОСа». Как Газпромбанк стал по активам вторым банком страны // Ведомости. 2007. 18 мая.

стоит в мобилизации средств массового сберегателя, а также свободных средств мелких и средних предприятий. Растет количество таких учреждений, разнообразие их форм.

Пожалуй, наиболее влиятельными среди них являются страховые компании. Их эволюция усилилась в XIX в. С этого времени ведут начало многие из существующих в Великобритании, Германии и Франции компаний. В страховом бизнесе в последние десятилетия происходят большие изменения. Страховые компании превращаются в одни из самых влиятельных звеньев кредитно-финансовой системы мира.

Анализируя причины роста страхового дела, некоторые специалисты говорят о «рискофобии», якобы присущей современным людям, даже своего рода болезни «булемии» (ненасытного голода), толкающей их предохранять себя от всех возможных и невозможных рисков. Другие настаивают на растущей неуверенности многих в своем будущем. Но, очевидно, решающее значение имеет стремление крупного капитала использовать организацию страхового дела, т.е. временно привлеченные средства населения, для нужд инвестирования. Крупнейшие страховые компании управляют сегодня гигантскими средствами, собранными в основном у населения и предприятий.

Особенно распространено в современном мире личное и имущественное страхование от ущерба, вызванного пожарами и несчастными случаями. Правда, это направление деятельности испытывает в последнее время немалые затруднения. Причиной являются участвовавшие несчастные случаи и природные катастрофы. Не меньшее значение имеет и страхование жизни, выполняющее нередко роль накопителя личных сбережений. Этот вид деятельности бурно развивается.

Накапливаемые страховыми компаниями средства вкладываются в учредительскую деятельность, в операции с недвижимостью, в создание инвестиционных фондов, в операции на фондовой бирже. В конце 80-х годов на долю страховых компаний во Франции приходилось 10% акций и 16,9% облигаций, котировавшихся на французских биржах¹.

Другой пример. Структура активов фонда страхования жизни британской компании Prudential Assurance в конце 2002 г. имела следующий вид: 45% — акции, 33% — облигации, 18% —

¹ La Bourse. Pourquoi? Comment? P., 1990. P. 28.

имущество, 2% — деньги, 2% — другое¹. У некоторых европейских страховых компаний 80% капитала и больше были вложены в ценные бумаги.

Необходимо отметить, что в своем отношении к страхованию отличаются англосаксонские и континентально-европейские клиенты. По мнению специалиста по страховому рынку, вице-президента американской компании Boston Consulting Гюнтера Шварца, в США, Австралии и некоторых других странах человеку с детства внушают, во-первых, что риск — это норма жизни, во-вторых, что каждый должен позаботиться о возможных последствиях этого риска — никто другой этого не сделает. В итоге индивидуальное страхование является необходимым элементом жизни практически каждого человека. Как следствие в США по сравнению с другими странами страховые премии очень высоки: в среднем они составляют от 3 тыс. долл. на семью. Это действительно большая цифра, и она отражает стремление среднего американца инвестировать в «избежание рисков».

Если же мы обратимся к традиционным европейским странам континентальной Европы, то, как считает Гюнтер Шварц, мы увидим, что там люди привыкли полагаться на государство, которое должно о них заботиться. Еще буквально пару лет назад европейцы были окружены тотальной опекой государства. У них, конечно, существовало страхование, но отнюдь не настолько развитое, как в США. В Германии, например, в среднем ежегодный страховой взнос на семью составлял 1 тыс. долл., а в Швейцарии — 1,5 тыс. долл. Эти цифры показывают, в какой степени европейцы привыкли самостоятельно покрывать персональные риски — остальное обеспечивается государством.

До трагических событий сентября 2001 г. страховке от терактов уделяли мало внимания. После атаки «боингов» па Всемирный торговый центр пострадавшие сразу же бросились требовать компенсации.

Крупнейшие страховщики смирились с миллиардными потерями и начали осуществлять выплаты. Прецедент был создан, после чего их мелкие конкуренты начали лопаться один за другим. Японская Taisei Fire and Marine Insurance первой открыто признала, что теракты 11 сентября разрушили ее бизнес, и объя-

¹ Le Monde. 2003. 26 novembre; Эксперт. 2003. № 45. 1-7 декабря. С. 42.

вила о банкротстве. Ее долг на тот момент составлял 604 млн долл.¹

В 2002 г. в США был принят закон о государственной помощи страховым компаниям, согласно которому государство обязалось компенсировать им до 90% выплат по терактам 11 сентября. Общая сумма бюджетных субсидий, выделенных на это, достигала 100 млрд долл.²

Мировой страховой бизнес, в отличие от других сегментов глобального финансового рынка, менее консолидирован. Двадцать крупнейших страховых компаний мира в 2005 г. собрали около 700 млн долл., или лишь немногим более 20% мировой страховой премии³. Аналогичное сопоставление, скажем, в инвестиционно-банковском секторе свидетельствует, что 20 ведущих мировых компаний в 2005 г. контролировали 78% международного рынка выпуска облигаций и 79% выпуска новых акций⁴.

Но все же крупнейшие из этих 20, 4–5 гигантских объединений, достигают уровня финансовых ОКК, во многом определяющих эволюцию страхового дела и влияющих на развитие финансового капитала.

Данные о страховых компаниях представлены в табл. 19.

Т а б л и ц а 19

Двадцать крупнейших страховых компаний мира по рыночной капитализации (капитализация по состоянию на сентябрь 2006 г., остальные данные – за 2005 г.)¹

№ п/п	Компания, страна, специализация ²	Рыночная капитализация, млрд долл. ³	Страховая премия, млрд долл. ⁴	Инвестиционный и прочий доход, млрд долл.	Численность сотрудников, тыс. человек
1	AIG (США), МФ	170	70	39	97
2	Аха (Франция) ³ , МФ	135,5 (совместно с СЕДЕР)	82	28	110
3	ING (Нидерланды), МФ	97	57	32	119

¹ Компания. 2007. № 9. 12 марта. С. 55.

² Там же.

³ Эксперт. 2006. № 40. 30 октября - 5 ноября. С. 62.

⁴ Там же.

№ п/п	Компания, страна, специализация ²	Рыночная капитализация, млрд долл. ³	Страховая премия, млрд долл. ⁴	Инвестиционный и прочий доход, млрд долл.	Численность сотрудников, тыс. человек
4	Allianz (Германия), МФ	69	72	45	176
5	China Life Insurance (Китай), СЖ	53	10	2	12
6	Manulife Financial (Канада), СЖ	50	16	11	21
7	Assicurazioni Generali (Италия), МФ	48	75	26	62
8	Metlife (США), МФ	42	25	20	66
9	Allstate (США), МФ	38	29	6	38
10	Prudential Financial (США), СЖ	36	13	18	39
11	Aviva (Великобритания), МФ	35	45	29	55
12	Munich Re (Германия), ПС	36	45	15	37
13	Zurich Financial Service (Швейцария), МФ	33	33	22	52
14	St Paul Travellers (США), СИ	32	20	4	22
15	Milles Holdings (Япония), УК	30	Нет данных	1	0,2
16	Aegon (Нидерланды), МФ	29	24	30	27
17	Swiss Re (Швейцария), ПС	29	23	6	11

№ п/п	Компания, страна, специализация ²	Рыночная капитализация, млрд долл. ³	Страховая премия, млрд долл. ⁴	Инвестиционный и прочий доход, млрд долл.	Численность сотрудников, тыс. человек
18	Hartford Financial (США), МФ	26	14	13	30
19	Berkshire Hathaway ⁴ (США), СЖ, ПС	48	20	6	64
20	AGF (Франция), МФ	24	20	8	36

¹Источники: Bloomberg LP, Delus Corp // Эксперт. 2006. № 40. 30 октября – 5 ноября. С. 62.

²Специализация: МФ – многофункциональное страхование, СЖ – страхование жизни и здоровья, СИ – страхование имущества, ПС – перестрахование, УК – управляющая компания.

³Совместная компания «Аха-CEDEAR» имеет капитализацию 135,5 млрд долл.

⁴Данные только в части страхового бизнеса.

Для крупнейшей в мире по капитализации американской страховой компании AIG соотношение бизнеса в США и зарубежного бизнеса составляет 60:40. Наиболее быстро растущий (20% в год) сегмент для компании – Азия, в основном Япония и Китай. Но ни в одном из этих государств компания не входит в десятку крупнейших страховщиков.

В структуре услуг AIG на долю собственно страхования жизни и имущества приходится 84% продаж, еще 10% составляют различные финансовые услуги, включая ипотечное кредитование, 6% – управление собственными и клиентскими активами.

В России эта компания занимает более активную позицию в страховании жизни. В 2005 г. ее доля в совокупной премии по страхованию жизни составила порядка 5,5% с ростом около 30% за год¹.

Второй лидер мировой экспансии в страховании жизни и имущества, если учитывать показатели CEDEAR, – французская универсальная компания Аха.

¹ Элитарный клуб глобальных страховщиков // Эксперт. 2006. № 40. 30 октября - 5 ноября. С. 62.

Лишь треть услуг она оказывает во Франции. В 2005 г. — 18,2 млрд. евро во Франции и 43,3 млрд евро за рубежом, в том числе 14 млрд на сверхконкурентном рынке США.

Возникновение этой компании за счет поглощения другого объединения было охарактеризовано как одно из важнейших событий в истории экономического развития Франции. «Это является большим событием не только для новой компании, но и для французской страховой системы и для всей экономики Франции в целом», — заявил руководитель новой компании Жак Фридман¹.

Деятельность группы Аха оказала большое влияние на развитие французского финансового капитала.

Третий по капитализации крупный игрок на страховых рынках мира — голландская группа ING — удачно совмещает страховой и банковский бизнес: годовой объем в 2005 г. — 43,5 и 25,5 млрд евро соответственно. Несмотря на голландское происхождение, в Северной Америке эта компания оказывает больше услуг, чем в Европе. Самый же быстрорастущий район — опять-таки Азия. Дочерняя ING Vysya входит в десятку крупнейших страховщиков в Индии. ING — самый значительный страховщик имущества в Канаде, жизни в Чили, третий игрок по страхованию жизни в США².

Четвертую позицию в мире по рыночной стоимости занимает немецкий концерн Allianz. Снижение темпов его роста в последние годы компенсировалось ростом доходов от управления (13% в год). Концерн активен не только на европейском рынке, но также и в Латинской Америке, и в Азии.

Замыкает пятерку страховых гигантов китайская звезда — China Life Insurance, еще в начале 2006 г. не входившая в двадцатку. Компания была зарегистрирована в Пекине в 2003 г., а с декабря того же года ее акции начали торговаться на Нью-Йоркской фондовой бирже. Эта государственная монополия специализируется на страховании китайцев. Согласно данным годового отчета за 2005 г, компания контролирует 44% бизнеса по страхованию жизни на территории континентального Китая³.

На российском страховом рынке сегодня работает около тысячи компаний, 46 из них — с участием иностранного капитала.

¹ Le Monde. 1996. 18 novembre.

² Элитарный клуб глобальных страховщиков. С. 62.

³ Там же.

Доля иностранного капитала в суммарном уставном капитале наших страховщиков составляет 4,3% при допустимой законодательством квоте 25%. По закону на рынке могут действовать дочерние общества иностранных страховых компаний, сняты ограничения на проведение ими операций по страхованию жизни.

В это же время существует ряд проблем, не решенных до сих пор, в частности требование США открыть на территории РФ прямые филиалы иностранных страховых компаний¹.

На российском страховом рынке в последнее время появились две крупные страховые компании, полностью контролируемые иностранным капиталом. Первой из них стала компания «Наста», купленная швейцарским объединением Zurich Financial Services. А через неделю поступило сообщение о покупке германским страховым гигантом Allianz 49,1% акций компании «РОСНО», входящей в число 5 крупнейших компаний России. Таким образом, Allianz, который до этой сделки уже владел 47,4%, аккумулировал почти 97% акций «РОСНО»².

«Это позволит нам стать самой влиятельной иностранной страховой компанией на стратегическом для нас российском рынке», — комментирует сделку член правления Allianz Вернер Неделиус³.

Страховой рынок России по сравнению с США, странами Западной Европы, Японией развит слабо. Это видно из следующих данных (табл. 20).

Все три группы данных табл. 20 ярко свидетельствуют о том, что Россия — это «страховой карлик».

Можно их дополнить еще многими данными. В США размер совокупной страховой премии равен 10% ВВП, в развитых европейских странах — порядка 7–8% ВВП. По оценкам некоторых исследователей, на сегодня в России потенциал в отношении услуг страхования используется только на 5%, в то время как на Западе — практически на 100%. В нашей стране застраховано всего 7% возможных рисков, традиционно подлежащих страхованию в развитых странах⁴.

¹ *Самонов Ю.* Страхование национальных интересов // Эксперт. 2006. № 40. 30 октября - 5 ноября. С. 56.

² *Компания.* 2007. № 7. 25 февраля. С. 7.

³ Там же.

⁴ *Бахтеева Р.А.* Крупнейшие страховые компании РФ и их стратегии. М., 2006. С. 2; *Кричевский Н.А., Волжанин Д.А.* Проблемы и перспективы развития страховой инвестиционной деятельности // Финансы. 2004. № 11; *Мировая экономика и международный бизнес.* М., 2005. С. 591- 592.

**Объем страховых услуг (премий) в странах «большой восьмерки»
на начало 2005 г.¹**

№ п/п	Государство	Всего, млрд долл.	Страхование жизни, долл. на душу населения	Страхование имущества и прочие виды, кроме жизни, % ВВП ²
1	США	1097,8	1673,2	4,9
2	Япония	492,4	3036,0	2,7
3	Великобритания	294,8	3125,6	5,6
4	Франция	194,6	2123,7	3,6
5	Германия	190,8	1025,5	4,3
6	Италия	128,8	1412,7	2,8
7	Канада	69,7	889,5	3,7
8	Россия	18,4	24,7	0,8

¹Источники: Insurance International Institute; Эксперт. 2006. № 40. 30 октябрь – 5 ноября. С. 61.

²С учетом паритета покупательной способности валют.

Определенное развитие страховое дело получает в связи с использованием интернета¹. Зарождение рынка интернет-страхования произошло в США в начале 90-х годов. Введение в 2000 г. закона об электронно-цифровой подписи способствовало бурному росту рынка. Из всех видов интернет-страхования как в Европе, так и в США наиболее распространены страхование жизни и автострахование.

В США и странах Западной Европы широко развивается инвестиционная деятельность страховых компаний.

В Европе объем инвестиций страховых компаний в последнее время стабильно составляет более 25% ВВП входящих в нее стран. Например, в Великобритании страховые компании владеют более чем 20% акционерного капитала всех зарегистрированных на Лондонской фондовой бирже акционерных компаний².

Широкое участие страховых компаний в инвестиционной деятельности свидетельствует об их возросшей роли в развитии финансового капитала. Часто самые мощные страховые предприятия участвуют в организации новых финансовых групп.

¹ Журавин С.Г. Развитие страхования через интернет // Страхование. 2005. Март; Бахтеева Р.А. Указ. соч. С. 5.

² Бахтеева Р.А. Указ. соч. С. 6.

Ярким примером может служить крупнейшая в современном страховом бизнесе Италии Assicurazioni Generali, входящая в число самых влиятельных финансово-промышленных предприятий мира. Assicurazioni Generali — единственная страховая транснациональная компания, штаб-квартира которой расположена в Италии. Из-за рубежа поступает как минимум две трети из 50 млрд евро страховых сборов 120 филиалов Generali. Как подчеркивает итальянский журналист Стефано Гулманьелли, компания стала своего рода краеугольным камнем европейского капитализма¹. Ей принадлежат крупные пакеты акций ведущих итальянских, французских и немецких промышленных концернов и банков.

Во всем мире Generali называют «Триестским львом». Лев, сжимающий лапой Евангелие, — символ родного для компании Триеста. Именно здесь в начале XIX в., когда еще не существовало единого итальянского государства, и появился будущий страховой гигант. Здесь еще в 1755 г. была основана первая итальянская биржа, а позже, 26 декабря 1831 г., благодаря предприимчивости новой буржуазии и возникла страховая фирма Assicurazioni Generali.

Еще в сравнительно «юном» возрасте Generali открыла свои офисы в Будапеште, Праге и Вене. А к концу XIX в. компания работала уже далеко за пределами габсбургской империи — во Франции, Германии, Швейцарии, России — и даже вместе с Ротшильдами участвовала в финансировании строительства Суэцкого канала.

Про чрезвычайно развитую у Generali способность приспосабливаться к различным обстоятельствам даже ходил анекдот: когда стало понятно, что дни фашизма сочтены, руководство компании подготовило четыре различных флага — советский, американский, английский и югославский, — чтобы после освобождения выбрать подходящий.

В последние десятилетия усиливается деятельность компании в странах Латинской Америки, Азии и Африки.

Вокруг страховой компании сформировалась мощная финансово-промышленная группа, действующая в ряде отраслей промышленности, торговли и в других секторах итальянской экономики.

¹ Гулманьелли С. Львиная доля. Итальянская Generali попала под «вертикаль власти» // Компания. 2004. №1. 12 января. С. 46.

Заканчивая характеристику очень крупных корпораций, действующих в важнейших отраслях современной мировой экономики, надо подчеркнуть, что перечисленные предприятия не могут с достаточной полнотой ответить на поставленный нами вопрос: «ОКК — кто они?»

Но все же на основе проведенного анализа можно выделить некоторые их главные особенности.

1. Эти предприятия играют решающую роль в функционировании мировой экономики, во всяком случае, основных секторов ее постиндустриальной структуры

2. ОКК — главная сила международных экономических отношений, своего рода «локомотив» экономической глобализации и интеграции.

3. Очень крупные транснациональные корпорации являются носителями технико-экономической эффективности, совершенствования организации, повышения производительности труда.

4. Сверхкрупные предприятия — активные участники конкурентной борьбы.

5. ОКК обостряют социально-экономические противоречия современного мира (отношения с государством, влияние на развитие национальной экономики, воздействие на общество, природную среду и др.). Именно этим проблемам и посвящена II часть книги, которая предлагается уважаемому читателю.

Часть II

ОКК И ПРОБЛЕМЫ ОБЩЕСТВА СЕГОДНЯ

ОТНОШЕНИЯ С ГОСУДАРСТВОМ

История всех человеческих цивилизаций непреложно свидетельствует о том, что государство всегда «присутствовало» в экономике.

1.1. Эволюция смешанной экономики

Мы это видим на примере всех древнейших цивилизаций. Уже в эпоху Древнего царства в Египте (IV–III тысячелетие до н.э.) сложились многие важные формы государственной экономической деятельности. Люди научились предвидеть разливы Нила. Свои знания они использовали для организации общей для всего государства системы ирригационных сооружений. Создание этой системы и ее функционирование осуществлялись под руководством и тщательным контролем наместников фараона (номархов).¹

Или другой пример — Римская империя. В это время сложилась «особая императорская казна» («фиск»), включавшая как личные средства императора, так и имущество, принадлежавшее ему как главе государства. Она пополнялась за счет доходов с императорских поместий, налогов с императорских провинций, конфискаций имущества осужденных лиц, военной добычи. Как верховный главнокомандующий, император располагал и государственной казной, формально подотчетной сенату, и таким образом осуществлял фактическое руководство всеми финансами римского государства. Огромную роль играла постоянная ар-

¹ Струве В.В. Действенность культуры Древнего Египта. В кн.: Культура Древнего Египта. М., 1976. С.5 и др.

мия. Общая численность вооруженных сил достигала 300 тыс. человек. Она просуществовала около четырех столетий¹.

Во многих случаях государство играло решающую роль в создании и развитии целого ряда промышленных и других предприятий.

Особенно бурно экономическая деятельность государства развивалась в XX в. В это время были осуществлены как бы три «приливные» волны огосударствления экономики. Одна из них была связана с Первой мировой войной и Октябрьской революцией 1917 г. в России. Вторая возникла в ходе Великой депрессии в США, а также в результате появления военно-государственных фашистских режимов. Третья волна была связана с событиями Второй мировой войны и первым послевоенным десятилетием.

Развитие данного процесса продолжалось и в дальнейшем.

Частный бизнес постоянно использовал помощь государства и сотрудничал с ним.

В эпоху развития ТНК и ОКК появляются новые особенности взаимодействия корпораций и государства. С одной стороны, продолжался процесс переплетения государства и корпораций, усиливались их взаимные связи. С другой — расширились сферы их сотрудничества, оно охватило всю совокупность экономических отношений.

Для анализа этих отношений можно выделить следующие главные направления:

1. Ограничив в последние десятилетия сектор непосредственной предпринимательской деятельности государства, корпорации усиливают использование функций государственного регулирования. Цель состоит в повышении устойчивости и улучшении макроэкономических показателей национальной экономики. А для этого новые черты приобретает государственное экономическое программирование, возрастает использование бюджета, налоговой системы.

2. Особую роль играет государство как поставщик инвестиций для корпораций, прежде всего, в сферу развития науки и техники, а также в инфраструктуру. Речь идет как о прямых инвестициях государства в науку, так и о создании условий для привлечения частных.

¹ История Древнего Рима. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. В.Л. Кузьмина. М., 1981. С. 200, 201.

3. Государство повышает концентрацию производства и централизацию капитала и одновременно оказывает помощь малому бизнесу.

4. Огромное значение приобретает милитаризация хозяйства, осуществляемая национальными государствами и их объединениями. Военные расходы — важное средство развития современных ТНК, особенно ОКК.

Рассмотрим каждое из указанных направлений.

1.2. Программирование, бюджетное хозяйство

Наиболее ярко изменения последних лет проявляются в сфере программирования. Национальные государства, их объединения и крупнейшие транснациональные корпорации составляют и реализуют важные программы экономического развития.

Новые планы развития были приняты, например, Евросоюзом в 2002 г. В соответствии с ними Европа к 2010 г. должна создать лучшую в мире экономику, основанную на научном знании, и тем самым по уровню развития не только догнать, но и перегнать США и Японию¹.

Основные направления новой промышленной политики ЕС широко обсуждаются в настоящее время в ФРГ и других странах Евросоюза. В этих обсуждениях и конкретном составлении программ участвуют представители крупнейших корпораций. Так, документ под названием «Десять шагов, направленных на усиление промышленной конкурентоспособности Европы» был подготовлен Союзом германской промышленности (BDI). Он позволяет судить о позиции ФРГ относительно путей дальнейшего развития европейской экономики. Данная позиция представляет особый интерес, поскольку Германия, являясь крупнейшим производителем промышленной продукции в Евросоюзе, уже в течение долгого времени призывает органы ЕС уделять большее внимание влиянию принимаемых ими решений на конкурентоспособность производимой промышленной продукции.

В сочетании с проведением правительствами стран ЕС реформ рынка труда и системы социального страхования, как пра-

¹ См. об этом: Черников Г.П., Черникова Д.А. Европа на рубеже XX и XXI веков. Проблемы экономики. М., 2006. С. 15 -18.

вильно подчеркивает к.э.н. Е.В. Ревякин, это создает условия для повышения конкурентоспособности¹.

Проведение промышленной политики является ключевым элементом повышения конкурентоспособности производимой в ЕС продукции. Важной составной частью политики является осуществление либерализации энергоснабжения, телекоммуникаций и транспорта.

Предусматриваются различные меры стимулирования развития основных групп отраслей, в том числе группы «продуктов питания и биотехнологий» (на них производится около 20% стоимости продукции обрабатывающей промышленности ЕС), группы «машины и оборудование», продуктов потребления (8%), а также производства товаров производственного назначения, к которому относятся черная металлургия, химическая и целлюлозно-бумажная промышленность.

Другой пример современных экономических программ является Япония. Экономическое развитие Японии в 90-е годы резко замедляется. Появляется ряд негативных тенденций. Уходит в прошлое безоблачный период непрерывных высоких темпов, многократно превосходящих показатели США, Великобритании и ряда других ведущих развитых стран.

Рост противоречий экономической динамики можно проследить по эволюции стоимости ВВП Японии. Реальный рост ВВП Японии в % к предыдущему году составлял: в 1996 г. — +3,5, в 1997 г. — -1,9, в 1998 г. — -1,1, в 1999 г. — +0,2, в 2000 г. — +2,8, в 2001 г. — +0,4, в 2002 г. — -0,3².

Еще более непростая ситуация сложилась в банковско-кредитной сфере. Появились и резко выросли «сомнительные» долги банков. Тревожная ситуация сложилась на фондовом рынке Японии.

В основе трудностей лежит сама модель развития Японии. Известный российский исследователь В. Рамзес отмечает, что в этом кризисе «самое драматичное — это подрыв доверия к несущим конструкциям японской экономической и социально-политической системы». По мнению ученого, под угрозой оказался

¹ Ревякин Е.В. Об основных направлениях новой промышленной политики ЕС // БИКИ. 2007. № 25. 1 марта. С. 4.

² Данные МВФ // The World Economic Outlook. Sept. 2003; Алексеев В.В. Очерки экономики Японии. М., 2005. С. 221.

по сути дела весь «модифицированный капитализм японского образца».

Для преодоления экономических трудностей необходим целый ряд экономических реформ.

По мнению ряда государственных чиновников, важную роль должно сыграть японское государство. Улучшение экономической ситуации возможно только за счет гигантских вливаний государственных средств в экономику. «Правительство не может себе позволить не вмешиваться в экономику, — отмечал в свое время министр финансов Японии Киити Миядзава, — так как слабый внутренний спрос и сдержанность японских предприятий в отношении внутренних инвестиций не смогут поддерживать экономический подъем».

В период с 1992 г. по ноябрь 2002 г. для оживления экономики японское правительство приняло 10 специальных программ, в рамках которых были выделены средства на сумму 131 трлн иен (или, по приблизительной оценке, 1248,3 млрд долл.)¹. Значительная часть средств пошла на кредитование предприятий, содержание инфраструктуры, развитие информационных сетей.

Правительство объявило программу тотальной «интерпетификации» японского народа. Выступая в конце 2000 г. перед парламентом Японии, премьер-министр Иосиро Мори выдвинул лозунг: «Догоним и перегоним Америку за пять лет и превратим Японию в самую продвинутую интернет-страну!». А для этого — «Всемирную паутину — в каждый дом!» В первую очередь часть бюджетных расходов на образование переводится в ваучеры для 30 млн японцев, каждого из которых за 56 долл. научат пользоваться электронной информацией. В дальнейшем правительство предполагает внедрить интернет повсеместно с целью «способствовать созданию новых предприятий и укреплению уже существующего производства».

Ушедший в сентябре 2006 г. в отставку премьер Дзюньитиро Коидзуми за пять лет службы успел провести в Японии существенные экономические реформы. Анализ этих реформ осуществлен специалистами Deutsche Bank (DB) в исследовании «Япония — 2020: снижение роста экономики — дело рук японцев»².

¹ Япония: экономика, политика, общество на заре XXI века, М., 2003 г.

² Характеристику содержания исследования см. в материале: *Галицких М.* Японию ждет стагнация. Если она срочно не проведет экономической реформы // Ведомости. 2006. 27 октября.

В исследовании ДВ отмечается, что благодаря Коидзуми в Японии снизился уровень безработицы, а реальный ВВП начал расти на 2,2% ежегодно — рекордный за последние 15 лет темп.

Но несмотря на успехи, в середине следующего десятилетия Япония уступит Индии место третьей крупнейшей экономики мира, предсказывает ДВ. Рост ВВП в 2006–2020 гг. замедлится до 1,3%, а демографическая проблема сильно обострится.

Специалисты Deutsche Bank предлагают три возможных сценария развития событий к 2020 г. Первый — самый тяжелый для страны. Он станет неизбежным при полном отсутствии фундаментальных реформ. В этом случае к 2020 г. ВВП вообще перестанет расти, так как большинство компаний сосредоточатся на внутреннем рынке и прекратится приток иностранных инвестиций.

Второй вариант станет возможным при проведении частичных реформ при относительно закрытой экономике. В этом случае демографические тенденции увеличат бюджетное бремя, а низкий доход сделает капиталоемкое производство невыгодным. Рост в этом случае будет 1% ВВП, прогнозирует ДВ.

Наиболее благоприятный прогноз состоит в возможности достижения роста как минимум 2% ВВП. Но это станет возможным, считают специалисты Deutsche Bank, лишь при условии продолжения реформ, начатых Коидзуми, при обязательном условии — открыть японскую экономику внешнему миру. При выходе на мировой рынок компании привлекут современные инструменты для финансирования инноваций.

Другой пример. Многие авторы во Франции и за ее пределами считают Францию родиной западного национального экономического программирования. Особенно большое развитие оно получило в годы после Второй мировой войны. Франции, лежащей в руинах, необходимо было сильное государство. И дело было не только в экономике.

Генерал де Голль придал системе смешанной экономики, и в частности государству и его программированию, огромное политико-стратегическое значение. Государство стало, по его словам, «гарантом величия и независимости Франции», «какой бы ни была их цена»¹.

¹ *Генерал Ш. де Голль. Военные мемуары. Пер. с фр. М., 1960. Т. 2. С. 850 и др.*

Де Голль стал одним из создателей системы французского индикативного планирования. «План, — говорил он, — это высший институт нации».

С помощью планов правительственные и деловые круги стремились укрепить роль Франции в мировом хозяйстве. Другим аспектом политического курса, связанного с именем де Голля и голлизмом вообще, служила ориентация на усиление международной экспансии, и в частности на западноевропейскую интеграцию. Более активное участие в международном разделении труда, усиление «открытости» французской экономики стали важными факторами экономического роста в последние десятилетия.

Декретом от 3 января 1946 г. генерал де Голль создал Совет по планированию и Генеральный комиссариат плана. С той поры в течение всех послевоенных лет Франция имела и имеет общегосударственные программы развития экономики.

Поворот в экономической политике, связанный с «неолиберальными» реформами конца XX в., приводит к ослаблению «дирижистского» характера программирования. Но в самый последний период, в первые годы XXI в., вновь усиливается роль французских планов. Об этом свидетельствует опубликованный в 2002 г. проект плана развития французской экономики, который тогдашним премьер-министром был назван «пактом», а Жаком Шираком — «планом-программой научного развития страны»¹.

После ряда уточнений и дополнений особенности этой программы можно охарактеризовать следующим образом.

Главной чертой, пронизывающей основное содержание программы, является упор на развитие новейших отраслей экономики. В соответствии с рекомендациями Евросоюза к исследовательским приоритетам программы были отнесены:

- генетика;
- биотехнологии для здравоохранения;
- методы борьбы с основными тяжелыми заболеваниями;
- нанотехнологии;
- разработка «интеллектуальных» многофункциональных материалов;
- новые устройства и производственные процессы;

¹ Le Monde. 2005. 29 septembre.

- аэронавтика и космос;
- устойчивое развитие современного мира;
- экосистемы;
- информационные технологии;
- ряд специальных и организационных тем (например, политика и международное сотрудничество в области технологий и научная кооперация и др.).

Новая программа имела важные особенности с точки зрения механизмов функционирования. С одной стороны, это было продолжение голлистского программирования, но с другой — в ней были учтены произошедшие и происходящие изменения методов государственной деятельности. Декларировался отказ от административных методов деятельности и императив стимулирования частного капитала.

Особое внимание в программе уделялось международным экономическим проблемам, в частности защите интересов национальных корпораций от засилья иностранного капитала. Усилены ограничительные меры по отношению к иностранным компаниям. Раньше они затрагивали треть отраслей, акции которых входят в биржевой индекс, а отныне ограничения затрагивают половину отраслей. В первую очередь речь идет о военно-стратегических предприятиях. Но оригинальной чертой является введение ограничений и для иностранных игорных заведений.

Большой раздел программы затрагивал непосредственные проблемы развития научно-технического сектора.

Надо сказать и о большом внимании авторов программы к организационным вопросам. Фактически воссозданы Высший совет плана при президенте Французской Республики, Национальное плановое агентство и ряд других учреждений.

Конкретизацией программы служит определение ряда французских районов как центров мирового значения по наиболее важным отраслям. Эти центры продолжают развитие последних десятилетий по устройству территории Франции, в частности Парижа, и развитию западной половины страны. В результате уже сегодня говорят о Тулузе как «аэрокосмической столице Европы», о Бретани — как общеевропейском центре производства молока и мяса и др. Но это развитие должно быть продолжено.

Решающее значение в управлении экономикой любой страны имеет основной финансовый закон нации — государственный

бюджет. Обычно сегодня действуют разные бюджеты. Главный из них — центральный, определенное значение имеют местные и некоторые другие бюджеты.

Для бюджетного хозяйства большинства стран характерны его высокие темпы роста. По различным оценкам, общий размер бюджета за период 1913–1995 гг. увеличился в реальном исчислении примерно в 10 раз. В последние годы его рост продолжался. Растет и удельный вес бюджета в перераспределении национального дохода ведущих стран. По оценкам специалистов, в 1913 г. через бюджет перераспределялось примерно 20% национального дохода развитых стран мира. А в конце 50-х годов эта доля выросла не менее чем в 2 раза. В настоящее время во Франции через каналы бюджета перераспределяется свыше половины национального дохода¹.

На протяжении XX в. сбалансированность бюджетов большинства стран ухудшилась. В годы после Второй мировой войны бюджетный дефицит стал хроническим явлением. По условиям Маастрихтского договора стран ЕС размер дефицита должен был быть уменьшен до 3% стоимости ВВП. Но до сих пор это постановление выполнено не полностью.

Для корпораций особенно важное значение имеет проблема структуры расходной и доходной частей бюджета.

В расходной части бюджетов ряда развитых и развивающихся стран немалую роль играют военные расходы, о которых речь пойдет в следующем разделе книги.

Из гражданских расходов наиболее важной особенностью бюджетов развитых стран является высокий удельный вес финансирования образования, культуры, социального обеспечения, здравоохранения, занятости, жилищного обеспечения.

В последние годы представители корпораций нередко добиваются сокращения расходов, особенно когда речь идет о социальном обеспечении.

В число экономических расходов входят дотации и субсидии предприятиям, а также финансирование инвестиционных программ по отдельным важным направлениям. В период экономических затруднений такие расходы увеличиваются.

Что касается доходной части бюджета, то ее основой являются налоги. Ставка налога на предприятия относительно высокая

¹ Черников Г.П. Экономика Франции: традиции и новейшие тенденции, М., 2002. С. 104.

(порядка 34%). Но поступления от него невелики, что объясняется большим количеством налоговых льгот для предприятий и уклонениями предпринимателей от уплаты. Последние получили характер массового явления. Во Франции, например, даже открыто существует клуб неплательщиков налогов.

В течение ряда лет вокруг налогов во многих странах кипят общественные страсти, разворачивается напряженная борьба интересов. Одним из направлений этой борьбы является налоговая реформа, о которой много говорят и пишут. Некоторые считают, что в странах Европы необходимо, по примеру США, снизить налогообложение предприятий¹.

Планирование играло большую роль в развитии Советского Союза. Оно являлось главным рычагом экономических преобразований, которые были осуществлены в тот период. Применялась система пятилетних планов. Планирование имело обязательный характер. К разработке планов широко привлекались специалисты Академии наук и отраслевых научно-исследовательских институтов. Планы способствовали ликвидации отставания страны от других развитых стран. Была создана многоотраслевая экономика, ускорились темпы экономического развития, был создан военно-промышленный потенциал, сыгравший большую роль в победе СССР в Великой Отечественной войне.

Но на определенном этапе развития эта система планирования стала тормозом для развития страны. Были предприняты попытки ее совершенствования в рамках так называемой «косыгинской» реформы.

Новый этап начался с «шоковой терапии» под лозунгом: «Рынок решает все». Но полная ликвидация плана и ускоренная приватизация привели к резкому падению производства, отбросившему страну по экономическим показателям к уровню 1945 г.

Постепенно стал создаваться новый механизм управления экономикой. Возросла роль государственного бюджета и его планирования. Появились первые программы экономического развития. В ежегодных посланиях Президента страны к Думе и Совету Федерации намечались основные задачи развития и методы их реализации. Важным этапом в развитии страны служат

¹ *Messere K.S., Owens J.P. Comparaisons internationale du niveau de la fiscalité // Revue économique de l'OCDE. 1987. № 8 ; а также 2006. № 7.*

национальные проекты развития образования, здравоохранения, жилищной и демографической проблем, имеющие большое социальное значение, а также федеральные целевые программы развития важнейших отраслей экономики.

По заявлению бывшего тогда премьер-министром М.Н. Фрадкова от 24 марта 2007 г., «наше планирование будет осуществляться на несколько десятилетий вперед», поскольку модернизация экономики на основе высоких технологий и новейших достижений научно-технического прогресса потребует огромных расходов, усилий и продолжительного времени, что не исключает составления и краткосрочных, и среднесрочных планов.

Ярким примером роли бюджета как инструмента экономического развития может служить бюджет России.

Президент В.В. Путин направил кабинету министров и Думе послание «О бюджетной политике в 2008–2010 годах»¹. Ключевые идеи документа — статус-кво в налоговой системе сохранится на ближайшие как минимум три года, а развитие накопительной пенсионной системы продолжится. Среди целей бюджетной политики наряду со снижением инфляции впервые явно указано ускоренное развитие инфраструктуры за счет госинвестиций.

По мнению Александра Ивантера, «пожалуй, самым важным в послании является очень не характерный для последних лет акцент на необходимости подключения финансовой политики к решению задач развития энергетической и транспортной инфраструктуры страны»².

Бюджетные средства служат источником финансирования программ экономического развития. Внимание к составлению таких программ в нашей стране, как и в других странах, возрастает.

В самое последнее время власти и крупнейшие российские корпорации объявили о начале сразу нескольких масштабных экономических программ. Они касаются развития энергетики, авиации, судостроения, военно-промышленного комплекса, атомной промышленности и ряда других отраслей. РАО «ЕЭС России» планирует до 2011 г. ввести более 40 энергетических

¹ См.: Эксперт. 2007. № 11. 19-25 марта. С. 54-59.

² Ивантер А. Дороги вместо фантиков // Эксперт. 2007. № 11. 19-25 марта. С. 55.

мощностей-миллионников, «Росатом» — до 2030 г. построить в России и за рубежом 60 энергоблоков-миллионников, Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) — в ближайшие 20 лет выпустить не менее полутора тысяч пассажирских реактивных региональных самолетов¹. Согласно сообщениям электронных СМИ, 15 июня 2007 г. Государственная Дума РФ рассмотрев предложение Президента В.В. Путина, приняла решение о создании Российской корпорации нанотехнологий и об ассигновании на ее деятельность 139 млрд руб. Осуществление этих и других программ будет иметь важное значение для модернизации и ускорения развития экономики России.

1.3. Государство — поставщик капиталов для корпораций. Роль государственного научно-технического сектора

Государство через систему бюджетного хозяйства, экономического программирования, деятельность государственных банков и других финансовых учреждений предоставляет в распоряжение корпораций разнообразные финансовые средства.

Наиболее важным каналом распределения государственных капиталов в пользу корпораций в последние годы становится сектор государственной научно-технической деятельности. В 80–90-х годах в США и странах Западной Европы имел место значительный рост расходов на научные исследования и разработки. Так, в ФРГ, Франции, Великобритании и Италии эти расходы увеличились в среднем в 1,4 раза (в США — в 1,6 раза).

Соотношение сил между пятью крупнейшими державами мира представлено данными специалистов Министерства финансов Франции (табл. 21).

Анализ данных табл. 21 свидетельствует о превосходстве США по абсолютным и относительным размерам НИОКР и количеству научных работников. США отстают от Франции и Германии по размерам доли НИОКР, финансируемых государством.

¹ Механик А. Осталось 5 лет // Эксперт. № 11. 19-25 марта. С. 61.

Расходы на НИОКР основных стран мира¹

№ п/п	Страна	Внутренние расходы ² на душу населения, евро	Доля внутренних расходов в ВВП, %	Доля внутренних расходов, финансируемых государством, %	Количество научных работников, доля в самодостаточном населении, %
1	США	911,8	2,81	30,2	8,1
2	Япония	750,5	3,09	18,5	9,6
3	Германия	602,6	2,49	31,5	6,4
4	Франция	540,8	2,23	38,5	7,0
5	Великобритания	460,0	1,90	30,2	5,5

¹Источники: Etat de la recherche et du développement technologique, Annexe au Projet de loi de finances pour 2003, Imprimerie Nationale. 2002; Tableaux de l'économie française. 2003-2004. INSEE. P. 178.

²Внутренние расходы есть сумма расходов, осуществляемых на национальной территории любыми, в том числе иностранными, предприятиями.

Нам кажется целесообразным попытаться соединить этот анализ с данными о рейтинге глобализации, который начала составлять с 2001 г. консалтинговая компания А.Т. Kearney совместно с редакцией журнала Foreign Policy. Рейтинг основывается на подсчетах индекса глобализации, формируемого по показателям экономической, политической, технологической интеграции 62 стран, на долю которых приходится 96% мирового ВВП и 84% населения мира. Индекс основывается на четырех группах показателей: экономической интеграции, технологических проблемах, проблемах, затрагивающих человеческие отношения, и проблемах политического характера.

Возьмем группу стран, которые отличаются высокими показателями общей суммы доходов и расходов государств. Сегодня здесь главную роль в мировой экономике играют страны Евросоюза, а лидерами являются Германия и Франция.

Именно эта группа стран существенно превосходит США. Лишь Германия, Франция и Великобритания не только сравнялись с США, но и стали превосходить эту страну по размерам международной торговли (в 2002 г. объем их торговли составил 2964,1 млрд долл., а в США — 2366,2 млрд долл.). Суммарный

оборот торговли товарами и услугами Германии составлял 67%, Франции — 60, Великобритании — 51% ВВП страны (в США — 19%).

Примерно такая же картина и в сфере мировых капиталопотоков. Общие объемы и темпы роста прямых иностранных инвестиций у стран Евросоюза выше, чем у США. За период 1998–2002 гг. размеры американских капиталовложений сократились чуть ли не вдвое (с 321,6 млрд долл. до 177,4 млрд долл.), а у Франции они выросли вдвое и составили 114,7 млрд долл.

Если суммировать объемы инвестиций Франции и Германии, общая величина будет больше той, что вложили США в течение последних лет.

Рост глобализации в ряде случаев приводит к улучшению некоторых социальных показателей. Свидетельством этого может служить расширение перераспределенческой функции государств, обладающих высоким индексом глобализации. К таким государствам относятся «страны рейнского капитализма» (Германия, Франция и Италия).

Государства участвуют в создании и развитии чисто государственных или смешанных государственно-частных научных центров. Особенно важна роль государства в организации «большой науки», в теоретических исследованиях, требующих значительных вложений капиталов. Государство — главный финансист «большой науки».

На протяжении ряда лет федеральное правительство США финансировало 45–50% НИОКР, проводившихся в Соединенных Штатах¹.

Столь большую долю расходов на НИОКР государство несет по ряду причин, одна из которых состоит в его способности аккумулировать значительный инвестиционный капитал и долгое время удерживать его. Большинство корпораций не имеет возможности откладывать отдачу от инвестиций на такой долгий срок, чтобы оправдать крупные расходы на НИОКР. Государство поддерживает НИОКР еще и потому, что их результаты часто приносят пользу многим компаниям, тогда как от фирм-одиночек подобного великодушия ожидать нельзя.

¹ Фритзлер А. Ли, Росс Бернارد Х. Как работает Вашингтон. Путеводитель делового человека по американскому правительству. Пер. с англ. М. 1995. С. 60.

Примерно половина федеральных расходов на НИОКР приходится на аэрокосмическую промышленность, а более четверти — на электротехническую. Остаток распределяется среди таких различных областей, как здравоохранение, энергетика, образование и естественные науки.

Показателен пример Национального научного фонда как образец совместной работы бизнеса и государства по исследованию новых технологий и повышению конкурентоспособности США. Программа поощряет проведение корпорациями и университетами совместных исследований.

Нехватка внутренних фондов, необходимых для обеспечения непрерывности процесса воспроизводства, восполняется путем выхода компаний на зарубежные рынки капиталов.

Государство активно участвует в развитии ресурсов этих рынков и их мобилизации в интересах транснациональных корпораций.

Международное движение капитала представляет собой одно из важных орудий в конкурентной борьбе компаний.

При характеристике сотрудничества государства и корпораций путем прямых вложений государственных средств в решение научно-технических проблем нельзя не сказать еще об одной форме сотрудничества. Речь идет о сотрудничестве государства и бизнеса по оптимальному использованию доходов от реализации результатов совместного производства.

Уникальный опыт в этой области накоплен Норвегией¹.

Норвегия занимает 3-е место в мире по экспорту нефти и является вторым после России экспортером природного газа для Европы. Этот островок стабильности в бушующем море экономических и геополитических амбиций нефтегазовых производителей ценен тем, что государство совместно с корпорациями выработали четкие правила отношений между собой — правила, изменение которых происходит не спонтанно, по воле стоящей у власти группы лиц, а через диалог со всеми игроками и политическими силами.

Норвегия, как и Россия, зависит от мировых цен на энергоносители, и это находит отражение в ее макроэкономических показателях. Доля нефтегазового сектора составляет сегодня 25% национального ВВП, что вдвое превышает уровень 1995 г. Более

¹ См. об этом: *Рогинский С.* Жизнь на углеводородах // Эксперт. 2006. № 23. 20-26 ноября. С. 152-153.

того, она в два раза превышает суммарную долю всех других отраслей промышленности в ВВП. Доходы государства обеспечиваются за счет налогообложения и сложной системы прямого государственного участия в освоении континентального шельфа. В совокупности эти доходы достигают 33% общенациональных и обеспечивают профицит госбюджета.

Для управления доходами еще в 1990 г. был создан Государственный нефтяной фонд, который теперь переименован в Государственный пенсионный фонд, имеющий порядка 22 млрд долл. активов. Эти деньги вкладываются в государственные облигации стран, имеющих инвестиционный рейтинг группы А, и в акции крупнейших корпораций, что по замыслу норвежской политической элиты должно обеспечить высокий уровень жизни населения Норвегии после того, как ее топливные запасы будут исчерпаны. А это при современных темпах добычи углеводородов может случиться уже лет через 35–40.

В результате с 1999 г. в освоение Норвегии включились 36 корпораций, в том числе такие европейские гранды, как компания Франции «Газ де Франс», немецкие Е.ОН, Ruhrgas, Wintershal и др.

Взвешенная государственная политика, сохраняющийся интерес корпоративных инвесторов, новые территории, открывающиеся для работы нефтегазовых компаний, — все эти и другие факторы свидетельствуют о положительном значении норвежского опыта сотрудничества государства и частного бизнеса.

Что касается России, то программа модернизации ее экономики будет осуществляться через такие финансовые институты, как Банк развития, Ивестфонд, Российская венчурная компания, а также через Стабилизационный фонд, в котором аккумулированы сверхдоходы российского нефтегазового сектора и накоплено свыше 100 млрд долл. (около 10% ВВП). А согласно бюджетным проектировкам эта сумма достигнет 160 млрд долл.¹

В России давно идут горячие дискуссии о том, как наиболее целесообразно использовать эти средства. Опираясь на норвежский опыт, принято решение о разделении Стабилизационного фонда на две части — Резервный фонд и Фонд будущих поколений. Первый должен обеспечивать расходы бюджета в случае

¹ Эксперт. 2007. № 11. 19-25 марта. С. 55.

значительного снижения цен на нефть. Резервный фонд предлагается размещать в менее доходные, но более ликвидные бумаги, чтобы при любом развитии ситуации на фондовом рынке можно было их реализовать. Что касается средств Фонда будущих поколений, то Министерство финансов намерено инвестировать их также в зарубежные финансовые инструменты, но уже более доходные (и соответственно более рискованные), включая корпоративные облигации¹.

Эти средства пойдут на модернизацию и диверсификацию экономики, а также на развитие социальной сферы. По мнению ректора Академии народного хозяйства Владимира Мау, средства Фонда будущих поколений могут использоваться также для рефинансирования пенсионной системы².

1.4. Государство и концентрация капитала. Роль отношений с малым бизнесом

Государство с помощью разнообразных средств способствует росту крупного капитала. Так было и на предыдущем этапе развития, когда во многих странах формировалась индустриальная модель экономики.

Государство в это время было одним из важнейших рычагов, способствовавших росту концентрации промышленного производства и увеличению могущества финансового капитала. Государственное вмешательство в хозяйственную жизнь превращается в систему, которую Бисмарк еще в конце XIX в. метко определил как систему «выращивания миллионеров»³.

Темпы роста концентрации производства в годы после Второй мировой войны резко увеличиваются. Этому способствует процесс научно-технической революции. Развитие новых отраслей (атомная энергетика, авиационно-ракетное производство, радиоэлектроника и др.) требует огромных капиталовложений.

В больших размерах возрастают расходы на проведение научно-исследовательских работ.

¹ См.: *Ивантер А.* Дороги вместо фантиков // Эксперт. № 11. 19-25 марта. С. 54-58.

² Там же. С. 58.

³ Цит. по: *Шнейерсон А.И.* Подчинение буржуазного государства монополиям. М., 1956. С. 19.

Качественно новые особенности в процесс развития концентрации вносит эволюция транснациональных корпораций.

ТНК первых поколений, которые в российской литературе характеризуются как «колониально-сырьевые» (первого поколения), или трестового типа (второго поколения), или связанные с НТР (третьего поколения) только начали развитие¹.

В это время происходит их бурный рост и идет процесс формирования внутренних структур.

А в 80-е годы XX в., как мы уже говорили в части I книги, происходит дифференцирование и выделение из их состава сравнительно узкой группы Очень Крупных Корпораций. И уровень, который приносят с собой эти ОКК, означает самый высокий уровень концентрации капитала и производства. Эти «глобальные», как называет их А.Г. Мовсесян, ТНК связаны прежде всего с глобальными экономическими и политическими условиями своего функционирования. Они продолжают использовать государства своего базирования. Но во все большей степени роль государства по отношению к ним начинают играть наднациональные органы крупных интеграционных объединений и структур.

Ярким примером этих процессов являются Евросоюз и ОКК, действующие в странах — членах ЕС.

Евросоюз прежде всего стимулирует процесс концентрации и консолидации «европейских» ОКК и препятствует проявлениям так называемого экономического «патриотизма» отдельных стран — членов ЕС, правительства которых пытаются порадовать «своим» ОКК. Характерен следующий пример. Комиссия ЕС осудила действия французского правительства, предоставившего крупный кредит одной из ведущих электротехнических компаний мира и Франции Alstom, которой грозило банкротство или поглощение другой компанией.

Евросоюз стремится обеспечить свободное развитие процесса концентрации. Однако, если та или иная страна — член ЕС столкнется с попытками поглощения своего банка или промышленной компании со стороны другой европейской структуры, замешанной в противоправных действиях, то правительство этой страны имеет право категорически воспрепятствовать такому развитию событий. Комиссия ЕС определила примерный пере-

¹ Характеристику генезиса и эволюции ТНК см. в работе: Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике. М., 2001. С. 58- 63.

чень нарушений, которые могут послужить основанием для запрета сделки.

Одним из ярких примеров либерализации экономики является Соглашение о «свободном небе», подписанное между Евросоюзом и США в марте 2007 г. Соглашение разрешает полеты самолетов любой европейской компании во все аэропорты Америки и американских самолетов в Европу. Исключение составляют те авиаперевозчики, которые внесены Евросоюзом в так называемый «черный список» нарушителей экологических норм эксплуатации самолетов.

Евросоюз стремится обеспечить свободу перелива промышленного и финансового капитала в пределах единой Европы, а также в отношениях с традиционными партнерами. При этом тщательно изучаются возможные последствия той или иной сделки.

Не всегда этот принцип распространяется на третьи страны. Так, до сих пор не решены вопросы о более тесном сотрудничестве между ОАК России и EADS.

Таким образом, на примере ЕС можно проследить двойную роль государства по отношению к ОКК. Государство, с одной стороны, активно стимулирует процесс консолидации ОКК, а с другой стороны, устанавливает правила игры на этом поле, не отказывается от контроля за этим процессом.

Малый бизнес сохраняет важную роль в современной мировой экономике. Свидетельством этого является рост количества мелких и средних предприятий, а также их важное значение в макроэкономических показателях ряда стран. По данным 2003–2004 гг., количество мелких и средних предприятий в Германии составляло 3020 тыс. (при среднем количестве занятых на одном предприятии 10 человек), Италии — 4490 тыс. (4 человека), во Франции — 2500 тыс. (8 человек), Великобритании — 2230 тыс. (11 человек).

Решающей причиной сохранения важной роли малого бизнеса является воздействие научно-технической революции. Мелкие и средние предприятия в новых условиях получают как бы «второе дыхание». Непременным требованием такого рода развития является технологическая модернизация мелких предприятий. А этому способствуют микроэлектронная революция, информатизация экономической жизни, прорывы в новейших отраслях технологии, присущие современному этапу НТР.

Успеху малого бизнеса в условиях НТР способствуют также его антибюрократическая структура, отсутствие иерархических связей, требующих многочисленных согласований и разрешений, широкие возможности для личной инициативы и разумного риска, демократические отношения, нередко существующие внутри мелких предприятий между собственниками и персоналом.

Росту значения мелкого бизнеса способствует и тот факт, что он является источником занятости на местных рынках.

Среди причин роста мелкого предпринимательства нередко также называют: мобильность малых структур, их оперативность при изменении рыночной ситуации, высокую восприимчивость к новым идеям и быстрое переключение на новую продукцию.

Особенностью «социальной биологии» мелкого предпринимательства является его способность к экономии, бережливости, накоплению средств, необходимых для продолжения существования и дальнейшего развития бизнеса.

Огромную роль играет сотрудничество малого бизнеса и крупного капитала.

Заинтересованность в кооперации между крупными корпорациями и малым бизнесом в современных условиях усиливается. Мелкая, средняя и крупная организация — каждая решает свои специфические задачи.

Формы этого сосуществования очень разнообразны. Наиболее распространены субподрядные отношения. Наряду с ними возникают новые механизмы связей. Возрастает роль научно-технических центров крупного капитала.

В значительной степени активизация малого бизнеса в научных исследованиях связана с усилением специализации, что позволяет небольшим фирмам избирать деятельность, которая по тем или иным причинам не освоена крупной корпорацией. Небольшие группы изобретателей, работающих на малых предприятиях, часто оказываются более способными к разработке нетрадиционных идей и подходов к решению проблем.

Крупные компании стремятся использовать результаты научно-технической деятельности мелких фирм. Они предоставляют риск первоначальных проб и поисков по многим темам мелким и средним компаниям.

Сосуществование и взаимодействие научных центров крупных компаний и автономных групп малого бизнеса приобретают

новые организационные формы. Появляются сети предприятий как особая структура для координации деятельности.

При расширении контактов между крупными и мелким предприятиями, а также между малым бизнесом и университетами происходит территориальная концентрация их деятельности. По примеру знаменитой Силиконовой долины в США во многих странах в последние годы возникает и бурно развивается большое число научно-технических и промышленных парков.

Но кооперация крупного и малого бизнеса далека от идеалии.

Развитие мелкого предпринимательства последних лет не означало преодоления неустойчивости, которая всегда была характерна для мелкого бизнеса.

Экономические трудности сказываются прежде всего на мелких предприятиях. Это ярко видно на примере кризиса 90-х годов. Только в одном 1993 г. в странах Европы было ликвидировано несколько сотен тысяч мелких фирм. Крупные компании перекладывают трудности на своих субподрядчиков. Так было, например, в Тулузском районе, когда сократились заказы на автобусы, жертвами этого сокращения стали многие мелкие фирмы-субподрядчики.

Важную роль в развитии малого бизнеса и его отношений с крупными корпорациями играет государство. Оно содействует мелким и средним предприятиям с помощью разнообразных мер. Среди последних: бесплатное предоставление информации, консультационные услуги, помощь в обучении персонала и повышении его квалификации, налоговые льготы, особенно предприятиям, работающим в инновационной сфере, поддержка экспортной деятельности, в частности, оказание содействия тем мелким и средним предприятиям, которые желают принять участие в международных выставках.

Эти и другие мероприятия по поддержке мелких и средних предприятий были включены в специальные законы о помощи малому бизнесу, принятые в последние годы в ряде стран¹.

¹ О законе, принятом в 1993 г. во Франции, см., в частности: *Черников Г.П.* Экономика Франции: традиции и новейшие тенденции. М., 2002. С. 116- 117.

1.5. Милитаризация хозяйства и роль военных расходов для транснациональных корпораций

Изменение политической обстановки в мире, окончание «холодной войны» в конце 80-х годов привели к конверсии, т.е. переводу военной экономики на рельсы гражданского производства, и процессу демилитаризации экономики.

Но конверсия была с самого начала чрезвычайно противоречивой. А через 10 лет после окончания «холодной войны» она и вовсе ушла в прошлое — вновь начался рост военных расходов. Свидетельством тому служит картина военных расходов в США. По официальным данным, военные расходы США (только бюджетные, т.е. минимальные) составляли: в 1999 г. — 276 млрд долл., в 2000 г. — 295 млрд долл., в 2001 г. — 306 млрд долл., в 2002 г. — 349 млрд долл., в 2003 г. — 405 млрд долл., в 2004 г. — 454 млрд долл., в 2005 г. — 463 млрд долл., в 2006 г. — 474 млрд долл.¹

Рост военных расходов имел место и в ряде других стран. В итоге, по данным 2006 финансового года (с 1 октября 2005 г. по 30 сентября 2006 г.), сложилась новая структура мирового процесса милитаризации, о чем свидетельствуют подсчеты сотрудников Стокгольмского международного института исследований проблем мира (табл. 22).

По дополнительным расчетам СИПРИ, военные расходы на душу населения составляли в 2004 г. в США 1453 долл., в странах Западной Европы — 351 долл., в мире в целом — 162 долл.²

На новом этапе развития процесса милитаризации мы видим огромную роль США, которые обеспечивают половину расходов мира. А с добавлением Великобритании, Франции, Германии, Италии это повышает удельный вес ведущих стран НАТО до двух третей мировых военных расходов.

Для нас особенно важно подчеркнуть ведущую роль крупнейших ТНК. Об этом свидетельствует состав 100 крупнейших военно-промышленных компаний мира, список которых постоянно публикуется в ежегодниках СИПРИ.

¹ Ежегодник СИПРИ. Вооружение, разоружение, международная безопасность. Русское издание подготовлено совместно с СИПРИ и ИМЭМО РАН при содействии Федерального министерства обороны, гражданской защиты и спорта Швейцарии. Пер. с англ. М., Наука. 2006. С. 323.

² Ежегодник СИПРИ. С. 312.

Военные расходы в ведущих странах мира¹

№ п/п	Страна	Общие военные расходы, млрд долл.	Расходы на душу населения, долл.	Доля в мировых военных расходах, %	Доля в населении мира, %
1	США	455,3	1533	47	5
2	Великобритания	47,4	798	5	1
3	Франция	46,2	764	5	1
4	Япония	42,4	332	4	2
5	Китай ²	35,4	27	4	21
	Всего пять первых стран	626,7	3454	64	30
6	Германия	33,9	441	3	1
7	Италия	27,8	484	3	1
8	Россия	19,4	136	2	2
9	Саудовская Аравия	19,3	775	2	0,01
10	Южная Корея ²	15,5	200	1,5	0,1
	Всего в десяти первых странах	742,5	5490	76	35

¹Ежегодник СИПРИ. Вооружение, разоружение, международная безопасность. С. 286.

²Оценка.

Совокупная стоимость продаж вооружений 100 наиболее крупных ТНК, по подсчетам СИПРИ, составила в 2003 г. 236 млрд долл.¹

Из указанных 100 компаний 38 являются американскими и одна компания приходится на Канаду.

На долю этих 39 компаний в 2003 г. приходилось 63,2% общего объема продаж вооружений.

Вторую группу составляют компании Европы. В 2003 г. их было 42, в том числе 6 принадлежало России. 42 европейские

¹ Ежегодник СИПРИ. С. 379.

компаниям уступали американским. Доля их в общих продажах равнялась 30,5%.

В третьей группе были 10 компаний, принадлежавших странам ОЭСР, и 9 компаний из стран, не входивших в ОЭСР. Они обеспечивали каждая 3,2% и 3,5% общего объема продаж вооружений¹.

К числу активных производителей и продавцов вооружений относятся такие гиганты, как General Electric, Pfizer, Cisco Systems, IBM, Intel Corporation, Boeing, EADS и ряд других. В последние годы усиливается консолидация компаний, занимающихся военным производством и торговлей оружием. В США происходят тысячи слияний и поглощений компаний. Лидерами являются крупнейшие военные предприятия. Объем военной продукции только у четырех таких крупнейших компаний США превысил 50 млрд долл. (Lockheed Martin — 18 млрд долл., Nortrop Grumman — 6,6 млрд долл., Boeing — 17 млрд долл., Raytheon — 14 млрд долл.). Увеличивается концентрация капитала и в ВПК стран Западной Европы. Доходы от продажи вооружений у английской компании BAE Systems превысили 13 млрд долл., у французских EADS — 4,5 млрд долл., Thales — 4,8 млрд долл. В Европе растет транснациональная интеграция военной промышленности².

Как считают специалисты Стокгольмского международного института исследований проблем мира, в результате усилий, предпринимаемых в ряде стран, к 2010 г. будет обеспечена возможность осуществлять «совместные операции по разоружению», быстрые и решительные действия «по управлению кризисами», а также поддержку «третьих стран» в борьбе с терроризмом³.

Но надо сказать, что в ряде стран НАТО проводятся военные реформы, которые должны быть завершены к 2015 г. Коренная реорганизация всех вооруженных сил сопровождается пересмотром военной доктрины, в которой особый упор делается на ин-

¹ Все данные о 100 крупнейших продавцах вооружений см.: Ежегодник СИПРИ. С. 379-380.

² См. *Андреева Т.* Военно-технический фактор политической интеграции ЕС // *Мировая экономика и международные отношения.* 2006. № 8. С. 32-41; *Кузьмичева Н.* Внешнее измерение сотрудничества ЕС по вопросам безопасности и обороны // *Мировая экономика и международные отношения.* 2006. № 8. С. 42-46.

³ Ежегодник СИПРИ. С. 55, 61 и др.

тервенционистские акции по пресечению очагов войны в любых точках планеты. По мнению экспертов, реформа преследует двоякую цель: с одной стороны, повысить эффективность армии, адаптировав ее к новой международной обстановке, а с другой — несколько сократить военные расходы, повысив их эффективность.

Необходимо отметить ту большую опасность, которую в наши дни представляют проблемы международного терроризма, способного спровоцировать столкновения вплоть до ядерного конфликта. Международный терроризм превратился в новую глобальную проблему современности, для решения которой требуются совместные усилия мирового сообщества.

НАЦИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА ОКК

Сущность транснационализации капитала, как и других общих категорий мировой экономики, едина. Но в конкретном развитии ТНК, как и очень крупные корпорации, приобретают определенное национальное своеобразие.

2.1. Чем оно определяется

Под воздействием конкуренции, например, меняется соотношение сил между ними. Большое влияние оказывают особенности исторического развития отдельных стран. Они порождают тенденцию преимущественного роста тех или иных сторон финансового капитала. Важное значение имеют и общественно-политические отношения, и в частности связи корпораций с государством. Нельзя не учитывать и социально-психологических и культурных традиций и законов той или иной страны. Наконец, определенными чертами своеобразия обладает и организационная структура разных стран.

Рассмотрим кратко современные тенденции в развитии национальной специфики очень крупных корпораций. Начнем с соотношения сил.

На первом этапе, если взять первый доклад Комиссии по ТНК ООН¹ 1972 г., в числе ТНК, включая и очень крупные корпорации, существенно преобладал американский капитал. И по количеству ТНК США, и по его суммарной мощи на их долю приходилось порядка 90% общих показателей крупнейших компаний мира².

¹ Тогда она называлась Комиссией по мультинациональным компаниям.

² Multinational corporations in world development, N.Y., 1973. VI (UN Department of economical and social affaire).

Другую картину мы видим через 20 лет. К середине 90-х годов, по расчетам лаборатории экономического анализа американской группы Моргана, по ряду показателей ТНК США хотя и сохранили первенство, но оно уже не носило такого абсолютного характера, как в начале 70-х годов. В числе тысячи крупнейших ТНК мира в 1994 г. американскими были 370. А Япония, занимавшая 2-е место по числу ОКК, имела среди тысячи 273 корпорации и, более того, по некоторым показателям, в частности по суммарным размерам контролируемых активов, японские ОКК превзошли своих американских коллег. На долю корпораций Японии приходилось 3137,2 млрд долл., а у американских ОКК объем контролируемых активов не превышал 2900,6 млрд долл.¹

Очень сложное положение регистрируют данные о крупнейших ТНК, относящиеся к 2006 г.² Хотя по количеству корпораций среди 500 крупнейших США занимают по-прежнему 1-е место (187), но степень их превосходства по сравнению с другими странами уменьшилась (2-е место по количеству корпораций занимает Япония — 51, 3-е место у Великобритании — 41, на 4-м месте Франция — 36, на 5-м Германия — 22). По размерам контролируемых активов соотношение сил было следующее: 1-е место у США — контролируемые активы по данным о биржевой капитализации на 31 марта 2006 г. — 6490 млрд долл., на 2-е место (2601 млрд долл.) вышла Великобритания, на 3-м была Франция (1713 млрд долл.), только на 4-м — Япония (1096 млрд долл.), на 5-м — Германия (1005 млрд долл.).

Сопоставление данных 70-х, 90-х годов и начала XXI в. свидетельствует о борьбе, происходящей в мире транснациональных гигантов. Первостепенные позиции и сегодня занимают американские ОКК. Но степень этого господства им не всегда удается наращивать. Так, их количество среди крупнейших корпораций уменьшилось по сравнению с первым послевоенным периодом. Обращает на себя внимание ослабление японских ОКК, что является результатом многолетнего периода экономических трудностей страны. Японские ОКК по размерам контролируемых активов в последние годы уступили не только США,

¹ Business Week. 1994. July, 11. P. 73-89.

² Наши подсчеты на основе списка 500 крупнейших компаний мира, составляемого регулярно Financial Times по данным биржевой статистики. См.: Ведомости. 2006. 13 июня.

но и Британии и Франции. Быстро приближаются к их показателям и германские ОКК.

Общие позиции ОКК стран ЕС, несмотря на трудности экономического развития последних лет, улучшаются. Растет их количество. Суммарные показатели контролируемых активов приближаются к уровню США.

Надо отметить также рост ОКК России. По данным Financial Times, в 2006 г. в число крупнейших 500 корпораций мира вошли 5 российских компаний («Газпром» с рыночной капитализацией 196,3 млрд долл., занимавший 10-е место среди 500 ОКК; «ЛУКОЙЛ» — 70,7 млрд долл., 76-е место; «Сургутнефтегаз» — 62,7 млрд долл., 94-е место; Сбербанк — 29,2 млрд долл., 232-е место; РАО «ЕЭС России» — 29,1 млрд долл., 234-е место). Кроме того, в число 100 крупнейших компаний Восточной Европы были включены еще 41 предприятие нашей страны¹.

Важное значение в формировании национальной специфики ТНК играют особенности исторического развития стран их базирования. Они проявляются прежде всего в соотношении двух основных форм капитала, из которых складывается финансовый капитал, т.е. банковского и промышленного капитала.

В этом отношении можно сказать, что среди ОКК сложились два типа: европейский и американский. ТНК в европейских странах, как более старые по сравнению с американскими, характеризуются более активным участием в их формировании и развитии банков. А в США главную роль играли промышленные предприятия, а в последние десятилетия важное значение приобрели небанковские кредитно-финансовые организации.

Мы уже рассматривали данные такого авторитетного в этой сфере английского журнала, как The Banker. География крупнейших банков мира, считают специалисты журнала, мало меняется в течение длительного времени. По совокупным показателям банковской деятельности среди тысячи крупнейших банков мира наиболее весомо представлены сегодня страны Евросоюза. Здесь действует примерно треть мировой банковской системы, им принадлежит 36% собственного капитала тысячи банков (банкам США — 24%) и 44% общей суммы банковских активов (американским банкам — только 16%)².

¹ Financial Times. Ведомости. 2006. 13 июня.

² Все данные The Banker // Компания. Банки. 2002. № 28 -29. 22 июня. С. 66.

К числу старейших в мире относятся банковские системы Великобритании, Германии, Франции, Италии, Нидерландов. В этих странах банки — активная сила в формировании финансово-промышленных групп (ФПГ). Например, к числу структурных особенностей ФПГ Великобритании обычно относят сложный характер их организации, существование широких ассоциаций, возглавляемых крупнейшими банками¹. Это присуще и ФПГ ряда других европейских стран. А для ТНК США характерно преобладание промышленных структур, а в последние десятилетия также бурное развитие небанковских кредитно-финансовых учреждений. Среди последних особенно активную роль играют инвестиционные компании, ведущая четверка которых имеет в последние годы обороты свыше триллиона долларов каждая. А самая крупная из них имела чистый доход в секторе слияний и поглощений в 2005 г. 1,4 млрд долл.²

Общие активы, контролируемые небанковскими кредитно-финансовыми институтами в США, в настоящее время в два раза превосходят активы американской банковской системы.

Нередко те или иные особенности ТНК развиваются под влиянием политической борьбы. Ее роль в свое время подчеркивал Ф. Энгельс при характеристике крупной буржуазии Франции³. По его словам, классовая борьба в этой стране очень часто принимала чрезвычайно острый характер и законченные формы, которые в последующем повторялись другими странами. В какой-то степени замечание Энгельса относилось не только к Франции, но и к ряду других европейских стран, давших миру «триаду» революций (Нидерланды, Великобритания, Франция).

Другая ситуация сложилась в США, где в течение длительного времени отсутствовали острые формы классовой борьбы.

Такого рода особенности социально-классовой борьбы оказали воздействие на отношения ТНК с государством. В Европе, и прежде всего в странах рейнского капитализма (Германии, Франции, Италии), ТНК, а сегодня в первую очередь ОКК тесно

¹ Великобритания / Отв. ред. С.П.Марзвыский и Е.С.Хесии. М.: ИМЭМО АН СССР. 1981; *Смирнов В.П.* Банковская система Великобритании // Банковское дело. 1995. № 9.

² *Le Figaro. Economie.* 2005. 23 mars.

³ *Маркс К.* Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта (предисловие Ф.Энгельса) // *Маркс К., Энгельс Ф.* Избранные произведения. Т. I. 1955. С. 210-211.

переплелись с государственным аппаратом. Это проявляется в широком огосударствлении экономики. А в США значение государственного капитала среди ТНК значительно меньше, хотя при этом надо помнить о постоянном развитии во всех странах современного мира, в том числе США, смешанной экономики, в частности о процессе взаимопроникновения экономической и политической элиты стран.

Нельзя не упомянуть еще об одном факторе — социально-психологических традициях той или иной страны. Здесь ярким примером может служить Япония.

Японские ТНК, особенно 5 синтетических ОКК, и более широко распространенные кэйрецу (созвездия мелких и средних предприятий вокруг крупного) несут на себе отпечаток широко распространенной традиции, которую в Японии обычно называют группизмом. Суть ее состоит в том, что индивид рассматривается всегда как явление менее значимое, чем группа, идет ли речь о семье и ее отдельных членах или индивидах и коллективах предприятий и регионов. Группы как формы организации крупного капитала были характерны для Японии и до Второй мировой войны. Это были так называемые дзайбацу — объединения предпринимателей с представителями императорской власти и японской военщины. В ходе демократических реформ после разгрома Японии дзайбацу были ликвидированы. Но, как и ряд других реформ, проводившихся в это время под контролем американской администрации, ликвидация дзайбацу была неполной. В частности, были сохранены банки. В итоге некоторые современные ОКК Японии развиваются на основе старых дзайбацу. Только возглавляются они теперь целой группой предприятий. Как правило, эта лидирующая группа включает крупнейшее промышленное предприятие, торговый центр, обслуживающий потребности всех участников, а также банк, выступающий в качестве финансового лидера.

Более широкое распространение получают в послевоенные годы и кэйрецу.

Развитие ОКК требует постоянного внимания к совершенствованию их организационных структур. Стремясь повысить эффективность своей деятельности, ТНК сочетают централизованную организацию с наличием различных автономных центров и подразделений, расширяют права региональных объединений, максимально используют местные кадры, более тщательно учитывают условия, имеющиеся в конкретных странах и регионах.

Эта деятельность характерна для всех ТНК. Но степень ее развития разная. Общей тенденцией является большая активность ТНК тех стран, которые уступают по своей общей мощи американским объединениям. Об этом свидетельствует эволюция среднего коэффициента транснациональности. В конце XX в. этот коэффициент составил в Швейцарии 83,8%, в Нидерландах — 82,1, в Великобритании — 68, во Франции — 58,7, в Германии — 50,3, а в США — лишь 34,9%¹.

2.2. Особенности ТНК США

Вряд ли правильно начинать характеристику ТНК США с весьма спорного утверждения о том, что США обладают «наиболее продолжительным опытом формирования и деятельности финансовых групп»². Прямое сопоставление истории развития финансовых групп Европы с опытом США не подтверждает этого положения.

Но это не означает отрицания или недооценки экономической истории США. Действительно, американская модель ТНК и финансовых групп создавалась на основе учета рыночно ориентированной финансовой системы, высокого уровня развития рынка капитала, широкого набора различных финансовых инструментов.

Для выделения специфики американской модели ТНК нам кажется правильным затронуть следующие основные вопросы: 1) особенности американской корпорации и других форм организации бизнеса в США, 2) дифференциацию внутри корпорации, 3) специфические черты, присущие американским ТНК и финансовым группам в настоящее время.

1. Корпорация является важным институтом современной экономики. В исследовании Г.Б. Кочеткова и В.Б. Супяна «Корпорация, американская модель» следующим образом характеризуется американская модель корпорации: решающую роль играют акционеры, менеджеры являются агентами акционеров, им делегируются ограниченные права на управление корпорациями; ключевая проблема управления состоит в приведении в со-

¹ UNCTAD. World Investment Report. 2005. Transnationalization of RD. Table A 19.

² Международные экономические отношения. Учебник. М., 2004. С. 64.

ответствие интересов менеджеров и интересов акционеров; групповой интерес менеджеров состоит в увеличении размеров компании, в том числе за счет нераспределенной прибыли, т.е. путем уменьшения выплат дивидендов; это означает необходимость развития механизма для урегулирования взаимоотношений между акционерами и менеджерами, таким механизмом служат стандарты этического поведения; высокая раздробленность акций, в корпорациях нередко количество акционеров превышает сотни тысяч, которые заинтересованы в размере дивидендов или в приросте курсовой стоимости акций; легкость смены собственности, это повышает роль профессионального менеджмента, однако такая смена собственности имеет определенный предел, особенно когда курсовая стоимость акций падает¹.

Другими формами организации бизнеса в США являются кооперативы (более 40 тыс. кооперативов с количеством членов, которое превышает 20 млн человек, и суммарным размером доходов 125 млрд долл.), федеральные правительственные корпорации (Администрация по развитию долины реки Теннесси, Экспортно-импортный банк США, Корпорация по обогащению ядерных материалов и др.), а также корпоративная собственность работников (в настоящее время — более 15 млн человек занятых).

Основной формой организации бизнеса в США являются корпорации.

2. По официальным данным американской статистики, в США насчитывается в настоящее время 21 281 тыс. различных экономических единиц, в том числе предприятий в индивидуальной собственности — свыше 74%, акционерных обществ (корпораций) — 18,6, партнерств — около 7%.

Доля корпораций-партнерств характеризуется тенденцией к сокращению. Однако если обратиться к показателям делового оборота и полученного дохода, то обнаруживается, что доминирование корпораций остается бесспорным и подавляющим. Так, деловой оборот корпораций составляет почти 90% суммарного оборота в стране.

Но и среди корпораций имеет место значительная дифференциация. Из 4 млн. промышленных корпораций 500 крупнейших дают 40% ВВП. Большая часть из них — транснациональные. Их

¹ Кочетков Г.Б., Сунян В.Б. Корпорация, американская модель. СПб., 2005. С. 10-13 и др.

заграничные предприятия обеспечивают производство товаров и услуг в объеме примерно 3 трлн долл., что составляет примерно треть ВВП США. Они оказывают огромное влияние на экономику стран, где эти предприятия работают.

Еще более высоки показатели концентрации на уровне финансового капитала. Так, в стране существует несколько тысяч коммерческих банков, но 50 из них владеют $\frac{1}{3}$ всех банковских активов.

Только на Нью-Йоркской фондовой бирже на долю крупных инвесторов приходится 50% всего котируемого акционерного капитала, причем до 40% американских компаний контролируется 25 институциональными инвесторами¹.

Крупнейшие банки и промышленные корпорации образуют стратегические альянсы. Эти гигантские финансово-промышленные группировки охватывают своим влиянием ведущие экономические центры страны.

В исследованиях ряда российских авторов (д.э.н., проф. А.И. Евдокимова, д.э.н., проф. С.М. Меньшикова, д.э.н., проф. В.П. Зорина и др.) изучены американские финансово-промышленные группы, которые формировались на основе проникновения банковского капитала в промышленность (например, группа Морганов, Меллонов, «Бэнк оф Америка» и др.), а также группы, где решающую роль играло внедрение промышленных фирм в банковское дело (например, группа Рокфеллеров, Бостонская группа и др.).

В экономической истории США традиционно противопоставлялись нью-йоркские финансово-промышленные группы и так называемые региональные группы. К наиболее крупным региональным группам относились: Бостонская, Кливлендская, Чикагская, три калифорнийские и более поздняя — Техасская группа.

Региональные группы складывались вокруг местных банков, ядро их составляли вначале местные промышленные фирмы, которые, однако, быстро переросли региональные рамки и достигли национальных масштабов.

По подсчетам специалистов, в настоящее время в США действуют несколько десятков мощных альянсов. Многие из них де-факто сфер влияния, создают совместные предприятия.

¹ Tomorrows corporation: Organisation and Management of Employee Ownership Companies. FED-Washington, 1996. P. 21.

Итогом этого противоречивого и сложного процесса является возникновение двух супергруппировок регионального характера. Одна из них связана с экономикой Нью-Йорка и других центров северо-востока страны. Другая является детищем калифорнийских группировок.

Основой их являются сверхкрупные корпорации, о многих из которых мы говорили в I части книги. Вот их список, составленный по данным 2006 г., с указанием рыночной капитализации в млрд долл.: Exxon Mobil (371,6), General Electric (362,5), Microsoft (281,1), Citigroup (238,9), Bank of America (211,7), Wal-Mart-Stores (196,8), Procter and Gamble (189,5), Pfizer (183,3), Jonson and Jonson (176,2), American International Group (171,6), Altria (147,8), JP Morgan Chase (145,1), Berkshire Hathaway (139,2), Cisco Systems (133,2), IBM (129,2), Chevron (129,0), Intel Corporation (114,4), Wells Fargo (107,0), ATT (104,9), Verizon Communications (99,6), Coca-Cola (99,1), Pepsico (95,7)¹.

По подсчетам Г.Б. Кочеткова и В.Б. Супяна, американские корпорации доминируют в списке 200 крупнейших компаний мира, будучи представлены 82 предприятиями². Десять крупнейших американских корпораций получают 22% всех прибылей, зарабатываемых в США, 400 транснациональных корпораций контролируют 80% промышленных активов, 49 американских банков держат контрольные пакеты 500 крупнейших корпораций³.

3. Теперь попробуем суммировать все сказанное о специфических чертах, присущих американским ТНК и финансовым группам в настоящее время.

Главным элементом, который подчеркивается в американской модели, является ее центральное звено — корпорация как основная организационная форма бизнеса, обеспечивающая наиболее эффективное экономическое развитие. При характеристике американской модели мы не говорим о ее реальных недостатках, которые проявились в ходе так называемого «бухгалтерского кризиса». Об этом речь должна идти в гл. 3, посвященной социальным проблемам.

¹ Источник данных: FT. Ведомости. 2006. 13 июня.

² Кочетков Г.Б., Супян В.Б. Указ. соч. С. 9.

³ Там же.

Сейчас важно подчеркнуть, что система корпоративного управления включает комплекс отношений между правлением (менеджментом, администрацией), компанией, ее советом директоров (наблюдательным советом) и акционерами. Она определяет механизмы, с помощью которых формируются цели компании, средства их достижения и контроля над ее деятельностью.

Надлежащая система корпоративного управления должна создавать стимулы для того, чтобы совет директоров и правление стремились к достижению целей, отвечающих интересам компании и акционеров, тем самым подталкивая фирмы к более эффективному использованию ресурсов.

Но возможности, которые создают корпорация и корпоративное управление, отнюдь не единственные причины достижений США. К тому же надо и более объективно оценить сам опыт развития корпораций.

Корпоративное управление является лишь частью более широкого экономического контекста, в котором действуют фирмы.

Анализ этой деятельности позволяет сказать о ряде важных особенностей американской модели. ТНК и финансовые группы США прошли длительный путь развития. Сами гигантские размеры внутреннего рынка США содействовали сосредоточенности американских корпораций в течение длительного времени на внутреннем развитии. Лишь по мере формирования крупных предприятий и укрепления их позиций внутри страны возникала потребность в зарубежной деятельности.

Большое значение при этом имело расширение международной экономической деятельности США.

Корпорации стали расширять свою экспансию за пределами страны лишь с конца XIX в. и в особенно больших размерах с начала XX в.

Появление ТНК ускорило в 20–30-е годы XX в. По-настоящему переломным моментом стала ситуация, сложившаяся после Второй мировой войны и получившая развитие главным образом в последние десятилетия XX в. Этому содействовала развернувшаяся НТР, дальнейшее углубление международного разделения труда, процесс глобализации мирового хозяйства.

Деятельность многих американских промышленных предприятий и банков выходит за пределы национальных границ. Изменяются формы и характер деятельности международных компаний. Объединения картельного типа уступают место меж-

дународным концернам, которые активно проникают в экономику многих стран. Глобальная экспансия становится стратегической концепцией ТНК, а мировое хозяйство превращается в сферу приложения их капитала.

Данные ООН свидетельствовали о большом росте американских ТНК и увеличении их экономического значения. На протяжении последних лет на американские ТНК приходится примерно половина экспорта США. Примерно такого же уровня достигает удельный вес американских ТНК и в контроле международных капиталопотоков.

Активная экономическая деятельность приводит к серьезным изменениям внутренней структуры ТНК США. Разрастаются их размеры. Увеличивается количество филиалов и различных участков. Многие ТНК создают новые структуры. Повышается роль их филиалов, растет их автономия.

Усиливается взаимодействие между различными ТНК. Происходят изменения в отношениях между ТНК и государством.

Государство делает очень много для помощи ТНК, обеспечивая их лидерство в науке и развитии новейших технологий. Государство действует как заинтересованный партнер.

Но американская политическая система сложилась в уникальных исторических условиях. Ее особенности сформировались в ходе борьбы против английской королевской власти. По словам Дэвида Кинга, заместителя директора Института политики Школы государственного университета им. Дж. Кеннеди Гарвардского университета, «Америка — действительно очень своеобразное государство, так как оно изначально было заселено политическими и религиозными беженцами, которые не уважали священное право монархии и не любили централизованной власти вообще. Поэтому они основали в своей колонии такую политическую систему, которая была антагонистична по отношению к центральной власти. Эта система была усилена протестантским индивидуализмом, у которого была, можно сказать, аллергия на любую центральную власть»¹.

В ходе исторического развития в XIX–XX вв. и в современных условиях в США, как и в других странах, сформировалась, как уже не раз отмечалось, система смешанной экономики с гигантским федеральным бюджетом (в США, по оценке того же

¹ Цит. по: *Власова О.* Совершенно особенная страна // Эксперт. 2007. № 21. 4-10 июня. С. 95.

Кинга, равным 23–24% ВВП), развернутым регулированием бизнеса, системой социального обеспечения, сильными вооруженными силами, которые находятся под контролем федерального правительства.

Но в стране сохранилось до сих пор большое значение штатов и местных органов власти. «В нашей стране с населением 300 млн человек — 511 тысяч выбранных лиц, — отмечает Кинг. — Каждые два года два с половиной миллиона американцев участвуют в борьбе за самые разные выборные должности»¹.

Функционирование тех сфер, где активно действуют штаты и местные органы власти (в образовании, полиции, судах, здравоохранении и др.), не может нормально осуществляться без разнообразного участия центральной власти. Яркий пример — проблемы экологии. Деятельность штатов была бы неэффективна без более 70 федеральных законов, создающих рамки, организующих и стимулирующих местные органы власти. И так в каждой сфере.

Важно отметить и тот факт, что финансово-экономическая элита, верхушка транснациональных корпораций, тесно переплетена с политической элитой. Под влиянием взаимодействия администрации всех уровней и корпораций меняются многие механизмы транснациональных групп.

Внутри финансовых групп продолжается переплетение банковских и небанковских структур. Диверсифицируется банковская деятельность. В процессе сращивания финансовых групп происходят слияния «ядер» групп, что сопровождается существенным расширением зон совместного влияния и контроля.

Существенной чертой новой генерации финансовых групп становится всеобщность финансового капитала. Финансовые группы нового типа, в отличие от ранее существовавших, обладают механизмами контроля уже не над отдельными отраслями и секторами предпринимательской деятельности, а над национальной экономикой США в целом².

¹ Власова О. Совершенно особенная страна // Эксперт. 2007. № 21. 4-10 июня. С. 94.

² Международные экономические отношения. Учебник / Под ред. А.И. Евдокимова. М., 2004. С. 67; Мовсесян А.Г. Интеграция банковского и промышленного капитала. М., 1997. С. 69-70.

2.3. Японские транснациональные корпорации

Значительной спецификой обладают ТНК Японии. Большое влияние на их формирование оказали особенности исторического развития японского общества. ТНК появились еще в эпоху Мэйдзи в конце XIX в. Тогда в Японии сложилась национальная модель организации хозяйственной деятельности. Вся деловая жизнь была пронизана идеями служения императору и государству. Персонификацией этого служила огромная роль самураев. Самураи отрицали служение корыстным интересам. Поэтому первые крупные банки и промышленные корпорации страны были государственными. А затем государство передавало их частному сектору.

Так возникли основные финансово-промышленные группы дзайбацу, которые приобрели огромную власть в японской экономике. Дзайбацу сыграли важную роль не только в экономике, но и в политике. Они были инициаторами и активными участниками японской агрессии в период Второй мировой войны.

После окончания войны дзайбацу были распущены по приказу американской оккупационной администрации, оказались упраздненными центральные холдинги, возглавлявшие многие из них. Но банки, игравшие важную роль в их деятельности, были сохранены. Это содействовало воссозданию прежних дзайбацу, но в других формах.

Прежде чем говорить о них, надо сказать и о других факторах, влиявших на особенности японских корпораций. Речь должна идти прежде всего о группизме.

«Ничто, пожалуй, не отличает так сильно японскую экономику от других рыночных хозяйств, как группирование, пронизывающее всю систему деловых отношений», — подчеркивают авторы исследования «Японский феномен»¹.

Практика группирования тесно связана со свойственным Японии эгалитарным сознанием, широким распространением в обществе коллективных ориентаций. Национальной традиции присуще убеждение в том, что любая социальная группа выше индивида.

Причиной того, что каждый японец часто мыслит от имени группы, заключается, конечно, не только в истории. Важную

¹ Японский феномен. М., 1996. С. 10.

роль играют особенности современной социальной структуры Японии.

Философско-психологические традиции японского общества, особенности социальной структуры, способствуя росту группизма, делают смешанную экономику особенно необходимой. В условиях смешанной экономики получают большое развитие промышленно-финансовые объединения горизонтального типа (кигё сюдан).

Наиболее важное значение имеет так называемая семерка. Пять объединений ведут свое происхождение от старых дзайбацу. Это «Мицубиси», «Мицуи», «Сумитомо», «Ясуда», «Фуё». Два других — «Дайити» и «Санва» — «продукты» послевоенной эпохи. Все семь объединений можно назвать концернами, по полностью их идентифицировать с западными концернами было бы неправильно.

По данным японской статистики, совокупная мощь семи кигё сюдан составляет 17,1% общей стоимости акционерного капитала Японии, 13,5% общей стоимости суммы активов страны, 16,2% объема продаж всех японских компаний.

Позиции семи объединений в обрабатывающей промышленности выглядели еще весомее: на компании, входящие в кигё сюдан, занятые в промышленном производстве, приходится 29,5% стоимости акционерного капитала, 22,7% величины активов и 18,4% объема продаж всех промышленных компаний страны¹.

Таким образом, на долю семи крупнейших промышленно-финансовых групп приходится примерно шестая часть японской экономики и четвертая часть промышленности.

Важной особенностью структуры кигё сюдан является система перекрестного владения акциями, которая начала развиваться в 50-е годы. В старых объединениях, возникших на основе довоенных дзайбацу, доля такого владения может достигать 93–94% общего размера капитала.

Другой особенностью может служить состав лидеров группы. Кроме промышленных предприятий и банков в число руководителей входят торговые объединения — сого сёся. Через них проходит 40–50% внутренних продаж и даже 50–60% объемов закупок членов групп за пределами группы.

Единство группы укрепляется благодаря использованию внутреннего финансирования. Кигё сюдан связаны с 9 городски-

¹ Цит. по: *Алексеев В.В.* Очерки экономики Японии. М., 2005. С. 156.

ми крупными коммерческими банками, имеющими право открывать отделения на всей территории страны (Токио — «Мицубиси», «Сакура», «Дайити — Канге», «Санва», «Сумитомо», «Фудзи», «Асахи», «Дайва», «Токай»), рядом региональных банков, имеющих отделения в своих префектурах, траст-банков, управляющих частными и пенсионными паевыми фондами¹.

Наличие крупного банка отличает структуру кигё сюдан от многих американских групп, а универсального торгового дома — не только от американских, но и от европейских групп.

Согласованность действий японских финансово-промышленных групп усиливается не только благодаря «перекрестному опылению» акций внутри группы, но также и в результате наличия «президентских клубов», которые играют важную роль в определении политики группы, в изменениях в составе руководства и в решении других важных проблем стратегического значения.

Второй формой организации бизнеса в Японии является кэйрецу.

Японский экономист Хироси Окумура назвал эту форму «звездами, окруженными созвездиями», которые «притягивают друг друга». «Созвездия», о которых говорит Окумура, — это масса мелких и средних предприятий, которые входят в объединение часто на основе субподрядных отношений.

В кэйрецу действуют нередко и банки, и страховые компании, а также промышленные предприятия. Крупные кэйрецу насчитывают до ста и более организаций. Все они связаны между собой через перекрестное владение акциями. Компании, входящие в кэйрецу, предлагают свои акции, как правило, другим членам той же группы. На вершине кэйрецу часто находится крупный банк, который является основным источником финансирования для группы. Это объясняет тот факт, что более 70% всего акционерного капитала находится в руках институциональных собственников.

В деятельности кэйрецу важную роль играют клановые отношения. Среди них действует целая система клубов, в которых обсуждаются проблемы общей политики группы, разрешаются

¹ В Японии 129 региональных банков, 33 траст-банка, 3 банка долгосрочного кредита, большая сеть кооперативных банков для сельского хозяйства, мелких кредитных ассоциаций. См.: Мировая экономика. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. А.С. Булатова. М., 2007. С. 532-548.

деловые споры, решаются вопросы назначения руководителей и перехода на другую работу.

С середины 90-х годов XX в. и особенно в начале XXI в. в функционировании кэйрецу происходит ряд изменений.

Во-первых, многие головные фирмы, «перешагнув» границы своих кэйрецу, стали размещать заказы у субподрядчиков. Во-вторых, проявилась тенденция к объединению усилий головных компаний, работающих в одной и той же отрасли.

При этом надо иметь в виду, что кэйрецу широко распространены и сегодня. Практически все крупные компании в сборочных машиностроительных производствах, а также в текстильной промышленности, металлообработке, ряде химических производств и т.д. имеют свои кэйрецу.

Как считают специалисты, кэйрецу продолжают существовать как особая предпринимательская структура, по мнению В.В. Алексеева, форма кэйрецу, по-видимому, сохранится как таковая и в будущем, поскольку гибкость их организационных форм и подвижность групп облегчают их адаптацию к изменению обстановки¹.

Классификация видов кэйрецу содержится в ряде работ российских исследователей. Так, А.Г. Мовсесян выделяет 4 их вида². Наиболее распространенной формой кэйрецу, по его мнению, являются вертикальные объединения в сборочных производствах, где материнская фирма выступает в качестве «вершины» пирамиды, а зависимые фирмы располагаются на различных «этажах» этой пирамиды. Второй формой служат предприятия, созданные для организации сбыта продукции материнской компании. В наибольшей степени подобная форма кэйрецу нашла свое проявление в автомобилестроении и электротехнической промышленности. Третьей формой являются предприятия, созданные материнской компанией с целью проникнуть в новые области производства на основе стратегии диверсификации. Четвертой формой являются предприятия, создаваемые для проникновения на зарубежные рынки.

Определенная специализация есть и у кигё сюдан, хотя по своей природе это — универсальные межотраслевые комплексы.

¹ Алексеев В.В. Очерки экономики Японии. М., 2005. С. 163-164.

² Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике. М., 2001. С. 226.

Но определенное своеобразие в направлениях деятельности есть и у многих из этих финансово-промышленных группировок.

Например, «Мицубиси» контролирует преимущественно тяжелую индустрию, военное производство, строительство атомно-энергетических объектов, а также разработку сырьевых и энергетических ресурсов. Поскольку деятельность этой группы осуществляется в стратегически важных секторах экономики, то ее отличают также тесные связи с государственным аппаратом.

«Сумитомо» имеет сложившиеся связи с отраслями, производящими промышленные материалы (медь, цемент, алюминий, стекло и т.п.). Она также включает корпорации электротехнической, электронной промышленности, химической и нефтехимической промышленности.

Отраслевая структура «Мицубиси» характеризуется большой долей в ней химической промышленности, производства синтетических волокон, угольной промышленности и других традиционных производств.

Последние десятилетия в деятельности всех финансово-промышленных группировок Японии растет значение новейших технологий (биотехнологий, нанотехнологий и др.).

Некоторые западные исследователи считают, что отношения между государством и бизнесом в Японии отличаются от других стран. Так, американский экономист Эбеглен сравнивает отношения между бизнесом и государством в Японии с высококоординированным, централизованным механизмом достижения конкретных целей, очень похожим на тот, который существует в многоотраслевой корпорации. «Японское правительство, — отмечает он, — можно сравнить со штаб-квартирой корпорации, ответственной за планирование, координацию, формирование долгосрочных идей и инвестиционную политику. При этом крупнейшие фирмы Японии выступают как отделения этой корпорации. Они обладают существенной автономией в рамках политики, установленной штаб-квартирой, конкурируют друг с другом во многих отраслях, осуществляют прямое оперативное управление»¹.

Хотя идея Japan the Corporation, или «Корпорации “Япония”», не может быть принята полностью, но роль и содержание экономических программ государства, на наш взгляд, оценива-

¹ Цит. по: *Foray Dominique. L'Economie de la Connaissance. Repères, 2000.*

ются правильно. Действительно, общегосударственные экономические планы в Японии — это своего рода инвестиционные программы, поддерживаемые экономическими и социальными ресурсами государства.

В системе отношений «бизнес — государство» ведущую роль играют крупные корпорации и четыре организации деловых кругов, основная из которых «Кэйданрэн». В данную федерацию входит более 110 промышленных, отраслевых и региональных ассоциаций, а также банки, страховые компании и торговые объединения. По причине размаха деятельности федерации ее часто называют «руководителем дзайкай», что в переводе означает «мир бизнеса». В «Кэйданрэн» действуют 60 комитетов, включающих большинство старших управляющих важнейших компаний. Эти комитеты проводят исследования по различным вопросам — от развития малого бизнеса и его кооперации с крупными предприятиями до проблем налогов, научно-технической и общей экономической политики.

Государство поддерживает конкретные формы групп крупных предприятий, сложившиеся в Японии. Хорошо охарактеризовал эту поддержку крупного транснационального бизнеса Японии один из теоретиков и практиков в области менеджмента Ли Якокка. Он писал: «Японская автоиндустрия была взлелеяна целым рядом стимулов: государственными займами, сокращением сроков амортизации, помощью в области НИОКР, протекционистскими мерами против импорта и запрещением иностранных инвестиций. Под комплексным воздействием всех этих мер японская автомобильная промышленность прошла путь от годового выпуска в 100 тыс. машин в середине 50-х годов до 11 млн теперь»¹.

За государством в Японии закреплена роль активного участника инвестиционной деятельности в разработке и реализации промышленной политики. Государство оказывает поддержку не только двум крупным группам предприятий (кигё сюдан и кэйрецу). Часть промышленных, торговых и банковских предприятий Японии, не входя в указанные группы, достигли высокого уровня развития. О некоторых из них мы уже говорили при характеристике ОКК важнейших отраслей мировой экономики. Чтобы подтвердить это, приведем некоторые данные. В составе 200 крупнейших предприятий мира 20 компаний представляют

¹ Якокка Ли. Карьера менеджера. Пер. с англ. М., 1991.

японский капитал. Перечислим их, указав размеры рыночной стоимости по данным 2006 г. Двадцатка японских компаний, выглядела следующим образом: Toyota Motor — 196,7 млрд долл., Mitsubishi Ufi Financial — 156,3; Mizho Financial — 97,8; Sumitomo Mitsui Financial — 81,7; Ntt DoComo — 69,0; Canon — 58,6; Honda — 56,6; Matsushita Electric Industrial — 54,3; Nissan Motor — 53,5; Seven and Holding — 53,1; Takeda Pharmaceutical — 50,5; Sony — 46,2; Nomura Holdings — 43,7; Resona — 39,0; Mitsubishi Corp. — 38,2; Jahoo Japan — 36,7; Japan Tobacco — 35,0; Denso — 34,8; Terco — 33,6; Softbank — 30,8 млрд долл.¹

2.4. Особенности ТНК Европейского союза

Корпоративная структура стран Западной Европы обладает рядом сходных черт, возникших исторически.

По сравнению с США и Японией европейские промышленно-финансовые объединения более старые. Их формирование началось с конца XVIII в.

Уже в это время здесь проходил процесс развития торгового капитала. Классическим примером может служить деятельность торгового союза Ганзы, широкое развитие торговых ярмарок, быстрое накопление торгового капитала, которое содействовало росту промышленного производства и банковского дела.

С конца XVIII в. и начала XIX в. быстро растут банки в Италии, Великобритании, Франции, Германии и других странах.

В Германии, например, эволюция ТНК проходила под сильным влиянием универсальных крупных банков (гроссбанков), которые были созданы в 70 годах XIX в.

Другой пример раннего развития банковской системы дает Великобритания и прежде всего Банк Англии, самый старый центральный банк мира, который появился в конце XVII в. и способствовал росту значения Лондона как банковского центра.

Высокий уровень развития банковского капитала способствовал формированию европейских финансово-промышленных групп (ФПГ). В ходе становления западноевропейских ФПГ торговая деятельность приводила к росту промышленных структур, и все это способствовало бурному развитию банковско-кредитного сектора.

¹ FT. Ведомости. 2006. 13 июня.

В «старых» европейских странах банки были очень активны в формировании финансово-промышленных групп.

Характерной чертой развития банков в Европе было широкое распространение личной унии, что и сегодня характерно для современных банков ЕС.

Сложная и длительная история формирования ФПГ имела место и в ряде других стран Евросоюза, в Италии, Нидерландах, Бельгии и др.

Второй особенностью ФПГ Европы наряду с длительной и сложной историей является большое влияние на их развитие международных экономических отношений. Многие из них со своего рождения являлись транснациональными корпорациями.

Сказывалась колониальная история многих стран — членов ЕС. Первой колониальной империей мира владела Великобритания, второй — Франция. Большое значение колониальная история имела для Нидерландов. Огромными колониями владели Испания и Португалия. Стремилась к этому Германия.

Обладание колониями было источником притока в страны Европы больших материальных средств. И до сих пор связи с бывшими колониями сохраняют немалое значение для ФПГ европейских стран.

Третьей особенностью, о которой мы уже говорили, начиная характеристику национальной специфики ТНК, являлось воздействие политического фактора. Не повторяя сказанного, хочется подчеркнуть еще раз влияние социально-классовой борьбы и вообще политического фактора на развитие европейских ТНК. В этом состоит одна из важнейших причин огромной роли государства в политической жизни стран рейнского капитализма. Характерным примером может служить Франция. Здесь механизм смешанной экономики стал обязательным условием нормального воспроизводства общественного капитала.

Во Франции такой механизм возник еще в эпоху позднего средневековья. Его носителем стал французский абсолютизм. Система смешанной экономики этого времени сыграла важную роль в ускорении мануфактурного развития страны, в превращении Франции XVII–XVIII вв. в ведущую экономическую державу Европы и всего мира.

Пример смешанной экономики абсолютистской Франции показывает важное значение переплетения экономики и политики в причинах ее формирования. Именно под влиянием политических амбиций королевской власти и ее окружения возникают

многие государственные (военные и другие) предприятия, действовавшие в самой Франции и за ее пределами. Важную роль играли и императивы международной деятельности.

В то же время надо отметить и то обстоятельство, что в странах ЕС, как и во многих других странах, в последние десятилетия идет либеральная революция. Суть ее состоит в сокращении предпринимательской деятельности государства и отказе от многих элементов социальной политики. Это не означает ликвидации значимости политического фактора и ухода государства из экономики. Сохраняется и даже возрастает значение многих аспектов государственного участия в регулировании экономики.

Четвертой особенностью развития западноевропейских банковских систем и финансового капитала является воздействие роста международных финансов и процесса интенсивной финансовой глобализации.

Наконец, очень важное влияние на развитие ТНК Европы оказывают интеграционный процесс, его достижения и противоречия. Это особенно ярко видно сегодня. С одной стороны, интеграция способствует сближению европейских ТНК, и в первую очередь ОКК. Достаточно вспомнить о законодательстве по слияниям и поглощениям в банковском секторе, которое частично уже введено в действие и полностью начнет действовать к концу 2008 г. во всех странах Евросоюза. Суть его — в дальнейшей экономической либерализации, от которой выиграют наиболее эффективные игроки на рынке.

А с другой — растут и противоречия. Смена руководства в ряде старых членов ЕС (Германии, Франции, Италии и др.) усиливает их стремление укрепить единство ЕС, создать прочный фундамент этого сообщества. Но это одновременно обостряет отношения между старыми и новыми членами ЕС и транснациональными корпорациями разных европейских стран. В условиях более конкурентной среды европейским ТНК придется делать более жесткий выбор — или сливаться с дружественными группировками, или оказаться приобретенными кем-нибудь еще, возможно, с разделением бизнеса на части.

В условиях растущей консолидации Евросоюза различия между национальными моделями ТНК неизбежно будут уменьшаться, а роль регулятора экономических и социальных отношений будет переходить от национальных государств к наднациональным органам ЕС. Конечно, это будет сопровождаться не

только ростом согласованности в экономическом развитии, но и обострением противоречий между отдельными странами, их группами, а также транснациональными, особенно очень крупными, корпорациями.

ТНК ФРГ

Германская традиция очень четко выражает особенность, характерную для европейских ФПГ. Как правило, ядро финансово-промышленных групп в ФРГ формируется вокруг банка, который становится центром контроля и головным банком по отношению к другим членам транснациональной группы. Сейчас эту роль нередко играют и крупнейшие страховые компании страны.

По данным А.И. Евдокимова, все банки Германии в совокупности владеют 82,6% всех голосующих акций 32 крупнейших фирм и концернов страны. Эти компании представляли примерно $\frac{1}{4}$ суммарного уставного капитала всех германских акционерных обществ¹.

Об этом много говорится в Германии². Хотя крупнейшие немецкие банки сохраняют свою юридическую самостоятельность, фактически они вместе с юридически самостоятельными крупнейшими нефинансовыми концернами представляют сегодня мощные финансово-промышленные группы. Ядро такой группы формируется банком, контролирующим другие предприятия с помощью различных средств.

Переплетение капитала, личная уния приводят к тому, что до сих пор значительная часть германских компаний продолжает находиться под контролем отдельных семей. Наиболее могущественными из них являются семьи Тиссен, Байер, Сименс, Квандит, Опель, Бош, Грюндиг. Пять крупнейших держателей нередко владеют порядка 40% акций, а в Японии — 25%, в США и Британии — даже менее 10%.

Несмотря на некоторое уменьшение роли банков в связи с ростом значения страховых компаний, все же и сегодня доминирующий голос в германских фирмах имеет банк. Самофинансирование, банки и их кредитование играют более важную роль,

¹ Международные экономические отношения / Под ред. А.И. Евдокимова. М., 2004. С. 69.

² Тосунсян Г.А. Опыт построения и правового регулирования банковских систем. Россия, Германия, Франция, США. М., 2000.

чем в США. Перекрещивающиеся владения между промышленными фирмами, между банками и промышленными компаниями выступают важной чертой германской системы взаимодействия различных форм капитала¹.

В составе групп и их общей структуре в последний период происходят существенные изменения. Показателен следующий пример. В 2001 г. наблюдательный совет германской страховой группы Allianz дал согласие на покупку за 23 млрд евро Dresdner Bank, третьего по величине банка Германии. Сделка привела к образованию финансовой группы с капитализацией около 110 млрд евро и числом клиентов 23,5 млн человек, четвертой в мировой иерархии².

Аналитики уже поспешили назвать покупку Allianz «настоящей революцией»³. Дело в том, что немецкий корпоративный ландшафт характеризуется чрезвычайно запутанной системой владения активами, когда конкурирующие предприятия часто владеют акциями друг друга. Появление новой финансовой супергруппы может привести к коренному изменению существующей практики ведения бизнеса в Германии и распродаже германскими компаниями перекрестных вкладов на сумму в 250 млрд евро.

Не менее сенсационно выглядит начавшееся поглощение другого крупнейшего банка Германии — Commerzbank, о котором было объявлено в конце 2003 г.⁴

Активно участвуют в процессах концентрации производства и промышленные объединения. Примером может служить положение в химической промышленности. По оценкам предпринимательских объединений, действующих в этой отрасли, по общему размеру продукции, особенно ее экспорта, европейские страны не уступают показателям США и существенно превосходят Японию⁵. Если в 1966 г. в первой десятке крупнейших химических компаний мира было 6 представителей США и лишь 4 кон-

¹ Губанов С. Германская модель // Экономист. 1999. № 5; Барт Х. Будущее Германии до 2020. Берн, 2000; Гутник В. Неравномерность развития экономики Германии // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 1; Воробьева В. Германия в мировом хозяйстве. М., 2001.

² Леонов О., Никифоров О. «Революция» в немецкой корпоративной модели // Эксперт. 2001. № 14. 9 апреля. С. 38.

³ Там же.

⁴ Профиль. Business Week. 2003. 8 декабря. С. 72-73.

⁵ Там же. 1998.

тролировались европейским капиталом, то в настоящее время соотношение сил обратное¹. Было 6:4, а теперь — 4:6.

Особенно резко усиливается концентрация капитала в европейских странах в последние годы. Долгое время первое место среди химических корпораций занимал американский концерн Du Pont. Но в середине 90-х годов он был оттеснен на 3-е место, а первые места заняли соответственно германские гранды: Вауер и BASF.

Несмотря на некоторое уменьшение роли банков, и сегодня решающий голос в германских группах нередко принадлежит банкам. Примером может служить транснациональная финансово-промышленная группа Deutsche Bank. Ее позиции наиболее сильны в химической, сталелитейной, электротехнической промышленности, автомобилестроении и других отраслях машиностроения.

Тесно связана группа с англо-голландским и бельгийским капиталом, взаимодействует с рядом финансовых групп США и Франции.

В качестве примера роста группы в последние годы можно привести приобретение 30% итальянского банка Carito, что позволило ему прибавить еще 79 филиалов к числу контролируемых им в Италии².

Кроме финансовых групп, во главе которых находятся банки, есть в Германии и такие, где банковский капитал имеет несколько равных по силе и значению представителей, а цементирующим звеном является промышленное объединение.

Германские ТНК, особенно крупнейшие, активно участвуют во внешнеэкономической экспансии. Они лидируют среди ТНК Европы. А европейские компании осуществляют объем торговли через внешние границы ЕС, равный 18% общего объема мировой торговли. А для США аналогичный показатель составляет 12%, для Китая — 10, для Японии — 8%³.

По мнению экспертов одного из крупнейших немецких исследовательских центров — Deutsche Bank Research (DBR) сегодня Германия лидирует в Европе в двух типах экономического

¹ Dictionnaire du capitalisme. P., 1970. P. 172-173.

² *Зубченко Л.А.* Ускорение процессов концентрации банков в Европе // *Банки: мировой опыт.* 2000. № 1. С. 33.

³ *Сумленный С.* Вперед, Германия! // *Эксперт.* 2007. № 18. 14-20 мая. С. 48.

управления. Согласно результатам исследования DBR, немецкие предприятия, среди которых главную роль играют крупнейшие ТНК, задают тон в формировании кластеров и развитии «экономики проектов».

Кластеры — это микрорегионы, в которых концентрируются компании, специализирующиеся на той или иной сфере новейших производств или научных исследований. Концентрация профильных компаний, превышающая средние показатели по стране в десятки и сотни раз, создает максимально благоприятный климат для обмена идеями. К числу таких кластеров относятся южный Гессен, где сконцентрировано 14 тыс. сотрудников высокоинтеллектуальных производств, Мюнхен, под которым расположен крупнейший в Германии кластер биотехнологий, окрестности восточно-германской Йены, превратившиеся в центр производства солнечных батарей.

Под экономикой проектов специалисты DBR понимают краткосрочные формы сотрудничества для достижения конкретных результатов прежде всего в сфере научных исследований и разработки новых бизнес-моделей. По мнению аналитиков, экономика проектов даст возможность реагировать на запросы рынка более гибко, быстро и эффективно. «Если сегодня плоды экономики проектов составляют лишь два процента немецкого ВВП, то к 2020 г. их доля в ВВП достигнет 15%», — говорится в докладе DB Research¹.

Крупнейшие корпорации господствуют в традиционных отраслях германской экономики (машиностроении, химической промышленности и др.). Под их контролем находится сегодня почти 20% мирового авторынка.

Решающую роль они играют в развитии технологий, облегчающих решение логистических задач (полная автоматизация складской деятельности позволяет многократно ускорить и удешевить транспортировку), энергосберегающих технологий.

Сильной стороной ОКК Германии являются их связи с малым бизнесом. Значительное количество мелких и средних предприятий являются мировыми лидерами в своих узких областях производства. Это позволяет крупным компаниям использовать их возможности. В то же время отсутствие давления

¹ *Сумленный С.* Вперед, Германия! // Эксперт. 2007. № 18. 14-20 мая. С. 48.

со стороны акционеров высвобождает мелким предприятиям средства для инвестиционных проектов.

Подводя итоги, надо подчеркнуть, что многие из германских ТНК, являются довольно гибкими образованиями. В значительной степени это связано с ведущей ролью банков.

Эта особенность присуща и многим финансовым группам Франции.

Финансовые группы Франции

Начало процесса формирования французских финансовых групп относится к XVIII в. Мы об этом говорили при характеристике проблем банков.

Но особенно интенсивно французские финансовые группы стали развиваться в годы после Второй мировой войны, когда, по мнению ряда французских и зарубежных специалистов, Франция вступила в «эру господства групп»¹.

Рождению групп и их классификации, роли в развитии различных секторов хозяйства посвящена обширная литература².

Французские авторы сыграли важную роль в анализе понятия группы. Как определяется понятие группы во Франции? Мы можем сослаться на мнение такого авторитетного учреждения, как Национальный институт статистики и экономических исследований. В ежегоднике, выпускаемом Институтом, подчеркивается, что группой является «совокупность фирм, зависящих от одного и того же центра по принятию решений»³. Преимущественная деятельность данной группы в сфере промышленности делает ее промышленной группой, в сфере банковско-кредитной — финансовой, когда в группе объединены и промышленные, и финансовые, и коммерческие структуры, возникает финансово-промышленная группа (ФПГ).

На первом этапе развития французские группы развивались преимущественно на основе банковского капитала. Вокруг банков возникали крупные ассоциации компаний. Даже после Второй мировой войны, особенно на первом этапе, сохранилась вы-

¹ См., в частности: *Champand C.* Le pouvoir de concentration de la société par actions. P., 1964. P. 204 и др.

² На русском языке см., в частности: *Черников Г.П.* Финансовая олигархия Франции. М., 1968; *Лазарев С.А.* Финансовые группы в экономике современной Франции. М., 1983; *Черников Г.П.* Экономика Франции: традиции и новейшие тенденции. М., 2002. С. 117-129 и др.

³ L'Annuaire statistique de la France. 1993. Paris. P. 310.

сокая активность банковского звена. Так, в упомянутых выше российских исследованиях, относящихся к 60–70-м годам, из 17 главных групп, охарактеризованных в работе Г.П. Черникова, 11 имели банковскую структуру, из 2 групп у С.А. Лазарева обе имели преимущественно банковское происхождение. Но уже в этих исследованиях, как и в других работах, подчеркивались огромные изменения, происходящие в эволюции французских групп.

На первом этапе, в период завершения создания индустриальной экономики вырос удельный вес активов промышленных компаний, которые составили свыше половины общего объема активов, контролируемых главными финансовыми группами, против примерно 10% в начале XX в.¹

На этапе постиндустриальной революции, когда возникает «софтизированная экономика», растет значение разнообразных секторов сферы услуг, в частности финансового, торгового, коммуникационного и др., резко увеличивается активность страховых компаний, некоторые из них превращаются в мощных лидеров финансовых группировок.

Нельзя забывать также и о все большем проникновении групп в новейшие производства и во внешнюю торговлю страны, коммунальное хозяйство и другие отрасли французской экономики.

Дифференциация охватывает не только направления деятельности, но и правовую структуру групп. «Зигзаги» приватизационного процесса усиливают смешанный состав ряда групп. Довольно значительной остается доля семейной собственности.

К числу наиболее важных черт развития групп во Франции в последние десятилетия относится также ускоренная динамика. В результате господство групп в экономике Франции усиливается.

Еще одной важной особенностью развития групп во Франции является тенденция к взаимопроникновению и взаимопереплетению. Система взаимопроникновения выступает как средство мобилизации больших ресурсов и как способ перераспреде-

¹ В 1913 г. из общей суммы бумаг, эмиссия которых была осуществлена непосредственно «Банк де Пари э де Пэи Ба» либо под его контролем, а также из бумаг, находившихся под полным или частичным контролем банка, бумаги промышленных компаний составляли всего 9,5%. См.: Черников Г.П. Финансовая олигархия Франции. С. 235.

ния рисков, связанных с созданием новых производств и предприятий.

Итогом процесса сращивания и переплетения групп является формирование сложных коалиций, своего рода супергрупп, влияние которых охватывает многие старые группы и значительную часть французской экономики.

В настоящее время можно говорить о существовании в стране четырех таких супергрупп.

Первую из них возглавляет самый крупный банк современной Франции — *Crédit agricole*. Он выдвинулся вперед в результате поглощения *Crédit Lyonnais*, долгое время не только бывшего крупнейшим банком во Франции, но и занимавшего первое место среди банков мира.

Мы уже говорили об этом банке. Напомним, что банк, начав со скромной роли координатора касс сельскохозяйственного кредита, вырос до одного из крупнейших банков Франции, Европы и мира. В настоящее время он контролирует четверть национального банковского розничного рынка Франции и является наиболее активной силой в зарубежной деятельности французских банков.

Его основной соперник внутри Франции — это вторая супергруппа, во главе которой стоят слившиеся крупнейший в прошлом деловой банк страны — *Banque de Paris et des Pays-Bas* и крупнейший депозитный банк — *Banque Nationale de Paris*. Новый банк — *Banque Nationale de Paris — Paribas* — контролирует гигантские активы. По приблизительным подсчетам, их величина сейчас должна превышать 1 трлн долл.

При этом процесс развития этой супергруппы продолжается.

Основу третьей супергруппы составляет финансово-промышленная группа Лазар. Не повторяя характеристику возникновения тройственной структуры группы, руководимой тремя банками братьев Лазар (Парижским, Нью-Йоркским и Лондонским), надо подчеркнуть рост этой группы в последние годы. По оценкам руководителей, активы, контролируемые группой, превышают 800 млрд долл.

Но наиболее важное значение из четырех супергрупп современной Франции имеет, конечно, группа Ротшильд.

Для группы Ротшильд характерны прежде всего черты, присущие ТНК Евросоюза. Ротшильды постоянно были связаны с государством. Это проявилось особенно в самый трудный для них период — во время Второй мировой войны. Они в какой-то

степени были символом тех кругов французской буржуазии, которые вели борьбу против фашистской Германии. Недаром на плакатах, изображавших де Голля, многие узнавали черты лица Ги де Ротшильда. В трудное время Ги стал одним из ближайших сподвижников генерала де Голля, его личным представителем при выполнении ряда ответственных поручений. И восстановление богатств Ротшильдов, ограбленных в период войны по личному указанию Гитлера, Геринга, Гимmlера и других лидеров фашистской Германии, осуществлялось под руководством Ги де Ротшильда.

Другая черта, присущая корпорациям стран «рейнского капитализма» (активная роль в развитии групп банковского капитала), находит классическое выражение в структуре и деятельности Ротшильдовской супергруппы, в частности ее французской ветви. Семейный банк на всех этапах играл активную роль в деятельности группы.

Третьей чертой является транснациональный характер, который был присущ Дому Ротшильдов чуть ли не со дня его образования.

Но можно отметить здесь некоторые черты, специфически присущие Ротшильдам. Анализ международной деятельности Ротшильдов показывает, что они в большей степени, чем многие ТНК Франции и ряда других европейских стран тяготели не к колониальной сфере, а скорее к странам Европы, Америки, к России. Сам факт наличия нескольких центров этой супергруппы (не только Парижа, но и Лондона, и Франкфурта и др.) об этом свидетельствует.

Специфической чертой, присущей Ротшильдам, впрочем, не только им, а, как мы уже отмечали, и ряду ТНК Германии, например, является семейный характер структуры и управления супергруппой.

Надо сказать и о влиянии семейных традиций, в частности довольно жестких правил выдачи замуж и выбора невест членам семьи, важной роли благотворительной деятельности. К числу таких традиций относятся и тесные связи с Израилем. Ротшильды сыграли важную роль в создании и развитии государства Израиль.

В XIX в. Ротшильдов называли «банкирами королей» и «королями среди банкиров»¹ Сегодня их финансовая мощь продол-

¹ См. об этом: *Мортон Ф.* Ротшильды. История династии могущественных финансистов. М., 2004. С. 94 и др.

жает увеличиваться. «Самая богатая семья мира хочет стать еще богаче», — пишут журналисты.

Об этом свидетельствует реформа Дома Ротшильдов, которая стала осуществляться со 2-й половины 2003 г. и продолжается и сегодня¹.

Одним из ее элементов являются важные изменения в руководстве группы. Барон Давид де Ротшильд, глава французской ветви, стал председателем совета директоров лондонского дома, сменив на этом посту 72-летнего сэра Эвелина Ротшильда. Банковские операции английских и французских Ротшильдов консолидируются в новой холдинговой компании Concordia BV, совладельцами которой являются британская и французская части семьи. Но фактически управление компанией передано сейчас французам. Concordia будет владеть и контрольным пакетом холдинговой компании швейцарских Ротшильдов — Continuation Holdings of Switzerland.

Председателем стал, опять-таки, барон Давид. В свою очередь, Continuation приобретает значительную часть американских и канадских ротшильдовских банков.

Усиливается транснациональный характер деятельности Ротшильдов. В итоге осуществляемой реформы, по приблизительным оценкам, под знаменами Ротшильдов будут находиться более 600 банков, действующих по меньшей мере в 30 странах. А ведь надо учесть кроме банков многочисленные участия Ротшильдов в страховых компаниях, в холдингах специализированного назначения (в частности, контролирующих научно-исследовательские предприятия), в различных отраслях транспорта, а также во многих секторах промышленности, особенно в цветной металлургии Франции (за исключением алюминиевой промышленности), в ряде предприятий в Великобритании, Бельгии, Испании (Pewargoys), Новой Каледонии (Le Niquel), Южной Африке и в других странах.

При этом сферы интересов группы Ротшильд далеко не ограничиваются перечисленными.

Подводя итоги, подчеркнем еще раз.

Ротшильды — это самая мощная финансово-промышленная группа, которая имеет возможность оказывать сильнейшее

¹ Более детальную характеристику реформы см. в ст.: *Черников Г.П.* Закат Европы откладывается // Национальный банковский журнал. 2005. Июнь. С. 204-208.

влияние на экономическую и социально-политическую жизнь всего мира.

Своеобразие ТНК Италии

Если говорить о значении государственной деятельности, то Италия напоминает другие страны рейнского капитализма. Особенно четко это проявилось в самое последнее время. В 2005 г. здесь был принят, например, специальный закон о поддержке итальянских компаний в их деятельности за рубежом. Он предусматривает целый ряд льгот и мер стимулирования для компаний, усиливающих свою деятельность за пределами страны.

В Италии действует несколько достаточно крупных ТНК. Но все же их удельный вес в стране не столь велик, как значение крупнейших корпораций в Германии или во Франции.

Роль малого бизнеса здесь более значительна и во внутренней экономике, и даже в ряде отраслей во внешней торговле. Примером может служить такой крупный экспортер, как итальянская обувная промышленность. В ней действуют много мелких и средних предприятий, имеющих значительные позиции в ряде стран, торгующих с Италией. Мелкие и средние предприятия пользуются поддержкой во многих экономических районах Италии. Здесь часто создаются специальные организации, объединяющие усилия мелких предприятий в их внешнеторговой деятельности, оказывающих помощь консультациями в изучении условий деятельности в ряде стран и в других вопросах.

Другое сходство со странами рейнского капитализма — важная роль банков в формировании крупных финансово-промышленных объединений.

Примером может служить Unicredit. Мы о ней уже писали в I части книги. Не повторяя сказанного, подчеркнем лишь то, что сегодня Unicredit является крупнейшей банковской группой Италии, Центральной и Восточной Европы и одной из крупнейших банковских групп мира. Ее активы превышают 1 трлн долл. При этом две трети бизнеса группы находятся за пределами Италии¹.

Другим примером итальянских ТНК может служить группа Fiat, испытывавшая в последние годы серьезные финансовые трудности, а сейчас, после получения большой помощи со сторо-

¹ Литвинов М. Указ. соч. С.44.

ны государства и ряда частных корпораций, вышедшая из глубокого кризиса.

Fiat сыграл большую роль в экономической истории Италии. «Жизнь в Италии, — нередко говорили в Италии, — обеспечивают два капиталиста. Один из них Fiat, а другой — Ватикан»¹.

Джовани Аньелли стал основателем итальянской автомобильной фабрики в Турине. Это произошло в 1899 г. В это время Италия отставала от других развитых стран.

Но уже в 1968 г. внук основателя, Джовани Аньелли, был руководителем одного из самых крупных промышленных предприятий Европы. Компания выпускала разнообразную продукцию. Fiat стал первой промышленной группой Италии и первым производителем автомашин в Европе. Fiat первым построил автомобильный завод в СССР. А в самой Италии стал первой компанией, осуществляющей контроль над 75% национального автомобильного рынка. В 1969 г. предприятия Fiat выпускали около 1,5 млн автомашин, имея оборот 12,25 млрд франков и количество занятых более 158 тыс. человек².

Но в последующие годы показатели деятельности Fiat серьезно ухудшились. Об этом свидетельствует эволюция капитализации компании в последние годы. В течение ряда лет Fiat не входил в число 500 крупнейших компаний мира и 200 крупнейших европейских компаний. Так было в 2003, 2004 и 2005 гг.³

И только в 2006 г. Fiat пробился по размерам капитализации в число 500 крупнейших компаний. Он занял «почетное» 500-е место с объемом капитализации 15,9 млрд долл.⁴ Последним он был и среди автомобильных компаний. А среди 400 крупнейших компаний Европы он занимал в 2005 г. 287-е место, а в 2006 г. поднялся на 157-е⁵.

Fiat называют 107-летней иконой европейской промышленности. И сегодня семья Аньелли контролирует около 30% капитала Fiat. На итальянском фондовом рынке более 60% котирующихся компаний находятся во власти семейных кланов. А по подсчетам профессора миланского университета Восconi, при-

¹ Dictionnaire du capitalisme. P., 1970. P. 242.

² Там же. P. 243.

³ См., в частности: Ведомости. 2003. 21 мая; 2004. 26 мая; 2005. 14 июня.

⁴ Ведомости. 2006. 15 июня.

⁵ Там же.

мерно в 40% компаний Европы пост гендиректора сохраняется за членами одной семьи¹.

30-летний внук дедушки Джанни Аньелли, долгое время руководившего компанией и недавно скончавшегося, сейчас хочет поскорее встать у руля компании. «Послушайте, — говорит он, — мне же всего 30 лет. Уважение зарабатывают, а не наследуют»².

Важную роль играют такие ТНК Италии, как группа *Pirelli*, действующая в сфере электротехнической промышленности; *Eni* (электроэнергетика и другие отрасли энергетического хозяйства).

Специфической организационной формой в Италии являются государственные холдинговые корпорации (в основе которых лежит модель акционерных компаний при контрольном пакете акций в руках государства). Многие из них в той или иной мере ведут транснациональную деятельность. Такого рода государственные холдинги позволяют правительству реализовать свою экономическую политику в различных областях хозяйственного и социального развития.

Большое влияние на развитие очень крупных корпораций в Италии оказывает проблема севера — юга, существующая уже более двух веков. Разрыв в уровнях развития двух основных экономических регионов страны использовался итальянским крупным капиталом. Большая работа по ликвидации этого разрыва, которая проводилась в Италии после Второй мировой войны, хотя и не привела к полному решению вопроса, но все же ослабила противоречия. Это содействовало определенному развитию южных районов, что усилило экономические позиции итальянских ТНК.

Особенности ТНК Великобритании

Мы уже говорили о высоком уровне развития британской банковской системы.

Самыми большими акционерными банками в Великобритании являются клиринговые банки, которые связаны клиринговыми обязательствами. Долгое время во главе всех клиринговых банков стоит «большая четверка» — *Barclays*, *National Westminster*, *Milland* и *Lloyds*. На протяжении многих лет вокруг этих банков группируется множество дочерних компаний, образующих вместе с центральным банком финансовые группи-

¹ *Канн Г.* Принц Fiat // *Ведомости*. 2006. 5 июля.

² Там же.

ровки. Степень их связей различна. Она часто имеет неустойчивый характер. Границы групп постоянно меняются.

Другим примером финансовой группы, возникшей в результате деятельности банка, может служить группа холдинга Банковской корпорации Гонконга и Шанхая, самого крупного банка современной Англии. Мы давали ему характеристику в I части книги. Надо к ней добавить положение о разветвленной сети участия в банковском мире, среди торговых и промышленных предприятий в 80 странах, где действуют отделения банка и его представители.

По степени монополизации промышленного производства Великобритания не только не уступает другим странам, но в ряде отраслей опережает их. Мы приводили примеры таких компаний, как англо-голландская Royal Dutch-Shell и British Petroleum, лидирующие среди нефтедобывающих компаний мира, и ряд других, действующих в других отраслях экономики.

Не повторяя материала I части книги, надо подчеркнуть, что финансово-экономическая элита Великобритании включает верхушку банков и промышленных группировок. В конце 2003 г британская информационная служба Estates Gazette опубликовала список 200 крупнейших инвесторов страны¹. Первая общая черта, объединяющая этих людей, — они очень богаты. Если сложить размеры состояний тех, кто представлен в этом списке, получится внушительная цифра — 35 млрд фунтов стерлингов.

Темпы роста богатств возрастают. За 2006 г. суммарное состояние тысячи самых богатых британцев выросло на 28% — до 720 млрд долл. В Британии сегодня проживают 68 миллиардеров — в 3 раза больше, чем в 2003 г. Такие результаты приведены в ежегодном «Списке богатых», публикуемом газетой Sunday Times. Самые богатые британцы вели свои дела лучше основного населения страны: в 2006 г. рост ВВП страны составил всего 2,7%, а рост реальных доходов — 3,2%².

22% попавших в список Sunday Times заработали свои средства на недвижимости и строительстве. Другие заработали на росте фондовых рынков, вложениях в хедж-фонды и сделках по слияниям и поглощениям.

¹ Цит. по: Эксперт. 2007. № 17. 7-13 мая. С. 51.

² Кокшаров А. Богатство растет как на дрожжах // Эксперт. 2007. № 17. 7-13 мая. С. 51.

Многие из представленных в списке поселились в Британии относительно недавно. Состоятельных иностранцев привлекает льготный налоговый режим, освобождающий их от уплаты налогов на активы за пределами страны. Так, первое место в списке *Sunday Times* занимает сталелитейный магнат Лакшми Миттал с состоянием в 38 млрд долл., а второе — россиянин Роман Абрамович (21,4 млрд долл.)¹.

Кризис, а затем и крах колониальной империи, расстройство внешнеэкономических связей, упадок промышленности в результате Второй мировой войны вынудили английскую буржуазию в большем масштабе, чем до войны, прибегнуть к помощи государства. Впоследствии существование большого государственного сектора усилило тенденцию бюрократизации хозяйственной жизни. Англия выступила инициатором «неолиберальной революции».

В результате приватизации, которая проводилась в течение 10 лет с конца 70-х годов, была сокращена доля государственного сектора.

Одна из последних реформ была осуществлена в 2003 г. Было приватизировано старейшее в мире лондонское метро. Правительство Великобритании и частный международный консорциум *Metroust* подписали 30-летний контракт на реконструкцию и эксплуатацию $\frac{2}{3}$ мощностей подземки. Для реализации работ по контракту консорциум уже привлек более 3 млрд ф. ст. (4,7 млрд долл.)².

В итоге денационализации ряда государственных предприятий доля государственных компаний в создании ВВП снизилась с 12 до 2%, снижены налоговые ставки на прибыль и личные доходы, ограничена роль профсоюзов³.

Во второй половине 80-х — начале 90-х годов в экономической политике большое внимание обращалось на поддержание темпов экономического роста и снижения безработицы. После прихода в 90-е годы к власти лейбористов экономическая политика нацелена на сочетание свободного рынка с регулированием

¹ *Кокшаров А.* Богатство растет как на дрожжах // *Эксперт.* 2007. № 17. 7-13 мая. С. 51.

² *Волков В.* Метро Лондона стало частным // *Ведомости.* 2003. 8 апреля.

³ *Ломакин В.К.* Великобритания. Соединенное королевство Великобритании и Северной Ирландии // *Страны и регионы мира.* 2003. Экономико-политический справочник. М., 2003. С. 85.

хозяйства, как правильно отмечает В.К. Ломакин, без лишней регламентации со стороны государства.

И сегодня государство в Англии играет важную роль в финансировании капиталовложений, стимулировании новейших отраслей, развитии научного сектора, осуществлении социальной политики. Государство организует контрактную систему, через которую множество малых фирм привязывается к крупным компаниям как к устойчивому рынку, источнику снабжения, финансирования, новых технологий и возможности использования результатов НИОКР.

2.5. ТНК развивающихся стран

В последние годы на мировом рынке все активнее выступают транснациональные корпорации из развивающихся стран. В первую очередь речь идет о таких странах, как Бразилия, Китай, Индия, а также Египет. Об этом пишут эксперты UNCTAD в докладах 2005 и 2006 гг. а также Figaro¹. Характеризуя это явление, американский журнал Business Week подчеркивает, что, в отличие от японских и корейских конгломератов, которые, прежде чем выйти на мировой рынок, заработали большие прибыли на защищенном для них внутреннем рынке, большинство ТНК из развивающихся стран вынуждены были действовать в условиях жесткой конкурентной борьбы на внутренних рынках, где растущие местные компании и западные ТНК стремились укрепить свои позиции.

В результате ТНК из развивающихся стран должны были получать прибыли при таком низком уровне цен, который невозможен ни в США, ни в странах Западной Европы.

Так, компании — операторы сотовой связи в Бразилии, Индии и странах Северной Африки предлагают потребителям свои услуги по тарифам, составляющим лишь несколько центов за минуту.

Эту тенденцию отметили статистики Financial Times в их исследовании 500 крупнейших компаний по данным 2006 г. (см. приложение 3). Рассмотрим эти данные, а затем попробуем дополнить их анализ.

¹ Figaro. Economie. 2006. 1 juin.

Рассматривая данные Financial Times, мы должны прежде всего отметить, что количество ТНК развивающихся стран сравнительно невелико. При тщательном анализе данных о 500 крупнейших компаниях мы видим, что ТНК этих стран составляют всего 10%.

При этом надо отметить, что это максимальный показатель, поскольку в число развивающихся стран включались и такие страны, как Южная Корея, Гонконг, Израиль и др., которые или уже приняты в состав ОЕЭС (как Южная Корея), или бесспорно не являются развивающимися.

В чем же состоят наиболее общие особенности современных ТНК развивающихся стран?

1. Конечно, первая из них заключается в высоких темпах роста. По данным Business Week, иностранные активы первой сотни ТНК развитых стран в 2004 г. выросли на 18,4%, а продажи — на 13,5%. А 100 крупнейших ТНК развивающихся стран в том же 2004 г. увеличили свои иностранные активы на 35,5% (т.е. в 2 раза больше ТНК развитых стран), а объем продаж — на 58,2% (т.е. в 4 раза быстрее развитых)¹.

По оценке экспертов Figaro, 100 ТНК развивающихся стран, отобранных с учетом трех критериев (не являются филиалами ТНК развитых стран, осуществляют товарооборот стоимостью от 1 млрд долл., не менее 10% доходов получают от зарубежной деятельности), развиваются в 10 раз быстрее американских компаний и в 3–4 раза быстрее компаний Германии. Только за период 2000–2006 гг. их инвестиции выросли более чем на 150%².

Доля ТНК развивающихся стран повысилась с 7% ВВП мира до 10% в 2005 г.³

2. Общие размеры ТНК развивающихся стран еще существенно уступают показателям ТНК развитых стран. По подсчетам Business Week, лишь одна, крупнейшая среди развитых стран ТНК General Electric превосходит по макроэкономическим показателям (рыночная стоимость и др.) сотню ТНК развивающихся стран.

¹ Ведомости. 2006. 17 октября.

² Figaro. Economie. 2006. 1 juin. Cahier № 2.

³ Грозовский Б., Зарбавян Р., Оверченко М., Галицких М. Свободные деньги Востока. Инвестиции из развивающихся стран стремительно растут // Ведомости. 2006. 17 октября.

3. В то же время некоторые ТНК развивающихся стран уже развернули настолько активную деятельность на мировом рынке, что она серьезно угрожает господству ТНК развитых стран.

Так, китайская компания Lenovo Group в 2005 г. приобрела у IBM за 11 млрд долл. бизнес по производству персональных компьютеров. Эксперты UNCTAD считают, что это — показатель лишь первой волны, за которой начнется вторая.

Другой пример. Мексиканская ТНК American Movil в ближайшее время станет самым крупным в мире международным оператором сотовой связи. Она уже сейчас обслуживает более 100 млн человек в странах Латинской Америки и лидирует в рейтинге ведущих мировых компаний, действующих в сфере информационных технологий.

4. Тенденции развития у ТНК «третьего мира» разные. Остановимся на этом вопросе более детально.

Возьмем данные, представленные в приложении 3. Из 500 крупнейших компаний мира в Гонконге, Китае их находится 7, Тайване — 4, Саудовской Аравии — 9, Южной Корее — 9, Индии — 9, Бразилии — 4, Мексике — 3 компании. Сингапур, Аргентина, Таиланд, ОАЭ, Турция, Израиль — каждая страна представлена одной компанией.

Более точные данные дает UNCTAD, но только на основе учета иностранных активов и только по 25 компаниям. Вот эти данные: Гонконг, Китай — 8 компаний, Тайвань — 1, Сингапур — 5, Южная Африка — 3, Бразилия — 2, Малайзия — 2, Республика Корея — 2 компании.

По подсчетам российских специалистов, в сотне крупнейших ТНК развивающихся стран доминируют компании Юго-Восточной Азии, там их 77¹.

Есть еще данные Boston Consulting Group по 25 самым крупным развивающимся странам: Китай, Гонконг — 8 компаний, Индия — 6, Бразилия — 4, Россия — 3, Мексика — 2, Турция — 1, Египет — 1 компания.

В этих данных есть расхождения, что связано с различиями критериев отнесения той или иной страны к числу развивающихся стран. Но все же эти данные позволяют определить с большей или меньшей точностью географию ТНК развивающихся стран.

¹ Ведомости. 2006. 17 октября.

Рассматривая эти данные, приходим к следующим выводам:

1. Главную роль играют страны с развивающейся экономикой, т.е. прежде всего Китай, Индия, Бразилия, Мексика. К этой группе часто относят и Россию. Мы этого делать не будем, так как отводим России специальный раздел данной главы о национальной специфике ТНК.

Часто относят к этой группе Южную Корею, Сингапур, Таиланд, Малайзию, а также быстроразвивающиеся арабские нефтеэкспортирующие страны (Саудовскую Аравию, Объединенные Арабские Эмираты).

2. Мы можем попытаться определить факторы, содействующие такому развитию. Его причинами можно считать:

- доступ этих стран на наиболее динамично развивающиеся мировые рынки;
- низкую себестоимость ресурсов (рабочей силы, земли, природных ресурсов);
- хорошее развитие инновационной деятельности;
- широкое использование передовых технологий, появившихся в развитых странах;
- продвижение новых продуктов более быстрыми темпами, чем их конкуренты;
- развитие процесса глобализации и расширение использования интернета. Это позволило им получить доступ к тем же информационным ресурсам, которыми пользуются развитые страны.

3. Важную роль из них играют страны Юго-Восточной Азии.

А в этих странах, как известно, идет быстрая индустриализация, и ТНК активно борются со своими конкурентами в Европе и США, часто скупая на корню конкурирующие предприятия. Яркий пример дает индийская группа Лакшми Миттала. Герой последних месяцев 2006 г. Лакшми Миттал приобрел после упорной борьбы компаний 380-ю компанию из 500 крупнейших в мире с биржевой капитализацией более 25 млрд долл. Возникшая Arcelor Mittal произвела в 2006 г. 116 млн т стали в год, заняв первое место в мире¹.

Экспансию организует и другая индийская группа — «Тата», которая приобрела одну из крупнейших металлургических компаний Англии Cogus Group.

¹ Le Monde. 2006. 13 août; Ведомости. 2007. 17 октября и др.

4. Объем покупок компаний в Европе за последние годы вырос в 2 раза, в США — в 3 раза.

5. Особо надо сказать о Китае.

Китай активно выходит на западные рынки автомобилестроения, электроники и других отраслей промышленности, конкурируя не только по цене, но и по качеству продукции. Это надо подчеркнуть.

Китай не только инвестирует, но и пытается заработать за рубежом, отмечает один из экспертов Европейского института азиатских проблем.

Долгое время западные производители смотрели на китайские фирмы как на компании, которые могут лишь просто воспроизводить западное оборудование. Но положение меняется. Китайские производители совершенствуют технику. Так было с компанией Huawei Technologies — как выяснилось, она получила новый заказ на сумму 8 млрд долл., в том числе от компании British Telecom.

Другие примеры. В 90-е годы американские корпорации вынуждены были считаться с южнокорейскими, тайваньскими и китайскими электронными конгломератами.

В США активную деятельность развернули индийские фармацевтические группы. При этом они продавали свою продукцию по самым низким ценам.

Особо надо подчеркнуть период с конца 90-х годов. Новая возможность расширения деятельности ТНК развивающихся стран была связана с финансовым кризисом 1998 г. в странах Азии, Латинской Америки и России. В этот период многие западные компании ушли из развивающихся стран, и их место заняли ТНК из этих стран или ТНК из других развивающихся стран.

В период с 1995 по 2003 г. корпоративные инвестиции из одной развивающейся страны в другую, по данным Всемирного банка, увеличились в 3 раза и составили примерно 47 млрд долл.

Другим отражением этого процесса было увеличение прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах.

В результате доля развивающихся стран достигла в 2005 г. 36%, рекордного уровня после 1997 г.

Бурный рост потоков ПИИ в 2004–2006 гг. объясняется многими факторами. Обострение конкуренции во многих отраслях заставляет компании искать новые пути повышения своей конкурентоспособности.

Некоторые из этих возможностей заключаются в расширении импорта в быстрорастущих странах с развивающимися рынками в интересах наращивания объема продаж.

Определенную роль играет рационализация производства с тем, чтобы попытаться использовать эффект масштаба производства и снижать издержки производства.

Дополнительным стимулом служили высокие цены на многие сырьевые ресурсы, в том числе на нефть, которыми богаты развивающиеся страны.

Увеличение потока ПИИ в некоторых развивающихся странах связано с активизацией трансграничных слияний и поглощений.

Это движение можно видеть из следующих данных UNCTAD (табл. 23).

Т а б л и ц а 23

**Прямые иностранные инвестиции в развивающихся странах
в 1993–2006 г. (млрд долл.)**

№ п/п	Приток ПИИ	1993–1998 гг.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
1	Во все развивающиеся страны	138,9	233,2	334,3	367,7
2	В том числе: в Африку	7,1	18,1	30,7	38,8
3	в Латинскую Америку и Карибский бассейн	47,9	67,7	103,7	99,0
4	в Азию	83,9	147,5	200,0	229,9
5	в том числе в Китай	38,5	60,6	72,4	70,0

И с т о ч н и к и: Доклад о мировых инвестициях. 2005. ТНК и интернационализация НИОКР. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. ООН. Нью-Йорк и Женева, 2005. С. 2; БИКИ. 2007. 22 марта.

Крупнейшим получателем и источником ПИИ в развивающихся странах является регион Азии. Самые высокие темпы прироста у Китая, в том числе крупный вывоз в страны Латинской Америки.

Индийские ТНК инвестируют крупные капиталы в разработку полезных ресурсов в других районах.

Меняется и отраслевая структура ПИИ развивающихся стран. Общая тенденция — рост значения сферы услуг. В 2002 г. доля услуг достигала 60% ПИИ.

ТНК развивающихся стран, как и ТНК развитых стран, становятся локомотивами НИОКР.

В 1993 г. компания «Моторола» создала первую иностранную лабораторию научных исследований в Китае. В настоящее время число зарубежных подразделений, занимающихся НИОКР здесь, увеличилось примерно до 700.

В Индии большую деятельность ведут General Electric, ряд фармацевтических компаний.

Хотя растет число таких примеров, общий объем деятельности ТНК в данной сфере пока еще невелик.

Но на самом последнем этапе объемы капиталовложений развитых стран в развивающихся странах существенно увеличиваются. Международные инвесторы, подчеркивают аналитики, давно так не радовали развивающиеся рынки¹. Неделя с 4 по 11 июля 2007 г. установила сразу несколько рекордов. По данным EPFR Global нетто-приток в фонды акций развивающихся стран составил 3,7 млрд долл. Последний раз развивающиеся страны получали сопоставимые суммы в мае 2006 г.

Самыми популярными в 2007 г. являются латиноамериканские страны, в первую очередь Бразилия. Из 7,5 млрд долл., поступивших в течение 2007 г. в фонды развивающихся рынков, 5,8 млрд долл. приходится на фонды латиноамериканских акций².

Это приводит нас к последнему вопросу о перспективах деятельности ТНК развивающихся стран.

По приблизительным данным Всемирного банка, в следующее 10-летие доля развивающихся стран в мировом ВВП вырастет с $\frac{1}{5}$ до $\frac{1}{3}$. По другому прогнозу компании Goldman Sachs and Co — число потребителей продукции, произведенной в Китае, Индии, Бразилии и России, за пределами этих стран вырастет на 225 млн человек.

К 2010 г. 86% из 1,2 млрд новых пользователей сотовых телефонов в мире, по оценкам американских экспертов, будут гражданами развивающихся государств.

¹ Оверченко М. Рекордные вложения // Ведомости. 2007. 16 июля.

² Там же.

Figaro в специальном материале, посвященном ТНК развивающихся стран, подчеркивала в 2006 г.: «Этими компаниями движет страсть к завоеванию. У них нет других пределов для экспансии, кроме размеров планеты»¹.

Однако крупные западные корпорации все еще имеют существенные преимущества по сравнению с ТНК развивающихся стран.

В условиях резко обострившейся конкуренции со стороны ТНК развивающихся стран первый шаг, который должны сделать ТНК развитых стран, как подчеркивают эксперты Business Week, научиться уважать новых конкурентов, организовав какое-то размежевание их деятельности.

Оценивая эту тактику, ссылаются на пример американской компании Deere. Она признала, что индийская фирма Mahindra сможет обойти ее по объему продаж небольших тракторов на мировом рынке. Но американцы видят выход в совершенствовании тракторов для крупных хозяйств США, Бразилии, стран Европы и распространении своей продукции во многих других странах (в том числе и в Индии).

Но большинство американских ТНК и ТНК других стран придерживаются другой стратегии по отношению к ТНК развивающихся стран. Это проявляется в борьбе за рынки и развитых, и развивающихся стран.

Об этом свидетельствует такой пример. В 2005 г. американская компания Whirlpool согласилась приобрести за 2,8 млрд долл. китайскую фирму Maytag. Цель — не дать другой китайской компании приобрести Maytag.

Конечно, есть другой выход — в организации интеграции, каких-то форм сотрудничества.

Независимо от того, какую стратегию выберут западные компании (противостоять или сотрудничать), как отмечают многие авторы и на Западе, и на Востоке, деятельность ТНК развивающихся стран, конечно, наиболее развитых и быстроразвивающихся, уже начала оказывать существенное влияние на отдельные секторы в промышленности и других отраслях мировой экономики.

¹ Figaro. 2006. 1 juin. Cahier № 2.

2.6. Особенности ТНК России

В предыдущих разделах книги уже даны характеристики российских ОКК. Но сейчас надо выделить их общие особенности.

Следует подчеркнуть, что российская модель ТНК и ОКК за последние годы существенно меняется.

Это связано с ускорением экономического развития. 2006 г. был успешным для нашей страны. На фоне высоких темпов роста экономики (около 6,7%) и рекордного сальдо торгового баланса (140,7 млрд долл.) наиболее ярким экономическим событием стали масштабы чистого притока капитала и продолжающаяся стремительная капитализация российской экономики¹.

В 2006 г. на рынке слияний и поглощений компаний с участием российских было заключено 344 сделки на общую сумму 42,3 млрд долл. По количеству это на 26% больше, чем в 2005 г., по сумме — на 30,2%. Локомотивом слияний и поглощений является ограниченный круг 200 крупнейших компаний национального сырьевого сектора. В итоге капитализация российского фондового сектора достигла в 2006 г. 1 трлн долл.²

Конечно, цифры России далеки от результатов 2006 г. в мире (объем сделок составил 3,8 трлн долл., увеличившись на 37,9% по сравнению с 2005 г.), в том числе в Европе 1,34 трлн долл., или 40% всех сделок, в США — 1,22 трлн долл. (36%)³.

На первом этапе формирования новой российской экономики среди первых ТНК России явно преобладали сырьевые, прежде всего нефтяные, газовые и отдельных отраслей горно-рудной промышленности. Они были слабо диверсифицированы, многоотраслевыми.

Эти ТНК развивались на старом научно-техническом потенциале, который остался со времени развития в Советском Союзе при недостаточной инвестиционной составляющей.

Именно они стали первыми транснационалами, поскольку их продукция пользовалась большим спросом на мировом рынке и обладала высокой конкурентоспособностью.

¹ См. об этом: Рыбаков А., Радыгин А., Рогов К. Ловушка госкапитализма // Ведомости. 2007. 9 апреля.

² Путилин Д. На половину потенциальных возможностей // Эксперт. 2007. № 15. 16-22 апреля. С. 94.

³ Там же. С. 95.

По мере развития, исчерпания открытых в прошлом ресурсов возрастала потребность в проведении геолого-разведочных работ.

Из-за недостатка инвестиций росла научно-техническая отсталость. Процесс накопления затрудняли недостатки в деятельности банковско-кредитной системы.

Постепенно финансово-промышленные группы обрастали собственными банками. Онэксим-банк играл большую роль в развитии группы Потанина, «МЕНАТЕП» — в группе Ходорковского. Развивалась и банковская группа «Альфа».

Количество банков росло, но степень их концентрации была недостаточной.

Дальнейшее развитие шло по нескольким направлениям.

На втором этапе расширялся круг отраслей хозяйства, в которых действовали развивавшиеся ФПГ.

Важную роль сыграла холдингизация промышленных и других объединений. Во главе групп все чаще становились холдинги. Холдинги возглавили группу «Газпрома», «ЛУКОЙЛа» и многих других групп.

Расширялась сфера деятельности ФПГ.

Отраслевые предпочтения в 2006 г. претерпели довольно серьезные изменения. Впервые нефтегазовый сектор с большим отрывом опередила металлургия, в которой был отмечен настоящий бум слияний и поглощений: 20 сделок на 15,8 млрд долл. В нефтегазовом секторе произошло 26 сделок, но на 8,4 млрд долл. Стоит ожидать активности в электроэнергетике. По мнению экспертов, в 2007–2009 гг. в случае успешного окончания реформ здесь могут быть заключены сделки на 45–50 млрд долл. Неплохие перспективы у лесопромышленного комплекса и торговли, и в сфере новейших технологий.

Ускоренный экономический рост связан с окончательной сменой модели роста российской экономики. Экспортноориентированный рост постепенно уступает место росту, основанному на расширении внутреннего спроса. Как подчеркивает Сергей Журавлев, российская экономика переходит к модели, ведомой не экспортом, а инвестициями¹. Важными стимулами инвестиционного роста были улучшение макроэкономических показателей российского хозяйства, рост капитализации, укрепление

¹ Журавлев С. Экономика укрепляющегося рубля // Эксперт. 2007. № 15. 16-22 апреля. С. 21.

рубля. По оценке специалистов, средний возраст оборудования в 2006 г. составлял 16 лет, почти две трети было установлено в советское время¹.

Одним из следствий перехода к инвестиционной модели роста стал «промышленный ренессанс».

В стране была разработана программа модернизации экономики, ее индустриализации на более высоком научно-техническом уровне. Чтобы выдержать растущую международную конкуренцию, в условиях глобализации мировой экономики необходимы были консолидация ТНК и диверсификация их деятельности.

На базе добычи углеводородного сырья получила определенное развитие химическая промышленность. Металлургические предприятия стали производить продукцию более высокого передела, участвовать в развитии отраслей машиностроения. Все шире внедрялись новые технологии, укреплялось развитие промышленности, отраслевого транспорта.

В итоге осуществленных приватизаций доля государственных предприятий в основных фондах сократилась с 86% в 1970 г. до 23% в 2006 г.²

Но государство продолжает играть важную роль в развитии экономики России. Более того, в последние годы роль государственных предприятий растет.

Несколько лет назад эксперты оценивали размеры госсектора в экономике нашей страны в 34%. Но если суммировать деятельность всех госкомпаний, то, по мнению журнала «Компания», мы получим до 50% ВВП. С тех пор присутствие государства в экономике еще более увеличилось³.

Крупнейшие государственные предприятия обычно делят на несколько групп. Прежде всего это компании, контролирующие определенные виды инфраструктуры — транспортную («РЖД», «Транснефть», «Транснефтепродукт», Госкорпорация по организации воздушного движения), коммуникационную («Почта России», ВГТРК и др.), энергетическую («ЕЭС России», «Росэнергоатом», ТВЭЛ). Ведущая организация данной группы — РАО «ЕЭС России» — взяла под свой контроль крупную машиностроительную корпорацию «Силовые машины», которая в

¹ Журавлев С. Экономика укрепляющегося рубля // Эксперт. 2007. № 15. 16-22 апреля. С. 24.

² Российский статистический ежегодник. Официальное издание. 2006. Федеральная служба государственной статистики. М., 2006. С. 326.

³ Оценки роли госсектора см.: Главное - чеболь по-русски // Компания. 2006. № 48-49. 25 декабря. С. 23.

свое время образовалась в результате слияния «Силовых машин» Владимира Потанина с «Объединенными машиностроительными заводами» Кахи Бендукидзе. Сегодня эта компания претендует занять более половины российского энергетического оборудования¹.

Во вторую группу попадают корпорации, специализирующиеся на экспортируемом сырье, прежде всего это «Роснефть», алмазная монополия «Алроса».

Что касается «Газпрома», то он одновременно выполняет функции ведущей инфраструктурной компании (газопроводы), а также производителя и экспортера. «Газпром» — важнейшая финансово-промышленная группа нашей страны. В его империю входят один из крупнейших банков России, холдинг, нефтяная компания «Газпромнефть» (бывшая «Сибнефть»), Пенсионный фонд, многие средства массовой информации и др.

Третья группа государственных компаний связана с оборонно-промышленным комплексом (ОПК). Уже несколько лет назад государство объявило курс на объединение предприятий ОПК в холдинги. Так, возникло объединение «Тактическое ядерное вооружение», которое занимает в списке крупнейших компаний России 223-е место.

Среди предприятий ОПК выделилась экспортная структура — ФГУП «Рособоронэкспорт». Экспортер вооружений продвинулся далеко за пределы военной промышленности. В 2006 г. он приобрел контрольный пакет акций «АвтоВАЗа», на который приходится до 40% российского рынка легковых автомобилей, а также 66% капитала «ВСМПО — Ависма», единственного в России производителя титана.

В последнее время государство создает Объединенную авиационную корпорацию, о которой мы уже рассказывали. В ноябре 2007 г. опубликовано сообщение о создании государственной корпорации «Ростехнологии». Только за 5 лет деятельности корпорация может принести стране доход в 25–30 млрд долл.² Принято решение о создании такого же объединения в судостроении. Усиливается роль государства в развитии угольной и некоторых других отраслей промышленности, авиационного транспорта и др.

Четвертой группой контролируемых государством компаний являются государственные банки, и прежде всего крупнейшие

¹ Оценки роли госсектора см.: Главное - чеболь по-русски // Компания. 2006. № 48-49. 25 декабря. С. 23.

² Известия. 2007. 27 ноября.

из них — Сбербанк, Внешторгбанк, Россельхозбанк, Газпромбанк, Внешэкономбанк, Еврофинанс-Моснарбанк, Росэксимбанк, Российский банк развития. Всего существует около двух десятков государственных кредитных организаций.

Растет сотрудничество между государством и частными предприятиями. Государственно-частное партнерство становится необходимым условием дальнейшего развития российской экономики.

Об этом свидетельствует пример целевой программы «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007–2010 годы и перспективы до 2015 года»¹. Если за последние 16 лет было введено всего три атомных энергоблока-миллионщика, то теперь ежегодно будет вводиться два блока-миллионщика — больше, чем строилось в лучшие для отрасли советские времена. К 2015 г. доля атомной энергетики должна составить 18,5%, а к 2030 г. — 30%. В ближайшие 8 лет государство потратит на мирный атом более 600 млрд руб., еще больше ожидается частных инвестиций. Для инвестиционной привлекательности будет сформировано открытое акционерное общество «Атомэнергопром», которое станет управлять активами всего гражданского атомного сектора.

Другой пример связан с развитием Дальнего Востока. Губернаторы Дальневосточного федерального округа (ДФО) предложили ведущим российским бизнесменам — Роману Абрамовичу, Олегу Дерипаске, Владимиру Евтушенкову, Алексею Мордашову, Елене Батуриной и другим вложить гигантские деньги в развитие Дальнего Востока. Губернаторы заготовили более восьми десятков грандиозных проектов, которые должны принести региону и стране 2,7 трлн руб. Среди них проекты двух комбинатов нефтепереработки и нефтехимии, металлургического комбината мощностью 10 млн т стали, завода с производством 600 тыс. т алюминия, двух автозаводов, судостроительных и судоремонтных заводов при участии Объединенной судостроительной корпорации, авиазавод при участии Объединенной авиастроительной корпорации и др.²

Еще одним важным примером государственно-частного партнерства является строительство нефтепровода Восточная Си-

¹ Эксперт. 2007. № 11. 19-29 марта. С. 8.

² *Петрачкова А., Мазнева Е., Дербилова Е., Федоринова Ю.* Кто поможет Дальнему Востоку // Ведомости. 2007. 10 апреля.

бирь — Тихий океан (ВСТО). Для заполнения нефтепровода ВСТО государство стимулирует нефтеразведку и добычу нефти гигантами, что работают в этом регионе (ТНК-БП, «Роснефть», «Сургутнефтегаз» и др.¹).

Яркой иллюстрацией сотрудничества между государственным и частным секторами является завершение реформы РАО «ЕЭС России», в результате которой большинство объединенных генерирующих компаний перейдут в руки крупных корпораций. Среди претендентов «Газпром», «Сургут», «ЛУКОЙЛ», структуры Вексельберга, Потанина, итальянская Enel, немецкая E.ON и др.² Российским бизнесменам достанутся не только производственные активы, но и бесплатный инвестиционный резерв.

При сохранении сырьевой направленности формируются смешанные по характеру деятельности группы. Так, «Газпром» из газового превратился вначале в нефтегазовый, затем из нефтегазового в нефтегазовый и угольно-энергетический концерн. Такая же тенденция развивалась в металлургическом производстве («Норникель» и др.) и других отраслях промышленности.

Активизируется космическая отрасль, растет в ней участие государства. Поставлены важные задачи в развитии основных отраслей транспорта, строительстве платных дорог, модернизации морских портов и аэропортов.

При характеристике ФПГ России надо подчеркнуть недостаточный уровень развития акционерного дела в нашей стране.

В США 50% американских семей владеет пакетами акций и других ценных бумаг.

У нас удельный вес владельцев ценных бумаг значительно меньше. Акции, которые выдавались в период ваучерной приватизации, почти полностью ушли в прошлое. Другие акции также имеют небольшое значение. Например, в Сбербанке количество акционеров по итогам доэмиссии в марте 2007 г. составило 250 тыс. Их роль была невелика, поскольку половину выкупил основной акционер Сбербанка — Банк России³. По мнению Дениса Мухина, банковского аналитика инвесткомпания «Брокеркредитсервис», граждане купят максимум 3% всех размещае-

¹ Эксперт. 2007. № 11. 19-29 марта. С. 12.

² *Максев Н.* Главное. Светит, но не греет // Компания. 2007. № 15. 23 апреля. С. 19-26.

³ *Каледина А.* Купил немного Сбербанка. Что дальше? // Известия. 2007. 8 марта.

мых ВТБ бумага¹. По оценке руководителя Национальной ассоциации фондовых рынков России Алексея Тимофеева, общее количество граждан на фондовом рынке России в сентябре 2006 г. приближалось к 500 тыс.²

Важную роль в развитии ТНК России играет иностранный капитал. С одной стороны, растет участие иностранного капитала в развитии ТНК России, в сотрудничестве между иностранными компаниями и Россией.

Об этом свидетельствуют следующие данные российской государственной статистики (табл. 24).

Т а б л и ц а 24

Основные показатели деятельности организаций с участием иностранного капитала по видам экономической деятельности в 2005 г.¹

№ п/п	Организации	Число организаций	Среднестатистическая численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	Оборот организации, млрд руб.
	Всего	16721		
1	В том числе сельское хозяйство	452	44,7	33,7
2	рыболовство	51	13,9	14,0
3	добыча полезных ископаемых	253	207,1	636,2
4	обрабатывающая промышленность	3212	1559,4	4530,3
5	электроэнергетика, газ, вода	159	51,0	66
6	строительство	824	51,0	66,0
7	оптовая и розничная торговля, ремонт	5618	214,3	3235,6
8	гостиницы, рестораны	524	45,3	883,5
9	транспорт, связь	1085	282,1	373,5

¹ Мухин Д. Стоит ли покупать кусочек ВТБ // Известия. 2007. 7 апреля.

² Тимофеев А. Бесполезно тянуть дерево за ветки // Национальный банковский журнал. 2006. № 9. Сентябрь. С. 55.

№ п/п	Организации	Число организаций	Среднестатистическая численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	Оборот организации, млрд руб.
10	недвижимость, аренда	2899	123,2	250,3
11	образование	58	2,9	2,5
12	здравоохранение	119	8,2	5,3
13	социальные услуги	266	33,7	49,1

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание. 2006 г. Федеральная служба государственной статистики. М., 2006. С. 353.

Все «гранды мировой экономики» рвутся в Россию. Мы уже отмечали, что примерно 10% капитала в банковско-кредитной сфере России является иностранным капиталом. Иностранные ТНК активно сотрудничают с российскими ТНК. По словам руководителя Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) Олега Вьюгина, большинство игроков на нашем фондовом рынке (70%) – иностранцы. Другие специалисты считают, что с учетом операций с депозитарными расписками доля нерезидентов на российском рынке составляет около 50%¹.

Как заявил в июне 2007 г. руководитель Банка России Сергей Игнатьев, только за пять месяцев этого года чистый приток капиталов в нашу страну составил 60 млрд долл. Это был абсолютный рекорд, превысивший рекорд 2006 г., когда чистый приток капитала за весь год достиг 45 млрд долл. По «скромному» прогнозу правительства, объем чистого притока капитала за весь 2007 г. может составить 70 млрд долл.²

По данным Правительства РФ, общая сумма накопленных иностранных инвестиций в нашей стране в июне 2007 г. составляла 150 млрд долл. В это же время накопленные российские капиталовложения за пределами страны равнялись 140 млрд долл.

¹ Чайка Ф. На наших биржах 70% – иностранцы // Известия. 2007. 29 марта.

² Все данные см.: Известия. 2007. 8 июня.

Основными инвесторами в 2006 г. были Кипр, на долю которого приходилось 17,0% капиталовложений, США — 12,3, Франция — 9,9, Швейцария — 9,4, Великобритания — 8,8, Нидерланды — 8,2, Германия — 6,5, Норвегия — 5,6, Япония — 3,4%¹.

Важную роль в финансировании инвестиционных проектов на протяжении нескольких последних лет играют зарубежные займы. В I квартале 2007 г. чистое привлечение займов корпорациями и банками составило 34,4 млрд долл., или около 80% всего ввоза капитала². Крупнейшей сделкой в этом ряду было предоставление синдицированных кредитов на сумму 22 млрд долл. крупнейшими банками и инвесткомпаниями Европы и США, взятых «Роснефтью» под участие в аукционах по активам «ЮКОСа»³. Западные компании также оказывали организационную помощь при проведении аукционов. Так, например, ТНК «Бритиш Петролеум» и ее «дочка» «Самотлорнефтегаз» участвовали в первом аукционе, в результате которого «Роснефть» приобрела 9,44% собственных акций (этот пакет принадлежал «ЮКОСу») и векселя «Юганскнефтегаза». На втором этапе аукционов победителями оказались итальянские компании Eni и Enel, получившие контроль над 20 «осколками» «ЮКОСа» с общими запасами 823 млн т нефти. По предварительной договоренности с «Газпромом» последний может выкупить не менее 51% всех активов, приобретенных итальянскими фирмами на аукционе. Как подчеркивают руководители Eni и Enel, Италия тем самым «получает доступ к газовой добыче в России, повысив надежность поставок энергоресурсов в страну»⁴.

В порядке компенсации «Газпром» может получить долю в капитале (до 40%) итальянской энергетической компании Eni Power, а возможно, и активы некоторых нефтегазовых компаний в Северной Африке.

Одной из форм участия иностранного капитала в России являются приобретения им российских предприятий. Об этом свидетельствуют данные о 10 крупнейших сделках иностранных компаний в России в 2006 г. (табл. 25).

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание. 2006 г. Федеральная служба государственной статистики. М., 2006. С. 334.

² Журавлев С. Указ. соч. С. 23.

³ Там же.

⁴ Эксперт. 2007. № 14. 9-15 апреля. С. 31.

**Крупнейшие сделки по покупке зарубежными компаниями
российских активов в 2006 г. ¹**

№ п/п	Объект и предмет сделки	Кто осуществляет	Сумма сделки, млн долл.	Дата заключения	Отрасль
1	50% Ilim Holding	International Paper	650	Октябрь	Мясопромышленный комплекс
2	100% акций ОАО «Импэксбанк»	Raiffeisen Bank	550,0	Январь	Финансы
3	96,4% акций группы Инвестсбербанка	OTP Bank	477,0	Июль	Финансы
4	100% акций ЗАО «Атон Брокер» и Aton International	Bank Austria Creditanstalt	424,0	Декабрь	Финансы
5	92,34% акций ОАО «Пивоваренная компания» «Красный Восток»	Efes Breweries	360,0	Январь	Пищевая
6	50% торгового центра Metropolis	Rodanco Europe	264,2	Декабрь	Услуги (сдача имущества в аренду)
7	IPH Plychrom Holding и Croweley International	Oriel Resources	210,0	Декабрь	Металлургия
8	ООО АКБ «Городской ипотечный банк»	Morgan Stanley	200,0	Декабрь	Финансы
9	100% долей ООО «Волга-Нефть»	Star Energy Corp.	190,0	Октябрь	Нефтегазовая
10	2 ТЦ «Золотой Вавилон»	Фонд Immo east Immobilien	180,0	Июнь	Услуги (сдача имущества в аренду)

¹ Источники: Журнал «Слияния и поглощения»; Путилин Д. На половину потенциальных возможностей // Эксперт. 2006. № 15. 16-22 октября. С. 100.

С другой стороны, Россия принимает меры для защиты своих национальных интересов. Мы отказываемся от кабальных форм экономического сотрудничества, которые навязывали нашей стране западные компании в 90-е годы, в период общей слабости нашей экономики, в частности на основе соглашения о разделе продукции. Мы определяем рамки участия иностранного капитала в стратегической, в частности военно-промышленной, области, как это принято в международной практике.

В области концентрации финансового капитала Россия на современном этапе развития сделала рывок по сравнению с первым этапом. Не повторяя сказанного в I части, мы должны подчеркнуть рост значения Сберегательного банка, ВТБ, Газпромбанка, Альфа-Банка и др.

Но впереди еще немало трудностей и проблем.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОКК

Сегодня весь мир живет в условиях глобализации, и, как отмечает Организация Объединенных Наций, на видное место в обществе выходят силы, для которых территориальное государство не является единственным основополагающим организационным принципом¹. Нигде это не проявляется так наглядно, как в экономике. Существование небольшого числа сверхкрупных корпораций, сотен тысяч их дочерних предприятий и миллионов поставщиков — наиболее очевидные проявления глобализации.

Повышенное внимание к ТНК сегодня объясняется по крайней мере тремя причинами. Первая заключается в том, что в обществе складывается мнение о том, что глобальные корпорации злоупотребляют своим влиянием. Вторая причина состоит в том, что некоторые ТНК допускают серьезные нарушения прав человека, трудовых стандартов, экологических и других социальных требований. Третья причина для усиления внимания к сектору ТНК — рост влияния и потенциала ТНК. По оперативности и масштабам деятельности с ТНК не могут сравниться ни правительства, ни международные организации.

3.1. Возникновение понятия корпоративной социальной ответственности (КСО)

В последнее время ООН стала вовлекать деловое сообщество в целом и транснациональные корпорации в частности в свою работу, направленную на решение проблем мирового развития.

¹ ООН. Экономический и Социальный Совет. Поощрения и защита прав человека. Доклад специального представителя Генерального секретаря по вопросу о правах человека и транснациональных корпорациях и других предприятиях. 2006. 22 февраля. Р. 5-6.

ООН призвала лидеров глобального предпринимательства соблюдать в своей деятельности универсальные принципы в области прав человека, трудовых стандартов и охраны окружающей среды. В результате в июле 2002 г. была выдвинута инициатива «Глобальный договор», в соответствии с которой предприниматели обязуются сделать эти универсальные принципы неотъемлемой частью своей деятельности.

В докладе секретариата ЮНКТАД 15 августа 2003 г. сформулирован вопрос об ответственности корпорации перед обществом, подчеркнуто, что проблема воздействия деятельности предприятия на общество носит глобальный характер¹.

В докладе дана характеристика дискуссий, связанных с понятием «корпоративная социальная ответственность» (КСО). Как объясняют авторы доклада, большинство определений КСО описывают ее как «принятие мер, благодаря которым предприятие учитывает социальные интересы в своей предпринимательской политике и деятельности, включая экологические, экономические и социальные аспекты»².

Предприятия должны как минимум соблюдать установленные законом требования. В тех же странах, где обязательства юридически не определены или определены не в должной степени, весьма важно, чтобы эти предприятия все же предпринимали меры, отвечающие потребностям общества³.

Авторы подчеркивали тот факт, что социальная ответственность распространяется на прямые последствия деятельности предприятия, а также на их косвенное воздействие на общество.

В докладе отмечалось: «в какой степени предприятия должны нести ответственность за такое внешнее воздействие, пока еще только обсуждается»⁴.

В условиях отсутствия доверия между обществом и предприятиями утверждения корпорации о соблюдении правил надлежащего поведения подвергаются сомнению, если они не подкреплены всеобъемлющей и поддающейся проверке информацией.

На различных уровнях, в том числе международном, ведется работа по уточнению определения границ корпоративной социальной ответственности.

¹ Доклад Секретариата ЮНКТАД. TD В COM.2/ISAR/20.15 August 2003. С. 3.

² Доклад Секретариата ЮНКТАД. С. 4.

³ Там же. С. 5.

⁴ Там же.

Руководящие принципы для предприятий разработаны Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Международной организацией труда (МОТ), а также Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Инициатива «Глобальный договор» ООН представляет собой попытку ряда учреждений системы ООН и предприятий содействовать отбору руководящих принципов. К числу других инициатив можно отнести также работу, проводимую в рамках ЕС, которая находится пока на самом раннем этапе развития.

Большое влияние на отношения корпораций и общества оказывают международные инициативы в области КСО, а также кодексы поведения, число которых быстро увеличивается в последние годы. Но проверка их осуществления явно недостаточна, что не обеспечивает равных условий в области КСО. Существенные недостатки имеют место в корпоративном управлении.

Эффективности КСО способствуют давление со стороны общественности и угроза репутации фирм. Недавно проведенные исследования по вопросу о взаимосвязи между соблюдением деловой этики и финансовыми результатами деятельности компаний показали, что те предприятия, которые соблюдают этические нормы поведения, имеют более успешные финансовые показатели в долгосрочной перспективе по сравнению с теми, кто не придерживается этих норм¹.

Определение корпоративной социальной ответственности с течением времени подвергалось изменениям. Как отмечают специалисты ЮНКТАД, всемирно признанного определения КСО до сих пор не существует, как не существует и консенсуса относительно тех проблем, которые охватывает эта концепция. Общеизвестно, что КСО — это не просто благотворительная деятельность или соблюдение законодательства. Общий знаменатель большинства определений сводится к тому, что КСО представляет собой концепцию, в соответствии с которой предприятия интегрируют социальные и экологические проблемы в свою предпринимательскую политику и деятельность с целью сделать свое воздействие на общество более благоприятным.

В докладе Секретариата ЮНКТАД (2003 г.) приводится несколько определений. Возьмем некоторые из них. Сперва приве-

¹ Does Business Ethics Pay? Institute of Business Ethics. 2003.

дем определения организаций частного сектора. Вот, например, определение организации «**Социальная ответственность деловых кругов**» (СОД): «КСО означает осуществление предпринимательской деятельности так, чтобы это соответствовало ожиданиям общества или даже превосходило такие ожидания в этическом, правовом, коммерческом и общегражданском аспектах».

Существенно отличается от определения СОД формулировка **Всемирного совета деловых кругов по вопросам устойчивого развития (ВСДКУР)**: «КСО представляет собой неизменную решимость предпринимателей демонстрировать этическое поведение и вносить вклад в экономическое развитие, повышая при этом уровень жизни работников и их семей, а также местной общины в целом».

Интерес представляют определения МФДМ и МТП. **Международный форум делового мира (МФДМ)**: «КСО означает открытое и транспарентное осуществление предпринимательской деятельности на основе этических ценностей и уважения к работникам, общинам и окружающей среде. Она призвана обеспечить устойчивость не только для акционеров, но и для общества в целом».

Международная торговая палата (МТП): «КСО — это добровольное намерение предпринимателей осуществлять свою деятельность ответственным образом».

Возьмем теперь определения международных организаций.

Научно-исследовательский институт социального развития при ООН: «КСО представляет собой этическое поведение компании по отношению к обществу. [Оно включает] управление на основе ответственных действий во взаимоотношениях не только с акционерами, но и с другими заинтересованными сторонами, которые имеют законные интересы в бизнесе».

Всемирный банк: «КСО — это намерение предпринимателей внести вклад в устойчивое экономическое развитие на основе сотрудничества с работниками, их семьями, местной общиной и обществом в целом с целью повышения качества жизни такими способами, которые выгодны для бизнеса и благоприятны для развития».

ОЭСР: «Корпоративная ответственность включает эффективность степени отлаженности отношений коммерческих предприятий с обществом, в котором они работают. Ключевым эле-

ментом корпоративной ответственности является сама предпринимательская деятельность»¹.

Надо также сказать о том, что некоторые международные организации занимались разработкой правил социальной ответственности предприятий самостоятельно, еще до принятия Глобального договора в 2000 г.

В докладе Секретариата ЮНКТАД перечисляется ряд таких инициатив. На наш взгляд, наиболее важными среди этих инициатив были следующие:

1. Принципы Международной организации труда (МОТ) в отношении многонациональных предприятий. В рамках МОТ трехсторонний орган, в состав которого входили представители правительств, организаций трудящихся и работодателей, разработал Трехстороннюю декларацию принципов, касающихся многонациональных предприятий и социальной политики². Цель декларации состояла в установлении стандартов в сфере занятости для коммерческих предприятий. В декларации охватывались такие проблемы, как недопустимость дискриминации, гарантии занятости, профессиональная подготовка, заработная плата, пособия и условия труда, гигиена и безопасность труда, свобода ассоциаций и право на организацию. Но, как отмечается в докладе Секретариата ЮНКТАД, этот обзор принципов подвергся критике³. В нем плохо разработана методология, в анализе отсутствовали статистические данные, что не позволяло сравнить тенденции во времени. В настоящее время МОТ пытается решить эти проблемы с помощью введения дополнений и более подробного вопросника для ТНК и Всемирной федерации профсоюзов.

2. Принцип корпоративного управления ОЭСР. ОЭСР играет заметную роль в содействии корпоративному управлению. В 1999 г. в ее рамках был подготовлен вариант комплекса согласованных на международном уровне принципов корпоративного управления⁴. В них вводилось понятие ответственности корпорации перед заинтересованными сторонами, а также перед своими акционерами. Как подчеркнуто авторами, принципы не носят обязательного характера.

¹ Все примеры определений КСО см.: Доклад Секретариата ЮНКТАД. С. 25-27.

² <http://www.ilo.org/public/english/employment/multi/index.htm>

³ Доклад Секретариата ЮНКТАД. С. 28.

⁴ <http://www.occa.org/pdf/M00008000/M00008299.pdf>

3. Руководящие принципы ОЭСР для многонациональных предприятий. Впервые страны – члены ОЭСР согласовали свод руководящих принципов для многонациональных предприятий еще в 1976 г.¹ Но они были пересмотрены в 2000 г. и утверждены 36 странами². Этот документ представляет собой наиболее полный свод принятых на многосторонней основе руководящих принципов. Они охватывают такие вопросы, как предоставление информации, обеспечение занятости, трудовые отношения, охрана окружающей среды, взяточничество, интересы потребителей, наука и техника, конкуренция, налогообложение. К руководящим принципам прилагаются положения о порядке их осуществления, предусматривающие создание национальных контактных пунктов в каждой принявшей их стране, через которые могут быть поданы жалобы и урегулированы споры между предприятиями и другими сторонами. Однако, как отмечают авторы доклада Секретариата ЮНКТАД, руководящие принципы часто подвергаются критике за их недостаточную четкость в отношении применения и в вопросе о том, кто может обратиться с жалобой и каким образом³. Разрабатываются и другие инициативы ОЭСР, в том числе Конвенция о борьбе с дачей взяток и руководящие принципы для защиты потребителей в условиях электронной торговли.

4. Глобальный договор Организации Объединенных Наций. Это была инициатива тогдашнего Генерального секретаря ООН Кофи Аннана. Она была направлена на содействие развитию и содержала призыв к предприятиям в своей предпринимательской деятельности придерживаться девяти принципов, касающихся охраны окружающей среды, соблюдения прав человека и трудовых стандартов⁴. Принципы Глобального договора базируются на всеобщей Декларации прав человека ООН, Декларации МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда,

¹ OECD. The OECD Declaration and decisions on international investment and multinational enterprises: basic texts, 2000.

² Список этих стран: Австралия, Австрия, Аргентина, Бельгия, Бразилия, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Литва, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Республика Корея, Словакия, Словения, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты, Турция, Финляндия, Франция, Чешская Республика, Чили, Швейцария, Швеция, Эстония, Япония.

³ Доклад Секретариата ЮНКТАД. С. 29.

⁴ <http://www.unglobalcompact.org/portal/>

а также принципах по окружающей среде и развитию, принятых в Рио-де-Жанейро в 1992 г.

Инициатива Глобального договора охватывает сеть учреждений ООН, предприятия, объединения предпринимателей и организации гражданского общества. В ней содержится призыв к предприятиям соблюдать и применять эти принципы, представлять коалиции Глобального договора отчеты о наиболее ценных примерах применения данных принципов и участвовать в проектах, которые осуществляются в развивающихся странах совместно с учреждениями ООН и организациями гражданского общества. С января 2003 г. от 700 предприятий, участвующих в коалиции Глобального договора требуется указывать в ежегодных отчетах, какие меры они принимают по всем девяти принципам. Однако формат и способы предоставления информации определяются каждым предприятием самостоятельно.

Проблемы, связанные с корпоративной социальной ответственностью, пока еще мало обсуждаются организациями трудящихся. Исключением являются разобранные выше Принципы Международной организации труда. Разработка трехсторонней декларации принципов, касающихся транснациональных предприятий и социальной политики, была серьезным шагом вперед. Эта декларация могла бы активно использоваться в борьбе за улучшение положения трудящихся. Но, к сожалению, насколько нам известно, принципы МОТ редко упоминаются в социально-политической жизни стран, где действуют ТНК. Исключением, быть может, являются вопросы заработной платы, пособий и условий труда.

Это можно видеть на примере предприятий, принадлежащих иностранным компаниям, действующим в России. В российской печати даже говорят об этих предприятиях как об источниках «профсоюзной болезни», которой «рискует заразиться вся отечественная промышленность»¹.

Действительно, в последнее время на иностранных предприятиях в России имел место ряд столкновений, в которых участвовали профсоюзы, защищавшие интересы своих коллективов.

Вот один из них. Маляра окрасочного цеха совместного предприятия «GM-АвтоВАЗ» Ильсияр Шерафутдинову, которая также являлась заместителем председателя заводского профкома, уволили в ноябре 2006 г. За решением о ее увольнении по-

¹ Компания. 2007. № 20. 28 мая. С. 21.

следовали 4 месяца профсоюзной борьбы. Ее соратники пикетировали завод, засыпали суды исками и направляли жалобы в головной офис корпорации General Motors. После окрика из Детройта руководству СП пришлось пойти на попятный. Сотрудницу восстановили на работе. Ей даже выплатили заработную плату за все время вынужденных прогулов.

Подобные истории на российских предприятиях не редкость.

Второй пример. Одна из самых успешных акций — суточная забастовка на заводе Ford во Всеволожске, приведшая к увеличению зарплаты на 14–20%, а также к расширению социального пакета и списка гарантий занятости для работников.

Эту кампанию организовал бывший сварщик Ford Алексей Этманов, 3 года назад учредивший на предприятии независимую профсоюзную организацию.

Еще одна, на этот раз уже «итальянская», забастовка проходила в мае 2007 г. на заводе Heineken в Санкт-Петербурге. Суть итальянской забастовки заключалась в том, что водители автопогрузчиков, соблюдая все нормы Трудового кодекса, регулирующие работу предприятия, передвигались по территории завода на погрузчиках с положенной скоростью 5 км/ч, при любой, даже самой незначительной, поломке погрузчики сразу же отправлялись в ремонт. В результате объемы поставок продукции завода заметно сократились, некоторые эксперты говорили о снижении доходов компании. Требования рабочих были традиционными: повышение зарплаты, улучшение условий труда и другие льготы.

Работодатели были против, аргументируя свою позицию описанием экономической ситуации в стране. Вице-президент компании Виктор Пятко был убежден, что его завод просто не в состоянии платить рабочим такую же зарплату, как на европейских предприятиях. «В Европе бутылка пива стоит 2 евро, а у нас — 15 руб., поэтому зарплата рабочих также должна отличаться в разы», — комментирует Пятко¹. Однако несмотря на это, 370 из 480 рабочих завода долго продолжали забастовку, надеясь на удовлетворение своих требований.

Кроме забастовок надо сказать также об укреплении связи профсоюзных организаций России с международными объединениями. Этмановым была подана заявка на вступление в Международную федерацию металлистов — организацию, объеди-

¹ Компания. 2007. № 20. 28 мая. С. 22.

няющую профсоюзы самых разных промышленных областей, от добывающей до автомобильной. Подобные ассоциации, как правильно подчеркивал Этманов, помогают в решении серьезных проблем с международными концернами. Так, когда на СП «GM-АвтоВАЗ» проводилась акция в поддержку Ильсияр Шерафутдиновой, помощь коллег из Детройта, оказавших давление на руководство концерна General Motors, сыграла едва ли не решающую роль.

Конечно, наряду с более активным использованием документов МОТ и других организаций о принципах социальной политики необходимо их дальнейшее совершенствование.

Но при всех недостатках и неполноте разработанного в последние годы содержания понятия «корпоративная социальная ответственность» само появление и хотя бы частичное осуществление подобной ответственности имеют бесспорно положительное значение.

Рассмотрим это на примере участия ОКК в решении проблем всемирного экологического кризиса.

3.2. ОКК и проблемы экологии

Проблемы защиты окружающей среды от неблагоприятных последствий прежде всего крупного производства и научно-технического прогресса поставлены перед человечеством всем ходом развития общества. Загрязнение окружающей среды приблизилось к той критической точке, когда естественные силы природы не способны ликвидировать последствия причиненного ущерба.

Общее содержание экологического кризиса включает истощение ресурсов, которыми располагает человечество, и загрязнение окружающей среды. Наша цивилизация, отмечают специалисты, стала «мусорной цивилизацией». «Отходы — ее символ и проклятие»¹. По подсчетам Министерства по защите окружающей среды, во Франции ежегодный объем таких отходов превышает 579 млн т, что составляет примерно 10 т на одного человека².

¹ *Deraime Sylvie*. *Economie et Environnement*. P., 1993. P. 17, 47, 53 et al.

² *Tableaux de l'économie française*. 2005- 2006. P., 2006; *Deraime Sylvie*. *Op. cit.* P. 72.

Растущий объем выбросов в атмосферу уже нанес и продолжает наносить непоправимый урон воздушному пространству. Быстро растет уровень загрязнения гидросферы. Более $\frac{1}{3}$ всей массы источников загрязняющих веществ вносится в водные источники. Многие реки и озера превращены в средства эвакуации разнообразных отходов¹.

В мировом океане наиболее загрязняющими веществами являются нефть и нефтепродукты.

Растет радиоактивное загрязнение природной среды. По данным Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ), в настоящее время накоплено более 185 тыс. т радиоактивных материалов.

Глобальные масштабы имеет и география современного экологического кризиса. Ведущую роль здесь играют развитые страны и их лидер США, где действует значительная часть ТНК и используется большая масса сырья и топлива. В атмосферу США поступает свыше 180 млн т загрязняющих веществ. Для купания и рыбной ловли непригодны 12% площадей озер и водохранилищ, а также 18% эстуариев и прибрежных морских вод. По подсчетам специалистов, на долю США приходится свыше 40% загрязнения природной среды планеты.

Длительная история использования природных богатств в странах Западной Европы часто сопровождалась откровенно хищнической эксплуатацией ресурсного потенциала. Ярким примером служит резкое сокращение площадей, занятых лесами.

Острый характер принимает экологический кризис в Японии, которая по размерам загрязнения природной среды лидирует в Азии. В других азиатских странах озабоченность вызывает положение, сложившееся с земельными и пастбищными ресурсами. В Азии, а также в ряде государств Латинской Америки и Африки стремительно нарастает загрязнение городской среды.

Во многих развивающихся странах экологический кризис усугубляется под воздействием ТНК и некоторых развитых государств. Они переводят сюда наиболее «грязные» производства.

В основе экологического кризиса лежит совокупность факторов экономического, социального, политического и культурно-психологического характера.

¹ Sauver l'eau // Libération. 2002. Juin.

Среди экономических факторов на первое место, очевидно, необходимо поставить сам технологический тип воспроизводства, сложившийся в результате всего предшествующего развития человечества, а также стремление ТНК, и прежде всего наиболее крупных из них, к реализации максимальной прибыли. Речь идет о расширенном производстве за счет бездумного, порой хищнического, использования имеющихся ресурсов. Культ все большего роста производства привел к игнорированию поисков новых безотходных технологий. Их создание недооценивалось и не получило до сих пор достаточного развития.

Негативное воздействие на характер использования природных ресурсов оказывает неограниченное право частной собственности на средства производства. Частный собственник нередко ради увеличения своих прибылей может не считаться с интересами общества. Но и государственная собственность не является панацеей, когда она становится бюрократической системой. Бюрократия приводит к превращению государственной собственности в ничейную, что противоречит действительным интересам общества.

Важное значение среди причин экологического кризиса имеют разрушения, обусловленные милитаризацией хозяйства и военными действиями США и некоторых других членов НАТО в Ираке и других странах. Нередко их источником является деятельность международного терроризма.

Наконец, важно отметить воздействие социально-психологических и морально-этических факторов. Для сохранения и приумножения сил природы человек должен себя чувствовать ее органической составной частью. Психология гармоничного сотрудничества, бережного отношения к окружающей среде должна вытеснить агрессивность и корыстный эгоизм, которые столь характерны для современного человека.

Таким образом, кардинальное решение экологических проблем требует коренных изменений во всей системе экономики и политики современного общества.

Для реализации такого поворота необходимо время и огромные усилия всего человечества. Последние годы во многих странах мира возрастают расходы на развитие экологической науки, активно финансируются различные программы.

В 1970 г. на предохраняющие мероприятия на планете было затрачено 40 млрд долл., в 1980 г. — около 75 млрд долл., в 1990 г. — 150 млрд долл., в 2000 г. — около 250 млрд долл. Но

ущерб, причиненный окружающей среде всеми видами загрязнений, значительно превышает выделяемые средства.

Преодоление кризиса, ведущего к самоуничтожению человечества, требует ликвидации его основной причины. Необходимо отказаться от хищнической гонки за прибылями и от бюрократизации. А это требует повышения ответственности собственников за последствия их деятельности.

Определенное значение имеют усиление демократического контроля со стороны государства и различных общественных организаций, совершенствование корпоративной социальной ответственности. Во многих странах, как мы видели на примере КСО, растет внимание к этим проблемам. Принимаются различные нормы природоохранной деятельности. В США, например, за последние десятилетия принято свыше 70 специальных законов по охране природы. Усилены механизмы контроля за их реализацией.

Другое направление деятельности заключается в стимулировании мер по повышению экологической эффективности со стороны частных предпринимателей. Этому служат специальные субсидии, снижение налогов, премирование за экономию и др.

Последние годы многие ОКК усиливают внимание к экологическим проблемам. Приведем несколько примеров. Так, группы General Motors и Хегох, взяв на вооружение принципы эффективности, добились ежегодной экономии сырья на сумму свыше 100 млн долл.

В ходе специального семинара ЮНКТАД по проблемам экологической деятельности ТНК был приведен ряд примеров развивающихся стран. Возьмем Бангладеш. Компания GlaxoSmithKline (GSK), одна из ведущих фармацевтических компаний мира, о которой мы рассказывали в части I книги, в Бангладеш оказывает помощь в содержании больницы и центра для детей, больных лейкемией. Совместно с Читтагонским медицинским колледжем осуществляет программу информирования населения о гепатите В и необходимости профилактической вакцинации¹. Компания «Нестле» в каждой стране старается соблюдать принципы охраны окружающей среды. В Бангладеш эта компания (помимо пожертвований в различные сиротские приюты) провела марш против распространения лихорадки денге,

¹ Материалы семинара ЮНКТАД по вопросам предоставления информации о влиянии корпораций на общество. 2004. С. 63.

который позволил самым доступным образом проинформировать население о мерах профилактики этого заболевания. Компания постоянно информирует население о питательных свойствах детского питания, что, по мнению представителей компании, является «важным аспектом социальной ответственности»¹.

Корпорация Shell стремится производить продукцию, которая безопасна для людей и окружающей среды. В Бангладеш ее филиал — компания Shell Bangladesh Exploration and Development соблюдает основополагающие принципы в отношении здравоохранения, техники безопасности и охраны окружающей среды. Совместно со Всемирным союзом охраны природы Shell стремится сохранить целостность и разнообразие природы, обеспечить рациональное и экологически устойчивое использование природных ресурсов. Shell стала первой энергетической компанией, которая ввела стандарт в отношении биоразнообразия. Этот стандарт обязывает все компании группы Shell соблюдать неприкосновенность охраняемых территорий, поддерживать экосистемы и способствовать сохранению природы. Как отмечал представитель компании, Shell стремится соблюдать этот стандарт при осуществлении различных проектов — от Габона в Африке до строительства нефтеперерабатывающих предприятий в Великобритании².

Как сообщила на семинаре ЮНКТАД руководитель Отдела по вопросам перемещения капитала, международных инвестиций и услуг ОЭСР Катрин Гордон, Национальные контактные комитеты ОЭСР рассмотрели случаи привлечения детского труда индийскими поставщиками компании по производству спортивных товаров и использования принудительного труда в Мьянме, охарактеризовав их как нарушение руководящих принципов ОЭСР³.

Вице-президент по вопросам корпоративной социальной ответственности компании Unilever Мэнди Кормак затронул проблему СПИДа. По его словам, «в основе деловых принципов Unilever лежит постоянное обеспечение высокого уровня охраны и гигиены труда. Но в разных странах потребности различны. В странах Африки к югу от Сахары, как предполагается, каждый десятый житель болен СПИДом. Поскольку в настоящее

¹ Материалы семинара ЮНКТАД по вопросам предоставления информации о влиянии корпораций па общество. 2004. С. 64.

² Там же.

³ Там же. С. 85- 89.

время СПИД неизлечим, компании группы Unilever в Африке разработали единый подход в отношении программ, которые направлены на профилактическое просвещение и применение наиболее эффективных методов лечения больных СПИДом и ухода за ними».

Программа консультирования и оказания помощи работникам распространяется на их семьи и общины и осуществляется совместно с местными партнерами. Например, будучи одним из ведущих членов совета предпринимателей по проблемам СПИДа в Кении, Unilever сотрудничает с правительством, местными НПО и 100 другими компаниями с тем, чтобы остановить распространение СПИДа на производстве и в общинах. В Южной Африке сотрудники Unilever, Фонд Unilever и Дурбанское детское общество оказывают поддержку общинному семейному дому для детей, больных СПИДом¹.

Примеры, число которых можно увеличить, на наш взгляд, свидетельствуют о начавшемся процессе поворота представителей транснационального капитала к острейшим проблемам экологического кризиса.

Но, к сожалению, этот процесс только начинается.

Ситуацию довольно точно охарактеризовал один из руководителей Всемирного совета предпринимателей по устойчивому развитию Б. Стигтсон. Он отметил: «Не все компании работают в этом направлении, но многие пытаются. Тех же, кто не пытается, можно сбросить со счетов — они долго не протянут»².

Категоричность этого высказывания отражает остроту проблемы.

Конечно, у человечества есть выход из экологического тупика. Социально устойчивое и экологически ориентированное развитие становится сегодня высшим приоритетом. И центральным субъектом модели устойчивого развития в условиях рыночной экономики могут быть только предприниматели.

Но предприниматели и их объединения рассматривают экологию прежде всего как выгодную сферу приложения капиталов. Они стремятся, как подчеркивали левый публицист А. Горц и католический автор Ж. Илич, «продавать также и чистый воз-

¹ Материалы семинара ЮНКТАД по вопросам предоставления информации о влиянии корпораций на общество. 2004. С. 105-109.

² См. об этом: Черников Г.П., Черникова Д.А. Мировая экономика. 2-е изд., испр. М., 2006. С. 120.

дух, и чистую воду», «немного ландшафта», «осваивая природу там, где это им выгодно»¹. Огромных размеров достигло производство оборудования, необходимого для осуществления экологических программ.

Конечно, дело не только в непосредственной экономической заинтересованности частного капитала. Как гласит Хартия предпринимательской деятельности в интересах устойчивого развития, принятая в 1996 г. Международной торговой палатой, «деловые круги все чаще разделяют точку зрения, что экономическое развитие и защита окружающей среды могут рассматриваться с позиции единства двух целей и что инвестировать в экологию прибыльно. Это способствует увеличению возможностей по удовлетворению потребностей настоящего и будущего поколений людей как необходимого условия устойчивого развития общества»².

Среди предпринимателей распространяется понятие «экологическая эффективность производства». Оно включает несколько ключевых факторов: экономию материалов и энергии, сокращение токсичных выбросов в атмосферу, использование вторичного сырья и возобновляемых источников энергии, увеличение сроков службы товаров.

Ряд компаний на собственном опыте убеждаются, что соблюдение принципов экологической эффективности обеспечивает им весомые экономические преимущества. Увеличение расходов на защиту природной среды позволяет добиваться экономии сырья, улучшения качества продукции и других показателей экономической деятельности.

Но несмотря на имеющиеся достижения в экономической области, во всем мире остается немало проблем и противоречий. Трудности в этой сфере, как отмечают специалисты, связаны с поведением «основных актеров» — промышленников и коммерсантов, лидеров ОКК, которые нередко проявляют эгоизм, не выделяют достаточно средств для решения экологических проблем.

Совершенствуется и деятельность государства, о чем свидетельствует опыт социально-экономических реформ в нашей

¹ Gorz (*Bosquet M.*). *Ecologie et Politique*. P., 1978; Ilich J. *La Convivialité*. P., 1993.

² См.: Материалы Международной конференции торгово-промышленной палаты России // Деловой мир. 1996. 22- 28 ноября.

стране и ряде других стран. Создание смешанной экономики, развитие рыночного хозяйства повышают эффективность государственного управления. Повышается ответственность государств, контролирующих практику предпринимателей и их объединений. Примером может служить решение российских государственных органов по отношению к участникам проекта «Сахалин-2», нанесшим материальный ущерб нашей стране при строительных работах. Мы уже говорили об этом при характеристике отказа от кабальных форм экономического сотрудничества, которые навязали нашей стране западные компании в 90-е годы, в период общей слабости нашей экономики.

Решение проблем экологического кризиса во многом зависит от всестороннего международного сотрудничества.

Примером сотрудничества может служить июньский 2007 г. саммит восьми стран в Хайлигендамме в Германии. На нем по предложению президента США было принято решение об оказании помощи государствам Африки для борьбы со СПИДом. «Восьмерка» приняла декларацию «Рост и ответственность в Африке». Она содержит инициативу увеличить помощь Африке: списать задолженность в объеме 60 млрд долл., а также увеличить помощь, в том числе на борьбу со СПИДом. Со стороны США будет оказана помощь к 2010 г. на сумму 25 млрд долл.¹

Важную роль такого сотрудничества можно видеть на примере Евросоюза. История развития ЕС показала, насколько эффективными могут быть совместные решения общеевропейских проблем, будь то проблема занятости, либерализация торговли или создание системы европейской безопасности. Достижением европейской интеграции можно считать политику развития менее развитых стран или экономических районов отдельных стран. Роль этой политики после включения в состав ЕС 27 стран должна еще более возрасти. Общеевропейская кооперация является существенной возможностью эффективного развития в таких областях, как научные исследования и создание информационного общества.

Особую озабоченность мирового сообщества вызывает угроза глобального потепления на планете, в основе которого, по мнению многих ученых и государственных деятелей разных стран,

¹ Ведомости. 2007. 9 июня.

лежит выброс в атмосферу промышленных газов. Скапливаясь в верхних слоях атмосферы, они создают парниковый эффект, который приводит к повышению температуры на поверхности Земли.

Впервые проблема предотвращения изменений климата подверглась широкому обсуждению в ходе Конференции ООН в Рио-де-Жанейро в 1992 г.

На конференции была согласована и открыта для подписания конвенция о предотвращении изменений климата.

Позже она была конкретизирована Киотским протоколом. В нем были зафиксированы обязательства по сокращению выброса и увеличению поглощения парниковых газов (прежде всего углекислоты). Его подписали в 1997 г. 84 государства, и в 2002 г. 74 из них ратифицировали.

Но США вышли из протокола, заявив о том, что за выполнение договоренности им придется заплатить 300 млрд долл. После выхода США, чья доля выбросов составляет 36,1% общемировых, судьба киотских договоренностей во многом стала зависеть от России, отвечающей за 17,4% выбросов. Россия ратифицировала протокол в 2005 г.

В 2005 г. Киотский протокол вступил в силу. В качестве одной из мер было сформулировано понятие «квота на выбросы». Те, кто в наибольшей степени загрязняет атмосферу, покупают квоту у тех компаний или стран, которые в меньшей степени загрязняют ее. Для развитых стран установленная квота меньше, чем их текущий уровень выбросов. Чтобы выполнить условия Киотского протокола, им придется либо существенно модернизировать свои предприятия, либо купить квоту у тех стран, которые используют ее не до конца. Третий вариант — принять участие по снижению выбросов в развивающихся странах, за что им будет выделена дополнительная квота.

Киотский протокол требует, чтобы развитые страны в период с 2008 по 2012 г. снизили выбросы парниковых газов минимум на 5,2% уровня 1990 г., при этом страны ЕС должны снизить выбросы на 8%, Япония и Канада — на 6%.

В настоящее время ЕС по своей инициативе выдвинул предложение сократить выбросы на 20% к 2020 г. и на 50% к 2050 г.

Это предложение обсуждалось на саммите «восьмерки» в июне 2007 г. Но единогласного решения достичь не удалось из-за позиции США. Страны ЕС, Япония и Канада обратились с

призывом сократить выбросы на 20% к 2020 г. А сокращение на 50% к 2050 г. было внесено в решения саммита¹.

Председатель саммита 2007 г. Ангела Меркель подчеркнула, что единоклассники ЕС, Канады и Японии является выдающимся достижением международного сотрудничества, как и решение об увеличении помощи Африке².

Все большее число людей понимают огромную роль международного сотрудничества для решения экологических проблем, поскольку природа не знает политических границ.

Роль международного сотрудничества для решения экологических проблем связана с тем, что природа не знает политических границ. В то же время глубина экологических противоречий такова, что для их решения не хватает ресурсов даже самой богатой страны.

Трудности в решении проблем экологического кризиса усугубляются в условиях процесса, вошедшего в историю под названием «бухгалтерского кризиса».

3.3. Кризис корпоративного управления в начале XXI в.

Начавшись в США, так называемый бухгалтерский кризис затронул и страны Западной Европы, и ряд других стран. Он привел к моральной дискредитации корпоративной социально-экономической системы. Г.Б. Кочетков, В.Б. Супян, характеризуя американскую модель корпорации, подчеркнули, что начало XXI в. стало периодом серьезного обострения проблем в сфере корпоративного бизнеса в США³. Череда крупномасштабных скандалов, потрясая самые влиятельные корпорации в различных областях экономики США, заставила критически взглянуть на положение дел в корпоративном управлении, на многие, казалось бы, незыблемые правила и процедуры бизнеса, на состояние корпоративной морали и этики.

28 ноября 2001 г. одна из крупнейших энергетических компаний США и мира Елгон была объявлена банкротом. Банкротство Елгон начиналось как настоящее американское чудо. Появи-

¹ Известия. 2007. 10 июня.

² Ведомости. 2007. 10 июня.

³ Кочетков Г.Б., Супян В.Б. Корпорация. Американская модель. М., 2005. С. 256.

лась компания в 1985 г. и всего за 15 лет превратилась в седьмую по величине в Америке¹. Но осенью 2001 г. разразился грандиозный скандал. Журналисты обнаружили, что корпорация «химичит» с отчетностью, завышая свои прибыли. А это, в свою очередь, позволяет акциям резко расти в цене. Руководство компании наживалось, продавая свои ценные бумаги на самом пике стоимости. А заодно охотно выписывало себе премии и дополнительные гонорары «за ударный труд». Информация о мошенничестве тут же «обвалила» акции компании, и с долгами в 40 млрд долл. Enron была признана банкротом.

Как могло случиться такое грандиозное мошенничество в «самой экономически развитой» стране мира? Ведь компания соответствовала всем требованиям международных стандартов отчетности, задают вопрос российские журналисты Анна Каледина и Михаил Хмелев. И сами отвечают на этот вопрос: «Оказывается, именно эти самые стандарты позволили руководству фирмы водить за нос акционеров, а аудиторской компании Arthur Anderson (за делом Enron последовал и ее крах) — то ли не замечать, то ли прикрывать махинации².

Мирно завершиться это дело не могло. Акционеры потеряли более 60 млрд долл., а сотрудники компании лишились 1,2 млрд долл. пенсионных накоплений. Зато руководство обогатилось на сотни миллионов долларов. Разбирательство по делу длилось четыре года. Суд Хьюстона (штат Техас) приговорил одного из главных виновников банкротства, бывшего исполнительного директора корпорации Enron Джеффри Скиллинга к 24 годам и 4 месяцам тюрьмы. Второй виновник банкротства Enron, основатель компании Кэнпет Дэй, приговора не дождался — он умер 5 июля 2006 г. от сердечного приступа.

Этот и последующие корпоративные кризисы рассматривают в США как самые сильные потрясения устоев системы корпоративного управления со времен кризиса 1920-х годов и последовавшей за этим Великой депрессии.

За делом Enron последовал целый ряд других скандалов. В исследовании Г.Б. Кочеткова, В.Б. Супяна приводятся данные о мошенничестве еще 24 компаний. Вот некоторые из них: WorldCom допустила одно из крупнейших финансовых наруше-

¹ Каледина А., Хмелев М. За банкротство 24 года тюрьмы // Известия. 2006. 25 октября.

² Там же.

ний. Компания скрыла прибыли в размере 3,8 млрд долл. Хегох попросила внести коррекцию в свои финансовые отчеты за 5 лет из-за якобы ошибок в аудите на 6 млрд долл. Merrile Lynch — крупнейший инвестиционный консультант — была уличена в «фальшивых советах» при инвестировании. Крупнейшая финансовая группа США JP Morgan Chase and Co была замешана в махинациях с целью укрыть долги Enron на сумму в 4 млрд долл. Крупнейшая банковская группа США Citigroup была уличена в махинациях с целью помощи Enron в сокрытии части долга в размере 4 млрд долл. General Electric была замешана в финансовых махинациях с WorldCom¹.

Проявления бухгалтерского кризиса очень значительны и в странах Западной Европы, в частности в Германии. Журналисты утверждают, что немецкие концерны все чаще расчищают свой путь на рынки других стран с помощью подкупов и взяток². Остановить этот процесс не могут ни массовые обыски в компаниях, ни аресты топ-менеджеров.

«Скандал разгорается вокруг Siemens, — подчеркивают журналисты³. В конце 2006 г. почти 300 сотрудников правоохранительных органов Германии, Австрии, Швейцарии, к которым присоединились представители итальянской прокуратуры, проводили обыски и выемки документов в европейских офисах компании. Руководство Siemens обвиняется в массовых подкупах иностранных чиновников на общую сумму не менее 100 млн евро. В число подозреваемых попали двенадцать высокопоставленных сотрудников концерна. Двое из подозреваемых занимают места в совете директоров Siemens Communications Group — телекоммуникационного подразделения концерна.

«Это мощнейший удар по репутации немецкого бизнеса. Siemens — лицо немецкой экономики, один из крупнейших немецких экспортеров. Две трети из почти полумиллиона его сотрудников работают за рубежом. И теперь концерн оказался в центре коррупционного скандала», — пожаловался «Эксперту»

¹ Крупнейшие скандалы корпоративной Америки начала XXI в. в кн.: Кочетков Г.Б., Сунян В.Б. Корпорация. Американская модель. М., 2005. С. 258-263.

² См., в частности: Сумленный С. Подмазанный Siemens // Эксперт. 2006. № 44. С. 64.

³ Кронфорд Д. Скандал вокруг Siemens разгорается // Ведомости. 2006. 22 ноября.

член правления Transparency International Deutschland Каспар фон Хауэншильд¹.

Расследование, грозящее существенно испортить имидж немецкого бизнеса в глазах мировой общественности, было инициировано прокуратурой Швейцарии. Еще в 2005 г. швейцарские следователи наткнулись на цепочку подставных фирм, служивших перевалочным пунктом для денежных переводов чиновникам в самых разных государствах. Наиболее скандальным выглядит то, что взятки предназначались чиновникам не только в странах «третьего мира», но и внутри ЕС.

Как подчеркивает Сергей Сумленный, коррупционные скандалы вокруг Siemens происходят с завидным постоянством. В 2003 г. концерн обвинялся в подкупе чиновников при строительстве скоростной железной дороги в Южной Корее. В 2002 г. два сотрудника концерна были признаны виновными по делу о даче взяток итальянским чиновникам в размере 6 млн евро — так Siemens собирался выиграть тендер на строительство электростанций в Италии².

Сейчас Siemens делает все, чтобы переложить ответственность за коррупцию на плечи отдельных сотрудников и спасти репутацию концерна.

Ситуация вокруг Siemens — не единственный подобный скандал, сотрясающий немецкий бизнес. Недавно был арестован бывший председатель производственного совета концерна Volkswagen Клаус Фолькерт. Ему вменяются в вину подкуп зарубежных поставщиков запчастей, а также массовые затраты: под его руководством деньги зарплатного и страхового фондов компании активно тратились на секс-туризм для членов совета директоров. Volkswagen стал героем еще одного скандала. Генеральный прокурор европейской судебной палаты признал противоречащим законодательству ЕС германский Закон о концерне Volkswagen. Европейских чиновников давно возмущает то, что этот закон обеспечивает представителям правительства Нижней Саксонии, где расположена штаб-квартира Volkswagen, два места в руководстве концерна. Таким образом, подчеркивал журнал «Компания», Еврокомиссии почти удалось разрушить защитное поле вокруг Volkswagen³.

¹ Цит. по: *Сумленный С.* Указ. соч. С. 64.

² Там же.

³ Volkswagen вне закона // *Компания.* 2007. № 6. 19 февраля. С. 17.

В центре скандала находится и другой автомобилестроитель — Daimler — Chrysler. В конце 2006 г. обвинение в подкупе турецких чиновников были предъявлены руководству подразделения концерна по производству автобусов. Глава подразделения подал в отставку — «по личным причинам». Одновременно руководство концерна отстранило от работы несколько топ-менеджеров, чьи имена не были названы. Это не первое подобное обвинение в адрес автогиганта. В 2004 г. американская комиссия по биржам и ценным бумагам предъявила компании обвинение в подкупах чиновников более чем в десятке стран мира — от Польши до Ганы.

Экономические преступления, совершаемые сотрудниками немецких компаний, не ограничиваются раздачей взяток. В августе 2006 г. прокуратура Гамбурга предъявила обвинение восьми топ-менеджерам Metro Group. Руководство компании обвинялось в том, что само получало взятки от производителя электроники Philips и предоставляла товарам этой фирмы недопустимые конкурентные преимущества.

Хотя подкуп иностранных чиновников уже 7 лет считается в Германии уголовным преступлением, количество немецких компаний, желающих получить конкурентные преимущества за рубежом с помощью взяток, не уменьшается, а растет. По оценкам Федеральной уголовной полиции (ВКА), только за 2006 г. число зарегистрированных в стране экономических преступлений выросло на 9,9% и достигло 90 тыс. Взятки составляют половину таких преступлений¹.

Явления, которые условно именуют бухгалтерским кризисом, имеют место и в других странах в частности во Франции.

Так, топ-менеджеров крупнейшей французской нефтяной компании Total подозревают в даче взяток чиновникам ближневосточных стран в обмен на получение контрактов на разработку газовых и нефтяных месторождений². Французская полиция в конце марта 2007 г. допросила генерального директора Total Кристофа де Маржери и других топ-менеджеров нефтяной компании.

В 90-х годах де Маржери отвечал за работу подразделений Total на Ближнем Востоке. Именно в данный период француз-

¹ Сумленный С. Указ. соч. С. 64.

² Total'ное мздоимство // Компания. 2007. № 11. 26 марта. С. 17; Смирнов Д. Total подозревают во взятках // Ведомости. 2007. 22 марта.

ская компания заключила ряд перспективных контрактов в этом регионе. Следователей прежде всего интересовали условия получения прав на разработку крупнейшего газового месторождения Южный Парс в Иране. Контракт на сумму 2 млрд долл., подписанный в 1997 г., предоставил право на разработку месторождения Южный Парс консорциуму в составе Total, ОАО «Газпром» и малайзийской компании Petronas. Следственные органы подозревают, что здесь не обошлось без взяток иранским чиновникам. Помимо этого дела во Франции расследуются и другие эпизоды коррупции среди топ-менеджеров Total. Один из них касается реализации программы «Нефть в обмен на продовольствие». Total подозревают в том, что она платила комиссионные иранским посредникам в обмен на квоты в рамках этой программы. В октябре 2006 г. в связи с этим делом де Маржери провел под арестом во французском полицейском отделении 48 ч. Расследование по иранскому и иракскому делам продолжается.

Total сделала официальное заявление по новому расследованию. Компания подчеркнула, что полностью поддерживает своих сотрудников. Но дачу взяток своими сотрудниками в заявлении Total отрицать не стала.

Помимо Ирана и Ирака менеджеры французской компании подозреваются в даче взяток чиновникам еще нескольких стран, в том числе Камеруна. Предполагается дача взяток при заключении контракта о разведке месторождения в морском бассейне Рио-дель-Рей.

Есть проблемы у Total и в России, где она разрабатывает Харьячинское месторождение. Представители Министерства природных ресурсов и Счетной палаты России не раз заявляли, что из-за допущенных нарушений компания может лишиться лицензии¹.

Во Франции большую известность также приобрело дело компании Elf. В ходе судебного разбирательства, которое продолжалось 10 лет, непосредственный ущерб был установлен в сумме 300 млн евро. По этому делу в качестве обвиняемых были привлечены более тысячи сотрудников компании.

В качестве средства борьбы против коррупции и махинаций в Великобритании был принят своеобразный кодекс так называемого этичного потребления и этичных инвестиций. Политика

¹ Смирнов Д. Указ. соч.

принципиального непотребления товаров транснациональных компаний, замеченных в использовании труда детей, жестоком обращении с животными или нанесении вреда экологии, обошлась этим компаниям в 2,6 млрд ф. ст.

В 2003–2004 гг. произошел скандал с одной из крупнейших компаний Италии — Parmalat. По обвинению в фальсификации бухгалтерской отчетности, мошенничестве и манипулировании рынком были арестованы руководители, бухгалтеры и советники компании. Стало известно об исчезнувших активах на 13 млрд долл., о никогда не существовавшем счете на 5 млрд долл. в Bank of America, о фальшивых счетах на сотни миллионов долларов за непроданный товар, о 640 млн долл., принадлежавших Parmalat и пропавших в инвестиционном банке на Каймановых островах, и о многих других «художествах». Компании удалось спасти себя лишь с помощью государства.

В июне 2007 г. четырем ведущим мировым инвестиционным банкам (Citigroup, UBS, Deutsche Bank и Morgan Stanley) было предъявлено итальянским правосудием обвинение в соучастии в махинациях компании Parmalat, которые привели к ее банкротству, пожалуй, самому разорительному в европейской истории, сопоставимому с крахом американской компании Enron.

Обвинение утверждает, что банки распространяли недостоверную информацию о положении в компании. Слушание дела состоится в начале 2008 г.¹

Показателем кризиса корпоративного управления служит широкое развитие коррупции.

Transparency International (TI) ежегодно составляет «Индекс распространения коррупции на основе вопросов экспертов». В 2006 г. в «Индекс» были включены 163 страны. Страны ранжируются по шкале от 0 до 10 баллов. Ноль обозначает самый высокий уровень коррупции, 10 — наименьший. Наивысшую оценку TI, как и в прошлом году, получили Финляндия, Исландия и Новая Зеландия — по 9,6 балла. Почти половина включенных в список стран (71) набрали менее 3 баллов. В этих странах взяточничество воспринимается как чрезвычайно острая проблема. В группу таких стран входит и Россия. В 2006 г. она получила 2,5 балла (127-е место), ее соседи — Гондурас, Непал, Филиппины, Руанда. Ситуация с коррупцией в России не улучшается: результаты опросов предпринимателей, аналитиков, специа-

¹ Корюхин К. Банки ответят за Parmalat // Ведомости. 2007. 15 июня.

стов по оценке рисков не позволяют ТП поставить нашей стране даже «тройку». В 2004 г. Россия получила 2,8 балла (90-е место из 146 стран), а в 2005 г. — 2,4 балла (126-е место из 150 стран).

По оценке фонда «Индем», сделанной в 2005 г., объем деловой коррупции в России составляет 316 млрд долл., еще 3 млрд долл. приходится на взяточничество в бытовой сфере. В докладе 2006 г. ТП особо подчеркивает необходимость принять меры, направленные на борьбу с коррупцией не только со стороны спроса (вымогательство денег чиновниками), но и предложения (готовность бизнесменов и граждан давать взятки)¹.

Пытаясь остановить лавину разоблачений или по крайней мере ослабить ее воздействие на сознание американцев и граждан других стран, правительственные круги США пошли на крайние меры. В 2002 г. был принят Акт Сорбейнса — Оксли. В соответствии с ним руководителей крупнейших американских компаний обязали лично проверять бухгалтерские книги своих фирм и давать клятву на Библии в том, что все записи в них точны. В случае нарушения такого заверения предусматривалось наказание в виде штрафа до 15 млн долл. или тюремное заключение сроком до 10 лет.

Некоторые аналитики считают, что эта мера может спровоцировать обострение кризиса всей системы и в США, и в Европе.

В то же время принятие Акта Сорбейнса — Оксли может рассматриваться и как начало перехода к «новому курсу» типа рузвельтовского New Deal 30-х годов XX в. в его современной форме. Об этом же свидетельствует усиление активности смешанных государственно-частных учреждений в ряде стран.

3.4. Самые социально ответственные компании мира

Влиятельные американский журнал Fortune при помощи британских консалтинговых фирм составил рейтинг самых социально ответственных компаний мира (табл. 2.6). Победителей оценивали по тому, как компания учитывает интересы акционеров, сотрудников и потребителей, как реагирует на критику, ответственны ли ее менеджеры и совет директоров, нанимает ли

¹ Коррупция процветает. Россия почти как Гондурас // Ведомости. 2007. 10 марта.

Рейтинг наиболее социально ответственных корпораций мира (2006 г.)

№ п/п	Название корпорации	Страна	Показатели-критерии					Число занятых, тыс. человек
			Доходы, млрд долл.	Изменения по сравнению с 2004 г., %	Активы, млрд долл.	Место среди 500 крупнейших компаний мира		
1	Vodafone	Великобритания	65,3	+37	219,8	29	64,4	
2	BP	Великобритания	287,8	+6,1	296,9	5	96,2	
3	Royal Dutch Shell	Великобритания и Нидерланды	306,7	+14,2	219,5	7	109,0	
4	Electricité de France	Франция	63,4	+8,7	201,6	40	161,5	
5	Suez	Франция	52,7	+4,1	94,6	186	137,9	
6	Enel	Италия	42,3	+7,1	59,5	126	51,7	
7	HSBS Holdings	Великобритания	93,9	+28,9	1501,9	11	72,2	
8	Veolia Environnement	Франция	31,3	+2,2	42,8	328	271,1	
9	HBOS	Великобритания	75,7	+58,7	928,5	92	63,6	
10	Carrefour	Франция	94,4	+4,5	54,5	178	440,1	

Источники: Известия. 2006. 27 октября; Fortune. 2006. July 24. P. 67-70, F-1-10

она внешнего контролера. Аутсайдерами же стали те, кто во главу угла ставит исключительно материальную выгоду.

В итоге безоговорочно победила Западная Европа. Первые 10 мест списка — за ней. Причем 5 из них принадлежат британским и англо-голландской корпорациям, 4 — французским, 1 — итальянской.

Победитель рейтинга — сотовая компания Vodafone. Этот крупнейший в мире оператор мобильной связи предоставил абонентам в Кении возможность проводить банковские операции с сотового телефона. Предоставил скидки для сотрудников службы спасения. А для клиентов, обеспокоенных содержанием интернета, внедрил фильтры, чтобы их дети не увидели чего не надо.

Только на 12-м месте за европейскими японская энергокомпания Токуо electric power. А за ней — сразу четыре американские корпорации.

Если говорить об отраслях в рейтинге социальной ответственности, то тут лидирует топливно-энергетический комплекс. Об этом свидетельствует тот факт, что на втором и третьем местах стоят нефтегазовые гиганты BP и Royal Dutch Shell. А всего в первой десятке 6 представителей ТЭКа. Гигантские прибыли от рекордных цен на нефть позволили компаниям ТЭКа выделять больше средств для решения социальных проблем. Составители рейтинга явно не учитывали как негатив для общества выбросы углекислого газа в атмосферу, первопричина которых состоит в нарастающем использовании углеводородов. Впрочем, в целом совокупный рейтинг нефтегазового сектора снизился по сравнению с прошлым годом. Это произошло, несмотря на то, что в него впервые попал российский «Газпром» (51-е место). Он стал единственной российской компанией в списке самых социально ответственных мировых компаний.

Анализ состава наиболее социально ответственных корпораций позволяет сделать 3 вывода:

Во-первых, среди них преобладают ОКК, реализующие особенно высокие прибыли. Примером являются не только представители топливно-энергетического комплекса. Здесь и финансовые гиганты (английский банковский холдинг HSBS Holding и др.), и крупнейшие торговые корпорации (Carefour). Нельзя недооценивать и первенство группы Vodafone, которая является представителем быстро развивающейся «новой экономики» (новейшие информационные технологии и др.).

Во-вторых, надо сказать, что в числе «примерных» социально ответственных корпораций широко представлены также те, чья производственная и прочая деятельность наиболее тесно связана с личным потреблением, удовлетворением потребностей людей. Среди лидеров можно указать на торговое объединение Carrefour, другие торговые группы, особенно активно участвующие в розничной торговле (американскую Wall-Mart, французскую Auchan и др.), крупнейшую корпорацию в пищевой промышленности Nestlé и др.).

В-третьих, надо подчеркнуть активное представительство в этом рейтинге государственных или государственно-частных предприятий. Связь с государством усиливает их социальную ответственность, стимулирует соответствующую социальную деятельность.

Конечно, было бы неверно преувеличивать степень социальной ответственности даже «примерных» корпораций. Ознакомление с дискуссиями по этому вопросу, о чем мы говорили в предыдущих разделах нашей книги, свидетельствует о том, что процесс начался. Но он еще не получил широкого размаха. Еще не полностью сформировались механизмы воздействия на лидеров ОКК, их стимулирования. Далеко не все из них осознали глубокую необходимость социально ответственного поведения корпораций и опасность для самих ОКК, общества в целом при игнорировании или недооценке социальной деятельности.

ОКК И ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ОКК активно участвуют в решении крупнейших проблем современной международной жизни.

4.1. И вновь тот самый вопрос — мир или война

Вряд ли правильно прямо связывать наметившийся сейчас в мире поворот к «холодной войне» с усилением мощи и всемирного влияния сверхкрупных корпораций.

Но еще более ошибочно было бы не замечать этого совпадения или недооценивать его.

Конечно, влияние узкой группы глобальных ТНК пронизывает всю общественную жизнь современного мира. Оно не может не сказаться на всех возможных проблемах современности.

Перечислим некоторые общие положения.

1. Объективный факт — появление и развитие узкой группы ОКК.

2. Решающей силой среди ОКК, несмотря на определенные противоречия, выступают американские глобальные корпорации.

3. Именно США, используя ослабление нашей страны и некоторые другие факторы, взяли на себя роль «одиноким сверхдержавы», перешли к курсу милитаризации и вооруженного насилия. Об этом говорят события в Ираке, американская позиция по отношению к Ирану, подрыв коллективной безопасности в Европе и многое другое.

Милитаризация хозяйства сопровождается разносторонним укреплением военно-технического потенциала США. В по-

следние годы здесь осуществляется огромная программа модернизации вооруженных сил. Одной из ее основ служит совершенствование современного оружия. Возникают качественно новые виды боевой техники, разрабатываются новые способы ее применения. Новейшие технологии составляют в настоящее время, как считают военные специалисты, в десять раз большую величину, чем уровень, который имел место несколько лет назад.

В мюнхенской речи 10 февраля 2007 г. Владимир Путин прямо заявил, что увлекшись идеей глобального доминирования, США стали на путь войны. Казалось бы, «холодная» война закончена, мир. Америка же развязывает одну войну за другой, словно не существует в мире других способов решения проблем. И с каждым разом последствия этих войн становятся все более катастрофичными¹.

Оказывало ли влияние развитие американских ОКК на все эти процессы? При ответе не может быть сомнений — конечно, оказывало, и огромное.

Во-первых, с точки зрения экономической. Война в Ираке, политика по отношению к Ирану и другие события были прямо продиктованы интересами американских ОКК, тесно связанных с топливно-энергетическим комплексом.

«Нужно направляться туда, где есть нефть» — так в конце 90-х годов говорил президент американской нефтепромышленной компании Halliburton Ричард Чейни, который в последние годы занимал пост вице-президента США².

Теперь его бывшая компания решила поступить в соответствии с этим рецептом — перенести штаб-квартиру из США в Дубай. После вторжения США в Ирак в начале 2003 г. Halliburton получила огромные правительственные контракты на восстановление энергетической инфраструктуры и нефтепромыслов. В 2006 г. компания получила прибыль в 2,3 млрд долл. при общем обороте 22,6 млрд долл.³

Государство Ирак сейчас находится на грани распада, и главным его могильщиком станет не гражданская война враждую-

¹ Редакционная статья: Мюнхенский дебют // Эксперт. 2007. № 7. 19 -25 февраля. С. 17; Лавров С. Глобальной политике нужны открытость и демократия // Известия. 2007. 24 апреля.

² Цит. по: Эксперт. 2007. № 11. 19 -25 марта. С. 52.

³ Там же.

ших этноконфессиональных групп, а внедряемая схема раздела грандиозных нефтегазовых ресурсов этой страны. Кабинет министров Ирака одобрил новый закон о нефти, т.е. новые правила игры в иракской нефтяной отрасли. Закон напрямую говорит о внедрении в Ираке СРП, т.е. соглашения о разделе продукции. Государство остается формальным собственником месторождений, но фактически иностранные, в первую очередь американские, компании получают право на их разработку на долговременной основе без права со стороны властей изменить условия, даже если будет меняться национальное законодательство¹.

Во-вторых, с точки зрения политической это также соответствует интересам той части ОКК, которые заинтересованы в богатствах Ирака и других стран. Во внешней политике это означает обеспечение максимальной свободы рук со всеми странами, в том числе в отношениях с союзниками, партнерами и противниками. Отсюда — опора на силу, что позволяет обеспечить оперативность реализации военных и внешнеэкономических решений.

Но надо учитывать, что при всем огромном влиянии этой части американских ОКК их интересы не соответствуют и не совпадают полностью с совокупным интересом глобальных корпораций, идет ли речь о США или о других странах. Особенно четко это проявляется при сопоставлении их позиций с позициями ТНК Евросоюза.

Экономические позиции ОКК Франции, Германии и других стран ЕС прямо противоположны интересам энергетических ТНК США. Речь шла и идет о сохранении и усилении позиций в нефтяной промышленности в Ираке и ряде других стран.

Но противоречия затрагивают гораздо более широкий круг вопросов, поскольку в странах ЕС формируется военно-промышленный комплекс (ВПК). Нынешний руководитель правительства Италии Романо Проди, когда он был председателем Еврокомиссии, подчеркивал: «Европа должна построить свою общую оборону. Да, и трижды да. Я не говорю, что это просто. Но если европейцы хотят сказать свое слово в истории, нужно, чтобы они объединили свою военную политику и политику в сфере

¹ Храбрый О. Говорим демократия, подразумеваем СРП // Эксперт. 2007. № 11. 19- 25 марта. С. 74.

обороны»¹. Европейские страны предпринимают усилия для создания собственной индустриально-технической базы под формирующиеся внешнюю политику и политику безопасности Евросоюза. Этот процесс уже выходит на образование здесь общего рынка вооружений и военных технологий, появление местных транснациональных военно-промышленных корпораций, их коллективную экспансию на мировых рынках.

По данным Ассоциации аэрокосмической и оборонной промышленности ЕС, ядро современного ВПК Евросоюза формируют 800 фирм с общей занятостью в 615 тыс. человек и оборотом по продажам свыше 100 млрд евро в год².

Эти данные, на наш взгляд, не подтверждают оценки некоторых специалистов о том, что военный потенциал Евросоюза составляет лишь $\frac{1}{10}$ американского.

Росту ВПК ЕС способствует общий рост военных расходов в странах — членах союза. С учетом этого можно сказать, что ВПК ЕС в последний период наращивает обороты и что между Европой и США «разворачивается настоящая гонка вооружений»³.

По мнению специалистов Стокгольмского института исследований проблем мира, европейские компании — производители вооружений по некоторым показателям достигают и даже превосходят показатели крупнейших американских компаний⁴. В Ежегоднике СИПРИ 2005 г. объем экспорта военной продукции только трех стран — членов ЕС (Великобритании, Франции и Германии) оценивается в 24,5% против 63% США⁵.

Военные расходы в 2006 г., по оценкам специалистов, которые расходятся с уже приводившимися, составляли: у США 528,7 млрд долл., Великобритании — 58,7, Франции — 53,1, Китая — 49,5, Японии — 43,7, Германии — 37,0, России — 34,7, Италии — 29,9, Саудовской Аравии — 29,0, Индии — 23,9 млрд долл.⁶

В ряде стран Западной Европы, как пишут специалисты, осуществляются «беспрецедентные» военные реформы. Примером

¹ *Prodi Romano. L'Europe doit batir une defense commune // Le Figaro magazine. 2002. 21 septembre. P. 44.*

² Цит. по: *Буланникова Ю.А. Европейские транснациональные корпорации и военно-промышленный комплекс Европейского союза. М., 2006. С. 2.*

³ *Известия. 2003. 5 июня.*

⁴ *Ежегодник СИПРИ. 2005. С. 405 -410 и др.*

⁵ Там же. С. 386.

⁶ *Ведомости. 2007. 13 июня.*

может служить Франция, где реформа началась с конца 1996 г. и должна завершиться к 2015 г.¹ Французские руководители подчеркивают, что реформа предусматривает коренную реорганизацию всех вооруженных сил и пересмотр военной доктрины, в которой особый упор будет сделан на интервенционистские акции в любых точках нашей планеты².

Франция и ФРГ, активно стремящиеся к углублению европейской интеграции, считают своей важной задачей в сфере ВПК создание оборонной индустрии, способной обеспечить независимую от США военную политику и эффективно конкурировать с американцами на рынке высокотехнологичной продукции³.

Еще в декабре 1999 г. на Хельсинкском саммите ЕС была разработана единая концепция сил быстрого реагирования. В специальном «Каталоге сил», утвержденном странами ЕС в 2000 г. (за исключением Дании, которая отказалась участвовать в европейской армии), численность новой структуры была определена в 100 тыс. человек, 100 боевых самолетов и 100 кораблей⁴.

В условиях нарастания гонки вооружений дорогостоящего высокоточного оружия нового поколения каждая из стран Западной, Центральной и Восточной Европы, взятая в отдельности, не в состоянии выдержать бремя больших расходов. Поэтому эти страны заинтересованы в военной интеграции, а также в получении финансовой и технической помощи.

Подводя итоги сравнения военных потенциалов ЕС и США, надо отметить, что Европа, конечно, существенно уступает США. Но американское превосходство не десятикратное, а примерно двукратное или максимум трехкратное. Это подтверждается и сравнением военных бюджетов последних лет (у США они находятся на уровне 400 млрд. долл., а у 27 стран ЕС приближаются к 200 млрд долл.), а также расходов на НИОКР в военной сфере (у США они на уровне 100 млрд долл., в странах ЕС приближаются к 40 млрд долл.).

В последние годы ускорилось оформление общей европейской политики безопасности и обороны Европейского союза⁵.

¹ L'Express. 2002. 7 novembre.

² Там же.

³ Известия. 2003. 30 апреля.

⁴ The Economist. 2002. July 6.

⁵ См. об этом: Кузьмичева Л. «Внешнее измерение» сотрудничества ЕС по вопросам безопасности и обороны // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 8. С. 42-46.

Основная ее идея — Европа должна обладать потенциалом для автономных действий с опорой на дееспособные военные силы, которые смогут быстро реагировать на угрозы безопасности Европы.

Обострение интереса западноевропейских стран к увеличению международного влияния ЕС было определено особенностями постсоветской системы международных отношений и кризисом НАТО. В этих условиях члены ЕС перешли от принятия принципиальных решений о политической интеграции к более широкому военно-техническому сотрудничеству. С этой целью была создана специальная структура — Европейское агентство по вопросам обороны (European Defense Agency)¹. Оно призвано регулировать все аспекты военно-технического сотрудничества западноевропейских стран, помогать проведению согласованной военно-экономической и военно-технической политики Евросоюза и осуществлению европейской политики в области безопасности и обороны².

Западноевропейские производители вооружений оценили преимущества военно-промышленного сотрудничества в масштабах региона. Фирмы получали доступ к более широкой научной и технической базе и возможность осуществлять больше проектов (снизив одновременно риски и облегчив себе доступ к фондам финансового рынка).

Для европейских ОКК военно-техническое сотрудничество было оружием в борьбе с главным конкурентом — корпорациями США. Немалое значение имела и защита от проникновения американских глобальных компаний на европейский рынок.

Процессы реструктуризации и укрупнения фирм помогали их проникновению на американский рынок.

К концу 90-х годов ускорился и расширился процесс образования различных форм транснационального военно-промышленного сотрудничества. Возникли крупные внутристрановые объединения по производству вооружений. На основе межстра-

¹ Подробнее о создании Агентства см.: Council Joint Fiction 2004 /551/CF of 12 July 2004 on the establishment of the European Defense Agency /Official Journal of Union.L.245/17.17.07.2007.

² Ключевые вехи развития военно-технического сотрудничества ЕС, его превращение в определяющий фактор углубления интеграционных процессов в Евросоюзе охарактеризованы в статье *Андреевой Т.* «Военно-технический фактор политической интеграции ЕС» (Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 8. С. 32 -41).

новых соглашений между несколькими оборонными компаниями возникали консорциумы. Они нередко специализируются на разработке и производстве определенных видов вооружений. Об этом уже отмечалось в I части работы. Самым ярким примером может служить возникший франко-немецкий промышленный концерн EADS, охвативший значительную часть ВПК Франции и Германии.

Благодаря лавинообразному процессу поглощений, слияний, реорганизаций, создания филиалов за границей, специализации и технической кооперации возник и ряд других промышленных, финансовых, торговых объединений. Большой интерес представляют целевые консорциумы, создаваемый под отдельные проекты.

В развитии ВПК Евросоюза активное участие принимают предприятия, находящиеся в собственности отдельных семей, государственные и смешанные государственно-частные фирмы.

ВПК является объектом пристального внимания со стороны европейских банков (например, во Франции трех крупнейших банков: *Crédit agricole*, *Banque Nationale de Paris – Paribas*, *Société générale*), а также небанковских кредитно-финансовых учреждений (особенно страховых компаний, инвестиционных и пенсионных фондов).

Процессы интернационализации западноевропейской военной промышленности вызывают недовольство у современной правящей элиты США. Возможное дальнейшее развитие федералистских тенденций в Евросоюзе, очевидно, будет наталкиваться на растущее сопротивление значительной части американских ОКК и политических кругов США.

Особенно большое недовольство правящих кругов США вызвали действия прежних руководителей Германии и Франции (Шредера и Ширака), выступивших против развязывания войны в Ираке.

Но смена руководства в Германии и Франции содействовала развитию «атлантических» тенденций в их внешней политике.

Важным событием в отношениях между США и Евросоюзом является договоренность о создании нового трансатлантического экономического партнерства, достигнутая в апреле 2007 г.¹ Пакт ЕС – США призван расширить торговлю и инвестиции

¹ См. об этом: *Кокшаров А.* Общий рынок по берегам Атлантики // Эксперт. 2007. № 17. 7-13 мая. С. 51.

между ними благодаря гармонизации правил в самых разных сферах. Это шаг вперед для осуществления долгосрочной цели — построения единого рынка Европы и США. Обе стороны договорились учредить экономический совет, который займется конвергенцией правил и стандартов почти по сорока направлениям, включая интеллектуальную собственность, финансовые услуги, слияния и поглощения, автомобилестроение. Это может привести к снижению издержек компаний, участвующих в сотрудничестве, примерно на 10%¹.

Но когда речь зашла о России, соглашение не было достигнуто. В ответ на заявление германского канцлера Ангелы Меркель о необходимости объяснить России вопрос о размещении американских радаров и ракетных установок в Чехии и Польше, Президент ответил, что это должны сделать сами европейцы.

С этим связана и американская политика, подрывающая безопасность Европы. Размещение радаров и ракетных установок в Чехии и Польше на практике может означать, что в этих же странах будет развернута и система противовоздушной обороны, прикрывающая позиционный район ПРО, а также будет создана наземная группировка, защищающая его. Будет создана и модернизирована соответствующая военная инфраструктура.

Понятно, что в такой ситуации американцам, рассчитывающим развернуть свои войска в Восточной Европе, такой договор, как ДОВСЕ (Договор об ограничении обычных вооружений в Европе), не нужен совсем.

Но ведь, как напомнил российский Президент в своих последних выступлениях, в частности в послании Федеральному Собранию 26 апреля 2007 г., между договоренностями, которые дали возможность закончить «холодную войну» (т.е. Договором по противоракетной обороне, Договором о запрещении ракет средней и меньшей дальности и Договором об ограничении обычных вооружений), существует жесткая взаимосвязь. Это — элементы единой системы безопасности на континенте.

Россия не только подписала, ратифицировала, но и на практике выполняет все положения этого договора.

«Мы существенно сократили количество войск. — подчеркивалось в послании. — На северо-западе у нас не осталось ни одного управления армейского и корпусного масштаба. Из евро-

¹ Кокишаров А. Общий рынок по берегам Атлантики // Эксперт. 2007. № 17. 7-13 мая. С. 51.

пейской части страны выведены практически все виды тяжелых вооружений»¹.

«Что же наши партнеры? — задал вопрос В. Путин и ответил на него: — Они даже не ратифицировали адаптированный договор».

Это дает России полное основание утверждать, что партнеры ведут себя как минимум некорректно, добываясь односторонних преимуществ, используя сложившуюся ситуацию для наращивания возле границ России системы военных баз. Более того, они еще планируют разместить элементы противоракетной обороны в Чехии и Польше.

Президент предложил также обратить внимание на то, что впервые в Европе могут появиться элементы американского стратегического оружия. Очевидно, что такие планы Соединенных Штатов по размещению системы ПРО в Европе не являются проблемами исключительно российско-американских отношений.

Это в той или иной мере затрагивает интересы всех европейских государств, в том числе не входящих в НАТО.

Решение США о размещении ракет в Польше и радаров в Чехии было принято против воли значительной части их населения. Несмотря на это, Президент США Буш во время поездки в Чехию и Польшу в июне 2007 г. склонил руководство этих стран к поддержке этого решения.

Президент России на саммите «восьмерки» в Германии в июне 2007 г. предложил Бушу совместно использовать Габалинскую радиолокационную станцию на территории Азербайджана для предупреждения о ракетном нападении на южном направлении, якобы угрожающем США и их союзникам в Восточной Европе.

Хотя американская сторона оценила это предложение как «интересное», она дала понять, что не откажется от своих планов относительно Польши и Чехии².

События последних месяцев говорят о том, что США пытаются укрепить единство НАТО, усилить свои позиции в руководящих кругах европейских стран — членов НАТО, а также рас-

¹ Послание Президента РФ Владимира Путина Федеральному Собранию // Известия. 2007. 27 апреля.

² Ведомости. 2007. 9 июня; Евроньюс. 2007. 10 июня.

ширить атлантический блок за счет принятия новых членов (Албании, Македонии, Хорватии).

В то же время надо подчеркнуть растущее недовольство населения европейских стран, а также стран Латинской Америки и других. Показательно выступление социалистических и социал-демократических партий 7 европейских стран (Германии, Польши, Чехии, Словакии, Словении, Венгрии, Австрии), опубликованные в середине сентября 2007 г.

Что касается политической и экономической элиты Евросоюза, в нем также отсутствует единство. Значительная ее часть выступает за дальнейшую решительную интеграцию — и экономическую, и политическую.

Таких особенно много среди политических деятелей и представителей делового мира старых членов ЕС, в частности Германии, Франции и Италии.

А некоторые новые члены ЕС, к примеру Польша, поддержали американскую агрессию в Ираке в противовес тогдашним руководителям Германии и Франции Шредеру и Шираку.

Конечно, результаты выборов президента во Франции, перемены в руководстве Франции и Германии оказывают определенное влияние на политический курс Евросоюза.

Новое поколение европейских лидеров — Николя Саркози и Ангела Меркель — олицетворяют собой чаяния о сильной и единой Европе, роль которой в экономике и международной политике будет возрастать. Они говорят о внешней политике Евросоюза, которая должна стать более активной и самостоятельной. Вместе с тем активность кругов, опасаящихся усиления антиамериканских настроений в Европе и в мире, растет.

Именно поэтому Буш ведет себя так. Ведь США до сих пор остаются единственной признанной всеми сверхдержавой. Как отмечал обозреватель журнала *The Economist*, Гидеон Речман: «Несмотря на войну в Ираке, несмотря вообще ни на что, мы до сих пор живем в монополярном мире, чем Америка может наслаждаться примерно до 2020 г»¹.

Это самая большая экономика в мире. На ее вооружение тратится примерно столько же средств, сколько затрачивают 14 следующих за США стран. Бесспорны достижения американских университетов, заслуги ученых и предпринимателей в осуществлении информационной революции.

¹ Речман Г. Инерция лидерства США // Ведомости. 2007. 6 июня.

«Однако, — подчеркивает Гидеон Речман, — доминирование Америки во всех этих сферах поставлено под угрозу». Китайская экономика, по мнению специалистов, догонит американскую в 2027 г. Что касается Индии, то, по оценке Goldman Sachs, ее экономика к 2025 г. обгонит шесть других членов «восьмерки», а к 2050 г. перегонит США.

Эрозия американского лидерства идет полным ходом. Провалы бушевской администрации во внешней политике сказываются даже на лидерстве США в финансовой и некоторых других сферах.

Впервые за послевоенные годы в 2006–2007 гг. доходы европейских инвестиционных банков от обслуживания IPO превысили доходы американских банков. Это факт отражает общее снижение экономического и финансового веса США в мире. Сегодня ВВП США, рассчитанный по паритету покупательной способности, составляет чуть меньше 20% всемирного ВВП (12,98 трлн долл. против 65 трлн. долл.). ВВП Евросоюза по ППС (14,3 трлн.долл.) уже превышает ВВП США. С июня 2001 г. американская валюта потеряла почти 60% своей стоимости относительно евро. За это же время дефицит текущего платежного баланса США более чем удвоился и достиг по итогам 2006 г. 857 млрд долл. (почти 6,5% ВВП).

Приведя эти данные, журнал «Эксперт» подчеркивал в июне 2007 г.: «Сам масштаб обвального падения валюты и одновременного нарастания платежного дефицита показывает, насколько Америка переоценила свои силы, взявшись играть роль единственного финансово-экономического лидера»¹.

«Но, конечно, будет ошибкой считать, — замечает Гидеон Речман, — что США просто передадут эстафетную палочку державе-преемнице».²

Чтобы крепить дело мира, нужно заменить господство «одинокой сверхдержавы» всесторонним равноправным сотрудничеством России, Объединенной Европы, Японии, КНР, Индии, Бразилии, арабских стран, ЮАР, Нигерии и др. И, конечно, Соединенных Штатов Америки.

¹ Редакционная статья: Главное конкретное преимущество // Экономист. 2007. № 22. 11- 17 июня. С. 19, а также Новый голос Европы // Ведомости. 2007. 27 августа.

² Речман Г. Инерция лидерства США // Ведомости. 2007. 16 июня.

4.2. Всемирная энергетическая безопасность

Глобальная экономика порождает глобальные проблемы. Одной из них является энергетическая.

Глобальная энергетическая проблема — это обеспечение человечества топливом и энергией в настоящее время и в обозримом будущем. Быстрый рост потребления минерального топлива стал важным источником энергетических трудностей. По оценкам специалистов, только за период с 1960 по 1980 г. из недр Земли было извлечено 40% угля, почти 75% нефти и около 80% природного газа, добытых с начала XX в.¹

Истощение запасов энергетических ресурсов требует от людей принятия целого ряда неотложных мер, в том числе развертывания широкого международного сотрудничества.

Прежде чем характеризовать пути решения энергетической проблемы, надо кратко проанализировать состояние топливно-энергетических ресурсов и основные направления их использования.

Оценка объемов топливно-энергетических ресурсов регулярно производится на мировых энергетических конференциях (МИРЭК), учрежденных в 1924 г. При этом экономисты используют следующие категории: разведанные (доказаны геолого-разведочными работами), достоверные (извлекаемые при современном уровне развития техники), прогнозируемые или геологические (наличие которых в недрах Земли предполагается на основе научных прогнозов или гипотез).

Мировые прогнозные запасы минерального топлива превышают 13,8 трлн т. Это означает, что при современном уровне добычи ресурсов должно хватить на 1000 лет.

60% прогнозных запасов приходится на уголь, месторождения которого имеются почти в 80 странах. Первое место по геологическим запасам угля занимает Россия. Крупные достоверные месторождения угля имеются в США, Китае, ЮАР, Австралии, России, Германии, Великобритании, Канаде, Индии, Польше. В ряде стран добыча угля почти полностью прекращена (во Франции, Бельгии).

¹ *Виноградов В.В.* Энергетическая проблема. В кн.: *Мировая экономика*. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. А.С. Булатова. М., 2007. С. 423- 426.

Ухудшились условия залегания угля также в Германии и Великобритании. Верхние слои залежей угля уже разработаны. Выгодной остается разработка открытым способом, что широко распространено в западном бассейне США, в Австралии и ЮАР. Растет доля угля в международной торговле. На экспорт поступает свыше $\frac{1}{10}$ мировой добычи угля. Крупнейшими экспортёрами угля являются Австралия, США, ЮАР, Польша, а импортёрами — Япония, Республика Корея, Италия, Франция и ряд других стран.

Использование прогнозных запасов угля требует больших финансовых и других средств. Примером могут служить районы Восточной Сибири и Дальнего Востока России, в недрах которых, по оценкам ряда авторов, сосредоточено около 10% мировых геологических запасов угля. Но чтобы их использовать, необходимы огромные затраты.

Достоверные запасы нефти в начале XXI в. оценивались в 142–145 млрд т¹.

Своеобразным полюсом нефтенакпления являются Аравийский полуостров и акватория Персидского залива, где находится более 65% всего нефтяного запаса мира. первое место занимает Саудовская Аравия, на долю которой приходится примерно $\frac{1}{4}$ мировых запасов нефти. Крупные месторождения имеются в Ираке, ОАЭ, Кувейте, Иране, Венесуэле, России, Китае, США, Мексике.

Нефть как сырьё является исчерпаемым и невозобновляемым природным ресурсом. Существует значительная степень неопределенности относительно имеющихся достоверных и особенно прогнозных запасов нефти. Но при всем различии оценок вывод об ограниченности имеющихся ресурсов неоспорим.

Приведем данные о достоверных запасах нефти, полученные в итоге нескольких независимых исследований.

Все оценки потенциально извлекаемых запасов нефти близки друг к другу. Они свидетельствуют о том, что нам достоверно известно, — еще примерно 30–40 лет человечество будет обеспечено нефтью.

Но возникает немало вопросов. Первый из них — а как быть с ростом потребления нефти? Он ведь должен уменьшить резерв имеющегося у нас времени.

¹ World Resources Institute // World Resource. 2004. N 4; BP Statistical Review of World Energy. 2003. June.

Оценка достоверных запасов нефти и газового конденсата

№ п/п	Разработчик прогнозов	Запасы, млрд баррелей	Обеспеченность, лет	Дата оценки
1	IHS Energy	1100	39	Июль 2001 г.
2	Секретариат ОПЕК	1078	38,5	Август 2001 г.
3	Международное энергетическое агентство	1051	37,5	Октябрь 2001 г.
4	Oil and Gas Journal	1028	36,7	Декабрь 2001 г.
5	Геологический обзор США, 2000 г.	960	34,3	Июнь 2000 г.
6	Аналитический центр по истощению запасов нефти	845	30,2	Июль 2001 г.

И с т о ч н и к и: Перспективы развития мировых энергетических рынков. М.: Минэнерго России, 2002. С. 35; Мировая экономика и международный бизнес / Под ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. М., 2005. С. 298.

Правда, здесь сразу же возникает также несколько возражений. Оценки не учитывают широких возможностей открытия новых месторождений нефти, особенно в еще слабо изученных районах мира, и первую очередь на морском шельфе.

К тому же надо учесть, что резервными являются прогнозные запасы, которые будут увеличивать размеры достоверных запасов, возможно, в меньших размерах, но все же рост возможен и даже — в какой-то степени — неизбежен.

Все же проблема ограниченности ресурсов остается, и она требует решения. К тому же надо учесть высокий уровень концентрации производства и капитала в нефтяном секторе, о чем уже отмечалось в I части книги. Господство небольшого количества ОКК оказывает огромное влияние на все попытки решить этот вопрос.

Теперь перейдем к природному газу. Доля его в первичном энергопотреблении мира последние годы примерно такая

же, как и угля (на уровне 24%), но ниже нефти (сейчас нефть обеспечивает треть первичного энергопотребления, 33,46% в 2002 г.)¹.

Эта доля растет. К 2020 г. она предположительно вырастет до 25%.

Лидером по достоверным запасам природного газа является Россия (30,5% общемировых запасов). На долю всех стран Ближнего Востока приходится 36%, в том числе Ирана — 14,8%, Катара — 9,2, Саудовской Аравии — 4,1, ОАЭ — 3,9, США владеют 3,3%. Крупными запасами обладают также Казахстан, Туркмения, страны Северной Америки.

Наиболее активными участниками на мировом рынке природного газа являются западноевропейские страны и Россия. При этом последняя выступает как самый крупный мировой экспортер этого сырья, в то время как Западная Европа ведет активную внутри- и межрегиональную торговлю, будучи одновременно самым крупным в мире регионом — нетто-импортером.

Первое место по добыче природного газа занимает Россия (около 22% добываемого мирового газа), за ней с небольшим отрывом следуют США. Однако, наверное, вследствие истощения природных запасов газа добыча газа в этой стране имеет тенденцию к снижению. Прямое сопоставление запасов и темпов добычи газа в США, как отмечают американские авторы, свидетельствует о том, что его хватит примерно на 10 лет. Конечно, другое положение наблюдается в России. Однако дальнейшее увеличение добычи газа, рост его потребления внутри страны и продолжение активного экспорта во многие страны поставят и перед нашей страной проблему истощения запасов природного газа.

Относительно молодым производителем первичной энергии являются атомные электростанции (АЭС). Они обладают рядом существенных преимуществ. АЭС, в частности, не требуют жесткой привязки к одному источнику сырья и соответственно могут быть размещены практически везде, при том что новые энергоблоки имеют мощность, близкую к мощности средней ГЭС. Кроме того, коэффициент использования установленной мощности

¹ World Resources Institute. World Resources, NY, 2004; BP Statistical Review of World Energy. 2003. June.

на АЭС (около 80%) значительно превышает этот показатель у аналогичных по мощности ГЭС и ТЭС¹.

Число действующих ядерных реакторов на 31 декабря 2005 г. в США — 104, во Франции — 59, в Японии — 56, в России — 31, в Великобритании — 23, в Республике Корея — 20, в Канаде — 18, в Германии — 17. По общему объему производства электроэнергии АЭС лидируют США. Американские АЭС производили в 2003 г. 806 млрд кВтч, или 30,5% общемирового производства. Второе место по общему производству электроэнергии на АЭС занимает Франция. Французские АЭС производили в 2005 г. 543 млрд кВтч электроэнергии. По удельному весу АЭС в общем производстве электроэнергии (около 80%) Франция занимает 1-е место в мире².

После катастрофы на Чернобыльской АЭС во многих странах развернулась борьба за ограничение использования атомных электростанций и даже свертывание их производства. Но нехватка энергии и другие факторы заставили отказаться от принятых категорических решений.

Развитие атомной энергетики превратилось в важный элемент программы решения энергетической проблемы, к характеристике которой мы и переходим.

Истощение энергетических ресурсов, о котором мы говорили, — лишь одна из сторон широкой энергетической проблемы. Сюда входят и организация рынка энергоносителей, и проблемы использования, а также перенацеливание современной энергетики с углеводородного сырья на возобновляемые источники энергии и атомные станции.

Ограниченность запасов углеводородного топлива и неравномерность его распределения обостряют противоречия между странами — производителями и потребителями этих видов энергии.

Идет напряженный поиск путей обеспечения энергетической безопасности.

В ряде государств и государственных объединений в последние годы разрабатываются проекты новой энергетической политики. Пожалуй, наиболее ярким примером этого процесса может служить положение в странах Евросоюза.

¹ Мировая экономика и международный бизнес. С. 326.

² Tableaux de l'économie française. 2005- 2006. INSEE 2006. P. 175.

10 января 2007 г. председатель Европейской комиссии Жозе Мануэль Баррозу представил в Брюсселе проект новой энергетической политики ЕС для создания иного — свободного, эффективного и безопасного — рынка энергоносителей в Европе¹. В доктрине обозначены следующие основные цели: стимулирование конкуренции, т.е. максимальное расширение числа стран — поставщиков углеводородного топлива, а также путей его доставки к странам-потребителям, создание единого рынка энергии (вплоть до формирования единого европейского антимонопольного органа по вопросам рынков газа и электроэнергии) и постепенный переход с углеводородов на возобновляемые источники энергии.

Усиливается борьба за доступ к источникам энергии и за ее распределение, что неизбежно обостряет противоречия между странами-производителями и странами-потребителями.

Это касается прежде всего отношений между ЕС, США с одной стороны и Россией с другой.

Евросоюз стремится увеличить число поставщиков нефти и природного газа и создать трубопроводы, идущие в обход России. Наиболее важным событием в этой области является строительство нефтепровода Баку — Джейхан через территорию Азербайджана, Грузии и Турции и далее морским путем в Европу. Построены нефтепроводы Одесса — Броды и Гданьск в Польше, а также Констанца — Триест. ЕС планирует создание газопровода, лоббируемого США, по дну Каспийского моря из Туркмении в Азербайджан до грузинского порта Супса и далее, возможно, в страны Восточной Европы.

Россия подписала соглашение о строительстве нефтепровода Бургас — Александруполс и достигла договоренности о поставках нефти через систему Каспийского трубопроводного консорциума в Бургасе в обход крайне перегруженных черноморских проливов. Продолжается борьба за пути доставки газа в Европу. Визит Президента Путина в мае 2007 г. в Среднюю Азию привел к соглашению между Россией, Туркменией, Казахстаном и Узбекистаном о реконструкции существующего газопровода и строительстве нового, идущего по территории Туркмении. Бу-

¹ См. об этом: *Сумленный С.* В поисках выхода из выхода // Эксперт. 2007. № 3. 22–28 января. С. 36.

дут существенно увеличены поставки газа указанных стран в Европу через систему «Газпрома»¹.

Главными противниками планов Еврокомиссии стали четыре крупнейших энергоконцерна Германии (E.ON, RWE, Vattenfall, EnBW) и два французских (EdF и GdF), работающих соответственно в электрической и газовой отраслях. Энергоконцерны недовольны тем, что доктрина Баррозу хочет отнять у них один из самых лакомых кусков собственности — транзитные распределительные сети, оставив лишь энергопроизводственные мощности.

А Еврокомиссия недовольна тем, что из-за монополизации газопроводов и газохранилищ на территории Германии иностранные компании имеют ограниченный доступ к немецким подземным хранилищам природного газа — самым крупным в Европе.

Россия не только гарантирует бесперебойность и надежность поставок через систему своих газопроводов, но и активно заполняет газохранилища Германии, Австрии и других стран.

Рекомендация активнее строить трансграничные газопроводы, данная Еврокомиссией странам — членам ЕС еще 5 лет назад, до сих пор не выполнена до конца, что приводит к тому, что цены на газ в соседних странах ЕС могут существенно различаться².

Позиция Евросоюза находит серьезную поддержку в Германии.

Кардинальная реформа рынка энергетики была объявлена основным приоритетом немецкой национальной энергетической политики еще в конце 2006 г., когда научный совет при Министерстве экономики предложил правительству комплекс мер, направленных на повышение эффективности немецких электросетей. Ряд положений этих предложений, в частности запрет компаниям владеть одновременно и энергетическими мощностями, и транспортными сетями, вошел в доктрину Комиссии ЕС.

Но сопротивление со стороны концернов продолжается. Показательно выступление президента Федерального союза газа и водоснабжения Михаэля Райета, заявившего, что брюссельский

¹ См. редакционную статью: Неслучайный успех // Эксперт. 2007. № 19. 21-27 мая.

² *Сумленный С.* Указ. соч. С. 37.

проект не что иное, как «конфискация частной собственности», недопустимая в современной Европе¹.

Важен еще один аспект брюссельского проекта. Ангела Меркель охарактеризовала его как «обеспечение энергетической безопасности». По ее словам, речь идет не о недоверии к России. Конфликт Москвы и Минска не может рассматриваться как доказательство ненадежности России, исправно снабжавшей ФРГ энергоносителями даже в самые напряженные годы «холодной войны». Дело в другом. Европа вдруг отчетливо поняла, как может выглядеть ситуация, когда поток нефти из России или другой страны-экспортера сократится по естественным причинам, например в силу истощения запасов углеводородов.

Европа, по словам Баррозу, «должна вывести мир в новую постиндустриальную революцию». «Речь идет о неуглеводородной экономике», — заявил он на пресс-конференции, посвященной представлению энергодоктрины².

Двумя главными альтернативами углеводородного сырья должны стать, с одной стороны, природные возобновляемые источники энергии (солнечная энергия, ветряные электростанции, приливо-отливные станции, геотермальные источники а также биотопливо и водородное топливо), а с другой — атомная энергетика. Согласно проекту Еврокомиссии к 2020 г. с помощью возобновляемых источников в Евросоюзе будет производиться 20% энергии (сегодня этот показатель составляет 7%).

Из электростанций, использующих альтернативные источники, надо отметить приливо-отливные (относительно крупные устройства функционируют в США, Франции, России и некоторых других странах, но они имеют в основном экспериментальный характер), ветровые (мелкие электростанции успешно используются в Дании, где они обеспечивают деятельность части железных дорог, в Германии, Нидерландах, России и др.), геотермальные (в Исландии, Италии, России, США, Японии). Ведутся исследования по использованию солнечной энергии. Самая крупная электростанция, использующая солнечную энергию, построена в Германии. Оригинальные устройства, использующие энергию Солнца (например, крыши домов, с помощью которых отапливаются жилища), функционируют в некоторых

¹ Цит. по: *Сумленный С.* Указ. соч. С. 40.

² Там же.

городах России, Франции и других стран. Но общее значение этих альтернативных источников энергии пока невелико.

В последние годы усиливается внимание к использованию биотоплива (в частности, этанола) и водорода в качестве заменителей бензина в автомобильном транспорте. Но масштабы этой замены пока небольшие. Об этом свидетельствует, в частности, опыт США, о котором мы скажем дальше.

Единственный нерешенный пока вопрос — это рекомендованный объем темпов роста атомной энергетики.

На сегодняшний момент в 27 странах — членах Евросоюза функционируют 152 атомные станции, которые производят 31% потребляемой ЕС электроэнергии и 28% всей потребляемой в Европе энергии (включая тепловую)¹. Вместе с тем в разных странах, по признанию самого Баррозу, «существуют самые полярные мнения по вопросам развития атомной энергии»². Но надо подчеркнуть, что позиция сторонников развития атомной энергетики как в Германии, так и во многих других странах ЕС и за пределами ЕС усиливается.

Существенно отличаются от разобранного примера доктрины ЕС энергетические программы американских авторов. Главное отличие заключается в политизации подходов авторов и их антироссийской направленности.

Одним из последних официальных документов, затрагивающих эти проблемы, является опубликованный в апреле 2007 г. «объединенный стратегический план», разработанный Государственным департаментом и Агентством международного развития США на 2007–2012 гг.³ Как подчеркивают авторы документа, одна из задач плана состоит в том, чтобы «дать отпор негативному поведению России».

В чем состоит эта «негативность»? Вашингтон беспокоит централизация власти в России, давление на неправительственные организации и гражданское общество, растущая роль российских властей в экономике, ограничение свободы прессы.

Особую «озабоченность» Вашингтона вызывает энергетическая политика России. США желают скорректировать ее «под себя». А для этого прежде всего извращается общее содержание энергетической политики России. Здесь главное значение имеет

¹ Цит. по: *Сумленный С.* Указ. соч. С. 41.

² Там же.

³ См. об этом, в частности: *Попова Н.* Как США планируют дать отпор России // *Известия.* 2007. 17 апреля.

следующий тезис. «Москва, — утверждает доклад, — монопольно использует энергетику для давления на соседние государства, чтобы получить монопольный контроль над их инфраструктурой и стратегическими активами».

Каждое слово в этом утверждении требует проверки и опровержения. Если «монопольное использование энергетики» означает критику в наш адрес как крупных собственников (намек на природный газ), то даже в этом случае с природным газом ни о какой монополии речи не может идти (запасы — 30%, добыча — 20% мировых показателей).

А если речь идет об условиях использования, то как можно называть рыночную цену монопольной? А ведь именно на основе рыночных цен Россия ведет торговлю энергоресурсами.

Мы может сослаться на мнение первого вице-премьера Сергея Иванова, изложенное им представителям «Ведомостей» в апреле 2007 г.

В нефтегазовом секторе, как подчеркивают представители газеты Нил Бакли и Кэтрин Белтон, Иванов выступает в поддержку путинского курса на возвращение активов под управление России. «Это наши ресурсы, и как развивать их, где искать средства на развитие, наше дело, — говорит он. — Мы признаем иностранных инвесторов как поставщиков (технологий) ... как инвесторов в технологии. Но я не думаю, что в обозримом будущем мы позволим какой-либо иностранной компании приобрести какое-либо крупное месторождение»¹.

Очень интересны также и слова Иванова о российской политике цен на топливные ресурсы. В изложении Нила Бакли и Кэтрин Белтон они звучат так: «Жесткая позиция Россия в отношении прежде всего дотируемых цен на энергоносители для Белоруссии и Украины продиктована «объятиями капитализма», а не возвратом к империализму советского стиля. Эти страны, однако, настаивают, что повышение цен — это уловка для втягивания их в политическую орбиту Москвы. «Энергетического империализма» не существует. Нефть и газ имеют цену. В середине 1990-х годов вы учили нас, как стать рыночной экономикой. Мы эти уроки выучили, — говорит Иванов, переходя на английский, чтобы подчеркнуть свою мысль. — Теперь мы слышим критику: мол, вы действуете неправильно, используя цены

¹ Бакли Нил, Белтон Кэтрин. Мы не будем вступать в еще одну холодную войну // Ведомости. 2007. 19 апреля.

на энергоносители в политических целях. [Но] мы со всеми торгуем по рыночным ценам»¹.

Надо сказать и о некоторых других инициативах руководства США в энергетической сфере.

В ежегодном обращении к конгрессу «О положении в США» в январе 2007 г. президент США Джордж Буш объявил о планах в сфере энергетики, в частности об увеличении роли альтернативных источников².

В своем выступлении Джордж Буш предложил рассчитанный на десять лет план, по которому США к 2018 г. собираются снизить потребление бензина на 20%. Примерно 15% бензина, используемого на транспорте, Буш предлагает заменить альтернативным топливом, а еще 5% возникнут в результате повышения эффективности американских автомобилей. Как заявил президент Конгрессу, сокращение потребления бензина на 20% позволит отказаться от 75% импорта нефти с Ближнего Востока.

Главным альтернативным источником должно стать биотопливо, производство которого планируют увеличить в 5 раз. Прежде всего речь идет об этаноле, который получают из сахарного тростника, зерновых и свеклы. Но в своей речи Буш призвал производить этанол «из всего, от деревянных стружек и травы до сельскохозяйственных отходов». Администрация президента запросила конгресс выделить 3,6 млрд долл. для исследований и развития соответствующих технологий.

Но специалисты указывают, что планы Буша сделать ставку на зерновые могут не осуществиться. Экономист Лондонского центра глобальных энергетических исследований Манушер Такин сказал журналу «Эксперт»: «Заявление о необходимости уменьшить зависимость Америки от нефти Буш делает не впервые, а до него об этом говорили и другие президенты. С тех пор, как в ноябре 1973 г. вопрос энергетической независимости был поднят президентом Ричардом Никсоном, США лишь увеличили долю своего нефтяного импорта в потреблении с 30 до 60%, и, по прогнозам аналитиков, эта цифра будет только расти»³.

Но было бы неправильно недооценивать поиски в использовании различных видов биотоплива, которые осуществляются в США и других странах.

¹ Бакли Нил, Белтон Кэтрин. Указ. соч.

² См.: Зерновая энергезависимость // Эксперт. 2007. № 4. 29 января - 4 февраля. С. 5.

³ Там же.

Так, по сообщениям печати, в США ведутся интересные работы по организации использования жира вместо бензина.

Третья по величине нефтяная компания США ConocoPhillips и крупнейший в мире производитель мяса и мясoproдуктов Tyson Foods решили объединить усилия в изготовлении биотоплива. Компании будут совместно выпускать дизельное топливо из животных жиров, пытаясь таким образом занять свою нишу на рынке биотоплива. Жир, который является побочным продуктом производства при изготовлении мяса, будет перерабатываться в топливо. Производство может начаться уже в конце 2007 г. и к 2009 г. достигнет 800 тыс. т. Со временем на топливо будет перерабатываться около 1 млн т животного жира ежегодно.

Для Tyson Foods, которая завершила 2006 г. с убытками, этот проект может стать настоящим спасением. Согласно расчетам компании участие в программе выпуска биотоплива позволит повысить доходы на 4–16%.

ConocoPhillips начала производство биотоплива из рапса и сои на своем нефтеперерабатывающем заводе в Ирландии еще в декабре 2006 г. (общей мощностью 70 тыс. т ежегодно). Однако альянс с Tyson позволит ей наладить масштабный выпуск биотоплива для рынка США.

С января 2005 г. в США действуют налоговые льготы для тех операторов нефтеперерабатывающих заводов, которые выпускают биотопливо, и Tyson Foods и ConocoPhillips собираются ими воспользоваться¹.

Огромное внимание путям решения глобальной энергетической проблемы уделяется в нашей стране. Это неудивительно. Россия — одна из наиболее богатых топливно-энергетическими ресурсами стран. И одновременно — именно в нашей стране остро проявились последствия интенсивного использования топливно-энергетических ресурсов.

В энергетической стратегии России, принятой Правительством РФ в 2002 г., и в других документах российского правительства, в научных исследованиях по этим проблемам дана широкая картина развития топливно-энергетического хозяйства, совершенствования разнообразной деятельности по налаживанию

¹ Кошкиarov А. Жир вместо бензина // Эксперт. 2007. № 16. 23 апреля - 6 мая. С. 62.

использования ресурсов, решения проблем международного энергетического сотрудничества¹.

Первое направление заключалось во всестороннем развитии классического комплекса традиционных отраслей ТЭКа. За годы после Второй мировой войны добыча нефти возросла до 421,4 млн т (11,6% мировой добычи, в 2006 г. наша страна вышла на 1-е место в мире по размерам добычи нефти, обогнав Саудовскую Аравию), природного газа — до 616 млрд куб. м (22,9% мировой добычи), угля — до 259 млн т (5% мировой добычи).

Второе направление было связано с развитием новых отраслей, главной из них была атомная энергетика, обеспечивающая 15% всего производства электрической энергии (наиболее мощные АЭС — Ленинградская, Курская, Балаковская — по 4 млн кВт·ч).

Следующее направление, которому сейчас придают особое значение, связано с использованием альтернативных источников энергии. Развиваются новые типы электростанций, работающие на энергии морских приливов, солнца, ветра и др.

Экстенсивный путь развития энергетической проблемы дополняют интенсивные методы (развитие и внедрение энергосберегающих технологий и др.). Политику сбережения энергии стали осуществлять в промышленности, на транспорте и в коммунально-бытовом секторе.

Наряду с расширением производства энергии развиваются средства ее транспортировки, разворачивается гигантское строительство нефтепроводов, газопроводов и внутри страны, и за ее пределами.

Все эти меры содействовали ослаблению кризисных процессов. Но кризисные явления продолжают иметь место.

Чтобы подтвердить это, мы можем сравнить данные последнего времени о запасах, например, природного газа (они учтут и истощение ресурсов, и открытие новых месторождений) для основных производителей.

¹ См. некоторые работы российских исследователей: *Миронов Н.В.* Международная энергетическая безопасность, М., МГИМО, 2003; *Ергин Д.* Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги, власть. М.: Де Ново, 2001; *Кудинов Ю.С.* Экономические проблемы развития топливно-энергетического комплекса Российской Федерации. М., 1996. и др.

**Производители газа. Сравнение объемов добычи,
запасов, на сколько их хватит**

№ п/п	Страна	Добыча, млрд куб. м	Доля в мировом производстве, %	Запасы, трлн куб. м	Доля в мировых запасах, %	На сколько лет хватит	Внутреннее потребление, млрд. куб. м	Экспортный потенциал (добыча минус потребление), млрд. куб. м
1	Россия	598	21,64	47,82	26,59	80	405,1	192,9
2	США	525,7	19,03	5,45	3,03	10	633,5	-107,8
3	Канада	185,5	6,71	1,59	0,88	9	91,4	94,1
4	Великобритания	88	3,18	0,53	0,29	6	94,6	-6,6
5	Алжир	87,8	3,18	4,58	2,55	52	24,1	63,7
6	Иран	87	3,15	26,74	14,87	307	88,5	-1,5
7	Норвегия	85	3,06	2,41	1,34	28	4,5	80,5
8	Индонезия	78	2,75	2,76	1,53	36	39,4	36,6
9	Саудовская Аравия	69,5	2,52	6,9	3,84	99	69,5	0
10	Нидерланды	62,5	2,88	1,41	0,76	22	39,5	23,4
11	Малайзия	59,9	2,17	2,9	1,88	41	44,0	25,0
12	Туркмения	58,8	2,13	2,42	1,61	49	16,6	48,2
13	Узбекистан	55,7	2,02	1,85	1,03	33	47	11

14	Китай	50	1,81	2,35	1,31	47	47	3
15	ОАЭ	46,6	1,69	6,04	3,36	130	40,4	6,7
16	Аргентина	45,6	1,65	0,5	0,28	11	40,6	5
17	Катар	43,5	1,57	25,78	14,34	593	15,9	27,6
18	Мексика	38,5	1,43	0,41	0,23	10	49,6	-10,1
19	Австралия	37,1	1,34	2,52	1,4	68	25,7	11,4
20	Египет	34,7	1,26	1,85	1,05	54	25,5	9,2
21	Индия	30,4	1,10	1,1	0,61	36	36,6	-6,2
22	Пакистан	29,9	1,08	0,96	0,53	32	29,9	0
23	Тринидад и Тобаго	29	1,05	0,55	0,31	19	н/д	19
24	Венесуэла	28,9	1,05	4,32	2,4	149	28,9	0
25	Нигерия	21,8	0,79	5,23	2,91	240	н/д	21,8
26	Весь мир	2763		179,83		65	2749,6	13,4

Данные относятся к 2005 г. Источник: Ведомости. 2006. 14 июля.

Данные табл. 28 говорят о довольно неустойчивом положении газовой индустрии мира.

Лишь за счет нескольких наиболее богатых стран (России, Ирана, Катара), на долю которых приходится более половины мировых запасов природного газа (55,8%), имеющиеся ресурсы дают возможность удовлетворять современные потребности в течение 65 лет. Если добавить еще 12 стран, членов Форума стран — экспортеров газа (ФГЕК), то их совокупные доказанные запасы газа будут составлять 73% мировых запасов и 40% его мировой добычи.

А потребности главных потребителей газа — США, стран Европы и Японии — постоянно растут. Это обостряет ситуацию.

В этих условиях вполне объяснимы широкие дискуссии политиков, экономистов, прессы о вероятности формирования «газовой ОПЕК» — аналога нефтяного картеля для мирового рынка газа.

Самыми активными сторонниками создания «газовой ОПЕК» на конференции Форума стран — экспортеров газа, которая состоялась в апреле 2007 г. в Дохе (Катар), стали страны, политически противостоящие США. Так, министр энергетики Боливии (в 2006 г. в этой стране газовая отрасль была национализирована) Карлос Вильегос Кирога заявил, что необходимо создать организацию, регулирующую цены на газ в глобальном масштабе, как это происходит на локальном рынке Южной Америки¹. В поддержку идеи выступил его венесуэльский коллега Рафаэль Рамирес, который отметил, что «страны-производители всегда выступают против интересов стран-пользователей». И добавил: «Поэтому мы и пытаемся защитить наши интересы»².

Но многие участники газового форума в Дохе заняли более сдержанные позиции. Они объясняли это отличиями мировых рынков нефти и газа, невысокой долей сжиженного газа (сейчас 7% мирового потребления), необходимостью значительных инвестиций для обеспечения поставок газа по трубопроводам³.

В итоге на конференции стран — экспортеров природного газа в Катаре участники не учредили картель. Но заложили основы для формирования газового альянса в будущем.

¹ Цит. по: *Кокшаров А.* Пока без картеля // Эксперт. 2007. № 15. 18- 22 апреля. С. 54.

² Там же.

³ Там же.

Послание Президента РФ Владимира Путина Федеральному Собранию в апреле 2007 г. содержало конкретную программу решения наиболее острых энергетических проблем¹.

Один из безусловных приоритетов ближайших лет, по словам Президента, это — электроэнергетика. По сути, как сказано в послании, речь идет о «второй» масштабной электрификации страны. К 2020 г. намечено увеличить на $\frac{2}{3}$ производство электроэнергии в России. Для этого государством и частными компаниями будет проинвестировано порядка 12 трлн руб.

Необходимы значительные изменения в структуре электроэнергетики — за счет увеличения доли атомной, угольной и гидрогенерации.

Как подчеркнул Президент РФ, за весь советский период было построено 30 атомных энергоблоков. А за ближайшие 12 лет должны быть построены 26 блоков, причем на основе самых современных технологий.

Создается специальная корпорация, объединяющая предприятия атомной энергетики и промышленности. Она будет работать на внутреннем и внешних рынках. И кроме того — решать задачи обеспечения интересов государства в сфере обороны.

Россия с ее гигантскими гидроресурсами использует свой потенциал менее чем на 20%, в то время как другие развитые страны — на 70–80%.

У России крупнейшие запасы угля. Поэтому акцент должен быть сделан на увеличение угольной генерации нового поколения.

Но дело не только в широкой и чрезвычайно масштабной программе производства электрической энергии.

Не менее значительна программа развития транспортного хозяйства, а также роста нефтегазового хозяйства, ликвидации больших потерь (по минимальным оценкам, более 20 млрд кубометров попутного газа в год).

Модернизация российской экономики невозможна без подъема отечественной науки. И на этой основе — развития эффективной системы исследований и разработок в области нанотехнологий, основанных на атомном и молекулярном конструировании.

¹ См.: Послание Президента РФ Владимира Путина Федеральному Собранию // Известия. 2007. 27 апреля.

Нанотехнологии уже становятся ключевым направлением развития современной промышленности и науки. Как сказано в Послании Президента РФ, «на их основе в долгосрочной перспективе мы в состоянии обеспечить повышение качества жизни наших людей, национальную безопасность и поддержание высоких темпов экономического роста»¹.

Решение всех проблем модернизации российской экономики требует расширения и углубления международного сотрудничества. Особенно четко это проявляется в сфере топливно-энергетического хозяйства. Без России как великой энергетической державы такое международное сотрудничество просто невозможно. Но дело не только в наличии энергетических и других ресурсов, но и в важной роли, которую играет наша страна в современном мире.

Самым ярким примером всестороннего сотрудничества служат отношения между Россией и ЕС.

Евросоюз — крупнейший экономический и политический партнер России. В свою очередь, Россия выступает ключевым поставщиком энергетического сырья в страны Объединенной Европы. В 2007 г. исполняется 10 лет со времени вступления в силу Соглашения о партнерстве и сотрудничестве (СПС) между Россией и ЕС².

Перебои с поставками газа на Украину, в Белоруссию и Грузию не могли не вызвать озабоченности у наших европейских партнеров. Все чаще среди них стали слышны призывы диверсифицировать импорт энергоресурсов в страны ЕС. Некоторые из них даже стали заявлять: «Иначе Россия будет все с большей уверенностью использовать их как политический рычаг». Но политики говорят о другом. «Мы никогда не откажемся от российских нефти и газа, — заявил Верховный комиссар ЕС по внешней политике и безопасности Хавьер Солана. — Нам с Россией некуда деться друг от друга»³.

Сейчас Россия возглавляет список поставщиков природного газа в Евросоюз и находится на втором месте по поставкам нефти и нефтепродуктов в ЕС. Доля российского импорта в Объеди-

¹ Послание Президента РФ Владимира. Путина Федеральному Собранию // Известия. 2007. 27 апреля.

² См. об этом: *Попова Н.* Россия - главный экспортер энергии в ЕС // Известия. 2007. 23 апреля.

³ Там же.

ненную Европу составляет 25% энергетического сырья, потребляемого странами союза. В европейской энергетической хартии оговариваются пять основных принципов, которыми подписавшие ее государства должны руководствоваться. Это поощрение инвестиций в энергетику, соблюдение государственного суверенитета над природными ресурсами, а также следование правилам трех фундаментальных свобод — свободы доступа к энергетическим рынкам, свободы транзита энергоресурсов и свободы движения капиталов, связанных с инвестированием в энергетику. По мнению российских экспертов, для России это означает следующее: если она присоединится к хартии, то должна будет обеспечить свободный доступ к разработке и транспортировке своих нефти и газа. В то время как наши компании не получают свободного доступа к европейским трубопроводам. В связи с этим Москва настаивает на внесении поправок в документ. Брюссель к этому пока не готов.

Надо подчеркнуть, что в последнее время усиливается соперничество за доступ к природным, особенно энергетическим, ресурсам, зачастую прикрываемое лозунгами «демократизации» и «гуманитарного вмешательства».

Борьба за энергетические и другие ресурсы идет прежде всего между ОКК и развивающимися странами.

4.3. ОКК и «третий мир»

Профессор Фрибурского университета Пол Х. Дембински, с анализа работ которого мы начинали I часть книги, много сделал для изучения роли ОКК в судьбе беднейших стран. Это была одна из основных проблем его центральной работы последних лет — «Экономическая власть и социальная ответственность очень крупных корпораций: факты и проблемы»¹.

Как мы уже отмечали, с помощью данных Thomson Financial Data Base и используя биржевую статистику, он выделил 800 крупнейших нефинансовых компаний, на основе материалов других исследований подсчитал обороты 800 корпораций². При-

¹ См. коллективное исследование: Представление информации о влиянии корпораций на общество: текущие тенденции и вопрос. ООН. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Нью-Йорк и Женева. 2004. С. 43-49.

² UK Government (2003). Economics and Financial Globalisation etc.

близительно оценил «чистый» оборот 800 корпораций. На основе отчетов самих компаний были сделаны оценки занятости.

Дембински сам характеризует такой анализ как «набор приблизительных данных», который к тому же «противоречит нормальному представлению об экономике, когда в качестве нормальной единицы анализа берутся национальные экономики»¹. «Ненормальность», очевидно, проявляется в том факте, что ОКК в огромной степени превосходят национальные экономики.

Это можно видеть из диаграммы, составленной П.Х. Дембински.

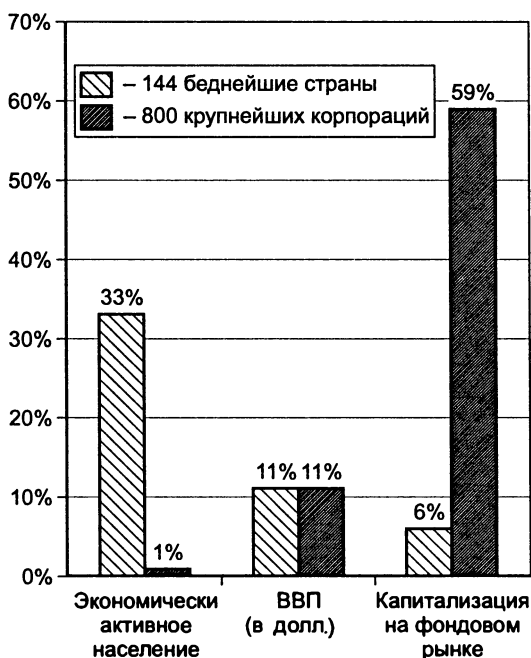


Рис. 1. Сопоставление 800 ОКК и 144 беднейших стран мира

Здесь 100% соответствует:

Экономически активное население во всем мире: 3 млрд человек.

Мировой ВВП: 30,489 трлн долл.

Мировая капитализация на рынке: 32,258 трлн долл.

Источники: Представление информации о влиянии корпораций на общество. С.46.

¹ Представление информации о влиянии корпораций на общество. С. 45.

По окончании Второй мировой войны американские ОКК находились в благоприятном положении и воспользовались этим для установления своего мирового лидерства. В последующие десятилетия им пришлось столкнуться с растущей конкуренцией, в том числе и на собственном рынке, со стороны японских и европейских контрагентов, а в последний период — и со стороны ТНК развивающихся стран. Об их развитии мы уже говорили.

Золотой век ОКК начался в 1980-е годы, когда политическая обстановка и технологический потенциал совпали с возможностью управлять поистине глобальными предприятиями. Параллельно ОКК стали группой давления и оказывали заметное влияние на выбор приоритетных задач, решаемых не только правительственными, но и международными организациями.

Представленные на рис. 1 количественные данные помогают выявить две группы проблем. Первая из них касается разрыва в уровнях производительности труда, а вторая — структурного влияния, которое оказывают ОКК на общество развивающихся стран.

ОКК, как явно демонстрируют 800 крупнейших, используют сочетание факторов, которое отличается от того, что наблюдается в беднейших странах. Капиталоемкость на одну единицу ВВП в ОКК примерно в 10 раз выше, чем в беднейших странах. И ликвидировать этот разрыв им очень трудно.

Что касается влияния на структуру, ОКК обслуживают глобальные рынки и тем самым создают эффективные «звенья взаимозависимости». Это стимулирует экономический рост. Тем самым они выступают в роли инструментов, с помощью которых осуществляется процесс глобализации мировой экономики, формируется облик современного мира.

Таким образом, ОКК оказывают противоречивое воздействие на экономику «третьего мира».

Они формируют ядро мировой экономической системы, концентрирующее интеллектуальный научно-технический и финансовый потенциалы, контролируют более 60% мировой торговли и финансов, прибыльные отрасли экономики разных стран. Наряду с «золотым миллиардом» существует и «голодный миллиард». По данным ООН, за последние десятилетия соотношение уровня доходов богатых и бедных «золотого» и «нищего» мил-

лиардов планеты не только не сократилось, но значительно увеличилось: с 13:1 в 1960 г. до 60:1 в настоящее время¹.

Анализ данных, опубликованных в последние годы, свидетельствует о повсеместном распространении социального неравенства. Но в развивающихся странах оно выше, чем в развитых странах в целом. Приведем конкретные примеры. Среди развивающихся стран выделяются две группы: страны Африки и страны Латинской Америки. Так, в Африке, в государстве Сьерра-Леоне, 10% самых бедных людей владеют всего 0,5% национального дохода, а 10% самых богатых — 31,4%. Диапазон неравенства в итоге составляет в этой стране 62,9. Соответствующие показатели в Нигере — 0,8%; 35,4%; 46, в Буркина-Фасо — 1,8%; 60,7%; 26,2, в Мали — 1,8%; 46,3%; 23. Еще большие масштабы неравенства мы обнаружим в Латинской Америке. К примеру, в Бразилии доля 10% лиц, имеющих наименьшие доходы, не превышает 0,5% национального дохода, а 10% самых богатых владеют 46,7%. Диапазон неравенства здесь достигает 85,0. В Парагвае он равняется 70,4 (доля беднейших 10% населения — 0,6% национального дохода, доля 10% самых богатых — 43,6%), в Колумбии — 57,8 (0,8 и 46,8%).

Указанные африканские страны имеют самые низкие показатели ИЧР. Они располагаются в самом конце списка стран, публикуемых ежегодно ООН. Ожидаемая продолжительность жизни здесь находится на уровне 45–50 лет. Это своеобразный рекорд в современном мире. Рекордным является и уровень неграмотности населения, как мужчин, так и женщин.

Надо подчеркнуть, что в экономическом развитии отсталых стран в последнее время происходят определенные изменения. В докладе МВФ об Африке к югу от Сахары (АЮС), опубликованном в конце 2004 г., подчеркивалось, что в 2004 г. отмечается прирост ВВП на уровне 4,75%. А в 2005 г. он составил даже 5,75%. Этот подъем объясняется общим улучшением положения в мировой экономике, некоторым ослаблением долгового бремени. Определенную роль играют и такие конкретные причины, как рост добычи нефти в Анголе (здесь в 2005 г. ВВП увеличился на 12%), а также в Чаде и Экваториальной Гвинее.

¹ Кучюков Р., Савка А. Экономическая транснационализация: особенности, противоречия // Экономист. 2005. №12. С. 50.

**Показатели степени удовлетворения первичных потребностей
в некоторых наименее развитых странах Африки (2004 г.)**

№ п/п	Показатели	Страны							
		Эфиопия	Джибути	Эритрея	Сомали	Буркина-Фасо	Мали	Нигер	Чад
1	Продолжительность жизни (2000–2005 гг.), лет	45,5	45,7	52,7	47,8	45,7	48,6	46,2	44,7
2	Детская смертность (2001–2003 гг.), на 1 тыс. новорожденных	100,4	102,4	73,0	117,7	93,2	118,7	125,7	115,3
3	Индекс человеческого развития (последние опубликованные данные)	0,359	0,454	0,439	н/д	0,302	0,326	0,292	0,379
4	Количество врачей (% населения)	0,03	0,14	0,03	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03
5	Неграмотность (мужчины, %)	49,7	22,0	30,1	50,3	63,1	46,5	74,2	44,0
6	Неграмотность (женщины, %)	64,9	41,6	52,4	74,4	83,4	60,4	90,3	60,7

Источники: L'Etat du monde, 2005, Le Bilan de l'année pour les 226 pays du monde. P., La Découverte, 2005. P. 110, 160.

Трудности, которые наблюдаются в развивающихся странах, нередко были связаны с деятельностью ОКК.

Но, как уже отмечалось, влияние ОКК было противоречивым. Их деятельность стимулировала структурные сдвиги, содействовала росту ряда отраслей.

Отчасти под влиянием этого фактора развивался процесс дифференциации развивающихся стран. Прежде всего надо подчеркнуть, что темпы роста их экономики в последние десятилетия устойчиво превосходили показатели развитых стран. Так, по данным МВФ, среднегодовые показатели роста производства составляли в 1969–1979 гг. у развитых стран 3,7%, а у развивающихся — 5,7%, в 1979–1989 гг. — 3,0, и 4,2% соответственно, в 1989–1999 гг. — 2,6, и 5,3%, в 1999 г. — 3,2, и 3,8%, в 2000 г. — 3,5 и 3,9%.

Это привело к увеличению удельного веса развивающихся стран в мировом ВВП, исчисленном по ППС национальных валют, в 2000 г. примерно до 45%.

Как считают многие исследователи, процесс дифференциации будет продолжаться и дальше. Весьма любопытно в этом отношении мнение специалистов Всемирного банка. По прогнозам его экспертов, в течение предстоящего десятилетия развивающиеся страны сделают мощный рывок вперед, а «пять крупнейших возникающих экономик» — Китай, Индия, Россия, Мексика и Бразилия — превратятся в экономических гигантов в следующей четверти нового столетия. Эксперты убеждены, что уже сами размеры Китая, Индии, России, Мексики и Бразилии, а также их интеграция в мировую экономику будут иметь далеко идущие последствия. В частности, быстрое развитие этих государств «приведет к перекройке карты мира в течение четверти века». По прогнозам экспертов, это выразится, в частности, в том, что доля «большой пятерки» в мировом производстве к 2020 г. более чем удвоится, за этот же период удельный вес развитых стран существенно сократится.

Особенно впечатляют достижения Китая. В целом за последние 5 лет экономика Китая росла в среднем на 10% — таких темпов не знала ни одна из крупных экономик со времен японского и германского «экономического чуда» в 50–60-х годах. Общественные перемены, которые за это время произошли в Китае, даже превосходят те, что были характерны для «экономических чудес» XX в.¹

¹ Эксперт. 2006. № 46. 11-17 декабря. С. 25.

Бедность резко сократилась — с 53 до 7% населения.

Основными факторами роста экономики были: высокая норма сбережений, превышающая 40% ВВП, рост экспорта вдвое, прямые иностранные инвестиции, с 1978 г. они превысили 600 млрд долл.

Частный сектор составляет более 70% ВВП, остальное — госсектор. Государство по-прежнему развивается в рамках пятилетних планов.

За последние 10 лет Китай стал лидером мирового промышленного производства: от стали (418,5 млн т в 2006 г.) до микроволновок, от текстиля — до мебели, от обуви — до телевизоров¹.

Сегодня китайские фирмы формируют стратегические альянсы с западными компаниями.

А для полноты картины можно вспомнить и об организации посылки в космос первого китайского космонавта, подготовке к высадке на Луну, строительстве скоростных поездов по французскому образцу, мощной военной реформе и т.д.

Можно сказать и об экономических, научно-технических и других достижениях Индии. Например, Индия прилагает огромные усилия для развития своей интеллектуальной индустрии. Университеты ежегодно увеличивают выпуск программистов минимум на 10%. Бангалор, один из самых богатых индийских городов, — это важнейший центр интеллектуальной индустрии Индии. Даже американские корпорации переносят туда свой бизнес: в калифорнийской Силиконовой долине осталось только 120 тыс. инженеров, а в Бангалоре — их уже более 150 тыс. человек. Американские эксперты полагают, что в ближайшие годы в Бангалоре будет создано более 500 тыс. рабочих мест.

Огромны достижения Индии в космических исследованиях. Индийское правительство одобрило проект полета на Луну в 2008 г., его цель — выявление неизвестных характеристик Луны. Ряд стран (Германия, Россия, Канада и др.) хотели бы использовать этот полет для своих экспериментов².

Экономическое положение и внешняя политика укрепляют влияние Индии в мире. Индия реально претендует на завоевание в XXI в. статуса великой державы.

¹ БИКИ. Выплавка стали в мире. 2007. № 40. 10 апреля. С. 11.

² *Абдул Калам А.П.Дж.* Индия: превращение в развитую нацию // Индия. Перспективы. 2007. Январь. С. 3-5.

Страны арабского мира за последние десятилетия значительно повысили свою конкурентоспособность. Благодаря высоким ценам на нефть и развитию глобальных торговых связей арабский мир быстро растет.

Однако экономики арабских стран серьезно различаются прежде всего по уровню дохода и по структуре. Степень различия становится понятна, если сравнить подушевой ВВП в самой богатой арабской стране и в самой бедной. ВВП на душу населения в Катаре (56,2 тыс. долл. в 2006 г.) более чем в 73 раза выше, чем в Мавритании.¹

Экономики арабского мира оказались развиты на несколько групп. Самые крупные по населению, но небогатые арабские страны (например, Египет, Марокко, Сирия) оказались в группе стран начального развития, экономический рост в которых определяется наличием факторов производства. В этих странах достаточно трудовых ресурсов, однако для быстрого роста не хватает капитала и природных ресурсов.

Вторая группа стран региона оказалась в кластере, экономический рост в котором определяется не только наличием факторов производства, но и повышением эффективности. Из арабских стран это Алжир, Ливия, Оман, Тунис, Иордания. Их экономики по уровню развития примерно соответствуют экономикам Колумбии, Венесуэлы, Бразилии, Турции, Таиланда.

В третий кластер арабских стран попали те государства, в которых ставка делается уже не на ресурсы или повышение эффективности их использования, но на инновации. Благодаря этому ОАЭ, Бахрейн, Кувейт и Саудовская Аравия оказались в одной группе с развитыми экономиками. Они пока отстают от глобальных лидеров — США, Японии, Великобритании, но по большинству показателей приближаются к уровню стран востока и юга Европы.

Большое внимание в этой группе стран уделяется развитию транспортного хозяйства. Так, в ОАЭ эмир Дубая выделил для развития Dubai Aerospace 15 млрд долл. Они будут потрачены на превращение компании в один из главных центров авиации в мире, причем в центр не только обслуживания, логистики или лизинга, но и собственного производства самолетов. Dubai

¹ *Кокшаров А.* Арабы подтягиваются // Эксперт. 2007. № 15. 16- 22 апреля. С. 56.

Аerospace планирует развиваться на волне успеха аэропорта Дубая, пассажирооборот которого за десять лет вырос в 5 раз.

Кроме инноваций в авиационной области, в недвижимости и градостроительстве самые успешные арабские страны активно пытаются развивать финансовый сектор (который является основой экономики в развитых странах). Дубай, Доха, Кувейт и Бахрейн спорят за звание ведущего финансового центра на Ближнем Востоке, привлекая банки и финансовые компании со всего мира.

Обладая большими ресурсами углеводородного топлива, ОАЭ уделяют большое внимание разработке и производству альтернативного топлива. Власти Абу-Даби (ОАЭ) создали специальную компанию – ADFEC, которая займется инвестициями в технологии, связанные с выбросами парниковых газов, а также в развитие ветровой и солнечной энергетики. В планах ADFEC создание солнечной электростанции. Если проект, строительством которого займется немецкая компания Fichtner, будет реализован, на солнечную энергетику придется 14% энергобаланса нефтяного эмирата¹.

Близкие к этому проекты осуществляются в Мексике. Добавление 10% этанола в бензин, производимый для внутреннего потребления, позволит сэкономить 2 млрд долл. в год. Такая сумма в настоящее время идет на импорт бензина и его компонентов, поскольку в Мексике нет достаточных мощностей для переработки всей добываемой нефти².

¹ Кокшаров А. Не вполне нефтяные шейхи // Эксперт. 2006. № 46. 11-17 декабря. С. 66.

² Кутузова В. Мексика будет с этанолом // Эксперт. 2006. № 46. 11-17 декабря. С. 66.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

«Мы живем в золотой век», — говорят многие журналисты и специалисты по проблемам мировой экономики.

«Наши потомки будут считать наше время без преувеличения золотым веком», — писал недавно экономический обозреватель *Financial Times* Мартин Вулф.¹

Международный валютный фонд в докладе о перспективах развития мировой экономики в апреле 2007 г. отмечал устойчивый рост экономики². Мировая экономика находится в стадии широкого подъема. Если считать по паритету покупательной способности, то мир сейчас переживает период благоденствия, невиданного с начала 1970-х годов.

Важно также то, что позитивные процессы идут одновременно во всех регионах мировой экономики.

В 2006 г. мировой экономический рост достиг 5,4%. Развитые страны росли в среднем на 3,1%, в то время как развивающиеся страны добились замечательного среднего результата в 7,9%. А темпы роста в Китае достигли 10,7%, в Индии — 9,2%. Средний уровень роста в СНГ составил 7,7%, в России — 6,7%. Страны Африки южнее Сахары развивались в среднем со скоростью 5,7%. 5,7%-ного роста достиг Ближний Восток.

За этим широким и общим для многих регионов подъемом стоит ряд факторов. Эксперты МВФ говорят, например, о росте мировой торговли (ее оборот в 2006 г. вырос на 9,2%), увеличении объемов потоков капитала (чистый приток в развивающиеся страны достиг в 2006 г. 256 млрд долл.), крепких финансовых позициях развивающихся стран (за один год золотовалютные резервы этих стран выросли на 738 млрд долл.), улучшении структуры мирового роста, более ровном его распределении среди развитых экономик.

¹ *Вулф Мартин*. Мы живем в золотой век // *Ведомости*. 2007. 3 мая.

² Международный валютный фонд. Доклад о перспективах мировой экономики, апрель 2007 г.

Думается, что надо дополнить этот анализ.

Одной из важнейших причин роста является, на наш взгляд, активность транснационального капитала прежде всего очень крупных корпораций. В этом выводе состоит один из важных результатов проведенного исследования. Напомним о приведенных в I части книги данных о бурном росте ведущих ОКК, действующих в нефтегазовом хозяйстве, в цветной металлургии, во многих отраслях машиностроения (авиационно-космических секторах, производстве оборудования для железнодорожного транспорта и др.), электротехнических производствах, в химической, фармацевтической отраслях, пищевой промышленности и др.

А огромный рост финансового капитала? Вспомним о «короле банкиров» — группе Ротшильдов, усиливающей свою мощь, гигантах банковского сектора США, Великобритании, Японии, Франции и других стран.

Надо напомнить и о росте ТНК развивающихся стран.

ОКК играют главную роль в развитии международных экономических отношений, способствуют повышению эффективности экономики и одновременно обостряют конкурентную борьбу и противоречия, присущие современному миру.

К числу факторов, способствующих современному росту мировой экономики, конечно, надо наконец отнести и невиданное развитие науки, появление новейших отраслей, продвигающих человечество в светлое будущее, таких, как нанотехнологии, биотехнологии и др.

С этим тесно связаны повышение роли личности, рост образования, повышение квалификации работников.

В большинстве развивающихся стран происходит процесс реиндустриализации на базе новых технологий и научных открытий. В России претворяется широкая программа модернизации экономики. Вся эта бурная экономическая активность притягивает иностранный капитал, способствует аутсорсингу, т.е. переносу значительной части их деятельности в эти страны. В результате — растут их прибыли.

МВФ правильно подчеркивает позитивное влияние на развитие мира продолжающейся взаимной интеграции экономик, включение огромного населения Азии в глобальную экономику. Надо добавить к Азии Латинскую Америку и другие районы земного шара. При этом нельзя забывать о роли социальных преобразований в этих странах как причине усиления участия

населения в развитии общества, повышении образовательного уровня и квалификации. Вспомним Китайскую Народную Республику, Индию и целый ряд других стран.

На фоне растущего старения населения во многих развитых странах и, к сожалению, в нашей стране большим конкурентным преимуществом развивающихся стран и одним из источников роста экономики является высокий процент молодого населения. Это относится в первую очередь к Китаю, Индии и ряду других стран.

Устойчивый рост мировой экономики также связан с вовлечением в процесс глобализации экономики бывших социалистических стран с их поголовно грамотным населением, высококвалифицированными научными и инженерно-техническими кадрами и наличием достаточно развитой индустриальной базы.

Но золотые эпохи, такие как нынешняя, редки и никогда не длятся долго. Экономисты МВФ указывают на наличие долговременных рисков в современной ситуации. Они упоминают среди них противоречия воспроизводства населения, протекционизм, экологию.

К этому можно добавить финансовые трудности, которые провоцируются спекулятивной деятельностью транснациональных корпораций, особенно очень крупных, хеджфондов, инвестиционных фондов и некоторые другие факторы.

Наиболее ярким примером может служить ипотечный кризис в США, разразившийся в августе 2007 г. Кризис не случился в одночасье. Ипотека заболела в США еще зимой 2006 г. А что произошло в начале 2007? Тысячи американцев взяли жилищные кредиты, которые не смогли вовремя вернуть. Банки-кредиторы стали повышать ставки по ссудам, ужесточать требования. Появились высоко рискованные ценные бумаги. Их приобретали крупные хеджфонды и инвесторы в надежде на сверхприбыли. Цены на жилье, которые росли еще с 2000 г., к началу третьего квартала 2007 г. выросли почти в 2 раза. В июле 2007 г. за неплату ипотечного кредита лишились домов на 96% больше семей, чем годом ранее¹.

Ипотечный кризис негативно отразился на развитии американской экономики, поскольку строительство нового жилья является одним из основных ее моторов.

¹ Оверченко М., Бочкарева Т. Мой дом - моя слабость // Ведомости. 2007. 3 сентября.

Возникли проблемы в финансовом секторе у банков-кредиторов и тех финансовых институтов, которые рассчитывали на спекулятивные прибыли на ипотечном рынке. Кроме населения, от ипотечного кризиса уже пострадал ряд финансовых учреждений, в частности KKR Financial, «дочка» инвестфонда Kohlberg Kravis Roberts. Она заявила о продаже ипотечных закладных стоимостью 5,1 млрд долл. Кризис на ипотечном рынке стоил постов президенту Standard & Poor's Кэтлин Корбет, министру финансов Саксонии Хорсту Метцу и другим представителям руководства финансовых институтов и учреждений.

Список компаний, пострадавших от ипотечного кризиса, растет. Занимающий в США девятое место по капитализации банк Capital One Financial закрыл свое ипотечное подразделение Green Point. Другая компания, Thornburg Mortgage была вынуждена продать активы на 20,5 млрд долл., обеспеченные ипотечными облигациями. Компания не нашла желающих купить ее векселя.

Возможно, продавать активы придется и лондонской Solent Capital Partners, управляющей активами на 8,8 млрд долл. — первой британской жертвой кризиса на кредитных рынках¹.

Очередной жертвой кризиса на рынке высоко рискованной ипотеки в США стал один из крупнейших французских банков BNP Paribas. В заявлении руководства банка в начале августа 2007 г. подчеркивалось: «Чтобы защитить интересы наших инвесторов и обеспечить равный подход ко всем, в эти исключительные времена управляющая компания BNP Paribas решила приостановить расчет стоимости чистых активов, а также прием и возврат средств инвесторам фондов Parvest Dynamic ABS, BNP Paribas ABS Euribor и BNP Paribas ABS Eonia»².

В сентябре 2007 г. положение резко обострилось в Великобритании. Ситуацию охарактеризовали как «истерию». Речь шла о панике обывателей, вкладчиков одного из крупнейших ипотечных банков — Northern Rock, который заявил о своих проблемах по поводу исполнения банковских обязательств. Только за три дня вкладчики банка, спасая свои накопления, сняли со счетов 2,5 млрд фунтов (более 5 млрд долл.).

¹ Бочкарева Т. Новые жертвы. Американский кризис нарастает // Ведомости. 2007. 22 августа.

² Figaro. 2007. 8 août.

Правительство Британии предоставило гарантии под депозиты в объеме около 28 млрд ф. ст. (более 56 млрд долл.) всем вкладчикам Northern Rock.

Но эта мера не только не успокоила население, но и привела к новому витку панических настроений. Комментируя происходящие события, Анна Каледина писала в «Известиях»: «Если уж консервативное правительство в условиях рыночной экономики идет на такой шаг, то дело точно плохо»¹.

Вслед за Нью-Йоркской биржей произошло падение котировок на большинстве бирж мира.

Американский ипотечный кризис вызвал неоднозначную реакцию в мире: от апокалиптических заявлений до относительно сдержанного оптимизма.

Правящие круги США и ряда других стран принимают срочные меры для стабилизации ситуации. Президент США Джордж Буш предложил расширить возможности Федерального управления по жилищным вопросам в части гарантирования кредитов заемщикам с низкими доходами. Это позволит тем, кто сегодня не способен погашать кредиты, рефинансировать их без потери жилья. Буш также предложил внести поправки в налоговый кодекс, чтобы рефинансирование не увеличило налоговые платежи. Для облегчения положения резко увеличены государственные расходы на оказание помощи гражданам и ряду банков.

Одновременно президент США подчеркнул, что «в задачи правительства не входит спасение спекулянтов или тех, кто принял решение о покупке дома, который для них был не по средствам»².

Председатель Федеральной резервной системы США Бен Бернанке пообещал «предпринять дополнительные меры, чтобы обеспечить упорядочение функционирования рынков». «Однако, — по его словам, — события на финансовых рынках могут иметь широкие экономические последствия, и ФРС должна их учитывать».

«Кризис на рынке недвижимости чреват рецессией в экономике», — заявил в начале сентября 2007 г. экономист Гарвардского университета Мартин Фелдстейн, возглавляющий Национальное бюро экономических исследований, которое определяет

¹ Каледина А. Британский кризис оставит нас без ипотеки? // Известия. 2007. 19 сентября.

² Известия. 2007. 3 сентября.

циклы экономики США. Он обрисовал следующие угрозы: резкое падение объемов строительства, рост стоимости заемных средств и замораживание кредитных рынков, падение объемов рефинансирования ипотеки и привлечение кредитов под залог жилья, сокращение потребительских расходов.

О неустойчивости экономического развития в США и других странах свидетельствуют три волны колебаний котировок па фондовых биржах, имевшие место на протяжении 2006–2007 гг.

Первая волна прошла с мая по август 2006 г. Она была связана с инфляционным обострением летом 2006 г. из-за рекордной цены на нефть (77 долл. за баррель).

Вторая волна возникла в конце февраля 2007 г. в ответ на заявление китайской администрации о возможном введении дополнительных ограничений для портфельных инвесторов. Шанхайский фондовый индекс упал за день на 9,2%, что вызвало нервозную реакцию инвесторов по всему миру.

Третья волна имела эпицентр в жилищном секторе США. По мнению специалистов, она может стать более серьезным испытанием для мировой экономики, чем две предыдущие. Подливает масла в огонь то, что большая часть ликвидности, накопленной американскими корпорациями (около 2 трлн долл. по оценке американской администрации¹), в большей мере идет на поглощение конкурентов и выкуп своих акций. В июле 2007 г. на выкуп своих акций было направлено 40 млрд долл., что уменьшило рост инвестиций.

Стагнация в жилищном секторе тормозит рост всей американской экономики. По подсчетам президента Delus Corp (США), кандидата экономических наук Юрия Самонова, темпы реального прироста ВВП США (%) составляли: в 2004 г. — 3,6, в 2005 г. — 3,1, в 2006 г. — 2,9, в 2007 г. — 1,65, инвестиции в жилищное строительство: в 2004 г. — 0,53, в 2005 г. — 0,39, в 2006 г. — 0,29, в 2007 г. — 0,7, личное потребление товаров и услуг: в 2004 г. — 2,56, в 2005 г. — 2,24, в 2006 г. — 2,15, в 2007 г. — 1,73².

Финансовый кризис не обходит стороной и другие страны. Во многих из них подорожали кредитные ресурсы. Последствия

¹ См. Самонов Ю. Американские горки на пути к рецессии // Эксперт. 2007. № 32. 3-9 сентября. С. 53.

² Там же. С. 54. В 2007 г. - на основе данных первого полугодия, расчеты Ю. Самонова.

кризиса докатились и до России. Первый зампред ЦБ Геннадий Меликьян публично критиковал российские банки за увлечение иностранными займами. В начале сентября 2007 г. внешний долг банков России превысил 100 млрд долл.¹

Поток иностранных кредитов нельзя оценивать односторонне. Для хозяйства страны в целом внешние займы означают необходимость отдавать часть прибыли в виде процента, что дополнительно усиливает финансовую систему страны, предоставившей кредит, и относительно ослабляет финансовую систему страны, кредит взявшей.

Конечно, это не отрицает возможностей, полезности и даже необходимости внешних заимствований. Однако, как правильно отмечает журнал «Эксперт» в редакционной статье «Деньги не пахнут, пока их много»: «Заимствование всегда должно быть частью того, что называется экономическим сотрудничеством стран, которое через разнообразные формы равномерно распределяет риски среди участников процесса»².

Среди этих рисков нужно учитывать опасность ухода иностранных денег за рубеж, а также необходимость решать финансовые проблемы, опираясь не на законы своей страны, а на правила страны-кредитора.

Поэтому альтернативой такому развитию событий является укрепление собственной финансовой системы, банков и всей экономики.

Для преодоления трудностей, продолжения позитивного социально-экономического развития необходимы совместные усилия всех участников экономических процессов, это означает увеличение роли управления на всех уровнях мирового общественного развития и для всех его участников.

Сергей Лавров об этом говорит так: «В центр международной политики выдвинулась проблема управляемости мировых процессов»³.

Достигнуть большей управляемости мировых процессов может лишь совокупность субъектов мировой экономики, т.е. транснациональные, очень крупные корпорации и их организации, национальные государства и межгосударственные механизмы.

¹ Компания. 2007. № 32. 3 сентября. С. 4.

² Эксперт. 2007. № 23. 18-24 июня. С. 19.

³ Лавров С. Указ. соч.

Роль первого субъекта — ТНК — можно рассмотреть на примере России. Ведущим бизнес-объединением нашей страны является Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП). Как отмечал журнал «Компания» в статье «Союз нерушимый. РСПП реформирует систему представительства интересов бизнеса», «РСПП в 2006 г. отстаивал такие базовые ценности предпринимательства, как экономическая свобода, социальная ответственность, новаторство и предприимчивость, защита частную собственность и другие права, а также интересы российских промышленников и предпринимателей»¹.

По мнению руководителей РСПП, одним из главных итогов работы союза стало формирование четкого понятия «конкурентное партнерство бизнеса и государства». Его суть состоит в поддержании постоянного диалога с органами государственной власти по всем направлениям социально-экономической политики, в ходе которого совместно формулируются проблемы и предлагаются их решения.

Ярким примером такого диалога стало принятие закона о переоформлении прав на землю под приватизированными предприятиями. Позиция РСПП была признана Президентом РФ Владимиром Путиным, после чего правительству было дано указание максимально учесть предложения РСПП при подготовке нормативного акта. Одним из решающих факторов улучшения бизнес-климата в стране стала работа РСПП по совершенствованию налоговой системы.

Как подчеркнул журнал «Компания», существенный вклад члены РСПП внесли в укрепление международной конкурентоспособности РФ, без чего невозможно продвижение отечественного бизнеса на глобальных рынках².

Весомо прозвучал голос бизнеса и в процессе выработки программы глобальной энергетической безопасности³. Существенная роль российских компаний на мировых рынках нефти и газа стала серьезным ресурсом государственной стратегии обеспечения лидерства РФ в мировой энергетике.

Российский союз промышленников и предпринимателей, как свидетельствует его конкретная политика, исходил и исходит из того, что социально ответственное ведение бизнеса является ос-

¹ Компания. 2006. № 44. 27 ноября. С. 33.

² Там же.

³ Там же.

новой устойчивого развития компаний и экономики в целом. Социальная хартия российского бизнеса, принятая по инициативе РСПП в 2004 г., получила широкое признание в бизнес-сообществе, и в 2006–2007 гг. к ней пожелали присоединиться новые предприятия, для которых хартия стала, считает журнал «Компания», своеобразным кодексом правил поведения в бизнесе.

Примером организации предпринимателей западных стран может служить Тройственная комиссия, созданная в 1973 г. Это – международная организация. В ней три центра, которые объединяют предпринимателей США, Западной Европы и Японии. В комиссии участвуют 300 членов. Это крупнейшие предприниматели и видные политические деятели.

Организация является важным координационным центром. Большую известность она получила в период энергетического кризиса, связанного с национализацией нефтяных компаний, входивших в Международный нефтяной картель. Благодаря деятельности Тройственной комиссии уплаченные членами картеля арабским странам суммы стали вкладываться в экономику США, Западной Европы и Японии. Тройственная комиссия заслушивает доклады специалистов, посвященные важным социально-экономическим и политическим проблемам современного мира.

Пример деятельности организации предпринимателей свидетельствует о том, что значение ТНК, и прежде всего ОКК, в решении крупных проблем экономического и общественного развития может возрасти. Целесообразно совершенствовать их организацию, налаживать международные связи, связи между предпринимательскими объединениями и другими субъектами мирового хозяйства.

Многих людей в современных условиях беспокоит проблема власти транснациональных корпораций, прежде всего пределов этой власти.

По мнению общественных и политических деятелей современности, транснациональные корпорации сами по себе не смогут руководить человечеством в интересах всех людей Земли. Некоторые ТНК превратились в какое-то подобие феодальных владений, возглавляемых своего рода князьями или баронами. Именно поэтому столь широкий отклик в общественном мнении многих стран приобрела проблема корпоративной социальной ответственности.

Некоторые предлагают для решения этого вопроса создать мировое правительство. Другие говорят о построении своего рода всемирного министерства финансов, которое устанавливало бы общепланетарные финансовые правила. Эту идею, в частности, отстаивает немецкий писатель Андреас Эшбах в книге «Один триллион долларов»¹.

Такое предложение легко сформулировать, но трудно осуществить.

Ясно одно — необходимо теснейшее международное сотрудничество, в котором участвовали бы и национальные государства, и транснациональные корпорации, и наднациональные структуры, а также широкие массы трудящихся и их организации.

Что касается национальных государств, их значение как собственников предприятий в итоге либеральной революции уменьшилось. По приблизительным подсчетам, в ходе приватизационных реформ во всем мире (без учета России) было приватизировано более 600 крупнейших предприятий.

Однако либеральные реформы не означали и не означают ухода государства из экономики. Во-первых, потому что, несмотря на уменьшение роли государства как предпринимателя, оно и сегодня сохраняет в экономике стран немалое значение. Речь идет прежде всего о таких отраслях и направлениях деятельности, как военно-стратегический сектор (во французском ВПК государственные предприятия обеспечивают более половины производства), топливно-энергетический комплекс (государственные атомные электростанции в Германии, Великобритании и ряде других стран, гидроэлектростанции, принадлежащие государственному предприятию в США в долине реки Теннесси и др.), ряд отраслей транспорта (совокупная доля государственных железных дорог в странах Европы превышает 75% общего объема железнодорожных перевозок) и др.

Во-вторых, и это главное, роль государства в регулировании экономической деятельности, особенно в таких сферах, как фундаментальные научные исследования, решение проблем, связанных с экологическим кризисом, социальные вопросы и др., не только не уменьшается, но, наоборот, в значительной степени возрастает.

Как отмечала группа известных экономистов Запада, подводя итоги «мутациям» в мировой экономике последнего периода, «и

¹ Эшбах Андреас. Один триллион долларов. М., 2006.

ультралиберализм, и доктринальный социализм не выдержали испытания временем».

Роль национальных государств может и должна быть увеличена. Мы уже говорили о современном этапе развития государственной деятельности, связанном с программированием новейших отраслей экономики, приводили примеры новых программ во Франции, Японии и России. Очевидно, подобная деятельность может и должна быть расширена и углублена. Назрел вопрос о систематическом изучении этого опыта и взаимообогащении его. Могут быть рекомендованы разнообразные формы координации государственной деятельности.

Важную роль в проблемах управления мировым хозяйством играют международные организации, и в частности международные экономические организации.

Центральным звеном всех международных институтов является Организация Объединенных Наций, или, вернее, система ООН.

Статья 1 Устава ООН гласит, что эта организация преследует цели поддержания международного мира и безопасности, развития дружественных отношений между нациями на основе принципа равноправия и самоопределения народов; осуществления сотрудничества в разрешении международных проблем экономического, социального, культурного и гуманитарного характера и в поощрении уважения к правам человека и основным свободам»¹.

Общее количество международных экономических организаций, как входящих в систему ООН или связанных с ней, так и не входящих и не связанных с ней, даже с добавлением региональных экономических организаций, очевидно, измеряется сотнями. Это обстоятельство было причиной уже давно возникших разнообразных дискуссий о ликвидации дублирования в их деятельности и повышении эффективности².

Распространение и рост различных многосторонних программ способствовали, к примеру, выдвижению в конце 1980-х

¹ Устав Организации Объединенных Наций и Статут Международного суда. Издание Департамента общественной информации ООН. Нью-Йорк, 98-16520. August 1998 - 3М. С. 5.

² См. об этом, в частности, интересное исследование: *Черников П.Г.* Как оценить ООН. О некоторых методах анализа эффективности и результативности международных организаций. М.: Изд-во Р. Валент, 2005.

годов американской концепции «унитарной ООН» (unitary UN). По мнению российских исследователей, концепция сыграла определенную роль в сдерживании неоправданного роста расходов отдельных организаций. Вместе с тем ее основная декларируемая задача была заведомо нереализуема¹.

Важное место в дискуссиях прошлых лет и в современных обсуждениях занимали и занимают политические проблемы, к примеру, такие, как состав Совета Безопасности и др., а также проблемы эффективности регулирующей и координирующей деятельности международных организаций.

Становление новых центров экономического роста в современных условиях лишает старые центры монополии в процессе глобализации, приводит к более равномерному распределению ресурсов. Рост экономического потенциала новых центров усиливает их политическое влияние, укрепляет многополярность современного мира.

В этих условиях возрастает целесообразность активного участия представителей транснационального капитала в деятельности международных организаций. Конечно, при дальнейшей демократизации международных отношений и налаживании многополярного, всестороннего и равноправного сотрудничества государств, представителей всех политических и экономических сил, всех людей доброй воли.

В последние годы возрастает роль международных экономических форумов как площадок для дискуссий по важнейшим экономическим проблемам, сопоставления взглядов, определения перспектив мирового экономического развития, а также для заключения конкретных соглашений об экономическом сотрудничестве. С их помощью формируются инвестиционные потоки.

Примерами могут служить форумы в Давосе, а также в Петербурге в июне 2007 г. и др.

В работе Петербургского экономического форума участвовало более 6 тыс. человек, в том числе несколько десятков президентов, глав и членов правительств многих стран Запада и СНГ, а также руководителей крупных корпораций, в совокупности представляющих, фигурально говоря, половину стоимости мирового ВВП. Активную роль играли представители крупнейших международных экономических организаций, таких, как Всемирный банк, ВТО, Давосский форум. Предполагали, что на фору-

¹ Черников П.Г. Указ. соч. С. 18.

ме будут подготовлены соглашения об экономическом сотрудничестве на сумму 3–4 млрд долл. Итоги форума опровергли пессимистические утверждения некоторых западных политических деятелей, например Энтони Блэра, о том, что английский бизнес уйдет из России. Как заявил Г. Греф в выступлении на форуме, в его ходе были заключены соглашения с иностранными компаниями на общую сумму 13,5 млрд долл.

Комментируя итоги форума, старший вице-президент «Экономист групп» Дэниэл Торнел, в частности, сказал: «На 96% то, что говорят о России, — барахло. Бизнес в России — лучший для наших клиентов ... и вообще средний русский умнее среднего американца»¹.

Но при этом должно быть обеспечено разумное сочетание глобализации и индивидуализации.

При характеристике современного этапа развития мировой экономики мы рассматривали процесс усиления единства мира, различных форм его глобализации. Но необходимо отметить и вторую тенденцию, присущую современному мировому развитию. Процессу формирования единого глобального мира противостоит дифференциация, постоянно растущая тенденция к автономизации личности, социальных групп, этнических общностей, наций и национальных государств. В ее основе лежат изменения в положении индивида в современную эпоху, софтизация производства и всей общественной жизни, когда резко увеличивается роль научного знания и человеческого интеллекта. Самовыражение нового формирующегося человека причудливо проявляется в бесчисленных коллизиях различных человеческих общностей, в том числе и в конфликтах цивилизационных структур. Но противоречия между цивилизациями, когда они имеют место, — не единственные и далеко не главные противоречия. Гораздо большее значение имеют, например, противоречия между национальными государствами и социальными группами внутри них.

Необходимо подчеркнуть, что тенденции своеобразной индивидуализации, как и глобализации, выражают объективные потребности достигшего современного этапа зрелости мира. Каждая из них прогрессивна в основе. Но в своем развитии они неизбежно вступают в конфликт, поскольку имеют в конечном счете взаимоисключающий характер. Тотальная глобализация

¹ Цит. по: Российская газета. 2007. 15 июня.

означает ликвидацию индивидуализации, и, наоборот, при максимальной индивидуализации она разрушается. Противоречия между этими двумя тенденциями, на наш взгляд, и составляют основное противоречие современного мирового развития.

Главными носителями данных тенденций являются субъекты развития: национальные государства и их объединения, частные коммерческие структуры, прежде всего ТНК, различные социальные общности (в том числе этнические, религиозные, классовые и др.) и отдельные личности.

Каждый субъект обладает совокупностью интересов, среди которых всегда присутствует и потребность глобализации, и стремление к индивидуализации. Соотношение между ними определяется конкретными историческими причинами и зачастую чисто политическими факторами. Например, национальные государства во многих случаях способствуют созданию различных интеграционных объединений, широко развивают мирохозяйственные связи. В то же время в условиях глобальной кооперации они не забывают о своих национальных интересах, что приводит к конкурентной борьбе, попыткам использовать глобализацию для достижения их собственных целей.

Те же черты можно отметить и в транснациональных объединениях. ТНК создают экономическую ткань будущего мира, но избавиться от противоречий и столкновений с другими хозяйственными субъектами они не могут. Еще более сложными являются действия личностей и социальных общностей.

С одной стороны, интеграция, международные экономические и другие связи создают более благоприятные условия для жизни людей, способствуют повышению производительности труда и на этой основе увеличивают средний уровень зажиточности общества.

С другой стороны, человеку сегодня особенно важна качественная сторона жизни. В частности, возможность выразить себя в самостоятельном творчестве, удовлетворить потребность в национальном общении, в свободном выражении своих религиозных убеждений, в создании экологически чистой среды обитания и т.д.

Между этими двумя группами интересов нередко возникают противоречия. Наиболее ярким примером служит рост национальных движений фактически во всех странах мира, особенно в бывшей Югославии и бывших советских республиках, но также в Шотландии, Канаде, Бельгии, Испании, Ирландии, Индии, во

многих государствах Африки и других районах. Острота национальной борьбы усиливается нерешенностью вопроса о правах тех или иных наций в прошлом, а также возрождением роли самоидентификации личности. Немалое значение имеют и политические амбиции некоторых лидеров этих движений. Влияние оказывают и религиозные факторы, и психико-культурные ценности. Но все же представлять национальные конфликты как выражение борьбы цивилизаций вряд ли правомерно. Скорее в них проявляются какие-то более общие причины. Возвышение чувства личности неизбежно усиливает своего рода атомизацию мира, что вступает в противоречие с растущей глобальностью мира.

В экономике конфликт между тенденциями к индивидуализации и глобализации проявляется, например, в острых столкновениях между централизацией и децентрализацией управления, гигантизмом предприятий, расширяющих производство, но превращающих личность в «винтик» заводских механизмов, и малым бизнесом, создающим более благоприятные условия для инновационной деятельности работников, но часто не обладающим достаточными возможностями для нее. Конфликты происходят между различными формами собственности, когда абсолютное господство одной из них снижает общую экономическую эффективность в использовании имеющихся у общества ресурсов.

Еще одним проявлением современного противоречивого развития стала проблема, получившая название «забор глобализации».

В мир, находящийся вроде бы в процессе глобализации, пишут «Ведомости», «возвращаются стены — как более надежные физические границы между государствами»¹. В октябре 2006 г. президент США Джордж Буш подписал закон о внутренней безопасности, который предусматривает, в частности, израсходовать 1,2 млрд долл. на возведение 1125-километровой разделительной стены вдоль границы США с Мексикой. Ежегодно эту границу переходят без документов 400 тыс. мексиканцев и выходцев из других латиноамериканских стран. В США, по разным оценкам, уже проживает от 6 млн до 12 млн нелегальных мигрантов. Последние расчеты американского центра иммиграционных исследований показывают, что увеличение доли имми-

¹ От редакции. Забор глобализации // Ведомости. 2006. 6 октября.

грантов в общем количестве рабочей силы на 1% уменьшает вероятность нахождения работы для молодых американцев на 2,1%.

Решение строить стену на границе с Ираком приняли власти Саудовской Аравии. Эта стена протянется на 900 км, будет стоить 12 млрд долл. и призвана помешать перемещению исламских боевиков между двумя государствами.

Всем известна стена, которую уже четыре года строит Израиль, чтобы защититься от палестинских террористов, — стена общей длиной 742 км должна быть закончена в 2007 г. Один ее километр обходится в 2 млн долл.

Еще одним примером служит строительство американскими военными стены между шиитскими и суннитскими районами в столице Ирака Багдаде, которое вызвало многочисленные протесты не только населения города, но и правительства страны.

«Стены, ограждения и заборы, — делают вывод из перечисленных фактов Ведомости, — могут означать границу, разделять на своих и чужих, но прежде всего они обозначают, но не решают проблемы, которые более фундаментальны, чем любые самые крепкие стены. Идея физической стены входит в противоречие с идеей глобализации, которая предполагает, что физические барьеры постепенно утрачивают смысл. Но, судя по всему, физические барьеры отказываются утрачивать смысл. Они становятся все актуальнее, а значит, глобализация пошла по неверному пути»¹.

Но еще большим тормозом на пути глобализации (по сравнению с бетонными и стальными стенами) могут быть «заборы» административные, связанные с участием стран в международных экономических отношениях. Речь идет о регулировании внешней торговли стран, иностранных инвестиций, миграций рабочей силы и других форм участия стран в международных экономических отношениях.

В последние десятилетия в подавляющем большинстве стран наряду с разработкой общих норм в рамках либо региональных интеграционных объединений, или общемировых организаций (Всемирного торгового объединения, специализированных учреждений ООН, например, Международной организации труда и др.), продолжают функционировать национальные органы регулирования экономических связей с другими странами.

¹ Ведомости. 2006. 6 октября.

Больше того, система национальных регулирующих органов участия стран в международных экономических отношениях расширяется и совершенствуется.

Ярким примером может служить проблема контроля в странах иностранных инвестиций, особенно прямых. Требования к иностранным инвесторам ужесточают многие страны.

В США, например, в июле 2007 г. принят закон, расширяющий полномочия Комитета по иностранным инвестициям, рассматривающего инвестиционные сделки с точки зрения возможных угроз национальной безопасности. До конца 2007 г. наметило завершить подготовку законопроекта, ограничивающего иностранные инвестиции в секторах национальной экономики, правительство Германии. Аналогичный российский закон внесен правительством в Госдуму.

В настоящее время постоянным комитетом Всекитайского собрания народных представителей принимается новый закон об антимонопольной политике. Китайская официальная англоязычная газета China Daily сообщила о том, что закон регламентирует процедуру сделок по слиянию и поглощению с участием иностранных и китайских компаний¹.

После вступления закона в силу (это должно произойти 1 августа 2008 г.) сделки по покупке китайских компаний иностранцами будут подвергаться двойной проверке. Иностранцам будет необходимо получить одобрение специальной антимонопольной комиссии, которая станет подчиняться напрямую Госсовету КНР.

В 2006 г. китайское правительство ужесточило правила, потребовав от иностранцев, покупающих местные компании, самостоятельно обращаться за разрешением министерства торговли, если сделка затрагивает сферу национальной экономической безопасности, либо предполагает передачу иностранцам прав на известные китайские бренды.

Общедоступного списка стратегических отраслей, затрагивающих нацбезопасность, как отмечают иностранные наблюдатели, в Китае нет². По данным New York Times, американская компания Carlyle Group на протяжении трех лет пыталась получить разрешение китайского правительства на покупку произво-

¹ См. об этом: *Кашин В.* Китай ужесточает контроль за иностранными инвестициями // *Ведомости.* 2007. 30 августа.

² Там же.

дителя строительного оборудования, при отказе чиновники ссылались на интересы нацбезопасности. А французской компании по тем же причинам в течение года отказывали в праве купить китайский завод по производству кухонной посуды.

Если раньше китайское правительство стремилось привлекать иностранные инвестиции любой ценой, то теперь оно больше обеспокоено качеством инвестиций, считает директор Российско-китайского центра торгово-экономического сотрудничества Сергей Санаков.

Как подчеркивает известный американский банкир, старший заместитель председателя совета директоров Citibank Билл Роудс: «Для поддержания стабильности экономики главное — это торговля. Если мы скатимся к национализму и протекционизму, это окажет очень заметное влияние на экономический рост во всем мире. Это означает, что у многих субъектов экономики возникнут проблемы с обслуживанием долгов»¹.

Есть и еще один аспект рассматриваемой проблемы. Речь идет об отношениях между национальными государствами и транснациональными корпорациями. В последний период возрастает степень участия национальных государств в деятельности ТНК. Во многих странах национальные государства поощряют участие ТНК в экономике этих стран. При этом меняются критерии, используемые государствами. Считается, что страны должны добиваться локализации на своей территории максимально возможного числа звеньев цепочки создания добавленной стоимости. Это рассматривается в качестве условия допуска ТНК на национальные рынки².

Разрешить противоречия между двумя тенденциями мирового развития можно лишь путем синтеза. Речь идет о создании единой мировой цивилизации, которая объединила бы обе тенденции.

ТНК, в том числе очень крупные, действующие в единой системе с малым бизнесом и государствами, станут экономической основой новой цивилизации.

Сейчас становится более ясной необходимость улучшения управления мировыми процессами.

¹ Нас ждут большие неприятности, Билл Роудс из Citibank считает, что нынешний финансовый кризис можно было предотвратить // Ведомости. 2007. 5 сентября.

² См. об этом: *Шемякин И.* Компрадорские заметки // Эксперт. 2007. № 20. 28 мая — 3 июня. С. 54 -58.

Объективно все три основных субъекта мировой экономики (транснациональные, прежде всего очень крупные корпорации, национальные государства, международные организации и разнообразные объединения гражданского общества) заинтересованы в глобальном регулировании.

Но для этого все должны сделать выбор в пользу коллективного образа действий, с учетом интересов всех участников общественного развития, общего видения значения современной исторической эпохи, требующей подлинно глобальной солидарности, отказа от монополярности мира во главе с «одиноким сверхдержавой», совместной борьбы против терроризма и других антиобщественных сил во имя счастья всего человечества и каждого человека в отдельности.

I. Статистические издания. Справочники.

Официальные документы

1. UNCTAD World Investment Report. 2007. FDI from Developing and Transition Economies. New York and Geneva. 2007.
2. UNCTAD World Investment Report, 2006, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Geneva and New York. 2006.
3. United Nations Conference on Trade and Development. Trade and Development Report. 2006. United Nations. New York and Geneva. 2006.
4. United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report. 2005, Transnational Corporations and the Internationalization of RD. United Nations. New York and Geneva. 2006.
5. UNCTAD, Rapport sur l'investissement dans le monde. 2006. Vue d'ensemble. New York et Geneve. 2006.
6. UNCTAD, Rapport sur le commerce et le développement. 2006. Apperçu générale. New York et Geneve. 2006.
7. Конференция ООН по торговле и развитию. Доклад о мировых инвестициях. Переориентация на сектор услуг. 2004.
8. World Investment Report. 2003, FDI Policies for Development. National and International Perspectives. United Nations. New York and Geneva. 2003.
9. Доклад Секретариата ЮНКТАД. TD.BCOM.2/ISAR/LO. 15 August 2003.
10. World Investment Report. Transnational Corporations and Export Competitiveness, UNCTAD. New York and Geneva. 2002.
11. Материалы семинара ЮНКТАД по вопросам представления информации о влиянии корпораций на общество. 2004.
12. Представление информации о влиянии корпораций на общество: текущие тенденции и вопросы. ООН. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Нью-Йорк и Женева. 2004.
13. Российский статистический ежегодник. Официальное издание. 2006. Федеральная служба государственной статистики. М., 2006.
14. Бюллетень банковской статистики Банка России 2004–2006.
15. Ежегодник Стокгольмского международного института исследований мира (СИПРИ), 2005. Вооружение, разоружение и международная безопасность. Русское издание подготовлено совместно СИПРИ и ИМЭМО РАН при содействии федерального Министерства обороны, гражданской защиты и спорта Швейцарии. Пер. с англ. М.: Наука, 2006.
16. Annuaire statistique de la France. Edition 2005. Paris. INSEE.
17. Tableaux de l'économie française. 2003–2004. INSEE. P. 2004.
18. Tableaux de l'économie française, 2005–2006. INSEE. P. 2006.
19. B.P. Statistical Review of World Energy. June 2003. Quid. 1998.
20. Etat de la recherche et du développement technologique. Annexe au Projet de loi de finances pour 2003. Imprimerie Nationale. 2002.

21. Краткий справочник. Крупнейшие монополии мира / Под общ. ред. докт. экон. наук Г.П. Черникова. Госполитиздат, 1968.
22. Эксперт 400 // Эксперт. 2006. № 3. 9-15 октября. С. 118-186.
23. Современные транснациональные корпорации. Экономико-статистический справочник. М., 1983.
24. Dictionnaire du capitalisme. Editions universitaires. P., 1970.
25. Страны и регионы мира. 2003. Экономико-политический справочник / Под ред. А.С. Булатова. М., 2006.
26. L'Etat du monde. 2005. Annuaire économique géopolitique mondiale. P.: La Découverte. 2005.
27. Послание Президента Владимира Путина Федеральному собранию // Известия. 2007. 27 апреля.
28. *Лавров С.* Глобальной политике нужны открытость и демократия // Известия. 2007. 24 апреля.
29. Устав Организации Объединенных Наций и Статут Международного суда. Издание Департамента общественной информации ООН. Нью-Йорк. 98-16520-august. 1998-3М.

II. Материалы корпораций

1. Multinational corporation in world development. NY, 1973 (UN Department of economical and social affairs).
2. *Гон Карлос, Риэ Филипп.* Гражданин мира. Пер. с франц. М., 2005.
3. Automotive News. November 2007.
4. *Морито Акио.* Сделано в Японии: история фирмы «Сони». М., 1993.
5. *Грейзинг Д.Я.* Я хотел, чтобы весь мир покупал Coca-Cola. М., 2007.
6. *Мортон Фредерик.* История династии могущественных финансистов. Пер. с англ. М., 2004.

III. Исследования российских и зарубежных авторов

1. *Алексеев В.В.* Очерки экономики Японии. М.: МГИМО, 2005.
2. *Алекперов В.Ю.* Вертикально-интегрированные нефтяные компании России. М., 1996.
3. *Авраменко Ю.А.* Совместное предпринимательство в международном банковском бизнесе. М., 2003.
4. Бизнес и коррупция: проблемы противодействия. М., 2006.
5. *Завьялова Е., Этокова Е.* Международные слияния и поглощения. Опыт Запада. Киев, 2002.
6. *Ергин Д.* Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть. М., 2001.
7. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М., 2000.
8. Мировая экономика. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. А.С. Булатова. М., 2007.
9. *Кучеренко А.В.* ТНК России в условиях интеграции в мировое хозяйство. М., 2006.
10. *Кузнецов Ю.С.* Экономические проблемы развития топливно-энергетического комплекса Российской Федерации. М., 1996.
11. *Мовсесян А.Г.* Транснационализация в мировой экономике. М., 2001.

12. *Миронов Н.В.* Международная энергетическая безопасность. М.: МГИМО, 2003.
13. Современные международные отношения / Под ред. А.В. Торкунова. М., 1998.
14. *Кочетков Г.Б., Сулян В.Б.* Корпорация. Американская модель. М., 2005.
15. *Пархитько Л.И.* ОАО «Газпром» в системе ТНК. М., 2007.
16. *Маркс К.* Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта (предисловие Ф. Энгельса). Маркс К., Энгельс Ф. Избранные произведения. Т. 7. 1955.
17. Международные экономические отношения / Под ред. А.И. Евдокимова. М., 2004.
18. Мировая экономика и международный бизнес / Под ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. М., 2005.
19. Современный мировой экономический кризис. М.: МГИМО, 2003.
20. *Тосунсян Г.А.* Опыт построения и правового регулирования банковских систем. Россия, Германия, Франция, США. М., 2000.
21. *Черников Г.П.* Финансовая олигархия Франции. М., 1966.
22. *Черников Г.П., Черникова Д.А.* Кто владеет Россией? М., 1998.
23. *Черников Г.П., Черникова Д.А.* Мировая экономика. 2-е изд., испр. М., 2006.
24. *Черников Г.П., Черникова Д.А.* Европа на рубеже XX-XXI веков. Проблемы экономики. М., 2006.
25. *Черников П.Г.* Как оценить ООН. О некоторых методах анализа результативности и эффективности международных организаций. М.: Изд. Р. Валент, 2005.
26. *Эшбах А.* Триллион долларов. М., 2006.
27. Японский феномен. М., 1996.
28. Япония: экономика, политика, общество на заре XXI века. М., 2003.
29. *Барт Х.* Будущее России до 2020 г. Берн, 2000.
30. Council Joint Action 2004/551/CF of the 2004 on the establishment of the European Defense Agency.
31. Глобальный договор ООН. <http://www.mglobalcompact.org/portal/>
32. *Dominique Forray.* L'Economie de la connaissance. Repères 2000.
33. Institute of Business Ethics. Does Business Ethics Pay? 2003.
34. *Dembinski P.H.* The New Global Economy: Emersing Forms of (Inter)dependence. In: Globalisation-Ethical and Institutional Concerns, Pontifical Academy of Social Sciences, Vatican City. P. 83- 108.
35. *Dembinski P.H.* Economics and Financial Globalisation: What the Number Say? UN, New York and Geneva. 2003.
36. *Дембински П.Х.* Экономическая власть и социальная ответственность очень крупных корпораций: факты и проблемы в коллективной работе, организованной Конференцией ООН по торговле и развитию. Представление информации о влиянии корпораций на общество. См. Представление информации о влиянии корпораций на общество. Нью-Йорк и Женева. 2004.
37. UK Government (2003), Economics and Financial Globalization.
38. ООН. Экономический и Социальный Совет. Поощрения и защита прав человека, Доклад специального представителя Генерального секретаря по вопросу о правах человека, о транснациональных корпорациях и другим вопросам. 2006. 22 февраля.
39. World Resources Institute. World Resources. N-Y, 2000.

40. Принципы МОН в отношении многонациональных предприятий. <http://www.ieo.org/public/english>
41. Принципы корпоративного управления ОЭСР. <http://www.oeca.org/pdf/M00008000/M00008299.pdf>
42. Руководящие принципы ОЭСР для многонациональных предприятий OECD. The OECD Declaration and decisions on international investment and multinational enterprises: basic texts. 2000.
43. *Rangan S.* Explaining Tranquility in the Midst of Turbulence. US Labour Department, 2001.
44. Tomorrows Corporation: Organization and Management of Employee Ownership Companies. FED-Washington, 1996.
45. *Фриттлер А. Лу, Росс Б.Х.* Как работает Вашингтон. Путеводитель делового человека по американскому правительству. Пер. с англ. М., 1995.
46. *Якокка Лу.* Карьера менеджера. Пер. с англ. М., 1991.
45. *Alesia A.* The Future of Europe: reforme or decline. Cambridge, 2006.
51. European integration and the nationality question. London, 2006.

IV. Периодика

1. Банковское дело. 1995 -2000.
2. Банки: мировой опыт. 2000.
3. Бюллетень иностранной коммерческой информации. 2000- 2007.
4. Деловой мир. 1996 -2007.
5. Европейский союз. 2004.
6. Индия. Перспективы. 2006 -2007.
7. Компания. 2006- 2007.
8. Мировая экономика и международные отношения. 2000 -2007.
9. Национальный банковский журнал. 2006- 2007.
10. Слияния и поглощения. 2006 -2007.
11. Экономист. 1999 -2007.
12. Эксперт. 2000- 2007.
13. Ведомости. 2004 -2007.
14. Известия. 2000- 2007.
15. Российская газета. 2007.
16. The Banker. 2002- 2007.
17. Business Week. 1994, 2006- 2007.
18. The Economics. 2000-2007.
19. Revue économique de l'OCDE. 1987, 2006.
- 20 Индия. Перспективы. 2006 -2007.
21. Transnational corporations. 2004, 2005.
22. L'Express. 2002 -2007.
23. Figaro. 2000 -2007.
24. Figaro magazine. 2002.
25. Financial Times. 2006- 2007.
26. Libération. 2002 -2005.
27. Monde. 2000 -2007.
28. Oil and Gas Journal. 2004- 2007.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Крупнейшие компании мира¹

№ п/п	Компания	Рыночная стоимость, млрд долл.	Публичная/Непубличная
1	Saudi Aramco	781	Непубличная
2	ExxonMobil Corporation	439,536	Публичная
3	Petroleos Mexicanos (Pemex)	415	Непубличная
4	Petroleos de Venezuela SA.	388	Непубличная
5	Kuwait Petroleum Corporation	378	Непубличная
6	General Electric Company	363,051	Публичная
7	Microsoft Corporation	290,392	Публичная
8	«Газпром»	261,459	Публичная
9	Citigroup Inc.	259,835	Публичная
10	PetroChina Company Limited	236,457	Публичная
11	Bank of America Corporation	235,986	Публичная
12	Petroliam National Berhad (Petronas)	232	Непубличная
13	Royal Dutch Shell	230,262	Публичная
14	BP	224,478	Публичная
15	Sonatrach	224	Непубличная
16	National Iranian Oil Company	220	Непубличная
17	HSB Holding	204,403	Публичная
18	The Procter and Gamble Company	202,388	Публичная
19	Toyota Motor Corporation	196,171	Публичная
20	Wal-Mart Stores, Inc.	191,729	Публичная
21	Jonson Jonson	190,488	Публичная

¹ Источники: FT 150; Financial Times. 2006. 15 Dec.; Ведомости. 2006. 18 декабря.

№ п/п	Компания	Рыночная стоимость, млрд долл.	Публичная/Непубличная
22	American International Group, Inc.	184,58	Публичная
23	Pfiser, Inc.	181,343	Публичная
24	Altria Group, Inc.	178,192	Публичная
25	Industrial and Commercial Bank of China	175,784	Публичная
26	Berkshire Hathaway, Inc.	165,498	Публичная
27	JPMorgan Chase Co	164,949	Публичная
28	Cisco Systems, Inc.	164,631	Публичная
29	Total SA	163,748	Публичная
30	Chevron Corporation	160,665	Публичная
31	China Mobil Ltd.	160,57	Публичная
32	Japan Post	156	Непубличная
33	Roche Holding Ltd.	153,279	Публичная
34	GlaxoSmithKline	150,599	Публичная
35	Google Inc.	148,159	Публичная
36	Vodafone Group	142,101	Публичная
37	International Business Machines Corp.	141,055	Публичная
38	Pertamina	140	Непубличная
39	Nestle SA	137,077	Публичная
40	Novartis AG	136,099	Публичная
41	ATT Inc.	135,193	Публичная
42	Mitsubishi UFI Financial Group Inc.	126,076	Публичная
43	EDF	125,921	Публичная
44	Royal Bank of Scotland Group	123,681	Публичная
45	Bank of China	123,609	Публичная
46	Sanofi-Aventis	123,138	Публичная
47	China Construction Bank Corporation	122,406	Публичная
48	BHP Billiton Ltd.	122,026	Публичная
49	ENI SpA	121,219	Публичная
50	Nigerian National Petroleum Corporation	120	Непубличная

№ п/п	Компания	Рыночная стоимость, млрд долл.	Публичная/Непубличная
51	News Corporation	119,607	Публичная
52	Weils Fargo Company	119,475	Публичная
53	Intel Corporation	119,356	Публичная
54	UBS AG	118,623	Публичная
55	Conoco Philips	116,438	Публичная
56	Banco Santander Central Hispano SA	115,963	Публичная
57	The Coca-Cola Company	114,401	Публичная
58	Hewlett-Packard Company	109,586	Публичная
59	Wachovia Corporation	107,738	Публичная
60	Petroleo Brasileiro SA	107,613	Публичная
61	Verizon Communications Inc.	104,198	Публичная
62	Telefonica SA	103,318	Публичная
63	Pepsico, Inc.	103,057	Публичная
64	Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC)	103	Непубличная
65	INOC	102	Непубличная
66	Libya National Oil Company	99	Непубличная
67	BNP Paribas	98,179	Публичная
68	Sparkassen-Finanzgruppe	98	Непубличная
69	Merck Co. Inc.	95,546	Публичная
70	Oracle Corporation	93,882	Публичная
71	Ing Group NV	92,089	Публичная
72	Barclays	91,685	Публичная
73	Uni Credito Italiano Group	91,237	Публичная
74	Comcast Corporation	88,844	Публичная
75	EON AG	88,303	Публичная
76	Genentech, Inc.	87,819	Публичная
77	Astra Zeneca	87,645	Публичная
78	State Grid Corporation of China	87	Непубличная
79	Nippon Life Insurance Company	87	Непубличная

№ п/п	Компания	Рыночная стоимость, млрд долл.	Публичная/Непубличная
80	Siemens AG	86,484	Публичная
81	Goldman Sachs Group, Inc.	86,24	Публичная
82	Роснефть	85,921	Публичная
83	Samsung Electronics Co Ltd.	85,448	Публичная
84	Time Warner Inc.	85,136	Публичная
85	BellSouth Corporation	84,345	Публичная
86	United Parcel Service, Inc.	83,489	Публичная
87	Morgan Stanley	83,383	Публичная
88	Kohlberg Kravis Roberts Co	83	Непубличная
89	Mizuho Financial Group Inc.	82,801	Публичная
90	Nokia Oyi	82,351	Публичная
91	Axa	82,32	Публичная
92	Rio Tinto	81,899	Публичная
93	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.H.	81,892	Публичная
94	America Movil SA de CV	81,554	Публичная
95	Amgen, Inc.	81,528	Публичная
96	HBOS	80,672	Публичная
97	Merrill Lynch Co, Ltd.	80,335	Публичная
98	Allianz SE	79,698	Публичная
99	The Home Depot, Inc.	79,165	Публичная
100	SBC Communications	78,258	Публичная

Приложение 2. 20 крупнейших компаний России¹

Место в 2007 г.	Место в 2006 г.	Название компании	Выручка в 2006 г., млрд руб.
1-е	1-е	«Газпром»	2152,2
2-е	2-е	«ЛУКОЙЛ»	1482,9
3-е	3-е	РАО «ЕЭС России»	894,8
4-е	4-е	РЖД (Российские железные дороги)	848,0
5-е	5-е	ТНК-ВР Холдинг	602,6
6-е	6-е	«Роснефть»	588,1
7-е	7-е	«Сургутнефтегаз»	526,6
8-е	8-е	Сбербанк России	389,0
9-е	10-е	«Северсталь»	337,7
10-е	18-е	«Татнефть»	318,2
11-е	13-е	«Норильский никель»	300,8
12-е	11-е	«Система»	295,3
13-е	15-е	«Еврогруп С.А.»	225,4
14-е	17-е	«РУСОЛ»	222,4
15-е	12-е	«Связьинвест»	218,2
16-е	16-е	«Транснефть»	202,4
17-е	24-е	УГМК – Холдинг	196,9
18-е	14-е	«Славнефть»	179,0
19-е	19-е	Магнитогорский металлургический комбинат	174,6
20-е	22-е	Новолипецкий металлургический комбинат	380,0

¹ Источники: Эксперт. 2007. № 3. 1-7 октября. С. 50.

Приложение 3. ТНК развивающихся стран среди 500 крупнейших компаний мира¹

№ п/п	Место в 2006 г.	Место в 2005 г.	Название компании	Страна	Капитализация, млрд. долл.
1	15-е	22-е	SaudiBasic Industries	Саудовская Аравия	175,6
2	35-е	52-е	Samsung Electronics	Ю. Корея	107,1
3	38-е	64-е	China Mobil Hong Kong	Гонконг	104,2
4	47-е	191-е	Al Rahji Banking Investment	Саудовская Аравия	91,4
5	55-е	87-е	Saudi Telecom	Саудовская Аравия	86,9
6	136-е	139-е	Taiwan Semiconductor Manufacturing	Тайвань	48,9
7	155-е	167-е	America Movil	Мексика	43,0
8	158-е	192-е	Oil and Nature Gas	Индия	41,8
9	170-е	151-е	Hutchison Whamoa	Гонконг	39,0
10	205-е	475-е	Bradesco	Бразилия	33,2
11	209-е	160-е	Samba Financial	Саудовская Аравия	32,6
12	216-е	301-е	Teva Pharmaceutical Industries	Израиль	31,9
13	217-е	254-е	CNOOC	Гонконг	31,7
14	222-е	324-е	Banco Itan	Бразилия	31,0
15	223-е	223-е	Saudi Electricity	Саудовская Аравия	30,8
16	236-е	412-е	Kookman Bank	Ю. Корея	29,0
17	255-е	218-е	Singapore Telecommunications	Сингапур	27,3
18	260-е	366-е	Korea Electric Power	Ю. Корея	26,9
19	266-е	313-е	Ambev	Бразилия	26,4
20	277-е	436-е	Hon Hai Precision Industry	Тайвань	25,3
21	278-е	138-е	Etisalat	Объединенные Арабские Эмираты	25,3
22	284-е	341-е	Relance Industries	Индия	24,8

¹ Источники: FT. Ведомости. 2006. 13 июня.

№ п/п	Место в 2006 г.	Место в 2005 г.	Название компании	Страна	Капитализация, млрд. долл.
23	286-e	382-e	National Thermal Power	Индия	24,7
24	290-e	220-e	Hang Seng Bank	Гонконг	24,6
25	291-e	283-e	Chenng Kong	Гонконг	24,5
26	294-e	491-e	Cemex	Мексика	24,4
27	297-e	259-e	Sun Hung Kai Properties	Гонконг	24,3
28	321-e	401-e	Wall Martele Mexico	Мексика	22,7
29	326-e	344-e	POSCO	Ю. Корея	22,4
30	339-e	477-e	Saudi British Bank	Саудовская Аравия	21,7
31	351-e	299-e	Boc Hong Kong	Гонконг	21,2
32	359-e	422-e	Riyad Bank	Саудовская Аравия	20,9
33	360-e	...	Tenaris	Аргентина	20,8
34	367-e		Tata Consultancy Services	Индия	20,6
35	362-e		Banco Brasil	Бразилия	20,7
36	377-e		Amtei	Мексика	20,1
37	389-e		Hyunday Motor	Ю. Корея	19,7
38	414-e		Infosys Technologies	Индия	18,3
39	419-e		Chuughwa Telecom	Тайвань	18,1
40	422-e	...	Banque Saudi Fransi	Саудовская Аравия	18,0
41	430-e	...	Wipro	Индия	17,8
42	443-e	...	Bharti Tele Ventury	Индия	17,5
43	463-e	454-e	PTT	Таиланд	16,8
44	472-e	...	ITC	Индия	16,4
45	474-e	...	Turkiye Bank	Турция	16,3
46	475-e	485-e	Ehhad Etsalat	Саудовская Аравия	16,3
47	476-e	450-e	Sk Telecom	Ю. Корея	16,3
48	482-e	350-e	Formoza Petrochemical	Тайвань	16,1
49	483-e	439-e	Lg Philips LCD	Ю. Корея	16,1
50	488-e	...	Shinhan Financial	Ю. Корея	16,0
51	494-e	...	Woon Finance Holding	Ю. Корея	16,0

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
-----------------------	----------

Часть I

ОКК – КТО ОНИ? ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ КРУПНЕЙШИХ КОРПОРАЦИЙ МИРА

Глава 1. Роль ОКК в мировой экономике	7
Глава 2. Нефтегазовое хозяйство и металлургическое производство	26
2.1. Нефтяная промышленность.....	26
2.2. Газовая промышленность.....	34
2.3. Черная металлургия.....	50
2.4. Цветная металлургия.....	59
Глава 3. Основные отрасли машиностроения	74
3.1. Автомобильная промышленность.....	74
3.2. Авиационная и ракетно-космическая промышленность..	96
3.3. Электротехническая и электронная промышленность..	110
Глава 4. Другие отрасли промышленности и сферы услуг	119
4.1. Новейшие отрасли информационных технологий (ИТ) ..	119
4.2. Нанотехнологии — новый этап в развитии научно-технической революции.....	135
4.3. Другие отрасли промышленности и сферы услуг... ..	138
Глава 5. Банковско-кредитная система и страховое дело	171
5.1. Банки.....	171
5.2. Страховые компании.....	210

Часть II

ОКК И ПРОБЛЕМЫ ОБЩЕСТВА СЕГОДНЯ

Глава 1. Отношения с государством	223
1.1. Эволюция смешанной экономики.....	223
1.2. Программирование, бюджетное хозяйство.....	225
1.3. Государство – поставщик капиталов для корпораций. Роль государственного научно-технического сектора... ..	234

1.4. Государство и концентрация капитала. Роль отношений с малым бизнесом.	239
1.5. Милитаризация хозяйства и роль военных расходов для транснациональных корпораций	244
Глава 2. Национальная специфика ОКК	248
2.1. Чем оно определяется	248
2.2. Особенности ТНК США	253
2.3. Японские транснациональные корпорации	260
2.4. Особенности ТНК Европейского союза	266
ТНК ФРГ.	269
Финансовые группы Франции	273
Своеобразие ТНК Италии	278
Особенности ТНК Великобритании.	280
2.5. ТНК развивающихся стран	283
2.6. Особенности ТНК России.	291
Глава 3. Социальная ответственность ОКК.	302
3.1. Возникновение понятия корпоративной социальной ответственности (КСО).	302
3.2. ОКК и проблемы экологии	310
3.3. Кризис корпоративного управления в начале XXI в.	319
3.4. Самые социально ответственные компании мира	326
Глава 4. ОКК и проблемы современных международных отношений.	330
4.1. И вновь тот самый вопрос – мир или война	330
4.2. Всемирная энергетическая безопасность	341
4.3. ОКК и «третий мир»	359
Заключение.	368
Литература	387
I. Статистические издания. Справочники. Официальные документы	387
II. Материалы корпораций.	388
III. Исследования российских и зарубежных авторов	388
IV. Периодика.	390
Приложения	391
Приложение 1. Крупнейшие компании мира	391
Приложение 2. 20 крупнейших компаний России	395
Приложение 3. ТНК развивающихся стран среди 500 крупнейших компаний мира.	396

Научное

**Черников Геннадий Павлович,
Черникова Диана Александровна**

ОЧЕНЬ КРУПНЫЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ И СОВРЕМЕННЫЙ МИР

Главный редактор *Е.В. Поливктова*
Ведущий редактор *Р.Н. Гайнетдинова*
Художественное оформление *Я.С. Сметаниной*
Графика *В.Л. Ардашникова*
Компьютерная верстка *Н.А. Вятчиновой*



ИД № 03627 от 25.12.2000 г.

Подписано в печать с оригинал-макета 11.12.2007 г.

Формат 60×90 $\frac{1}{16}$ Бумага офсетная. Печ. л. 25,0.

Тираж 2000 экз. (1-й завод — 1000 экз.). Изд. № 8248. Заказ № 2820

**ЗАО «Издательство «Экономика»,
123995, г. Москва, Бережковская наб., д. 6.**

Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленных диапозитивов в ОАО «Издательско-
полиграфическое предприятие «Правда Севера».
163002, г. Архангельск, пр. Новгородский, 32.

Тел./факс (8182) 64-14-54, тел.: (8182) 65-37-65, 65-38-78, 29-20-81

www.ippps.ru, e-mail: zakaz@ippps.ru

Книга посвящена крупнейшим транснациональным корпорациям и их роли в глобализирующейся экономике. В ней рассматриваются причины бурного развития этих очень крупных корпораций (ОКК) в конце XX — начале XXI в., их роль в отдельных регионах и странах, а также в важнейших отраслях мировой экономики. Анализируются взаимоотношения ОКК с государством и другими субъектами экономической деятельности, воздействие ОКК на решение важнейших проблем человечества на современном этапе: на экологию, энергетическую и военную безопасность, социальную ответственность корпораций, развитие «третьего мира». Особое внимание уделено деятельности крупнейших корпораций России. Авторы стремились соединить строго научный подход к анализу деятельности ОКК с яркой и популярной формой изложения, чтобы книга представляла интерес не только для специалистов, но и для широкого круга читателей.



 Экономика

ISBN 978-5-282-02819-5



9 785282 028195 >