

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

Исследования воздействия культуры на характер транснационализации бизнеса ведутся уже четыре десятилетия. При этом можно выделить работы, изучающие этот вопрос как в рамках подходов лишь 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 бизнеса<sup>1</sup>. Рассматривая второй случай, следует особо упомянуть uppsальскую школу интернационализации фирмы, которая впервые географические закономерности распределения совокупных прямых иностранных инвестиций (ПИИ), экспортированных из отдельных стран, увязала с процессом постепенного роста информированности бизнесменов об особенностях зарубежного бизнеса<sup>2</sup>. Впоследствии, обобщив и развив 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)<sup>3</sup>. Попутно заметим, что скорее всего само название фактора еще потребует уточнения.

### **Актуальные задачи для научного анализа**

---

<sup>1</sup> Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Beverly Hills, CA: Sage, 1980.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> Кузнецов А.В. Прямые иностранные инвестиции: «эффект соседства» // Мировая экономика и международные отношения. 2008. №9. С. 40-47.

За сравнительно длинный период научного анализа влияния культуры на специфику транснационализации бизнеса<sup>4</sup> многие аспекты, тем не менее, по-прежнему остаются изученными в недостаточной степени. Во-первых, некоторые высказывавшиеся в 1970-80-е годы гипотезы впоследствии не были в должной мере подтверждены эмпирическим материалом. 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 на фирму может прийти человек, уже получивший хороший опыт ведения бизнеса за рубежом в рамках иной ТНК (в 1970-е годы такие примеры были диковинными). При этом нередко топ-менеджерами современных ТНК становятся иностранцы, так что уже довольно тяжело говорить о национальном характере той или иной бизнес-среды. Не случайно, в XXI веке довольно распространенными оказываются фирмы, ставшие ТНК в первый же год с момента своего создания, так что корректно говорить о рождении «международных» компаний, а не их транснационализации (либо интернационализации – тут также сохраняются терминологические разночтения).

---

<sup>4</sup> Хотя он намного короче срока, на протяжении которого ведутся исследования воздействия культуры на другие экономические процессы, в том числе имеющие мирохозяйственное измерение – достаточно вспомнить, например, работы М. Вебера.

Вместе с тем влияние языковых барьеров и других обусловленных культурными различиями препятствий для свободной зарубежной экспансии компаний-инвесторов, вне всяких сомнений, сохраняется, пусть и в усеченном виде. Это означает, что далеко не всегда можно использовать какие-то строгие математические расчеты, тогда как подбор довольно представительного набора фактов все-таки позволяет выводить общие закономерности, а потом уже объяснять наличие и многих исключений. Например, при анализе географии 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 МВФ, основанным главным образом на национальной статистике, к концу 2016 г. 26,8% всех финляндских прямых иностранных инвестиций были сосредоточены в Швеции, 23,5% всех греческих ПИИ – на Кипре, 35,1% всех 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 – германскими<sup>5</sup>.

Особый интерес для анализа фактора языковой и иной культурно-исторической близости в процессах транснационализации бизнеса представляют государства, где компании лишь недавно стали превращаться в полноценные ТНК. Это позволяет хорошо проследить всю эволюцию их интернационализации. В данной связи российский эмпирический материал становится интересен не только для разработки каких-то конкретных практических рекомендаций 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

---

<sup>5</sup> Наши расчеты на основе баз данных МВФ (<http://www.imf.org>).

соответствующие работы поддержаны РФ (грант №14-28-00097)<sup>6</sup> и более прикладными заказами ЕАБР, связанными с мониторингом прямых инвестиций на постсоветском пространстве<sup>7</sup>.

### **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 г. сумм российских прямых инвестиций в различных государствах с учетом вложений, осуществленных через офшоры и иные «перевалочные базы». Например, в Европе свыше 30% доля российских инвестиций в общем объеме накопленных ПИИ составила только в Белоруссии, 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 – иллюстрациями служат КНДР (общий объем ПИИ из всех стран менее 1 млрд. долл.) и Таджикистан (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 роль российских инвесторов оказалась не в Индии, а в Пакистане

---

<sup>6</sup> Основным промежуточным итогом работы по гранту стала коллективная монография: Оптимизация инвестиционных связей современной России / Под ред. А.В. Кузнецова. М.: ИМЭМО РАН, 2016 (текст находится в свободном доступе на сайте <http://www.imemo.ru>).

<sup>7</sup> Двумя наиболее свежими брошюрами, изданными как на русском, так и английском языках стали: Кузнецов А.В. и др. Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ – 2017. СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2017 (доклад №45); Кузнецов А.В. и др. ЕАЭС и страны Евразийского континента: мониторинг и анализ прямых инвестиций – 2017. СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2017 (тексты находятся в свободном доступе на сайте <http://www.eabr.org>).

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 акций, в Пакистане и Бангладеш находится почти 85 млн. клиентов, что больше суммарного показателя «VEON» по России и Украине<sup>8</sup>.

Ранее этот метод был протестирован нами на примере географии австрийских и шведских ПИИ в Европе<sup>9</sup>. Несмотря на сходные масштабы экспортируемых из Австрии и Швеции капиталовложений, их одновременное вступление в ЕС в 1995 г. и некоторые другие общие для двух стран факторы, географические предпочтения инвесторов оказываются у них сильно различающимися. 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 г. доля шведских ПИИ в общем объеме накопленных прямых капиталовложений в мире составила 1,3%, но по 21% в Норвегии и Дании, по 29% в Литве и Латвии, 38% в Финляндии и свыше 48% в Эстонии. Для сравнения: доля австрийских ПИИ ни в одной из названных стран не достигала 3% (в Дании, Финляндии и Литве вообще была меньше 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%. Не удивительно, что ни в одной из

---

<sup>8</sup> Статистика по компаниям приводится нами в основном по данным их корпоративной отчетности. В данном случае: Form 20-F. 2017. VEON Ltd. Bermuda. P. 11.

<sup>9</sup> Кузнецов А.В. Переосмысление концепции большой Европы в связи с украинским кризисом // Международная жизнь. 2014. №12. С. 1-17.

названных 10 стран Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ) доля шведских капиталовложений в общем объеме ПИИ не превышала даже 2%<sup>10</sup>.

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 все остальные государства (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 ЦВЕ<sup>11</sup>. В случае ведущих шведских транснациональных банков определение «домашних» рынков разнится. В частности, «Nordea Group» к ним относит Швецию, Финляндию, Данию и Норвегию, но не включает, например, страны Балтии. Напротив, «Swedbank» причисляет к ним только Швецию, Эстонию, Латвию и Литву, но не Финляндию, Данию и Норвегию. У «Svenska Handelsbanken» вообще заявлено 6 «домашних» рынков – Швеция, Финляндия, Дания, Норвегия, Нидерланды и Великобритания (страны Балтии к ним, однако, не отнесены)<sup>12</sup>.

### **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

---

<sup>10</sup> Расчеты автора на основе данных МВФ: Table 6-o: Outward Direct Investment Positions US Dollars, by All Reporting Economies Cross-classified by Counterpart Economies, as of end-2016 (<http://data.imf.org>).

<sup>11</sup> См. информацию на официальных сайтах: <http://www.erstegroup.com>; <http://investor.rbinternational.com> и <http://www.vig.com>.

<sup>12</sup> См. информацию на официальных сайтах: <http://www.nordea.com>; <http://www.swedbank.com> и <http://www.handelsbanken.com>.

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» – инжиниринговая фирма 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 соглашений<sup>13</sup>. Рекордсменами являются Германия, Китай и Швейцария, но и у России есть вступившие в силу инвестиционные соглашения с 68 странами<sup>14</sup>. В это число входят, среди прочего, Абхазия и Южная Осетия, которые не учитывает ЮНКТАД, Сербия и Черногория (преемники соглашения России с Югославией), а также Белоруссия 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 г. с Бельгией, Великобританией, Канадой, Люксембургом, Нидерландами, Финляндией, Францией и ФРГ, а в 1990 г. с Австрией, Испанией, Республикой Корея и Швейцарией. Все они вступили в силу в 1991 г. 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 новые технологии в совместные предприятия из развитых стран

---

<sup>13</sup> Из 3324 международных инвестиционных соглашений, учтенных ЮНКТАД на конец 2016 г., двусторонними были 2957. См.: World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy. P. 111 (<http://www.unctad.org>).

<sup>14</sup> В основе анализа лежит база данных ЮНКТАД (<http://investmentpolicyhub.unctad.org/PIA/CountryBits/175#iiaInnerMenu>), уточненная по российским законодательным базам.

Запада – традиционных торговых партнеров Советского Союза. Правда, добавление в 1990 г. Южной Кореи, КНР и Турции свидетельствовало о поиске новых инвестиционных партнеров на Востоке (причем приток капитала из всех трех стран уже в 2000-е годы оказался довольно значимым).

К сожалению, для защиты зарубежных капиталовложений появившихся в 2000-е годы российских ТНК эти соглашения почти не пригодны (никто об этом на заключительном этапе горбачевской перестройки и не думал – задача стояла в привлечении европейских прямых 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 – 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 ясно, что ратификация некоторых из этих документов в принципе потеряла смысл.

В целом вопрос подписания инвестиционных соглашений Россией носил в 90-е годы не слишком системный характер. Ситуация начала меняться с 2002 г., когда в основу было положено новое типовое соглашение о поощрении и взаимной защите капиталовложений, призванное защищать интересы не только 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 г. №456 (последующие редакции – от 11 апреля 2002 г. №229 и от 17 декабря 2010 г. №1037), заменив ранее действовавшее типовое соглашение, утвержденное постановлением Правительства от 1992 г. (с изменениями и дополнениями от 1995 г.). Новое типовое соглашение учитывает требования ВТО и содержит ряд важных положений, касающихся механизма разрешения инвестиционных споров<sup>15</sup>. 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 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 гг. подписан ряд соглашений в рамках развития проектов евразийской интеграции, поддерживаемых Россией. В результате в разные годы новый формат соглашений был предложен для Армении, Белоруссии, Вьетнама, Казахстана, Киргизии, 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 каких-то случаях речь идет о лоббировании

---

<sup>15</sup> [http://www.mid.ru/foreign\\_policy/economic\\_diplomacy/-/asset\\_publisher/VVbcI0If1FVU/content/id/2631716](http://www.mid.ru/foreign_policy/economic_diplomacy/-/asset_publisher/VVbcI0If1FVU/content/id/2631716)

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

\* \* \*

Количество показанных нами примеров еще можно долго продолжать. Однако, на наш взгляд, уже очевидно, что в рамках обычно проводимых сугубо экономических либо политико-экономических исследований ПИИ использование анализа фактора языковой и иной культурно-исторической близости может оказаться очень продуктивным для выявления новых закономерностей.