

## **Экономические интересы крупного бизнеса в условиях формирования единого евразийского пространства**

**О.И. Гузенко**

На завершающем этапе рыночной трансформации в странах постсоветского пространства встает вопрос об обновлении национальных экономических систем, направленном на долгосрочное динамическое равновесие отдельных государств и всего региона в целом, что связано с поиском наиболее эффективных организационно-экономических отношений [1] не только внутри отдельных государств, но и в рамках межгосударственных взаимодействий.

В контексте актуализации формирования единого евразийского пространства в целом, и общего рынка в частности, особое значение приобретает изучение проблемы реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов, действующих в рамках данной системы взаимоотношений, так как именно экономические интересы, с одной стороны, являются катализатором данного процесса, а с другой подвержены трансформации под влиянием новых условий ведения хозяйственной деятельности. Интересы же крупного бизнеса, в данном случае играют особую роль, так как именно крупные бизнес-структуры, выступая в качестве акторов хозяйственной деятельности, способны задавать тенденции развития новой экономической среды, обладая достаточным потенциалом для возможности влияния на процесс принятия государственными органами власти управленческих решений [2].

Также следует отметить, что формирование и развитие единого евразийского экономического пространства требует определения «точек роста» дальнейших взаимоотношений между государствами ступившими на путь интеграции, и именно организационные формы крупного бизнеса, с их многовекторными экономическими интересами, могут стать опорой для построения новой системы экономических взаимоотношений.

Динамика интеграционных процессов постсоветского периода [3] показывает, что произошло изменение структуры рынка, характера рыночной конкуренции, где на первый план вышли крупные хозяйствующие субъекты, для которых, наиболее интересными направлениями интеграционного взаимодействия являются:

- энергетика, так как в рамках данного направления сотрудничества существует значительный потенциал для реализации перспективных проектов, таких как строительство гидроэлектростанций в России (Сибирь и Дальний Восток), Таджикистане, Кыргызстане, Казахстане и высокая заинтересованность Китая, Индии и ряда европейских стран (намеренных отказаться от использования атомной энергии) в получении сторонней электроэнергии. Такого рода масштабные проекты требуют кооперации совместных ресурсов и усилий для их реализации, так как только скоординированные действия государства, хозяйствующих субъектов в области электроэнергетики способны обеспечить бесперебойное энергоснабжение, что, в свою очередь, приведет к созданию общего энергетического рынка, где основную роль будут играть крупные, интегрированные субъекты;

- транзит – второе важнейшее направление в рамках интеграционного сотрудничества. Активно развивающаяся экономика Китая ставит вопрос об оптимизации расходов при транспортировке ресурсов и готовой продукции из Китая в страны Европы и обратно. Другие азиатские страны, в частности Япония и Южная Корея, в условиях дефицита собственных ресурсов заинтересованы в реализации совместных проектов, направленных на снижение транспортных расходов;

- разработка и производство высокотехнологичной продукции – еще одно перспективное направление взаимодействия крупного бизнеса в рамках евразийского экономического пространства. Развитие авиастроения, производство военной техники и различного инновационного оборудования

для добычи природных ресурсов, их транспортировки открывают большие возможности для реализации экономических интересов крупного бизнеса.

Это далеко не полный перечень направлений для реализации интересов крупного бизнеса, но даже исходя из вышеописанного, очевидно, что в любые взаимодействия в рамках интеграции не возможны без перемещения прямых иностранных инвестиций между «странами-членами» нового экономического пространства[4]. Мобильность современного капитала становится существенным ресурсом, все более превращаясь из средства управления бизнесом в стратегическую целеориентированность бизнеса [5].

Прямые иностранные инвестиции способны формировать единые рынки, воспринимаемые компаниями как «домашняя», а значит комфортная территория [6]. Для стран бывшего СССР такого рода территория сложилась исторически и большинство фирм склонны вкладывать капитал именно в соседних странах, где отсутствуют или минимальны разного рода институциональные барьеры в виде языка, традиций, обычаев, правовых норм и т.д. [7] По этой причине на постсоветском пространстве сформированы мощные транснациональные корпорации (ТНК), способствующие реализации крупных совместных проектов, посредством прямого иностранного инвестирования (Таблица 1.).

Таблица 1. Крупнейшие инвестиционные проекты на постсоветском пространстве, осуществляемые посредством ТНК [8]

Компания	Страна базирования и отрасль	Стран-получатель и проект	Приблизительный размер инвестиций, \$ млн.	Год начала проекта	Характер проекта
Газпром	Россия, транспортировка и продажа газа	Беларусь, «Белтрансгаз»	5000	2007	Покупка в несколько этапов
МТС	Россия, телекоммуникации	Украина, «МТС-Украина»	3000	2003	Покупка, расширение

ВымпелКом	Россия, телекоммуникации	Украина, «Украинские радиосистемы»	3000	2005	Покупка, расширение
Лукойл	Россия, добыча сырой нефти и природного газа	Казахстан, участие в ряде проектов	2639	1995	Несколько покупок, расширение
Евраз	Россия, производство стали	Украина, «Евраз ДМЗ имени Петровского» и другие заводы	2111	2008	Покупка
Русал	Россия, добыча угля	Казахстан, «Богатырь-Комир»	1000	2007	Слияние

Из таблицы видно, что крупные проекты осуществляются на базе российских ТНК, что связано с формированием наиболее крупных, полноценных и экономически стабильных ТНК именно на территории РФ и их незрелость в других странах бывшего СССР, где ТНК представлены крупнейшими профильными предприятиями, например, «Минский тракторный завод» (сборка осуществляется в России, Украине, Кыргызстане, Азербайджане) или казахстанский «Банк Бта» (Россия, Беларусь, Армения, Украина). Партнерами же по наиболее крупным проектам являются ближайшие «соседи» России по причине, о которых, говорилось выше.

Что касается распределения прямых иностранных инвестиций по видам деятельности, то здесь ведущими направлениями сотрудничества являются телекоммуникации, добыча и транспортировка нефти и газа, а также производство чугуна и стали (Таблица 2).

Таблица 2.

Ведущие отрасли-получатели прямых инвестиций в странах СНГ [9]

Вид деятельности	Прямые инвестиции в России, \$ млн.	Прямые инвестиции в целом, \$ млн.
Телекоммуникации	10,79	10,89

Добыча сырой нефти и природного газа	6,19	6,19
Транспортировка и продажа газа	5,62	5,96
Производство чугуна, ферросплавов, стали и проката, а также кокса	4,15	4,27
Банковское дело	3,29	4,16
Электроэнергетика	3,17	3,17
Добыча руд цветных металлов, в т.ч. золота	2,54	2,59
Нефтепереработка	1,65	1,65
Сети АЗС	1,49	1,65
Добыча угля	1,00	1,40
Железнодорожный транспорт	0,28	1,38
Гостиничный бизнес	0,60	1,36
Химическое производство, включая производство полимерных труб	0,62	0,90
Переработка и продажа газа	0,89	0,89
Розничная торговля	0,82	0,88

Следует отметить, что ряд отраслей играющих важную роль для российских ТНК, являются незначительными для других стран региона (добыча сырой нефти и природного газа, черная и цветная металлургия) и наоборот, такие виды деятельности как гостиничный бизнес, банковское дело притягивают к себе значительную долю иностранных инвестиций, что может свидетельствовать о дисбалансах в развитии отраслевых структур экономики государств евразийского пространства, а также являться результатом исторически сложившейся специализации стран, входящих в интеграцию.

Таким образом, интеграционные процессы на территории Евразии базируются не только на увеличении товарооборота между странами-членами интеграции, но и на их взаимодополняемости, сформировавшейся естественным образом в результате их многовекового экономического сотрудничества и основываются на экономических интересах крупнейших транснациональных корпораций или объединений им подобным, задающим вектор развития единого экономического пространства. [10] В свою очередь,

данное единое экономическое пространство открывает новые возможности для реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов, особенно для крупных акторов национальных экономик.

### **Литература:**

1. Гергова З.Х. Институциональные факторы и организационно-экономические предпосылки модернизации социально-экономической системы региона [Электронный ресурс] // «Инженерный вестник Дона», 2011, №1. – Режим доступа: <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n1y2011/376> (доступ свободный) – Загл. с экрана.– Яз. рус.

2. Паппэ Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг. [Текст] - М.: ГУ-ВШЭ, 2009. С. 9

3. Симионова Н.Е. Оценка эффективности интеграционных проектов [Электронный ресурс] // «Инженерный вестник Дона», 2012, №3. – Режим доступа: <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n3y2012/1015>

(доступ свободный) – Загл. с экрана.– Яз. рус.

4. Kalotay K., Sulstarova A. Modelling Russian outward FDI // Journal of International Management. 2010. №2. – P.42

5. Миргородская Е.О. Интрамобильность современного российского крупного капитала [Текст] // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова, 2012, №4. С.276-280.

6. Кузнецов А.В. Трансграничная корпоративная интеграция в Балтийском регионе [Текст] // Балтийский регион. 2012. №1. С.17-26.

7. Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ [Текст] – Санкт-Петербург. 2012. С.9

8. Хейфец Б.А. Российский бизнес в странах ЕврАзЭС. Модернизационный аспект: [Текст] – М.: Экономика, 2011. С. 84

9. Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ [Текст] – Санкт-Петербург. 2012. С.35-36.

10. World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy // UNCTAD. N.Y.; Geneva, 2010. – P. 101.

