

А. В. Кузнецов¹

ФАКТОР ЯЗЫКОВОЙ И ИНОЙ КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКОЙ БЛИЗОСТИ В ПРОЦЕССАХ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Исследования воздействия культуры на характер транснационализации бизнеса ведутся уже четыре десятилетия. Можно выделить работы, изучающие этот вопрос как в рамках микроэкономики (то есть на уровне отдельных предприятий), так и с применением методов макроэкономики. В первом случае речь идет прежде всего об исследованиях, стимулированных работами Г. Хофстеде, который предложил измерять национальные культуры по ряду параметров для выявления степени близости разных стран с точки зрения организационных аспектов ведения бизнеса². Рассматривая второй случай, следует особо упомянуть uppsальскую школу интернационализации фирмы, которая впервые увязала географические закономерности распределения совокупных прямых иностранных инвестиций (ПИИ), экспортированных из отдельных стран, с процессом постепенного роста информированности бизнесменов об особенностях зарубежного бизнеса³. Впоследствии, обобщив и разлив выводы ключевых публикаций лидера этой школы Я. Юхансона, а также ряда других исследователей, нами было предложено выделять фактор языковой и иной культурно-исторической близости как очень важный в процессах зарубежной экспансии транснациональных корпораций (ТНК)⁴. Попутно заметим, что, скорее всего, само название фактора еще потребует уточнения.

Актуальные задачи для научного анализа

За сравнительно длинный период научного анализа влияния культуры на специфику транснационализации бизнеса⁵ многие аспекты, тем не менее, по-прежнему остаются недостаточно изученными.

¹ Заместитель директора Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е. М. Примакова РАН, руководитель Центра европейских исследований ИМЭМО РАН, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук. Автор более 300 научных публикаций, в т. ч.: монографии «Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект» (удостоена медали РАН); 20 статей в журналах, индексируемых Scopus и WoS, включая «Foreign Investments of Russian Companies: Competition with West European and East Asian Multinationals», «Prospects of Diversifying Russian Direct Investment Abroad», «Framework for the Analysis of Geography Transnational Corporations Investments Abroad» и др. (профиль РИНЦ: https://elibrary.ru/author_profile.asp?authorid=569615). Главный редактор журнала «Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право». Член Ученого совета Русского географического общества, правления Ассоциации европейских исследований. Награжден Почетной грамотой Президента Российской Федерации за заслуги в научной деятельности.

² Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Beverly Hills, CA: Sage, 1980.

³ Johanson J., Vahlne J.-E. The Internationalization Process of the Firm — A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments // Journal of International Business Studies. 1977. № 1. P. 23–32.

⁴ Кузнецов А. В. Прямые иностранные инвестиции: «эффект соседства» // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 9. С. 40–47.

⁵ Хотя он намного короче срока, на протяжении которого ведутся исследования воздействия культуры на другие экономиче-

ские процессы, в том числе имеющие мирохозяйственное значение, — достаточно вспомнить, например, работы М. Вебера.

Во-первых, некоторые высказывавшиеся в 1970–1980-х годах гипотезы впоследствии не были в должной мере подтверждены эмпирически. Однако это связано преимущественно с необходимостью детального уточнения влияния той или иной национальной культуры на особенности ведения бизнеса. В частности, первые расчеты Г. Хофстеде были сделаны на основе использования нерепрезентативного материала. Вместе с тем подчеркнем, что, как правило, вносимые по мере проведения новых эмпирических исследований корректировки концепций не опровергают основных теоретических идей.

Во-вторых, лишь недавно возникла потребность в учете расширяющегося влияния глобализации. Когда швед Я. Юхансон и его коллеги описывали поэтапную интернационализацию компаний, основанных их соотечественниками, они исходили из того, что «обучение» компании является синонимом обучения управляющих ею людей. Однако в современных условиях в фирму может прийти человек, уже получивший хороший опыт ведения бизнеса за рубежом в рамках иной ТНК (в 1970-е гг. такие примеры были диковинкой). Топ-менеджерами современных ТНК нередко становятся иностранцы, так что уже трудно говорить о национальном характере той или иной бизнес-среды. Не случайно в XXI веке довольно часто встречаются фирмы, ставшие ТНК в первый же год своего создания, так что корректно говорить о рождении «международных» компаний, а не об их транснационализации (либо интернационализации — тут также сохраняются терминологические разночтения).

Вместе с тем влияние языковых барьеров и других обусловленных культурными различиями препятствий для свободной зарубежной экспансии компаний-инвесторов, несомненно, сохраняется, пусть и в усеченном виде. Это означает, что далеко не всегда можно использовать строгие математические расчеты, тогда как подбор довольно представительного набора фактов все-таки позволяет выводить общие закономерности, а потом уже объяснять наличие многих исключений. Например, при анализе географии прямых иностранных инвестиций (ПИИ) очень тяжело в рамках «эффекта соседства» разделить влияние языкового фактора, общей истории двух стран (часто включая долгое нахождение в составе единого государства) и просто территориальной близости. Так, по данным Международного валютного фонда, основанным главным образом на национальной статистике, к концу 2016 года 26,8 % всех финляндских ПИИ были сосредоточены в Швеции, 23,5 % греческих ПИИ — на Кипре, 35,1 % словацких ПИИ — в Чехии и т. д. В то же время 57,5 % всех накопленных ПИИ на Кубе были испанскими, а 20,5 % ПИИ в Австрии — германскими⁶.

⁶ Наши расчеты на основе баз данных МВФ (<http://www.imf.org>).

Особый интерес для анализа фактора языковой и иной культурно-исторической близости в процессах транснационализации бизнеса представляют те государства, где компании лишь недавно стали превращаться в полноценные ТНК. Это позволяет хорошо проследить эволюцию их интернационализации. В связи с этим российский эмпирический материал интересен не только для разработки практических рекомендаций для применения в нашей стране, но и для ревизии созданных за рубежом теоретических концепций. Нам уже удалось получить ряд интересных выводов на материалах ведущих российских ТНК, изучением которых мы занимаемся второе десятилетие. В последнее время соответствующие работы поддержаны Российским научным фондом (грант № 14-28-00097)¹ и прикладными заказами Евразийского банка развития, связанными с мониторингом прямых инвестиций на постсоветском пространстве².

Эффект близости в географии прямых инвестиций

Эффект языковой и иной культурно-исторической близости до сих пор хорошо прослеживается в таком показателе, как доля российских капиталовложений в общей сумме накопленных ПИИ в стране. Так, нами была проведена оценка аккумулированных на конец 2016 года сумм российских прямых инвестиций в разных государствах с учетом вложений, осуществленных через офшоры и иные «перевалочные базы». Например, в Европе доля российских инвестиций в общем объеме накопленных ПИИ превысила 30 % только в Беларуси, от 5 до 20 % — на Украине, в Молдове, Латвии, Болгарии, Сербии, Боснии и Герцеговине (благодаря Республике Сербской) и Турции.

Правда, значение российских инвестиций определяется и другими факторами. В частности, за пределами Европы высокие показатели могут определяться политическими барьерами для сколько-нибудь значительных иностранных капиталовложений при наличии значимых проектов российских ТНК. В этом отношении показательны примеры КНДР (общий объем ПИИ из всех стран менее 1 млрд долл.) и Таджикистана (общий объем ПИИ менее 2,5 млрд долл.). Присутствие важного российского инвестора может оказаться решающим и для стран с более значительными суммарными ПИИ. Так, в Южной Азии наибольшая доля российских инвесторов оказалась не в Индии, а в Пакистане и Бангладеш лишь благодаря капиталовложениям VEON (бывший «ВымпелКом»), унаследовавшим дочерние структуры в этих странах в ходе слияния активов россиян и их западных партнеров. В настоящее время у компании, где подконтрольный россиянам фонд LetterOne владеет 47,9 % голосующих ак-

ций, в Пакистане и Бангладеш находится почти 85 млн клиентов, что больше суммарного показателя VEON по России и Украине³.

Ранее этот метод был протестирован нами на примере географии австрийских и шведских ПИИ в Европе⁴. Несмотря на сходные масштабы экспортируемых из Австрии и Швеции капиталовложений, их одновременное вступление в ЕС в 1995 году и некоторые другие общие для двух стран факторы, географические предпочтения инвесторов у них сильно различаются. Это нельзя объяснить разницей в инвестиционном климате стран-реципиентов. Причудливым образом спустя почти столетие в географии австрийских ПИИ «всплывает» австро-венгерское стремление к экспансии на Балканах, а следы шведского имперского доминирования на Балтике «проступают» спустя еще более длительный срок. Действительно, по данным МВФ, на конец 2016 года доля шведских ПИИ в общем объеме накопленных прямых капиталовложений в мире составила 1,3 %, при этом в Норвегии и Дании — по 21 %, в Литве и Латвии — по 29 %, в Финляндии — 38 %, в Эстонии — свыше 48 %. Для сравнения: доля австрийских ПИИ ни в одной из названных стран не достигала 3 %, а в Дании, Финляндии и Литве не превышала 1 %. Зато удельный вес австрийских капиталовложений в Словении и Македонии составлял 28 %, в Боснии и Герцеговине и отторгнутом от Сербии автономном крае Косово и Метохия — 20 %, Словакии, Сербии и Хорватии — 15–16 %, Чехии, Болгарии и Румынии — 13–14 %, при том что в целом в мире доля австрийских ПИИ составляла 0,8 %. Неудивительно, что ни в одной из названных 10 стран Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ) доля шведских капиталовложений в общем объеме ПИИ не превышала даже 2 %⁵.

Наличие в обоих случаях фактора культурно-исторической близости — не выдумка исследователя. Сами компании-инвесторы нередко называют некоторые сопредельные страны своими «домашними» рынками. В этом легко убедиться, посмотрев официальные сайты и содержащиеся на них годовые отчеты трех крупнейших финансовых ТНК Австрии или Швеции. Так, австрийский Erste Group Bank выделяет три географических уровня в своей деятельности — Австрия, страны ЦВЕ и остальные, включая соседние Германию и Швейцарию. Два других лидера австрийского финансового сектора — Raiffeisenbank International и Vienna Insurance Group — прямо называют «домашним рынком» Австрию и все страны ЦВЕ⁶. Для ведущих шведских транснациональных банков определение «домашних» рынков разнится. В частности, Norddea Group относит к ним Швецию, Финляндию, Да-

³ Статистика по компаниям приводится нами в основном по данным их корпоративной отчетности. В данном случае form 20-F. 2017. VEON Ltd. Bermuda. P. 11.

⁴ Кузнецов А. В. Переосмысление концепции большой Европы в связи с украинским кризисом // Международная жизнь. 2014. № 12. С. 1–17.

⁵ Расчеты автора на основе данных МВФ: Table 6-о: Outward Direct Investment Positions US Dollars, by All Reporting Economies Cross-classified by Counterpart Economies, as of end-2016 (<http://data.imf.org>).

⁶ См. информацию на официальных сайтах: <http://www.erstegroup.com>; <http://investor.rbinternational.com> и <http://www.vig.com>.

¹ Основным промежуточным итогом работы по гранту стала коллективная монография (Оптимизация инвестиционных связей современной России / под ред. А. В. Кузнецова. М.: ИМЭМО РАН, 2016. URL: <http://www.imemo.ru>).

² Две наиболее свежие брошюры, изданные на русском и английском языках: Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ–2017 / А. В. Кузнецов [и др.]. СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2017 (доклад № 45); ЕАЭС и страны Евразийского континента: мониторинг и анализ прямых инвестиций – 2017 / А. В. Кузнецов [и др.]. СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2017. URL: <http://www.eabr.org>

нию и Норвегию, но не включает, например, страны Балтии. Swedbank, напротив, причисляет к ним только Швецию, Эстонию, Латвию и Литву, но не Финляндию, Данию и Норвегию. У Svenska Handelsbanen вообще заявлено шесть «домашних» рынков: Швеция, Финляндия, Дания, Норвегия, Нидерланды и Великобритания (страны Балтии, однако, не включены)¹.

Поиск границы между культурно-исторической близостью и политическим партнерством

Где проходит грань между языковой и(или) иной культурно-исторической близостью и политической целесообразностью (в том числе подкрепленной экономической выгодой) в географии ПИИ, конечно, установить можно далеко не всегда. Например, почему российская «Алроса» добывает за рубежом алмазы только на своей дочерней фирме в Анголе или почему именно в Чехии находится основной зарубежный актив «ОМЗ» — инжиниринговой фирмы в сфере атомной энергетики?

Хорошей иллюстрацией неявной границы между культурно-исторической близостью и политическим партнерством служит развитие сети двусторонних соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений. В настоящее время в мире заключено уже почти 3 тыс. таких соглашений². Рекордсменами являются Германия, Китай и Швейцария, но и у России есть вступившие в силу инвестиционные соглашения с 68 странами³. В это число входят, среди прочих, Абхазия и Южная Осетия (которые не учитывает ЮНКТАД), Сербия и Черногория (преемники соглашения России с Югославией), а также Беларусь и Таджикистан, с которыми у России есть лишь многосторонние инвестиционные соглашения (заключенные в рамках ЕврАзЭС).

Самые старые действующие двусторонние соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений с участием России были заключены еще Советским Союзом в 1989 году — с Бельгией, Великобританией, Канадой, Люксембургом, Нидерландами, Финляндией, Францией и ФРГ, а в 1990-м — с Австрией, Испанией, Республикой Корея и Швейцарией. Все они вступили в силу в 1991 году после ратификации (были также соглашения с Италией 1989 г. и Данией, Китаем и Турцией 1990 г., замененные позднее новыми соглашениями). Выбор стран довольно очевиден: СССР рассчитывал привлечь в совместные предприятия новые технологии из развитых стран Запада — традиционных торговых партнеров Советского Союза. Правда, добавление в 1990 году Южной Кореи, КНР и Турции свидетельствовало о поиске новых инвестиционных партнеров на Востоке, и приток капитала из этих трех стран уже в 2000-е годы оказался довольно значительным.

¹ См. информацию на официальных сайтах: <http://www.nordea.com>; <http://www.swedbank.com> и <http://www.handelsbanken.com>.

² Из 3324 международных инвестиционных соглашений, учтенных ЮНКТАД на конец 2016 года, двусторонними были 2957. См.: World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy. P. 111. URL: <http://www.unctad.org>

³ В основе анализа лежит база данных ЮНКТАД (<http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/175#iialInnerMenu>), уточненная по российским законодательным базам.

К сожалению, для защиты зарубежных капиталовложений появившихся в 2000-е годы российских ТНК эти соглашения почти не пригодны (на заключительном этапе горбачевской перестройки об этом никто не думал — задача заключалась в привлечении прямых европейских инвестиций в СССР). В первое десятилетие существования Российской Федерации перечень стран, с которыми она заключала двусторонние инвестиционные соглашения, заметно пополнился (в скобках указаны годы подписания и вступления в силу после ратификации): Дания (взамен советского соглашения), Куба, Румыния и Словакия (1993/1996); Греция (1993/1997); Болгария (1993/2005); Индия (несколько лет назад действие соглашения прекращено по инициативе индийской стороны), Вьетнам, Кувейт и Чехия (1994/1996); Албания, Венгрия, Союзная Республика Югославия и Швеция (1995/1996); Норвегия (1995/1998); Монголия (1995/2006); Италия (взамен советского, 1996/1997); КНДР и Лаос (1996/2006); Македония и Филиппины (1997/1998); Турция (взамен советского) и Египет (1997/2000); Ливан (1997/2003); Аргентина, Казахстан, Украина, ЮАР и Япония (1998/2000); Молдова (1998/2001); Литва (1999/2004); Армения (2001/2006). Как видно, в основном это были европейские и азиатские страны; среди 32 стран исключениями стали Куба, Египет, Аргентина и ЮАР. Еще с несколькими странами соглашения были подписаны, но не ратифицированы — с США и Польшей (1992), Португалией (1994), Хорватией и Эквадором (1996), Кипром и Узбекистаном (1997), Таджикистаном (1999), Словенией и Эфиопией (2000). К середине 2000-х годов стало очевидно, что ратификация некоторых из этих документов потеряла смысл.

В целом вопрос подписания инвестиционных соглашений Россией в 1990-е годы не носил системного характера. Ситуация начала меняться в 2002 году, когда в основу было положено новое типовое соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений, призванное не только защищать интересы иностранных инвесторов в России, но и гарантировать права российских компаний, вкладывающих капиталы за рубежом. Это типовое соглашение было утверждено постановлением Правительства от 9 июня 2001 года № 456 (последующие редакции — от 11 апреля 2002 г. № 229 и от 17 декабря 2010 г. № 1037) и заменило ранее действовавшее типовое соглашение, утвержденное постановлением Правительства от 1992 года (с изменениями и дополнениями от 1995 г.). Новое типовое соглашение учитывает требования ВТО и содержит ряд важных положений, касающихся механизма разрешения инвестиционных споров⁴. В основном можно увидеть разворот России в сторону развивающихся стран: Йемен (2002/2005), Сирия (2005/2007), Китай (взамен советского, 2006/2009), Индонезия, Иордания и Катар (2007/2009), Венесуэла (2008/2009), Ливия (2008/2010), Абхазия, Туркменистан и Южная Осетия (2009/2010), Ангола (2009/2011), Сингапур (2010/2012), ОАЭ (2010/2013), Экваториальная

⁴ http://www.mid.ru/foreign_policy/economic_diplomacy/-/asset_publisher/VVbc10If1FVU/content/id/2631716

Гвинея (2011/2016), Никарагуа (2012/2013), Зимбабве (2012/2014), Узбекистан (взамен старого нератифицированного, 2013/2014), Азербайджан и Бахрейн (2014/2015), Камбоджа (2015/2016), Иран (2015/2017). В 2003–2015 годы подписан ряд соглашений в рамках развития проектов евразийской интеграции, поддерживаемых Россией. В результате в разные годы новый формат соглашений был предложен для Армении, Беларуси, Вьетнама, Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана и Украины. Ратификации ждут российские двусторонние соглашения с Таиландом (2002), Алжиром (2006), Намибией и Нигерией (2009), Гватемалой (2013), Марокко и Палестинскими территориями (2016). В одних случаях речь идет о лоббировании

российскими компаниями-инвесторами своих интересов по защите от политических рисков в тех или иных странах; в других имеет место прогресс в политическом диалоге России с партнерами в Азии, Африке и Латинской Америке (нередко это сопровождается первыми в истории официальными визитами глав государств и правительств).

Список примеров можно долго продолжать. Однако, на наш взгляд, уже очевидно, что в рамках обычных сугубо экономических либо политико-экономических исследований ПИИ использование анализа фактора языковой и иной культурно-исторической близости может оказаться весьма продуктивным для выявления новых закономерностей.