



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
УрГЭУ–СИНХ

Л. М. Капустина
О. Д. Фальченко

Транснациональные корпорации: роль в экономическом развитии России



Л. М. Капустина
О. Д. Фальченко

Транснациональные корпорации: роль в экономическом развитии России



Министерство образования и науки Российской Федерации



Уральский государственный экономический университет

Л. М. Капустина, О. Д. Фальченко

**ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ:
РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ**

Рекомендовано
редакционно-издательским советом
Уральского государственного экономического университета

Екатеринбург
2015

УДК 339.94
ББК 65.298.12
К20

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор,
руководитель Центра региональных компаративных исследований
Института экономики Уральского отделения
Российской академии наук
Е. Л. Андреева

доктор экономических наук,
профессор кафедры международной экономики
Уральского федерального университета
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
Е. Д. Фролова

Капустина, Л. М.

К20 Транснациональные корпорации : роль в экономическом развитии России [Текст] : [монография] / Л. М. Капустина, О. Д. Фальченко ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2015. – 164 с.

ISBN 978-5-9656-0222-3

В монографии рассмотрены теоретико-методологические положения о влиянии прямых инвестиций транснациональных корпораций на экономику принимающей страны; определены положительные и отрицательные эффекты воздействия ТНК на экономический рост, технологический уровень и конкурентоспособность производства, динамику внешней торговли. Предложен методический подход к оценке макроэкономических эффектов влияния прямых иностранных инвестиций на экономику России на основе применения эконометрических моделей. Дан сценарный прогноз потенциальных объемов прямых инвестиций транснациональных корпораций в российской экономике для достижения заданных темпов экономического развития.

Для студентов, аспирантов, преподавателей экономических вузов, а также для специалистов, работающих в сфере международных экономических отношений и внешнеэкономической деятельности.

УДК 339.94
ББК 65.298.12

ISBN 978-5-9656-0222-3

© Л. М. Капустина, О. Д. Фальченко,
2015

© Уральский государственный
экономический университет, 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|------------|
| Введение..... | 4 |
| Глава 1. Роль транснациональных корпораций в экономическом развитии принимающей страны | 7 |
| 1.1. Эволюция понятия «транснациональная корпорация» и критерии отнесения компаний к транснациональным | 7 |
| 1.2. Влияние прямых инвестиций транснациональных корпораций на экономику принимающей страны..... | 35 |
| Глава 2. Методические подходы к оценке эффектов влияния прямых инвестиций транснациональных корпораций на экономику принимающей страны..... | 55 |
| 2.1. Методические подходы к оценке эффектов влияния прямых инвестиций ТНК на экономический рост и внешнюю торговлю принимающей страны | 55 |
| 2.2. Методика оценки макроэкономических эффектов влияния прямых инвестиций транснациональных корпораций на экономику принимающей страны..... | 66 |
| Глава 3. Макроэкономические эффекты влияния прямых инвестиций транснациональных корпораций на экономику России | 81 |
| 3.1. Оценка роли и места транснациональных корпораций в экономике России | 81 |
| 3.2. Эконометрический анализ макроэкономических эффектов влияния прямых инвестиций транснациональных корпораций на экономический рост и внешнюю торговлю России | 105 |
| 3.3. Прогноз объемов прямых иностранных инвестиций и совершенствование инструментов государственного регулирования транснациональных корпораций в России..... | 120 |
| Заключение | 129 |
| Библиографический список | 132 |
| Приложения | 150 |

ВВЕДЕНИЕ

В современном мировом хозяйстве транснациональные корпорации (ТНК) являются одним из ведущих субъектов производственных, торговых, валютно-финансовых, научно-технических процессов и воздействуют на экономики принимающих стран через перемещение капитала в форме прямых иностранных инвестиций (ПИИ), экспорта товаров и услуг, а также играют важную роль в передаче ноу-хау, технологий и инноваций. По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в 2014 г. на транснациональные корпорации приходилось около 2/3 мирового притока ПИИ и более 1/2 мирового экспорта товаров и услуг.

Масштабы деятельности ТНК в современном глобальном экономическом пространстве сопоставимы с экономической мощностью отдельных государств. Так, согласно докладу «Глобальные тенденции – 2013» [225], из топ-100 крупнейших мировых хозяйствующих субъектов, куда входят страны и международные компании, 40% являются транснациональными корпорациями. К примеру, официальные доходы корпорации Royal Dutch Shell в 2012 г. превысили значения совокупного ВВП 171 страны, что делает компанию 26-м по величине экономическим субъектом в мире, которая занимает место впереди Аргентины и Тайваня и предоставляет рабочие места 90 тыс. чел.

Перед Россией стоит задача – совершенствование инвестиционного и инновационного механизмов для решения социально-экономических проблем и повышения темпов экономического роста. Данная задача может быть решена с использованием потенциала отечественных предприятий, а также путем расширения сотрудничества с иностранными компаниями посредством государственного регулирования прямых инвестиций ТНК. В этой связи актуальной становится оценка роли и макроэкономических эффектов влияния прямых иностранных инвестиций на экономику России, а также измерение вклада ТНК в прирост ВВП, экспорта и импорта РФ.

С середины XX века ведутся научные исследования, касающиеся оценки влияния деятельности ТНК на экономику принимающих стран.

Сохраняется актуальность оценки эффектов влияния прямых инвестиций ТНК на экономику и внешнюю торговлю принимающих стран.

Функционирование ТНК во взаимосвязи международной торговли и движения капитала в форме ПИИ рассматривают в своих трудах Б. Блонинген, Р. Болдвин, П. Кругман, Р. Манделл, Дж. Маркузен, Б. Олин, Дж. Оттавио, Э. Хекшер, Е. Хелпмен и др. Возникновение международных компаний через наличие преимуществ агломерации производства исследуют в своих работах А. Вебер, Т. Паднер, А. Скотт, М. Сторпер, Р. Уолкер и др. Проблемы международной и отраслевой конкуренции представлены в исследованиях Р. Гроссе, Э. Грэма, Ч. Киндлбергера, Р. Кэйвза, Ф. Никкербоккера, М. Портера, С. Хаймера и др.

Роль государства в определении направлений прямых иностранных инвестиций и взаимодействие ТНК с национальными правительствами рассматривали ученые: У. Бек, А. Бонет, И. Валтер, Т. Гладвин, Т. Моран, Д. Лекроу, Р. Робинсон, М. Шратценталлер, Дж. Файрветер и др.

Мотивы экспансии ТНК за пределы национальных границ и взаимосвязь между прямыми иностранными инвестициями крупных корпораций и их внутренней организацией представлены в трудах П. Бакли, Р. Коуза, М. Кэссона, Дж. Мак-Мануса, А. Рагмана, Д. Тиса, О. Уильямсона, Дж. Хеннарта и др.

Взаимосвязь экспорта ПИИ и экономического развития стран рассмотрена в работах К. Акамацу, Р. Вернона, К. Коджимы, Т. Озавы, Л. Уэллса и др.

Исследования, объясняющие причины размещения международного производства ТНК в конкретных регионах и отраслях, нашли отражение в работах Г. Груберта, Дж. Даннинга, Э. Мансфилда, Д. Кушмана, Дж. Хайнса и др.

Влияние прямых инвестиций ТНК на факторы экономического роста принимающих стран исследовали Л. Алфаро, Б. Айткена, Э. Боренштейна, М. Бломсторма, М. Ванга, Ф. Ван Ло, Г. Вукшича, Дж. Де Григорио, Дж. Даннинга, С. М. Кадочникова, М. Карковика, Д. Кима, А. М. Кутана, Р. Кэйвза, Р. Левайна, Дж.-В. Ли, Р. Липси, Л. Де Мелло (мл.), Дж. Раппапорта, А. Ромео, Х. Сана, Дж. Сео, Р. Финдли, М. Хаддада, С. Хаймера, А. Харрисона, З. А. Хайлу, Ю. Хуанга, М. Цезяна, Дж. Чана и др.

Роль ТНК в современной мировой экономике в контексте процессов интернационализации и глобализации рассмотрены Е. Л. Андреевой, И. Г. Владимировой, Л. Д. Градобитовой, Т. М. Исаченко, А. П. Киреевым, А. И. Михайлушкиным, А. Г. Мовсесяном, Э. С. Нуховичем, С. Б. Огневцевым, В. С. Паньковым, Б. М. Смитиенко, Е. Д. Фроловой, Р. И. Хасбулатовым, П. Д. Шимко, М. А. Эскиндаровым и др.

В первой главе обобщаются существующие теоретические подходы зарубежных и отечественных ученых к исследованию ТНК. Раскрыто содержание понятия «транснациональная корпорация»; выявлены и систематизированы критерии отнесения компаний к ТНК; выделены эффекты влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны.

Во второй главе предложены система показателей и методика оценки макроэкономических эффектов влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны. Представлен алгоритм прогнозирования потенциальных объемов прямых инвестиций ТНК для обеспечения заданных темпов экономического роста.

В третьей главе показана роль зарубежных ТНК в экономике Российской Федерации; протестированы эконометрические модели, обосновывающие влияние прямых инвестиций ТНК на экономику России (на прирост ВВП, экспорта и импорта). Составлен прогноз объемов прямых инвестиций ТНК для обеспечения запланированных темпов прироста ВВП России и предложены инструменты государственного регулирования ТНК в экономике РФ на основе систематизации зарубежного опыта (Китай, Индия и Бразилия).

Информационную базу исследования составили: официальные документы и аналитические обзоры, опубликованные международными организациями (Конференцией ООН по торговле и развитию, Организацией экономического сотрудничества и развития, Всемирной торговой организацией, Международным валютным фондом, Всемирным банком, Всемирным экономическим форумом, Международным торговым центром и др.); законодательные акты в области инвестиционного, таможенного, валютного и налогового регулирования внешнеэкономической деятельности РФ; материалы Федеральной службы государственной статистики РФ, Центральной базы статистических данных РФ, Единой межведомственной информационно-статистической системы РФ, Центрального Банка России; аналитические отчеты и материалы международных аудиторских компаний (PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, KPMG); эмпирический материал, содержащийся в специализированных научных изданиях (монографиях) и размещенный в периодической печати и сети Интернет.

ГЛАВА 1

РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРИНИМАЮЩЕЙ СТРАНЫ

1.1. Эволюция понятия «транснациональная корпорация» и критерии отнесения компаний к транснациональным

Одним из самых ярких проявлений глобализации является усиливающая транснационализация экономической деятельности, т. е. превращение крупнейших корпораций стран – экспортеров капитала из национальных в транснациональные, а капитала – из национального по принадлежности в международный по сфере интересов и характеру приложения. Таким образом, главными материальными носителями этой тенденции выступают транснациональные корпорации.

Первой ТНК можно считать созданную в 1602 г. корпорацию Dutch East India Company, за которой последовал целый ряд аналогичных структур, некоторые из них сохранились и по сегодняшний день (например, Hudson Bay Company). Однако следующие триста лет процесс образования ТНК шел медленными темпами. Его динамика существенно возросла после Первой мировой войны и особенно после Второй мировой войны.

А. М. Либман и Б. А. Хейфец, рассматривая эволюцию транснационального бизнеса, подчеркивают, что сегодня «мир ТНК» представляет собой достаточно сложное сообщество структур, сформировавшихся на различных стадиях развития [54, с. 10–12]. Можно заключить, что каждый период эволюции породил свой собственный тип организации ТНК, который часто способен был пережить период своего господства и сохраниться в определенной «экологической нише», а палитра ТНК с разнообразными стратегиями постоянно обогащается (табл. 1).

Эволюция транснациональных корпораций

| Период, поколение и тип ТНК | Характеристика этапа |
|---|---|
| Конец XIX века – 1920 г. («эпоха колоний») Первое поколение – колониально-сырьевые ТНК | ТНК – это картели и синдикаты, которые главным образом занимались разработкой и добычей сырья в колониях (Азия, Африка, Латинская Америка) и его переработкой на своей территории |
| 1920–1939 гг. («эпоха концессий») Второе поколение – военно-промышленные ТНК | ТНК преимущественно создавались в виде трестов, которые путем слияний и поглощений вовлекали в свои структуры национальные фирмы и предприятия и создавали тем самым международные корпорации, что расширяло сферу их деятельности |
| 1945–1960 гг. («информационная революция») Третье поколение – научно-технологические корпорации | В условиях послевоенного восстановления и политического переустройства мира среди экономик стран на мировую арену выходят США. Восстановительный период сопровождался внедрением новой техники и технологий. ТНК ориентированы на непрерывное технологическое обновление производства товаров и услуг, использование конкурентных преимуществ межстрановой кооперации. Основными формами организации ТНК стали концерны и конгломераты, как правило, объединяющиеся в стратегические альянсы, позволяющие конкурировать за рынки сбыта |
| 1960–1970 гг. («эпоха слияний и поглощений») Четвертое поколение – глобальные корпорации инновационного типа | Появляются первые многонациональные корпорации, которые характеризуются транснациональной структурой собственности. Доминируют американские, немецкие и японские ТНК. Быстро увеличивается число ТНК и МНК в автомобилестроении. От стратегии диверсификации бизнеса ТНК перешли к стратегиям географической децентрации и инновационного развития, что сопровождалось прямыми иностранными инвестициями. Основной организационной структурой ТНК становятся вертикально-интегрированные корпорации. ТНК ориентированы на завоевание лидирующих позиций в мировом экономическом пространстве посредством активной инновационной деятельности и высококомобильной структурно-корпоративной, управленческой и кадровой политики |

| Период, поколение и тип ТНК | Характеристика этапа |
|---|--|
| 1990-е годы – наше время («современный период») Пятое поколение – глобальные ТНК с собственными финансовыми структурами; глобальные ИТ-корпорации (киберкорпорации); сервисные ТНК | Зарождаются корпорации глобального типа, ориентированные на работу во многих странах мира, развиваются сетевые структуры глобальных компаний, ориентированные на активное использование Интернета и проведение через него сделок, что позволяет изменить форму и эффективность мировых рынков, превратив их в киберпространство. Особенностью современного этапа развития ТНК является усиление их позиций не только на отраслевых рынках, но и в других сферах хозяйственной деятельности: в международной торговле патентами и лицензиями, предоставлении услуг в сфере инфраструктуры, в страховом деле, туризме и т. д. Промышленные ТНК осуществляют инвестиции в наукоемкие услуги и услуги производственного характера, создают дочерние компании и филиалы в сфере услуг |
| Прогнозы: шестое поколение – глобальные планетарные корпорации | Существует несколько сценариев развития деятельности ТНК в этот период. Сценарий 1 – ТНК и МНК будут контролировать население, государства и социально-экономические процессы в мире, ориентированы на освоение космических энергоресурсов и развитие систем стратегических вооружений. Сценарий 2 – исчезновение крупных компаний-«динозавров», на смену которым придут агрессивные, высокоэффективные сети средних фирм, гибких в окружающей среде и с огромным инновационным ресурсом |

Источник: обобщено, дополнено и составлено авторами по: [8, с. 30–31; 10, с. 271–275; 54; 68, с. 20–22].

Обобщающим критерием выделения нескольких поколений ТНК является реакция на крупномасштабные изменения структуры мира и его состояний с середины XIX века и по настоящее время (колонизация и деколонизация, мировые войны, холодная война, НТР, НТП и технологизация общества, конкурентная борьба за ресурсы, модернизация экономик развивающихся и постсоциалистических стран, глобализация, постиндустриализация, освоение ближнего космоса и т. д.). Особое значение в качестве критерия имеет появление новых технологий и отраслей мирового хозяйства в связи с НТП, а также развитие инфраструктуры мирового хозяйства: всемирные транспортные сети, связь, автоматизация, информатизация, компьютеризация.

В ходе глобализации произошла эволюция ТНК: если первоначально их деятельность была связана с разработкой сырьевых ресурсов развивающихся периферийных стран и производством военно-технической продукции, то на последних этапах утвердились глобальные ТНК, стремящиеся к планетарному видению масштабов рынка и процессов конкуренции. Они глобальны по своему существу: производство осуществляется по всему миру, для производства продукции привлекаются капитал, сырье, машины и механизмы, технологии, рабочая сила независимо от их размещения, сбыт продукции также осуществляется по всему миру, критерий один – наибольшая эффективность.

Современный этап эволюции поколений ТНК связывают с развитием сетевых структур и новых форм «глобальных компаний». Нельзя говорить об абсолютном доминировании этой формы организации международного бизнеса, но свою роль в обогащении палитры ТНК она все же играет. В реальности тенденции развития ТНК из разных стран различны. Упрощенно можно указать следующие направления:

становление качественно новых «глобальных компаний» пятого и шестого поколения и перестройка старых ТНК, также трансформирующихся в «глобальные компании» (США);

развитие узкоспециализированных агрессивных ТНК в традиционных отраслях (ФРГ и другие страны Европы) и попытка преодолеть отставание в сфере формирования «глобальных компаний»;

попытка трансформации переживающих кризис ТНК путем слияний с иностранными компаниями (Япония, Южная Корея);

становление традиционных ТНК на базе национальных финансово-промышленных групп (развивающиеся страны, Индия, Мексика, отчасти КНР, где ТНК формируются на базе государственных предприятий);

усиление зарубежной экспансии большого числа средних и малых фирм, которые по своей сути становятся новыми, нарождающимися ТНК.

Кроме того, особенностью современного этапа развития ТНК является усиление их позиций не только на отраслевых товарных рынках, но и в других сферах хозяйственной деятельности: в международной торговле патентами и лицензиями, предоставлении услуг в сфере инфраструктуры, в страховом деле, туризме и т. д. Промышленные ТНК осуществляют инвестиции в наукоемкие услуги и услуги производственного характера, создают дочерние компании и филиалы в сфере услуг.

На наш взгляд, в экономической литературе процессы экономической транснационализации можно рассматривать *как на макро-, так и на микроэкономическом уровне*. Один из современных авторов, рассматривающих экономическую транснационализацию на макроуровне, это российский исследователь А. Г. Мовсесян. Ученый определяет сущность экономической транснационализации как одну из ведущих тенденций мирового хозяйства, заключающуюся «в выходе капитала за границы национальных государств» и обусловленную «...возможностью и необходимостью перелива капитала из государств, где имеется его относительно избыточное количество, в страны, где он находится в дефиците, зато есть другие факторы производства (труд, земля, полезные ископаемые), которые не могут быть рационально использованы в воспроизводственных процессах из-за нехватки капитала...» [66, с. 16]. Согласно взглядам А. Г. Мовсесяна, наиболее активную роль в экономической транснационализации играют страны с избытком капитала, в то время как остальным принадлежит пассивная роль реципиентов этого фактора производства. Данное видение экономической транснационализации предполагает, что главными действующими лицами транснационализации экономической деятельности выступают национальные государства. Однако такое определение сущности экономической транснационализации, по нашему мнению, нельзя считать полным, и оно не отражает всего многообразия международных экономических отношений. Так, рассматриваемое определение не объясняет многочисленные встречные потоки капиталовложений из стран со сравнительно одинаковым уровнем экономического развития и инвестиционной обеспеченности. Кроме того, теоретические рамки данного подхода исключают набирающие в последнее время силу потоки капиталовложений из целого ряда стран с развивающейся и переходной экономикой, в том числе в направлении государств, традиционно считающихся наделенными инвестиционными ресурсами в избытке.

Для объяснения экономической транснационализации на макроуровне также подходит получивший распространение подход, который опирается на идею межгосударственной конкуренции на различных рынках и необходимость государственной поддержки участия национальных производителей в глобальной конкурентной борьбе, что особенно актуально для развивающихся стран и стран с переходной эко-

номикой. Базисом данного подхода выступает идея о том, что главными действующими субъектами международной конкуренции выступают не столько ТНК, сколько национальные государства, использующие отечественных субъектов хозяйствования (на микроуровне) лишь как инструмент реализации своей внешнеэкономической стратегии.

Основываясь на данной концепции, А. В. Данильченко и Д. С. Калинин рассматривают экономическую транснационализацию на макроуровне, говоря, что это «наиболее зрелая стадия процесса интернационализации экономической деятельности, характеризующаяся перемещением капитала через границы страны происхождения, которое выражается в формировании международных по характеру своей деятельности, но национальных по сохраняемому над акционерным капиталом контролю организационных бизнес-структур» [16]. При этом исследователи полагают, что сами ТНК в этом процессе – «лишь организационные формы, возникающие при выходе национального капитала за рубеж, т. е. они своего рода проявление, а не причина процесса экономической транснационализации» [16]. На наш взгляд, данный подход является наиболее комплексным.

Однако преобладающая часть исследователей придерживается микроэкономического подхода, уделяя особое внимание рассмотрению сущности, роли и деятельности ТНК. Начиная с 1980-х годов исследования в сфере мировой экономики и международного бизнеса значительно сблизились в том, что именно ТНК, а не страны выступают основными действующими субъектами развития мировой экономики, а потому являются основными объектами для изучения [36, с. 17].

Первое определение ТНК было дано Д. Лилиенталем в 1960 г. Он понимал под ТНК «такие корпорации, которые имеют свой «дом» в одной стране, но которые осуществляют свои операции и живут по законам других стран» [181].

Тем не менее для анализа деятельности ТНК важно определить, какие компании относятся к этим структурам. ТНК определяются в науке по-разному. Используемое в исследовании понятие «транснациональная корпорация» получило широкое распространение в трудах зарубежных и отечественных ученых, а также в документах ООН (Кодекс поведения ТНК, доклады по мировым инвестициям и т. п.) и СНГ (Конвенция о ТНК) (табл. 2 и 3).

Однако единого подхода к классификации указанных понятий не существует, так как в зарубежной литературе, в некоторых трудах отечественных авторов, а также во многих актах международных организаций (например, Организации экономического сотрудничества и развития) часто используются и другие категории: многонациональные (мультинациональные, международные) корпорации (компании, предприятия, монополии) и т. п.

Определения ТНК зарубежных исследователей и международных организаций

| Автор, работа, год | Термин | Определение |
|---|---|---|
| D. Lilienthal, «The Multinational Corporation», 1960 [181] | Многонациональная корпорация (МНК) / multinational corporation (MNC) | Корпорации, которые имеют свой «дом» в одной стране, но осуществляют свои операции и живут по законам других стран |
| M. Z. Brooke, L. H. Remmers, «Strategy of Multinational Enterprise: Organization and Finance», 1970 [110, p. 5] | Многонациональная компания / multinational company | Любая фирма, которая осуществляет большинство своих операций по производству или оказанию услуг не менее, чем в двух странах |
| C. M. Shmitthoff, «The multinational enterprise in the UK», 1973 [214, p. 24] | Многонациональное предприятие (МНП) / multinational enterprise (MNE) | Группа компаний с различной национальностью, связанных посредством держания акций, управленческим контролем или путем заключения договора и представляющих экономическое единство |
| R. Vernon, «Sovereignty at Bay», 1971 [233, p. 4] | Многонациональное предприятие / multinational enterprise | Родительская компания, которая контролирует большое объединение (кластер) корпораций различной национальности |
| R. Vernon, «The Location of Economic Activity», 1974 [234] | Многонациональное предприятие / multinational enterprise | Фирмы, определенная доля оборота которых достигается за рубежом и которые имеют дочерние фирмы в нескольких (как минимум, шести) странах |
| J. H. Dunning, «The Multinational Enterprise», 1971 [135, p. 4] | Международное, или многонациональное, производственное предприятие (МПП) / international, or multinational producing enterprise (MPE) | Предприятие, которое владеет или контролирует производственные мощности (заводы, распределительные сети, офисы и т. п.) более, чем в одной стране |
| J. H. Dunning, «The Nature of Transnational Corporations and Their Activities», 1995 [136, p. 10] | Транснациональная корпорация (ТНК) / transnational corporation (TNC) | Предприятия, которые владеют или контролируют деятельность различного рода в двух и более странах. При этом владение и контроль осуществляются не только через прямые иностранные инвестиции, но и через создание альянсов (союзов) |

| Автор, работа, год | Термин | Определение |
|--|---|--|
| R. Caves, «Multinational Enterprise and Economic Analysis», 1982 [120, p. 1], 1996, 1999 | Многонациональное предприятие / multinational enterprise | Предприятие, которое контролирует и управляет производственными предприятиями, расположенными как минимум в двух странах |
| E. Pausenberger, «Die international Unternehmung», 1982 [200] | Интернациональная фирма / die international Unternehmung | Фирмы, чья деятельность выходит за рамки страны |
| M. Casson, «Multinational Monopolies and International Cartels», 1983 [118] | Транснациональная корпорация / transnational corporation | Фирма, которая владеет производством товаров и услуг более, чем в одной стране |
| Организация Объединенных Наций, «Draft United Nations Code of conduct on transnational corporations» (проект Кодекса ООН о поведении ТНК), 1985 [132] | Транснациональная корпорация / transnational corporation | Предприятие, включающее юридические лица в двух и более странах независимо от их правовой формы и сферы деятельности, которые осуществляют свою деятельность по такой схеме принятия решений, которая позволяет проводить согласованную политику и общую стратегию через один или несколько центров принятия решений, в котором эти юридические лица так связаны между собой через право собственности или иным образом, что одно или несколько юридических лиц могут существенно оказывать влияние на деятельность других и, в частности, использовать их знания, ресурсы и ответственность |
| ООН, «Draft norms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights» (проект Конвенции об ответственности транснациональных корпораций и других коммерческих организаций в отношении прав человека), 2003 [131] | Транснациональная корпорация / transnational corporation | Субъект экономической деятельности, производящий свои операции более, чем в одной стране, или группа субъектов экономической деятельности (cluster), производящих свои операции в двух или более странах независимо от того, в какой юридической форме они выступают, находятся ли в собственной стране или стране, в которой осуществляют операции, а также независимо от того, осуществляют они свою деятельность в индивидуальном или коллективном качестве |
| J. Markusen, «The Boundaries of Multinational Enterprises and the theory of International Trade», 1995 [187] | Многонациональная корпорация (предприятие) / multinational (enterprise) | Фирмы, которые осуществляют прямые иностранные инвестиции, определяемые как инвестиции, посредством которых фирма приобретает существенный контроль в зарубежной фирме или создает дочернюю компанию в другой стране |

| Автор, работа, год | Термин | Определение |
|--|--|--|
| R. August, «International Business Law», 2004 [99, p. 40] | Транснациональная корпорация / transnational corporation; многонациональное предприятие / multinational enterprise | Субъекты предпринимательской деятельности, осуществляющие свою деятельность через филиалы, дочерние предприятия или совместные предприятия в двух или более странах |
| Д. Карро, П. Жюйар, «Международное экономическое право», 2001 [30] | Многонациональное предприятие | Любые государственные или частные предприятия, действующие за пределами национальной территории |
| | Транснациональная корпорация (ТНК) | Предприятия в форме объединения капиталов, имеющие целью получение выгоды и в любой момент способные ради этого наступить на авторитет государства, встав над его законами |

Примечание. Определения представлены по году опубликования работы.
Источник: составлено авторами.

Таблица 3

Определения ТНК российских исследователей

| Автор, работа, год | Термин | Определение |
|--|--|---|
| Л. А. Лунц, «Многонациональные предприятия капиталистических стран в аспекте международного частного права», 1976 [56, с. 123] | Многонациональная (транснациональная) компания (предприятие) | Многонациональные компании с правовой точки зрения представляют собой конгломерат юридических лиц различной «национальности», где головная организация именуется многонациональной (транснациональной). При этом с экономической точки зрения вся эта группа (головная компания и ее дочерние компании) образуют единое целое, единое «предприятие» |
| Л. А. Комарова, «Международные монополии – нарушители международного права», 1981 [33] | Транснациональная монополия (ТНМ) | Монополия, капитал которой находится в собственности и управлении капиталистов одной страны, однако сфера деятельности простирается далеко за ее пределы |

| Автор, работа, год | Термин | Определение |
|---|--|--|
| | Многонациональная монополия (МНМ) | Монополия, капитал которой (а также право контроля за ним) принадлежит капиталистам ряда стран, многочисленные филиалы и отделения имеются во многих странах |
| В. Д. Щетинин, «Опыт транснациональных корпораций и пути к мировому рынку», 1990 [91, с. 28] | Транснациональная корпорация | Крупные фирмы, построенные на таких финансово-экономических связях между входящими в их состав в различных странах предприятиями, при которых обеспечивается контроль головной корпорации над всеми сторонами деятельности предприятия ТНК в целях обеспечения наибольшей прибыли |
| Р. И. Хасбулатов, «Мировая экономика», 1994 [86, с. 160] | Транснациональная корпорация | Крупная фирма с активами за рубежом или союз фирм разной национальной принадлежности, активно использующие объективные тенденции МРТ, усиливающего процессы интернационализации в мире, способствующего установлению новых схем во всемирном разделении труда |
| Е. В. Ленский, В. А. Цветков, «Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы», 1998 [51, с. 29] | Транснациональная компания | Предприятия (финансово-промышленные объединения), которым принадлежат или которые контролируют комплексы производства или обслуживания, находящиеся за пределами той страны, в которой эти корпорации базируются, имеющие обширную сеть филиалов и отделений в разных странах и занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара |
| И. Г. Владимирова, «Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике», 1998 [7]; «Исследование уровня транснационализации компаний», 2001 [6] | Транснациональная корпорация | Комплекс, использующий в своей деятельности международный подход и предполагающий формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах |
| А. П. Киреев, «Всемирное хозяйство», 1987 [31]; «Международная экономика», 1999, 2002 [32, ч. 1, с. 304] | Транснациональная корпорация Многонациональная корпорация | Корпорация, головная компания которой принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира Корпорация, в которой головная компания принадлежит капиталу двух или более стран, а филиалы также находятся в разных странах |
| Л. П. Ануфриева, «Международное частное право», 1997 [2], 2002 [3, с. 60] | Транснациональная корпорация | Совокупность формально самостоятельных юридических лиц, имеющих различную государственную принадлежность, фактически управляемых иностранным юридическим лицом, т. е. материнской компанией |

| Автор, работа, год | Термин | Определение |
|--|------------------------------|--|
| Я. П. Кривой, «Транснациональные корпорации и труд», 2000 [35, с. 122] | Транснациональная корпорация | Коммерческое объединение взаимосвязанных организаций, которые расположены на территории нескольких государств, проводят единую хозяйственную политику и подчинены единому руководству |
| Э. А. Грязнов, «Позиции крупнейших транснациональных корпораций в российской экономике», 2000 [12, с. 8] | Транснациональная корпорация | Национальные фирмы, владеющие и контролирующие производственные активы в двух и более странах |
| Р. А. Куликов, «К вопросу определения критериев понятия ТНК», 2004 [39, с. 9] | Транснациональная корпорация | Группа формально самостоятельных юридических лиц, имеющих разную государственную принадлежность и находящихся в разной степени зависимости от материнской компании посредством держания акций, управленческим контролем или путем заключения договора подчинения и тем самым сведенных в единую управляемую из одного центра принятия решений (материнская компания) предпринимательскую единицу |
| А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко, «Экономика транснациональной компании», 2005 [64, с. 24] | Транснациональная корпорация | Компания, на активы за рубежом которой приходится около 25–30% их общего объема и имеющая филиалы в двух и более странах |
| А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко, «Международная экономика», 2008 [63, с. 13] | Транснациональная корпорация | Крупные международные хозяйственные комплексы, дислоцированные одновременно в нескольких странах, объединенные акционерной собственностью и единой, хотя и децентрализованной, стратегией |
| О. В. Маторин, «Современные стратегии реформирования ТНК США», 2008 [60, с. 157] | Транснациональная компания | Особый вид корпорации, переросшей национальные рамки и осуществляющей деятельность на мировом рынке через свои заграничные филиалы и дочерние общества |

| Автор, работа, год | Термин | Определение |
|---|------------------------------|--|
| С. В. Карпова, «Инновационные стратегии маркетинговой политики современных ТНК», 2009 [29, с. 16] | Транснациональная корпорация | Международные компании, имеющие хозяйственные подразделения не менее, чем в двух странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров на основе такого механизма принятия решений, который позволяет проводить согласованную политику и общую стратегию, распределяя ресурсы, технологии, ответственность для достижения результата – получения прибыли |
| В. С. Паньков, «Глобализация экономики: сущность, проявления, вызовы и возможности для России», 2009 [70, с. 55–56] | Транснациональная корпорация | Компании (прежде всего, крупные) главным образом вторичного (промышленные, строительные) и третичного (торговые, транспортные, банковские, страховые, инвестиционные и других отраслей сферы услуг) макросекторов, деятельность которых выходит далеко за пределы стран их происхождения и базирования, обеспечивая им благоприятные или даже лидирующие позиции в мировом производстве, сбыте, закупке товаров и оказании финансовых, деловых и прочих услуг. Они разрабатывают и осуществляют общую стратегию развития через головной руководящий центр, а также обладают значительными зарубежными активами |

Примечание. Определения представлены по году опубликования работы.

Источник: составлено авторами.

Проанализировав определения, представленные в табл. 2 и 3, мы пришли к заключению о минимальных различиях между используемыми авторами понятиями. В научной литературе сформировалось общепринятое понимание сущности ТНК.

По нашему мнению, можно выделить два основных подхода при определении понятия ТНК (рис. 1).



Рис. 1. Основные научные подходы к определению понятия ТНК¹

Представители первого подхода (А. П. Киреев [32], Л. А. Комарова [33], В. В. Наталуха [67], К. А. Семенов [71], Е. Ю. Сергеев [78] и др.) разграничивают понятия «транснациональная корпорация» и «многонациональная корпорация». В основе данных классификаций заложена

¹ Составлено авторами на основании анализа и по данным табл. 2 и 3.

прежде всего национальность участников соответствующих образований, при этом признается, что сфера деятельности последних имеет международный характер.

Однако деление соответствующих образований на транснациональные, многонациональные и т. п. не всегда допустимо, так как во многих международных документах (например, в Трехсторонней декларации принципов, касающихся многонациональных предприятий и социальной политики МОТ, или в Руководстве ОЭСР о многонациональных предприятиях) национальный состав участников не имеет никакого значения для их определения.

Так, Руководство ОЭСР о многонациональных предприятиях определяет их как компании или другие юридические лица, частные, государственные или смешанные, созданные в разных государствах и связанные между собой таким образом, что одна или несколько из них могут значительно влиять на деятельность других, в том числе использовать их знания и ресурсы [197].

Второй подход состоит в том, что понятия «транснациональная корпорация», «многонациональная корпорация» и т. п. рассматриваются как синонимы. В рамках этого подхода можно выделить два направления к определению сущности понятия ТНК.

По мнению первой группы исследователей (Л. П. Ануфриева, И. Г. Владимирова, Р. А. Куликов, Я. В. Кривой, Л. А. Лунц, А. И. Михайлушкин, У. Пете, П. Д. Шимко и др.), ТНК – это группа (совокупность) определенных предприятий (т. е. головная компания и ее зарубежные филиалы), которые образуют единое целое (единое «предприятие», сеть, интегрированный хозяйственный комплекс и т. п.).

По мнению второй группы ученых (Р. Август, М. Брук, Р. Вернон, Э. А. Грязнов, Дж. Даннинг, Р. Кэйвз, М. Кэссон, Е. В. Ленский, Дж. Маркузен, В. С. Паньков, Е. Паузенбергер, Х. Реммерз, В. А. Цветков и др.), ТНК – не все организации, которые составляют экономическое целое. В этом случае ТНК рассматривается в узком смысле – как основная (головная, материнская, преобладающая) компания, а не как группа основных и дочерних (зависимых организаций). Такой подход чаще всего характерен для зарубежных исследований, применяется международными организациями и отражен в документах, касающихся ТНК.

Например, в проекте Кодекса ООН о поведении ТНК 1983 г. транснациональная корпорация определяется как «предприятие, включающее юридические лица в двух и более странах независимо от их правовой формы и сферы деятельности, которые осуществляют свою деятельность по такой схеме принятия решений, которая позволяет проводить согласованную политику и общую стратегию через один или несколько центров принятия решений, в котором эти юридические лица

так связаны между собой через право собственности или иным образом, что одно или несколько юридических лиц могут существенно оказывать влияние на деятельность других и, в частности, использовать знания, ресурсы и ответственность других» [132].

Так, в проекте Конвенции об ответственности транснациональных корпораций и других коммерческих организаций в отношении прав человека 2003 г. предложено следующее определение ТНК: «субъект экономической деятельности, производящий свои операции более, чем в одной стране, или группа субъектов экономической деятельности (cluster), производящих свои операции в двух или более странах независимо от того, в какой юридической форме они выступают, находятся ли в собственной стране или в стране, в которой осуществляют операции, а также независимо от того, осуществляют они свою деятельность в индивидуальном или коллективном качестве» [131].

В последних докладах ЮНКТАД ТНК определяется как инкорпорированная или неинкорпорированная компания, включающая материнскую компанию (parent enterprise) и ее зарубежные филиалы (foreign affiliates), которые подразделяются на дочерние компании (subsidiary enterprise), ассоциированные компании (associate enterprise) и отделения (branch) [259].

Таким образом, вопрос об определении ТНК представляется достаточно дискуссионным, поскольку споры о нем ведутся в науке уже на протяжении нескольких десятилетий, что обусловлено крайним многообразием подходов и множеством точек зрения на трактовку сущности ТНК. Во многом эти разногласия были вызваны идеологическими причинами. В международных документах также, к сожалению, до сих пор не существует единого определения ТНК. В литературе используются различные понятия для обозначения ТНК: «транснациональная корпорация», «многонациональная корпорация», «многонациональное предприятие», «международная корпорация» и др. Однако в настоящее время более широко в научный оборот вошла категория «транснациональная корпорация», использованная в проектах Кодекса ООН о поведении транснациональных корпораций и в ряде других документов.

Важно понимать, какие критерии (признаки) принимаются в расчет при отнесении фирмы к транснациональной в различных концептуальных подходах. Систематизация взглядов зарубежных и отечественных исследователей к определению критериев ТНК представлена в табл. 4.

После обобщения анализируемые критерии отнесения компаний к ТНК были упорядочены и систематизированы (табл. 5). Как видим, большинство исследователей считают главными критериями отнесения компаний к ТНК трансграничный характер операций, наличие активов

за рубежом и осуществление ПИИ, а также наличие организационного и экономического единства.

Анализ существующих определений позволил нам уточнить критерии отнесения компаний к ТНК посредством их ранжирования по степени значимости: осуществление деятельности более, чем в одной стране; наличие активов за рубежом и осуществление ПИИ, контроль над капиталом; наличие организационного и экономического единства; интернациональный способ мышления управляющих и многонациональный состав менеджмента во взглядах и ответственности; отношения собственности и контроля над зарубежными активами; «зарубежная составляющая» не менее 25%; размер ТНК и масштабы экспансии; национальная принадлежность капитала и акционерной собственности; наличие экономических связей между предприятиями; высокий научно-технический уровень производства; международное производство; наличие корпоративной собственности как минимум в шести странах; относительно высокий уровень индекса транснационализации; нижняя граница годового объема продаж в 100 млн дол. США в год; высокая интенсивность внутрикорпоративной торговли между расположенными в разных странах подразделениями; относительная независимость в принятии операционных решений от стран базирования и принимающих стран.

В научных теоретических и практических исследованиях при определении понятия ТНК обычно используются определенные критерии (признаки), которые можно подразделить на две группы – количественные и качественные (рис. 2).

Рассматривая группу *качественных критериев*, отметим, что многие зарубежные исследователи ТНК (Дж. Гэлбрейт [146], Ч. Киндлебергер [167], С. Хаймер [160]) при выделении признаков транснациональной корпорации повышенное внимание уделяют ее монополистической природе вне зависимости от того, в скольких странах эти корпорации оперируют.

И. Литвак и С. Мауле утверждают, что компания приобретает статус транснациональной, когда перестает делать различия между внутренним и международным бизнесом; внутренний бизнес подчинен и полностью интегрирован с глобальным планом действий; управленческий состав головного офиса становится многонациональным во взглядах и ответственности [183, p. 22].

Интересным представляется взгляд Г. Перлмуттера [202] на природу категории ТНК: базовым признаком транснациональных корпораций он признает интернациональный способ мышления управляющих, который можно охарактеризовать как перспективу развития глобального рынка. Исследователь выделяет этно-, поли-, регио- и геоориентацию менеджеров ТНК – в сумме они составляют модель ЭПРГ.

Критерии отнесения компаний к ТНК в зарубежных и российских исследованиях

| Авторы | Критерии отнесения компаний к ТНК |
|---|---|
| Р. Август [99], М. Брук, Л. Реммерс [110], М. Кэссон [118], Р. Кэйвз [123] | Критерии, выделяемые представителями зарубежных направлений исследований ТНК: – осуществление операций по производству или оказанию услуг не менее, чем в двух странах |
| Дж. Даннинг [136] | – осуществление деятельности более, чем в одной стране; – проведение ПИИ или создание альянсов (союзов) |
| Дж. Гэлбрейт [146; 145] | – монопольная природа корпорации; – международный (транснациональный) характер деятельности |
| Р. Вернон [234] | – определенная доля оборота, которая достигается за рубежом; – расположение дочерних фирм в нескольких (как минимум, шести) странах |
| Ч. Киндлебергер [167], С. Хаймер [160] | – трансграничный характер операций; – монопольный характер и стремление к захвату рынков |
| Р. Мэттьюз [191] | – осуществление трансграничных коммерческих операций; – наличие корпоративной собственности как минимум в шести странах |
| Г. Перлмуттер [202] | – интернациональный способ мышления управляющих (этно-, поли-, регион-, геоориентация) |
| С. Рольф [207] | – «зарубежная составляющая» (т. е. доля продаж, инвестиций, производства или занятости за границей) не менее 25% |
| И. Литвак и С. Мауде [183] | – отсутствие различий между внутренним бизнесом в стране базирования и международным бизнесом в примыкающих странах; – внутренний бизнес подчинен и полностью интегрирован с глобальным планом действий; – управленческий состав головного офиса становится многонациональным во взглядах и ответственности |
| Ж. Мэзонруж [184] | – они должны осуществлять операции во многих странах; – они должны проводить исследования и разработки, осуществлять производственные операции в данных странах, внося вклад в ВВП страны, в которой они проводят операции; – менеджмент компании должен быть многонациональным; – акционерная собственность должна быть многонациональной |

| Авторы | Критерии отнесения компаний к ТНК |
|--|---|
| Ф. Франчиони (см. [39]) | <ul style="list-style-type: none"> – размер ТНК; – высокий научно-технический уровень производства; – экономическое единство при существовании в ее структуре компаний различной национальности; – интернационализация управления |
| Д. Карро и П. Жойяр [30] | <ul style="list-style-type: none"> – существование нескольких предприятий в разных странах; – наличие определенной связи между этими предприятиями; – способность одного предприятия оказывать существенное влияние на другое |
| ООН/ЮНКТАД [131; 132; 226] | <ul style="list-style-type: none"> – ведение операций в двух и более странах; – управление через один или несколько центров принятия решений; – контроль материнской компании над зарубежными активами |
| Критерии, выделяемые представителями российских направлений исследований ТНК: | |
| Р. С. Овчинников [69] | <ul style="list-style-type: none"> – контроль над капиталом предприятий разных стран, а не источники накопления капитала, не методы ценообразования; – место приложения капитала, масштабы экспансии |
| П. И. Хвойник [87] | <ul style="list-style-type: none"> – объединение в рамках частнокапиталистической группировки капитала различных стран отголоском традиционной трактовки международной монополии |
| В. Д. Щетинин [91] | <ul style="list-style-type: none"> – система принятия решений, построенная на финансово-экономических связях между входящими в ТНК предприятиями |
| Т. Я. Белоус [5] | <ul style="list-style-type: none"> – зависимость международного характера монополии от степени интернационализации собственности на уровне материнской компании |
| Р. И. Хасбулатов [86] | <ul style="list-style-type: none"> – наличие активов за рубежом; – национальная принадлежность капитала; – сращивание капиталов разной национальности |
| Л. Д. Градобитова, Т. М. Исаченко [11] | <ul style="list-style-type: none"> – установление доли иностранных операций в доходах или продажах в 25% и более; – нижняя граница годового объема продаж в 100 млн дол. в год |
| Е. В. Ленский [50], В. А. Цветков [51] | <ul style="list-style-type: none"> – наличие отношений собственности или контроля над производственными активами в нескольких (не менее двух) странах |

| Авторы | Критерии отнесения компаний к ТНК |
|--|---|
| А. П. Киреев [32] | <ul style="list-style-type: none"> – осуществление ПИИ; – создание системы международного производства, распыленного между многими странами, но контролируемого из одного центра; – высокая интенсивность внутрикорпоративной торговли между расположенными в разных странах подразделениями; – относительная независимость в принятии операционных решений от стран базирования и принимающих стран; – глобальная структура занятости и межстрановая мобильность менеджеров; – разработка, передача и использование передовой технологии в рамках замкнутой корпорационной структуры |
| Ф. С. Губайдулина [13; 15], А. М. Либман [53], Б. А. Хейфец [52; 54], А. Г. Мовсесян [66], С. Б. Огнивцев [65] | <ul style="list-style-type: none"> – трансграничный характер операций (перенесение части воспроизводственных процессов из одной страны в другую); – осуществление ПИИ |
| С. В. Карпова [29] | <ul style="list-style-type: none"> – наличие хозяйственных единиц не менее, чем в двух странах; – управление подразделениями из одного или нескольких центров; – проведение согласованной политики и общей стратегии для достижения результата – получение прибыли |
| Я. П. Кривой [35] | <ul style="list-style-type: none"> – расположение на территории нескольких государств; – единая хозяйственная политика; – единое руководство |
| О. В. Маторин [60] | <ul style="list-style-type: none"> – транснациональная направленность производства (формирование международных производственных систем); – механизмы обеспечения деятельности (ПИИ, создание стратегических альянсов, слияния и поглощения) |
| Г. П. Черников, Д. А. Черникова [90] | <ul style="list-style-type: none"> – наличие предприятий по меньшей мере в двух странах; – наличие организационного и экономического единства; – относительно высокий уровень индекса транснационализации (по крайней мере 10–20%) |

Источник: составлено авторами.

Систематизация критериев отнесения компаний к ТНК в зарубежных и российских исследованиях

| Критерий отнесения компаний к ТНК | Количество исследователей, выделивших данный критерий | Исследователи |
|--|---|---|
| Осуществление деятельности более, чем в одной стране (трансграничный характер операций) | 22 | Р. Август, М. Брук и Л. Реммерс, М. Кэссон, Р. Кэйвз, Дж. Даннинг, Ж. Мэзонруж, Ч. Киндлебергер, С. Хаймер, Дж. Гэлбрейт, Р. Мэгтьюз, Г. П. Черников, Д. А. Черникова, Ф. С. Губайдуллина, А.М. Либман, А.Г. Мовсесян, С. Б. Огнивцев, Б. А. Хейфец, С. В. Карпова, Е. В. Ленский, В. А. Цветков, О. В. Маторин |
| Наличие активов за рубежом и осуществление ПИИ | 13 | Дж. Даннинг, Р. И. Хасбулатов, А. П. Киреев, О. В. Маторин, Ф. С. Губайдуллина, А. М. Либман, А.Г. Мовсесян, С. Б. Огнивцев, Б. А. Хейфец, Д. Карро, П. Жюйар, Я. П. Кривой, И. Г. Владимирова |
| Наличие организационного и экономического единства (единая стратегия, управление, система принятия решений) | 10 | Ф. Франчиони, В. Д. Щетинин, С. В. Карпова, Я. П. Кривой, Г. П. Черников, Д. А. Черникова, И. Литвак, С. Мауле, С. В. Карпова, И. Г. Владимирова |
| Интернациональный способ мышления управляющих и многонациональный состав менеджмента | 6 | Г. Перлмуттер, Ж. Мэзонруж, И. Литвак, С. Мауле, Ф. Франчиони, А. П. Киреев |
| Контроль над зарубежными активами | 6 | Д. Карро и П. Жюйар, Р. С. Овчинников, Е. В. Ленский, В. А. Цветков, А. П. Киреев |
| Монопольная природа корпорации и стремление к захвату рынков | 5 | Дж. Гэлбрейт, Ч. Киндлебергер, С. Хаймер, П. И. Хвойник, Т. Я. Белоус |
| «Зарубежная составляющая» (т. е. доля продаж, инвестиций, производства или занятости за границей) не менее 25% | 5 | Р. Вернон, С. Рольф, Л. Д. Градобитова, Т. М. Исаченко, И. Г. Владимирова |
| Размер ТНК и масштабы экспансии | 3 | Ф. Франчиони, Р. С. Овчинников, Т. Я. Белоус |
| Высокий научно-технический уровень производства | 3 | Ф. Франчиони, Ж. Мэзонруж, А. П. Киреев |

| Критерий отнесения компаний к ТНК | Количество исследователей, выделивших данный критерий | Исследователи |
|--|---|---|
| Национальная принадлежность капитала и акционерной собственности | 3 | Р. И. Хасбулатов, Ж. Мэзонруж, А. П. Киреев |
| Наличие экономических связей между предприятиями | 3 | Д. Карро и П. Жюйар, В. Д. Щетинин |
| Международное производство | 2 | А. П. Киреев, О. В. Маторин |
| Высокая интенсивность внутрикорпоративной торговли между расположенными в разных странах подразделениями | 2 | А. П. Киреев |
| Относительная независимость в принятии операционных решений от стран базирования и принимающих стран | 2 | А. П. Киреев |
| Наличие корпоративной собственности как минимум в шести странах | 2 | Р. Мэттьюз, Р. Вернон |
| Нижняя граница годового объема продаж в 100 млн дол. США в год | 2 | Л. Д. Градобитова, Т. М. Исаченко |
| Относительно высокий уровень индекса транснационализации | 2 | Г. П. Черников, Д. А. Черникова |

Источник: составлено авторами.

| Классификация критериев отнесения компаний к ТНК | |
|--|----------------------------------|
| <i>Количественные критерии</i> | <i>Качественные критерии</i> |
| Количество принимающих стран | Трансграничный характер операций |
| Доля зарубежных активов | Принадлежность капитала |
| Доля прибылей, полученных за границей | Политика и стратегия |
| Число рабочих, служащих за рубежом | Форма и структура собственности |
| Минимальная доля участия в капитале зарубежной фирмы | Управленческий тип мышления |
| Объем продаж за рубежом | Лидерство и пр. |
| Степень транснационализации компании | |
| Степень распространения сети корпорации | |
| Степень географического распространения корпорации и пр. | |

Рис. 2. Классификация критериев отнесения компаний к ТНК¹

Ж. Мэзонруж [184] выделяет четыре качественных критерия отнесения компаний к ТНК:

- 1) они должны осуществлять операции во многих странах;
- 2) они должны проводить исследования и разработки, осуществлять производственные операции в данных странах, внося вклад в ВВП страны, в которой они проводят операции;
- 3) менеджмент компании должен быть мультинациональным;
- 4) акционерная собственность должна быть многонациональной.

При этом Мэзонруж не дает количественной оценки представленных критериев.

Представители советской и российской научных школ (Ф. С. Губайдуллина [13; 15], А. П. Киреев [32, ч. 1], А. М. Либман [52; 53; 54], А. Г. Мовсесян [66], С. Б. Огневцев [65] и др.) при определении содержания категории транснациональной корпорации за базовый признак принимают проведение трансграничных экономических операций и осуществление прямых иностранных инвестиций. Основываясь на таком базовом признаке отнесения компаний к ТНК, как осуществление ПИИ, А. П. Киреев рассуждает о том, что под ТНК следует понимать действительно крупные корпорации, способные влиять на мировой рынок товаров и факторов производства, и выделяет дополнительные качественные признаки отнесения компаний к ТНК [32, ч. 1, с. 304–305]:

¹ Составлено авторами.

создание системы международного производства, «распыленно-го» между многими странами, но контролируемого из одного центра;
высокая интенсивность внутрикорпоративной торговли между расположенными в разных странах подразделениями;
относительная независимость в принятии операционных решений от стран базирования и принимающих стран;
глобальная структура занятости и межстрановая мобильность менеджеров;
разработка, передача и использование передовой технологии в рамках замкнутой корпорационной структуры.

О. В. Маторин в качестве основополагающих критериев отнесения фирм к ТНК выделяет два качественных признака: транснациональную направленность производства (формирование международных производственных систем) и механизмы обеспечения деятельности (ПИИ, создание стратегических альянсов, слияния и поглощения) [60, с. 11–12].

Е. В. Ленский и В. А. Цветков [50; 51], анализируя основные критерии отнесения к транснациональным корпорациям, выделяют как базовый признак наличие отношений собственности или контроля над производственными активами компании в нескольких странах.

С. В. Карпова рассматривает ТНК через призму их стратегии в глобальной экономике и отмечает, что в качестве базового (качественного) признака ТНК выступают единое управление, стратегия и политика, нацеленные на конечный результат – получение прибыли [29, с. 16]. Позицию С. В. Карповой разделяет Я. П. Кривой, который во главу угла ставит единую хозяйственную политику и руководство при определении признаков отнесения компаний к ТНК [35, с. 122].

Вторая группа критериев, которые используются при определении понятия ТНК, – это *количественные критерии*. Они используются международными организациями и исследовательскими программами и играют важную роль наряду с качественными критериями.

В качестве примера выделения признаков ТНК, основанных главным образом на количественном критерии, можно привести мнение авторского коллектива под руководством Г. П. Солоса [81], а также взгляды А. Ю. Юданова [93], которые в качестве основных черт современных ТНК предлагают выделить следующие: исключительно высокая степень монополизации; значительное развитие во всех капиталистических странах; высокая степень концентрации деятельности в отраслях, определяющих научно-технический прогресс; космополитизм интересов транснациональных корпораций.

Г. П. Черников и Д. А. Черникова [90] попытались выделить признаки, присущие обычной ТНК, основанные прежде всего на количественных критериях:

наличие предприятий по меньшей мере в двух странах;
наличие организационного и экономического единства;
относительно высокий уровень индекса транснационализации
(по крайней мере 10–20%) [90, с. 12].

Особый интерес представляют количественные критерии отнесения компаний к транснациональным, используемые Конференцией ООН по торговле и развитию [54], и их изменение в последнее время, поскольку именно ЮНКТАД является наиболее авторитетной международной организацией, ведающей вопросами исследования ПИИ и ТНК. Долгое время общепринятым подходом, который применялся ООН с конца 1960-х годов, было отнесение к международным корпорациям только крупных компаний, чей годовой оборот превышал 100 млн дол., а филиалы располагались не менее, чем в шести странах [195]. В середине 1990-х годов ситуация изменилась: появилось более мягкое определение ТНК, которое стало использоваться в Докладах о мировых инвестициях ЮНКТАД. Согласно новому подходу, ТНК считается компания, имеющая подразделения в двух и более странах; способная проводить согласованную политику через один или несколько центров принятия решений; в которой материнская компания контролирует активы других экономических единиц в государствах базирования, отличных от страны базирования материнской компании, как правило, путем участия в капитале [132]. Нижняя граница такого участия составляет не менее 10%, что считается достаточным для контроля над активами. Подобный подход позволяет говорить о транснациональности на порядок большего числа компаний.

ЮНКТАД, несколько уточняя приведенную характеристику, к ТНК относит корпорации, включающие головные предприятия и их зарубежные филиалы (дочерние компании, ассоциированные компании, отделения), причем головное предприятие контролирует активы других экономических единиц в государствах за пределами страны базирования материнской компании, как правило, путем участия в капитале. В качестве нормативной нижней границы для осуществления контроля за активами считается доля капитала не менее 10% обыкновенных акций [226]. К плюсам данного определения ЮНКТАД можно отнести то, что оно содержит четкое определение критерия контроля со стороны материнской компании, а также указание на наличие определенной структуры ТНК. Кроме того, изменение критериев отнесения компаний к транснациональным, естественно, оказало существенное влияние на динамику количества ТНК, приводимых в ежегодных докладах ЮНКТАД: теперь к ТНК попадают уже не только дочерние, но и так называемые внучатые компании, а следовательно, дочерние компании вправе выступать в качестве материнских по отношению к вновь созданным ими производственным и коммерческим структурам.

Для характеристики ТНК в рамках ЮНКТАД применяются и определенные экономические показатели. Что касается количественных параметров отнесения компаний к ТНК, то было сделано несколько уточнений критериев транснациональности компаний, которые были включены в Доклады о мировых инвестициях начиная с 1990 г. В соответствии с методикой ЮНКТАД [260], все параметры деятельности ТНК характеризуются следующими основными показателями:

FA (foreign assets) – зарубежные активы ТНК;

TA (total assets) – общие активы ТНК;

FS (foreign sales) – объем зарубежных продаж ТНК;

TS (total sales) – общий объем продаж ТНК;

FE (foreign employees) – численность зарубежных сотрудников в ТНК;

TE (total employees) – общая численность сотрудников в ТНК;

FAF (foreign affiliates) – количество зарубежных филиалов ТНК;

TAF (total affiliates) – общее число филиалов ТНК в мире.

О транснациональном статусе фирмы теперь свидетельствуют размер зарубежных активов и их доля в общем объеме активов компании, доля зарубежных продаж в общем объеме реализации продукции и доля зарубежного персонала в общей численности персонала компании. Исследуя деятельность ТНК, ЮНКТАД ранжирует крупнейшие транснациональные корпорации по объему зарубежных активов и анализирует уровень их транснациональности. В 1990 г. было введено понятие «индекс транснациональности компании» (transnationality index, TNI) [243], который определяется как сумма доли зарубежных активов компании, доли зарубежных продаж и занятости работников за рубежом в общем числе занятых, а его рост означает рост активности иностранных подразделений ТНК:

$$TNI = \frac{FA/TA + FS/TS + FE/TE}{3} \times 100\%. \quad (1)$$

Начиная с 2001 г. ЮНКТАД публикует индекс широты филиальной сети (network spread index, NSI) [253], который рассчитывается из соотношения числа стран, в которых ТНК имеет свои филиалы, к общему числу стран, где она могла бы потенциально проводить операции, т. е. принимающие любые ПИИ:

$$NSI = \frac{N}{N^* - 1} \times 100\%, \quad (2)$$

где N – количество стран, где имеются подразделения ТНК; N^* – количество стран мира, принимавших любые ПИИ.

В 2004 г. ЮНКТАД ввела индекс интернационализации (internationality index, I) [256], который рассчитывается как отношение числа зарубежных филиалов к числу всех филиалов ТНК:

$$I = \frac{FAF}{TAF} \times 100\%. \quad (3)$$

В 2006 г. для ранжирования финансовых ТНК ЮНКТАД стала применять индекс географического распространения (geographical spread index, GSI) [258], который рассчитывается как квадратный корень из индекса интернационализации I , умноженного на число принимающих стран N :

$$GSI = \sqrt{(I \times N)}. \quad (4)$$

Однако данные показатели не являются определяющими для ТНК признаками, так как не установлены их нижние границы, значения которых позволили бы определить, относится группа компаний к ТНК или нет.

По мере исследования ТНК в теоретических работах российских исследователей стали выдвигаться дополнительные критерии отнесения группы компаний к ТНК, в том числе: установление доли иностранных операций в доходах или продажах в 25% и более; нижней границы годового объема продаж в 100 млн дол. США в год и пр. [11, с. 10]. Однако эти критерии не во всех случаях позволяли определить компанию как транснациональную.

Но при наличии безусловных положительных сторон применения количественных показателей (прежде всего, удобство применения) они обладают определенными недостатками, среди которых ученые выделяют относительность подобных критериев (какой процент или долю можно признать значительными), их непостоянство в условиях быстрого развития ТНК, отсутствие достоверных данных о деятельности ТНК и общей базы для сравнения получаемых данных [58]. Кроме того, для использования в международных актах государствам чрезвычайно сложно прийти к согласию о каких-либо количественных критериях, применимых ко всем ТНК. Поэтому только количественные показатели практически не используются при определении ТНК. Качественные критерии используются в определениях гораздо чаще.

Оптимальными подходами будут те, которые сочетают как качественные, так и количественные критерии, т. е. использующие *смешанный подход* к определению сущности транснациональных корпораций. Так, Д. Карро и П. Жюйар [30] формулируют следующих критерии отнесения компаний к ТНК: существование нескольких предприятий в разных странах; наличие определенной связи между этими предприятиями; способность одного предприятия оказывать существенное влияние на другое. Итальянский ученый Ф. Франчиони выделяет свои критерии, необходимые при определении транснациональной компании: размер ТНК; высокий научно-технический уровень производства; экономическое единство при существовании в ее структуре компаний различной национальности; интернационализация управления [39].

Таким образом, мы приходим к выводу, что единых критериев отнесения фирм к ТНК не существует, однако наиболее правильным и логичным является применение смешанных критериев в рамках комплексного подхода. Для достижения целей и задач исследования будем придерживаться преимущественно количественных критериев, разработанных ЮНКТАД, поскольку основная масса статистической информации по ТНК публикуется именно данной организацией. Кроме того, органы российской статистики также публикуют информацию по ТНК, основываясь на количественном критерии – минимальной доле собственности.

По результатам исследования отечественной и зарубежной научной литературы, делаем вывод, что большинство исследователей к ТНК относят крупные компании с большой долей зарубежной составляющей (не менее 25%). Также регламентируются и другие количественные критерии: например, минимальное число стран, куда компания перемещает ПИИ (в разных исследованиях оно составляет от 2 до 6), нижняя граница объема продаж не менее 100 млн дол. Поэтому мы распространили данный количественный подход отнесения компаний к ТНК. Также проанализированы материалы Докладов о мировых инвестициях ЮНКТАД об уровне интернационализации (2004–2014 гг.) и транснационализации компаний (1991–2014 гг.). Статистический анализ показал, что минимальное значение индекса интернационализации составляет 25%, индекса транснационализации – 10%. Остальные пороговые значения индексов определены аналогичными методами: индекс транснационализации – 10% (1991–2014 гг.); индекс широты филиальной сети – 1% (2001–2014 гг.); индекс географического распространения – 15% (2006–2014 гг.). Таким образом, к выделенным в научной литературе критериям предлагается добавить следующие количественные показатели:

- 1) индекс транснациональности компаний – более 10%;
- 2) индекс интернационализации компании – более 25%;

3) индекс географического распространения – более 15%;

4) индекс широты филиальной сети – более 1%.

Значения данных критериев определены авторами экспертным путем на основе анализа литературы и статистической информации.

Предложенные критерии отнесения компаний к ТНК, позволили уточнить сущность понятия: транснациональная корпорация – это компания, осуществляющая производственную деятельность и прямые инвестиции более, чем в одной стране, действующая на основе принципа организационного и экономического единства, имеющая интернациональный состав менеджеров, проводящая общую с зарубежными филиалами стратегию ведения бизнеса. Авторы исходят из следующих положений:

1) ТНК – субъекты современного этапа развития мирового хозяйства глобализации: производство осуществляется во многих странах мира; для производства продукции привлекаются капитал, сырье, машины и механизмы, технологии, рабочая сила независимо от их размещения; сбыт продукции также осуществляется во многих странах мира;

2) основным макроэкономическим критерием отнесения компаний к ТНК будем считать осуществление компанией прямых иностранных инвестиций; к ТНК может быть отнесена компания, имеющая филиалы более, чем в одной стране. При этом количественным критерием выступает участие в акционерном капитале зарубежного филиала с нижней границей 10%;

3) ТНК – единый интернациональный комплекс предприятий, качественным критерием которого является осуществление международной деятельности на основе единой политики и стратегии ведения бизнеса.

Исходя из изложенного, можно сделать следующие выводы.

1. На основании анализа существующих трактовок определения ТНК мы рассматриваем понятия «транснациональная корпорация» и «многонациональная корпорация» как синонимы, поскольку, по нашему мнению, основу данных определений должен составлять не признак национальности участников, а транснациональный характер деятельности через перемещение прямых иностранных инвестиций между странами, что иллюстрирует отличительную черту ТНК с позиций макроэкономических исследований.

2. Анализ существующих определений позволил понимать сущность ТНК следующим образом: это компания, осуществляющая производственную деятельность и прямые инвестиции более, чем в одной стране, действующая на основе принципа организационного и экономического единства, имеющая интернациональный состав менеджеров, проводящая общую с зарубежными филиалами стратегию ведения бизнеса.

3. Уточнены критерии отнесения компаний к ТНК: осуществление деятельности более, чем в одной стране (трансграничный характер операций); наличие активов за рубежом и осуществление ПИИ, контроль над капиталом; наличие организационного и экономического единства (единая стратегия, управление, система принятия решений); интернациональный способ мышления управляющих и многонациональный состав менеджмента во взглядах и ответственности; отношения собственности и контроля над зарубежными активами; «зарубежная составляющая» (т. е. доля продаж, инвестиций, производства или занятости за границей) не менее 25% и др. Дополнены количественные критерии отнесения компаний к ТНК: индекс транснациональности компаний; индекс интернационализации компании; индекс географического распространения; индекс широты филиальной сети, которым присваиваются пороговые значения, соответствующие современному этапу развития интернационализации производства.

1.2. Влияние прямых инвестиций транснациональных корпораций на экономику принимающей страны

Чтобы оценить влияние транснациональных корпораций на производственную и внешнеторговую стратегию принимающей страны, обратимся к рассмотрению причин возникновения транснационального бизнеса, способов экспансии ТНК и их влияния на экономику стран-реципиентов.

Экономист М. Ванг в своей работе [236] рассматривает ТНК и движение капитала в форме ПИИ как один из факторов экономического роста. Д. Брукс и соавторы [111] заключают, что многие развитые и развивающиеся страны рассматривают привлечение ТНК через приток ПИИ как возможность преодоления стагнации экономики страны и помогают выйти ей на качественно новый уровень экономического развития. Поэтому в рамках данного положения, следует более детально остановиться на теоретических основах появления и организации транснационального производства, рассмотреть и сгруппировать факторы и причины возникновения преимуществ ТНК в рамках эволюции теоретических концепций.

ТНК появились как результат реализации конкурентных преимуществ фирм, стремящихся в своей международной деятельности к транснационализации. Они становятся субъектом и объектом международных экономических отношений и занимают ведущее место в гло-

бальной экономике. В мировой практике международная корпорация рассматривается как форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции в различные страны мира.

Существует множество различных подходов к определению сущности процесса транснационализации капитала и производства в мировой экономике, которые связывают возникновение и функционирование ТНК с рядом различных причин.

Первое объяснение транснационализации капитала и производства можно найти в классических теориях международной торговли и движении факторов производства [139], которые связывали возникновение ТНК с развитием международной торговли и движением капитала и определяли преимущества интернационализации деятельности фирмы, обосновывая их различиями в обеспеченности факторами производства и высокой рентабельностью зарубежных рынков, характеризующихся факторами роста и низкими трудовыми издержками. Затем ТНК стали рассматриваться в рамках теории фирмы, а позднее стали разрабатываться самостоятельные концепции. В рамках концепций современных ТНК предложено немало моделей экспорта капитала в форме прямых инвестиций, объясняющих природу ТНК.

Е. Д. Фролова и другие исследователи [85] выделяют следующие мотивы для интернационализации деятельности компании: географическая диверсификация; невысокая емкость внутреннего рынка; зрелая стадия жизненного цикла продукта; возрастание конкуренции на внутреннем рынке; более высокий доход на вложенный капитал за границей; более низкие издержки производства; открытие ранее недоступных рынков.

Мы предлагаем выделять два основных механизма трансферта, остальные (частные) случаи будут сводиться к одному из них:

прямые иностранные инвестиции в зарубежное производство;

контрактные альтернативы прямым иностранным инвестициям (экспорт, лицензирование, франчайзинг и др.).

Транснациональные компании возникают, когда фирмы замещают контрактные формы передачи конкурентных преимуществ внутренней (интернальной, нерыночной, иерархической) структурой. Однако ТНК использует сочетание различных способов организации своей деятельности за рубежом. Выбор того или иного способа может во многом определяться условиями внешней среды функционирования, а также внутренними ресурсами и компетенциями корпорации (рис. 3).

Большинство современных ТНК тяготеют к глобальной ориентации деятельности, рассматривая весь мир как единый рынок. Главными механизмами деятельности ТНК в настоящее время являются вывоз капитала и развитие межфирменных связей, которые предполагают различ-

ные формы предпринимательского сотрудничества, существенным образом зависящие от его соответствующей технико-технологической основы (меры производственной сопряженности) и от других факторов, в числе которых стоит особо выделить наличие или отсутствие механизма акционерного сотрудничества. В случае его наличия и возникает феномен транснациональной корпорации, причем многие корпоративные структуры – это объединения финансово-промышленного характера (например, ФПГ).



Рис. 3. Развитие ТНК как многостадийный процесс¹

Сначала ТНК были преимущественно американского происхождения. Сегодня в полную силу действуют транснациональные корпорации и в других странах. При формировании ТНК внешняя экспансия имеет свои особенности. Так, ТНК Западной Европы характеризовались экспортной активностью и зарубежным производством, ТНК США – преобладанием зарубежного производства, ТНК Японии – экспортной активностью.

Рассмотренные концепции международной торговли, прямых иностранных инвестиций и ТНК сгруппированы по двум уровням – макроэкономическому и микроэкономическому – в зависимости от реализации преимуществ ТНК на международном рынке (в частности, в экономику принимающей страны).

Макроэкономический уровень. Макроэкономические концепции связывают причины возникновения ТНК с международной торговлей и движением факторов производства и объясняют эффекты деятельно-

¹ Составлено авторами.

сти ТНК через изменение макроэкономических показателей принимающей страны (экономический рост, экспорт, импорт):

неоклассическая теория международной торговли – Э. Хекшер (1933), Б. Олин (1933) и др.;

модель субституции между торговлей и инвестициями – Р. Манделл (1957);

теория географического размещения (локализации) производства – А. Вебер (1909), Т. Паднер (1935);

арбитраж между национальными рынками – Р. Алибер (1970, 1971, 1993);

теория специализации производства (эффект масштаба) – П. Кругман (1980), К. Ланкастер (1980);

парадигма «летающих гусей» – К. Акамацу (1934), К. Коджима (1978), Т. Озава (1995);

новые теории международной торговли – П. Кругман (1983, 1985, 1998), Е. Хелпмен (1984, 1985), Дж. Маркузен (1984, 1995, 1997, 1998);

теория переговорной власти – Р. Вернон (1971), Т. Моран (1974), Т. Гладвин и И. Валтер (1980), Дж. Файрветер (1969), Р. Робинсон (1964), Д. Лекроу (1984);

теория конкуренции государств (юрисдикций) – У. Бек (2002), А. Бонет и М. Штратценталлер (2001);

теория жизненного цикла товара – Р. Вернон (1966; 1979), Л. Уэллс (1972);

теория организации промышленности (олигополии и ПИИ) – Ф. Никкербоккер (1973), Э. Грэм (1973, 1978, 1990), Р. Вернон (1974).

Микроэкономический уровень. Микроэкономические концепции связывают причины возникновения ТНК с конкурентными преимуществами относительно компаний принимающей страны (контроль над производством, передача специфических активов, находящихся в собственности отдельной фирмы, и наличие институциональных преимуществ организации внутренней структуры) и объясняют влияние ТНК на уровень конкуренции на рынке страны пребывания их зарубежных филиалов:

теория монополистической конкуренции (ТНК и несовершенства рынка) – С. Хаймер (1960), Ч. Киндлебергер (1969), Р. Кэйвз (1971), Р. Гроссе (1985);

технологическая концепция международных корпораций – Дж. Гэлбрейт (1966);

концепция интернационализации и транзакционных издержек – Р. Коуз (1937, 1991), Дж. Мак-Манус (1972), П. Бакли и М. Кэссон (1976, 1985, 1998), А. Рагман (1982, 1996), Дж. Хеннарт (1982, 1991), Д. Тис (1981, 1985), М. Кэссон (1987), О. Уильямсон (1975, 1981);

эклетическая парадигма OLI – Дж. Даннинг (1977, 1979);

Макроэкономические концепции ТНК

| Теоретическая база, представители | Суть теории (концепции, модели) |
|---|---|
| Неоклассическая теория международной торговли: Э. Хекшер (1933), Б. Олин (1933) (см. [139]) | Капитал как фактор производства перемещается из стран, относительно обеспеченных капиталом, в страны, где он находится в дефиците. Теория объясняет, в какие страны международные компании перемещают капитал (в том числе ПИИ) |
| Модель субституции между торговлей и инвестициями: Р. Манделл [196] | Высокий уровень таможенных тарифов ведет к увеличению в стране притока ПИИ ТНК. В результате филиалы ТНК в принимающей стране налаживают выпуск импортозамещающей продукции, что сопровождается сокращением импорта страны-реципиента инвестиций ТНК |
| Теория географического размещения (локализации) производства: А. Вебер [237], Т. Паднер (1935) | В числе причин ПИИ ТНК – возможности доступа к более дешевым ресурсам, более низкие транспортные расходы, создание экспортного рынка, возможность обойти таможенные барьеры и др. |
| Арбитраж между национальными рынками: Р. Алибер [96; 97; 98] | На основе макроэкономического подхода объясняется движение прямых инвестиций в рамках сети транснационального производства изменениями обменных курсов валют. В странах с устойчивой валютой фирмы имеют возможность капитализировать тот же объем ожидаемых доходов по более высокой ставке или получить кредиты на финансирование своих операций под более низкие проценты, чем фирмы в странах с менее устойчивой валютой (при прочих равных условиях) |
| Теория специализации производства (эффект масштаба): П. Кругман [173; 175], К. Ланкастер [179] | ТНК реализуют эффект от роста масштаба производства при переносе его в другие страны посредством снижения производственных издержек |
| Парадигма «летающих гусей»: К. Акамацу (1934), К. Коджима [169; 170], Т. Озава [171] | Объясняет взаимодействие и динамичные изменения в экономических отношениях между передовыми (лидерами) и развивающимися (догоняющими) странами, поскольку последние развивают свои экономики, соревнуясь с лидерами. Представители данной теории включили в эту парадигму фактор ПИИ и пришли к выводу, что технологическая и финансовая помощь иностранных ТНК может форсировать экономический прогресс в развивающихся странах |
| Новые теории международной торговли: П. Кругман [172; 174; 177], Е. Хелпмен [154; 155], Дж. Маркузен [187; 188; 189; 190] | Акцент на взаимосвязи ПИИ ТНК и таких факторах, как размер рынка, рыночный рост, открытость экономики и факторообеспеченности. Размер и рост рынка имеют положительный эффект на приток ПИИ ТНК, которые направляются в более производительную отрасль и создают дополнительное основание для расширения международной торговли |

| Теоретическая база, представители | Суть теории (концепции, модели) |
|--|---|
| Теория конкуренции государств (юрисдикций): У. Бек [4; 102], А. Бонет и М. Штрат-центаллер [106] | Отношения ТНК и государств базирования, как и принимающих стран, характеризуются сложной схемой взаимозависимости. Возникает особая форма власть – «власть выхода», когда государственные органы власти принимающей страны опасаются «ухода» ТНК (бегства капиталов) |
| Теория переговорной власти: Р. Вернон [233], Т. Моран [194], Т. Гладвин и И. Валтер [147], Дж. Файрветер [141], Р. Робинсон [206], Д. Лекроу [180] | Правительства стран мира вынуждены соперничать за инвестиции, адаптируя свою государственную политику к потребностям ТНК. После осуществления вложений ТНК оказываются «заложниками» возможного давления со стороны национальных государств, что заставляет их или ограничивать свои инвестиции или, наоборот, осуществлять избыточные капиталовложения |
| Теория жизненного цикла товара: Р. Вернон [232; 235], Л. Уэллс [238] | В международной торговле существует две группы стран: страны-новаторы и страны-последователи. Формирование ТНК связывают с постепенным устареванием продукта и переносом его производства из страны-новатора в страну-последователя посредством ПИИ, что позволяет компании продлить жизненный цикл товара. В соответствии с данной теорией в жизненном цикле товара выделяются три стадии: 1) инновация; 2) зрелость; 3) стандартизация. Транснационализация используется в основном на второй и третьей стадиях |
| Теория организации промышленности (олигополии и ПИИ): Ф. Никкербоккер [168], Э. Грэм [149; 150], Р. Вернон [234] | Никкербоккер установил, что в олигополистических отраслях за инвестирующими за рубежом лидерами рынка автоматически следуют их национальные конкуренты. Грэм объяснил инвестиционное поведение корпораций как отражение «зарубежной угрозы» на национальных рынках посредством форсирования своих усилий по интернационализации |

Источник: составлено авторами.

Микроэкономические концепции ТНК

| Теоретическая база, представители | Суть теории (концепции, модели) |
|---|---|
| Теория монополистической конкуренции (ТНК и несовершенства рынка): С. Хаймер [160], Ч. Киндлбергер [167], Р. Кэйвз [122], Р. Гроссе [151] | С. Хаймер утверждает, что иностранные компании стремятся использовать несовершенства рынка, так как производственные инвестиции за рубеж связаны с более высокими рисками и затратами, чем инвестирование в производство в стране базирования. Ч. Киндлбергер выделил на основе несовершенств рынка четыре ключевых фактора успеха ТНК: 1) связанные с товарной политикой фирм: техники маркетинга, имидж торговой марки, товарная дифференциация; 2) связанные с факторами производства: контроль над производством, собственные технологии, квалификация персонала, доступ к рынкам капитала; 3) возможность использования интернальной (внутренней) и экстернальной (внешней) экономии на масштабе (эффект масштаба); 4) политика правительства |
| Технологическая концепция международных корпораций: Дж. Гэлбрейт [146] | Международные корпорации являются центром ускорения процессов инноваций, проводниками новых технологий от развитых стран в менее развитые |
| Концепция интернационализации и транзакционных издержек: Р. Коуз [127; 128], Дж. МакМанус [192], П. Бакли и М. Кэссон [113; 114; 115; 116], А. Рагман [208; 209], Дж. Хеннарт [156; 157], Д. Тис [222; 223], М. Кэссон [119], О. Уильямсон [239; 240] | Компании получают свое конкурентное преимущество благодаря своей способности интернационализировать свои инновации и ноу-хау. Большинство международных операций ТНК являются внутрифирменными. Все элементы корпорации действуют как единый, согласованный механизм в соответствии с глобальной стратегией головной компании по максимизации прибыли от деятельности комплекса предприятий в целом, а не каждого из ее подразделений. Теория транзакционных издержек рассматривает ТНК как иерархию, основанную на внутрифирменной власти. Его использование возможно в ситуации, когда издержки контроля в рамках ТНК ниже транзакционных издержек рыночных сделок |
| Концепция конкурентных преимуществ: М. Портер [203; 204] | Иллюстрирует динамическое взаимодействие между стратегиями ТНК и конкурентными преимуществами стран-реципиентов. Теория делает акцент на четырех определяющих факторах конкурентного преимущества наций, которые вместе образуют «ромб конкурентного преимущества»: стратегии фирм, структура и соперничество, родственные и поддерживающие отрасли, факторные условия и условия спроса |

| Теоретическая база, представители | Суть теории (концепции, модели) |
|--|---|
| Эклектическая парадигма OLI: Дж. Даннинг [133; 137; 138] | Фирма начинает производство за рубежом, когда совпадают три предпосылки: фирма обладает преимуществами на новом рынке; фирме выгоднее реализовывать эти преимущества на месте, а не через экспорт товаров и технологий; фирма использует производственные ресурсы за рубежом более эффективно, чем у себя дома |
| Институциональная концепция: Э. Бонд и Л. Самуэльсон [107], Р. Рольф и др. [207], А. Беннаси-Кьер и др. [103], Э. Клив [126], Дж. Франсис и др. [144], М. Пенг [201], И. Фэйф [139] | Стратегии ТНК на международных рынках главным образом определяются институциональными факторами. Политика правительства, включающая снижение тарифов, меры, стимулирующие приток капитала и создание зарубежных филиалов, могут влиять на выбор стратегий экспорта, ПИИ или лицензионных форм. Финансовые и фискальные меры дают положительный эффект на привлечение ПИИ и создание филиалов ТНК. Низкий уровень коррупции – важный институциональный фактор для привлечения ТНК |
| Современная концепция агломерации: А. Скотт [212], М. Сторпер [219], Р. Уолкер [218] | Международная компания рассматривается как результат реализации эффекта агломерации корпорации и местных фирм, обладающих определенным потенциалом |

Источник: составлено авторами.

институциональная концепция – Э. Бонд и Л. Самуэльсон (1986), Р. Рольф и др. (1993), А. Беннаси-Кьер и др. (2007), Э. Клив (2008), Дж. Франсис и др. (2009), М. Пенг (2009), И. Фэйф (2009);

концепция конкурентных преимуществ – М. Портер (1990, 1991);

современная концепция агломерации – А. Скотт (1998), М. Стоппер (1989), Р. Уолкер (1989).

Обобщая сказанное, можно отметить, что каждая теория и концепция транснационализации характеризуют определенный срез объекта исследования. Все рассмотренные теоретические концепции едины в том, что основной движущей силой процесса транснационализации капитала и производства являются ТНК, которые посредством реализации различных стратегий стремятся извлечь преимущества от деятельности за пределами внутреннего рынка и оказывают косвенное и/или прямое влияние на изменения экономической стратегии принимающих стран. Систематизация теоретических концепций, которые заложили фундамент для анализа поведения транснациональных корпораций, представлена в табл. 6 и 7.

На основе анализа концепций ТНК можно различить эффекты влияния ТНК на экономику принимающей страны – микроэкономические и макроэкономические эффекты.

К макроэкономическим эффектам влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны нами отнесены эффекты, отражающие функционирование национальной экономики в целом и выраженные в агрегированных экономических показателях (табл. 8).

Т а б л и ц а 8

Макроэкономические эффекты влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны

| Область влияния | Положительное воздействие | Отрицательное воздействие |
|---|--|---|
| Экономический рост | ТНК оказывают позитивное влияние на экономическое развитие, вносят вклад в накопление основного капитала и прирост ВВП | Превышение репатриации прибыли над объемом ПИИ негативно сказывается на экономическом росте |
| Эффективность использования факторов производства | ТНК перемещают факторы производства из менее эффективных секторов экономики в более производительные | В случае низкой локализации иностранного производства не стимулируется развитие местного производства. Возникает угроза национальной безопасности |

| Область влияния | Положительное воздействие | Отрицательное воздействие |
|-------------------------------------|---|--|
| Занятость и ситуация на рынке труда | Повышается занятость за счет создания новых рабочих мест. Повышается уровень квалификации работников | Сокращаются рабочие места при приобретении ТНК проблемных предприятий в принимающей стране. Уменьшается занятость в национальном секторе экономики вследствие перераспределения рабочей силы в транснациональный сектор |
| Состояние торгового баланса | Возникают эффект импортозамещения за счет организации производства внутри страны и эффект экспортрасширения за счет ориентации производства на внешний рынок | Объемы внешней торговли принимающей страны сокращаются при трансформации внешнеторговых потоков во внутрифирменные операции ТНК |
| Уровень технологического развития | ТНК осуществляют трансферт новых технологий в принимающую страну. ТНК стимулируют технологическое развитие страны-реципиента и способствуют росту производительности труда | Перевод в принимающую страну устаревших технологий в соответствии с теорией жизненного цикла товара либо инвестиции в морально устаревшие отрасли снижают инновационный потенциал принимающей страны |

Источник: составлено авторами.

К микроэкономическим эффектам влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны авторы отнесли эффекты, характеризующие взаимодействие национальных компаний с ТНК в процессе их производственной, распределительной, потребительской и обменной деятельности и выраженные в важнейших показателях эффективности компаний (табл. 9).

Т а б л и ц а 9

Микроэкономические эффекты влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны

| Область влияния | Положительное воздействие | Отрицательное воздействие |
|--|---|--|
| Уровень развития отечественных производств и покупка долей отечественных предприятий | Местные фирмы получают доступ к новым технологиям, ноу-хау материнской компании, что ведет к снижению издержек производства и повышает производительность труда в отрасли | Покупка долей, а не строительство новых предприятий не влечет за собой технологической перестройки отечественных производств |

| Область влияния | Положительное воздействие | Отрицательное воздействие |
|---|---|--|
| Качество управления | Использование современных методов менеджмента, обучение персонала, внедрение международных принципов управления повышают качество менеджмента предприятий | В результате реструктуризации предприятий повышается концентрация производства и состава капитала, а тем самым может сократиться спрос на рабочую силу, часть сотрудников увольняют |
| Модернизация отечественных предприятий | Осуществляется распространение технологий и опыта в управлении компаний-инвесторов через внутриотраслевую миграцию рабочей силы и имитацию технологий (горизонтальный эффект). Образуются межотраслевые взаимосвязи с национальными компаниями предприятий, которые могут играть роль как поставщиков сырья и материалов, так и быть покупателями товаров и услуг (вертикальный эффект) | Может происходить замедление развития сопряженных производств в стране-реципиенте, поскольку оборудование, комплектующие и запасные части поступают по внутрифирменным каналам |
| Уровень конкуренции со стороны ТНК | В результате прихода зарубежных филиалов ТНК и включения их в конкурентную борьбу повышается производительность труда и улучшается качество продукции за счет использования международных стандартов | Автоматизация производства, внедрение современных технологий ведут к абсолютному сокращению числа занятых. В результате конкуренции со стороны ТНК закрываются местные предприятия. Повышение производительности труда идет за счет прихода ТНК в капиталоемкие, а не трудоемкие отрасли. Приход ТНК ведет к росту монополизации рынков |
| Условия доступа местных фирм на внешний рынок | Совместная деятельность с ТНК позволяет местным компаниям освоить международные каналы закупок продукции, создать условия для доступа на мировой рынок и увеличить экспорт | Усложнение производства и усиление интеграции в рамках ТНК сокращают связи с местными субпоставщиками |

Источник: составлено авторами.

Изучение теорий, объясняющих причины транснационализации производства и капитала, позволило авторам предложить свою группировку преимуществ создания и/или привлечения в экономику страны транснациональных корпораций:

- 1) технологические преимущества;

- 2) производственные преимущества;
 - 3) преимущества снабжения;
 - 4) маркетинговые преимущества;
 - 5) организаторские и управленческие преимущества;
 - 6) преимущества внутреннего эффекта масштаба;
 - 7) преимущества доступа к рынкам.
- Группировка преимуществ ТНК представлена в табл. 10.

Т а б л и ц а 1 0

Преимущества транснациональных корпораций

| Преимущество ТНК | Характеристика |
|--|---|
| 1. Технологические преимущества | ТНК обладают собственной ноу-хау технологией относительно продукта, процесса или управления. Использование технологии, информации, знаний, ноу-хау или других нематериальных активов позволяет предложить новый продукт, новый производственный процесс или посредством отдельных улучшений дифференцировать уже имеющийся товар, когда технология его производства стала стандартизированной |
| 2. Производственные преимущества | |
| 2.1. Экономия на масштабе производства | Производство в больших масштабах снижает себестоимость единицы продукции |
| 2.2. Диапазон производства | Сокращаются затраты за счет объединения нескольких видов производства в рамках одной компании |
| 2.3. Диверсификация производственных операций | Диверсификации производства и операций позволяет ТНК снижать страновые и бизнес-риски за счет проведения операций в нескольких странах |
| 2.4. Преимущества агломерации производства | В результате территориально-производственного кооперирования с другими фирмами сокращаются затраты |
| 3. Преимущества снабжения | |
| 3.1. Источники снабжения | Надежный доступ к источникам сырья, полуфабрикатов и т. п. в нескольких странах снижает издержки по сравнению с использованием единственного источника |
| 3.2. Масштаб закупок | Снижение стоимости сырья и полуфабрикатов происходит за счет закупок в больших количествах |
| 4. Маркетинговые преимущества | |
| 4.1. Репутация (гудвилл), основанная на марке или торговом знаке | Репутация на базе качества и т.п., полученная на базе опыта, способствует дифференциации продукции путем создания субъективных отличий в глазах потребителей |
| 4.2. Реклама | Продажа на нескольких рынках позволяет проводить определенную «межрыночную» стандартизацию рекламы, что ведет к экономии на масштабе рекламы |

| Преимущество ТНК | Характеристика |
|---|--|
| 4.3. Сбыт | ТНК обладают преимуществом экономии на масштабе сбыта, так как отгрузка сырья и продукции большими партиями снижает стоимость единицы продукции |
| 4.4. Рынок | Мультинациональные возможности маркетинга предоставляют знание и доступ к рынкам нескольких стран (проведение рыночных исследований, создание и продвижение торговых марок, реклама, организация продаж, сервисное обслуживание и прочие виды деятельности) |
| 5. Организаторские и управленческие преимущества | |
| 5.1. Преимущества управленческого персонала ТНК и опыт менеджмента в нескольких странах | Преимущество возникает у ТНК в силу наличия у компаний более образованных, тренированных и опытных менеджеров в сравнении с локальными производителями, которые не сталкиваются с особенностями конкуренции на глобальных рынках. Менеджмент ТНК владеет навыками управления одновременно в нескольких странах |
| 5.2. Преимущества высокой производительности труда | ТНК отрабатывают навыки стимулирования групповой деятельности и оптимизации производительности труда |
| 5.3. Организационная структура управления | К числу этих преимуществ можно отнести более совершенную организационную структуру управления компанией, позволяющую принимать оперативные решения и быстрее реагировать на изменения рынка |
| 6. Преимущества внутреннего эффекта масштаба | Эффект масштаба в непроизводственной деятельности: НИОКР, маркетинг, финансы, управление, создание крупных сбытовых сетей, выраженный в снижении издержек на эти виды деятельности часто дает ТНК преимущества перед мелкими локальными производителями |
| 7. Преимущества доступа к рынкам | |
| 7.1. Монопольный доступ к рынкам ресурсов | Преимущества перед конкурентами получают те фирмы, которые имеют привилегированный доступ к ресурсам (например, к минеральным или сельскохозяйственным), связанный с возможным контролем добычи, производства или транспортировки этих ресурсов |
| 7.2. Доступ к рынкам, регулируемым государством | Нередко ТНК получают свободный или преференциальный доступ на рынки, регулируемые государством |

Источник: обобщено и составлено авторами на основе данных табл. 6 и 7.

Для лучшего понимания возможностей ТНК в экономике принимающей страны необходимо рассмотреть в рамках транснационализации скорость формирования филиалов и перемещение капиталов, привлечения работников и экспорт продукции.

По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в 1970 г. в мире было уже 7 тыс. ТНК, в 1976 г. – 11 тыс., в 1990 г. – 24 тыс. В 1991 г. насчитывалось 35 тыс. ТНК с примерно 150 тыс. филиалов, в 2009 г. их число уже приблизилось к 82 тыс., а количество иностранных филиалов ТНК достигло 820 тыс., половина из которых приходилась на развивающиеся страны. Из этих данных следует вывод, что если на одну ТНК в 1991 г. приходилось в среднем 4,3 зарубежных филиала, то в 2009 г. – уже 10 зарубежных филиалов, т. е. усиление транснациональности во многом происходит за счет роста филиальных сетей ТНК. В 2010 г. число транснациональных корпораций достигло 104 тыс., а число зарубежных филиалов 892 тыс. (рис. 4).

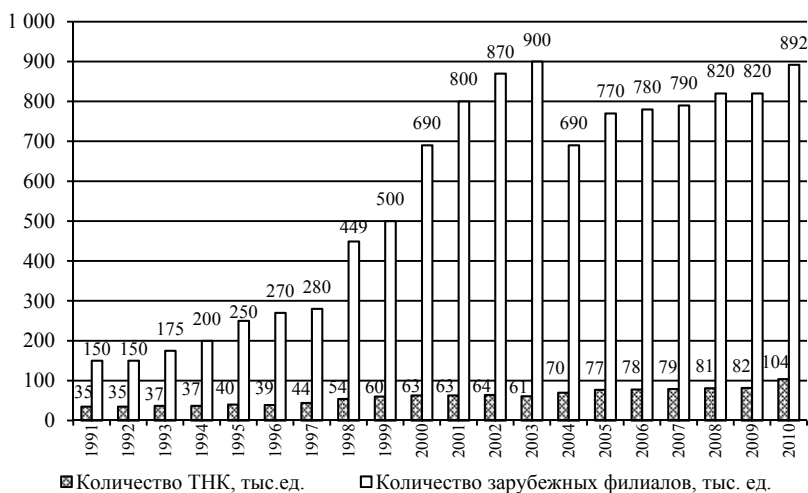


Рис. 4. Рост числа транснациональных корпораций в мире, тыс. ед.¹

Фундаментальной чертой ТНК является наличие у них зарубежного производства товаров и услуг, осуществление необходимых для этого вложений капитала. В рамках концепций современных ТНК разработано немало моделей экспорта капитала в форме прямых инвестиций, объясняющих природу ТНК. Говоря о тех или иных критериях отнесения компаний к ТНК, состоит отметить универсальный признак таких корпораций – это осуществление прямых иностранных инвестиций путем перемещения за рубеж капитала и производственных техноло-

¹ Рассчитано и составлено авторами по материалам докладов о мировых инвестициях ЮНКТАД за 1991–2015 гг. [243–267].

гий. Таким образом, ТНК – основные экспортеры капитала в форме ПИИ. Подавляющее число проектов с привлечением ПИИ сегодня реализуется ТНК. Приток ПИИ в 2014 г. составил 1,3 трлн дол., что несколько меньше уровней 2006–2008 гг.

Данный факт объясняется прежде всего ухудшением инвестиционного климата в странах мирового хозяйства вследствие мирового финансово-экономического кризиса. Суммарный объем ввезенных ПИИ в 2012 г. оценивался в 22,8 трлн дол. (для сравнения: в 2000 г. – 7,4 трлн дол.) (см. табл. 9). По данным ЮНКТАД (WIR2015), приток ПИИ в России упал на 70% – до 21 млрд дол. Россия перешла с 5-го (69 млрд дол.) на 16-е место (21 млрд дол.) как страна-получатель ПИИ [267]. Санкции были одной из причин, вызвавших масштабный отток капитала из России, который за первые 10 месяцев 2014 г. составил 110 млрд дол. США.

Что касается страновой структуры перемещения транснационального капитала, то следует отметить, что основной объем ПИИ приходится на развитые страны мирового хозяйства (табл. 11, прил. А).

Основными получателями ПИИ среди принимающих стран в 2014 г. остаются Китай (129 млрд дол.), Гонконг (103 млрд дол.), США (92 млрд дол.). В 2014 г. Россия входит в ТОП-20 по объему привлеченных ПИИ и занимает 16-е место (21 млрд дол.), потеряв 9 позиций в рейтинге. Среди стран – основных инвесторов в 2014 г. 1-е место занимают США (объем ПИИ – 337 млрд дол.), затем идет Гонконг (143 млрд дол.) и Китай (116 млрд дол.). Среди стран-инвесторов Россия занимает 6-е место (56 млрд дол.) [265]. Данные по отраслевому распределению притока и оттока ПИИ представлены в прил. В.

Большинство стран, заинтересованных в иностранных инвестициях, стимулируют их привлечение с помощью ТНК. От последних требуется вкладывать капитал в местные отрасли, участвовать в совместных проектах, нанимать на руководящие должности местных работников, передавать технологии, способствовать развитию местных рынков и пр. Поэтому ТНК сравнительно легко добиваются для себя льгот в виде правительственных гарантий, снижения налогов, пошлин и пр. Именно эти процессы способствуют реализации модели импортозамещения с помощью транснационального капитала.

Экономическую мощь ТНК можно проиллюстрировать на следующих данных. Международные корпорации производят 1/4 мирового ВВП и 1/2 мирового промышленного производства, им принадлежит 4/5 патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Совокупные активы зарубежных филиалов ТНК превышают по значению мировой ВВП (рис. 5). В 2014 г. совокупные активы ТНК превысили показатель мирового ВВП на 32%.

**Основные показатели прямого иностранного инвестирования и международного производства
в 1982–2014 гг., млрд дол.**

| Показатель | Стоимость в текущих ценах | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|---------------------------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|
| | 1982 | 1990 | 2000 | 2001 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Приток ПИИ: | 58 | 207 | 1 403 | 826 | 742 | 983 | 1 462 | 1 971 | 1 744 | 1 185 | 1 244 | 1 700 | 1 330 | 1 452 | 1 228 |
| Развитые страны | 32 | 173 | 1 138 | 601 | 419 | 619 | 978 | 1 307 | 965 | 603 | 602 | 880 | 517 | 566 | 499 |
| Развивающиеся страны | 26 | 35 | 258 | 216 | 293 | 332 | 429 | 573 | 658 | 511 | 574 | 725 | 729 | 778 | 681 |
| Транзитивные экономики | 0 | 0 | 7 | 10 | 30 | 31 | 55 | 91 | 121 | 72 | 68 | 95 | 84 | 108 | 48 |
| Отток ПИИ: | 27 | 241 | 1232 | 753 | 930 | 882 | 1 405 | 2 175 | 1 911 | 1 171 | 1 323 | 1 712 | 1 347 | 1 411 | 1 354 |
| Развитые страны | 25 | 230 | 1095 | 667 | 795 | 746 | 1 155 | 1 829 | 1 541 | 851 | 935 | 1 216 | 853 | 857 | 823 |
| Развивающиеся страны | 3 | 12 | 134 | 83 | 121 | 122 | 227 | 294 | 309 | 271 | 328 | 423 | 440 | 454 | 468 |
| Транзитивные экономики | 0 | 0 | 3 | 3 | 14 | 14 | 24 | 52 | 60 | 49 | 61 | 73 | 54 | 99 | 63 |
| Суммарный объем ввезенных ПИИ: | 784 | 2 081 | 7 446 | 7 466 | 11 093 | 11 539 | 13 833 | 17 849 | 15 295 | 17 950 | 19 141 | 20 438 | 22 813 | 25 464 | 26 039 |
| Развитые страны | 449 | 1 562 | 5 653 | 5 593 | 8 567 | 8 563 | 10 105 | 12 729 | 10 616 | 12 264 | 12 502 | 13 056 | 14 220 | 16 053 | 17 004 |
| Развивающиеся страны | 335 | 517 | 1 732 | 1 785 | 2 328 | 2 701 | 3 331 | 4 441 | 4 252 | 5 060 | 5 951 | 6 625 | 7 446 | 8 483 | 8 310 |
| Транзитивные экономики | 0 | 2 | 61 | 88 | 199 | 275 | 397 | 678 | 427 | 627 | 688 | 757 | 848 | 928 | 725 |
| Суммарный объем вывезенных ПИИ: | 598 | 2 094 | 7 962 | 7 676 | 11 670 | 12 416 | 15 618 | 19 080 | 15 988 | 19 197 | 20 408 | 21 168 | 23 592 | 26 313 | 25 875 |
| Развитые страны | 521 | 1 948 | 7 083 | 6 780 | 10 453 | 10 983 | 13 672 | 16 310 | 13 414 | 16 171 | 16 804 | 17 056 | 118 673 | 20 765 | 20 555 |
| Развивающиеся страны | 77 | 146 | 857 | 851 | 1 106 | 1 281 | 1 723 | 2 383 | 2 343 | 2 688 | 3 132 | 3 705 | 4 459 | 4 993 | 4 833 |
| Транзитивные экономики | 0 | 0 | 21 | 45 | 111 | 152 | 223 | 387 | 231 | 338 | 473 | 407 | 461 | 555 | 487 |

Источник: составлено авторами по: [228].



Рис. 5. Соотношение совокупных активов зарубежных филиалов ТНК и мирового ВВП в 1982–2014 гг.¹

Объем продаж зарубежных филиалов ТНК и других компаний превысил в 2014 г. 36,4 трлн дол., а их экспорт – 7,9 трлн, что составляет треть (33,3%) мировой торговли. Если к этому добавить торговлю в рамках ТНК и связанную с ними торговлю с независимыми компаниями, то получится примерно 2/3 мировой торговли. Кроме того, валовая добавленная стоимость, созданная зарубежными филиалами ТНК, составляет 21,7% общего объема продаж и 10,2% мирового ВВП (рис. 6–8).

Говоря об отраслевом распределении ТНК, можно отметить, что примерно 60% международных корпораций заняты в сфере материального производства, 37% – в сфере услуг, 3% – в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Среди 100 крупнейших по размерам зарубежных вложений ТНК (исключая банковские и финансовые учреждения) в наибольшей степени представлены США, Япония, ФРГ, Франция и Великобритания (прил. Б, В).

Не без помощи транснационального капитала меняется структура мирового экспорта, где доля обрабатывающей промышленности стремится к 90%. Многие страны могли продолжать импортировать отсутствующие у них товары, но вместо этого благодаря ТНК были созданы новые рабочие места, позволившие многим решить проблемы безработицы и увеличить доходы от налоговых поступлений. Масшта-

¹ Рассчитано и составлено авторами по материалам докладов о мировых инвестициях ЮНКТАД за 1991–2015 гг. [243–267].

бы динамики привлечения работников в филиалах принимающих стран внушительны (рис. 9). В 2013 г. количество работников, занятых в зарубежных филиалах ТНК, составляло около 70,7 млн чел. (по сравнению с 1982 г. увеличилось в 3,9 раза).



Рис. 6. Соотношение объема продаж и валовой добавленной стоимости зарубежных филиалов ТНК в 1982–2014 гг.¹

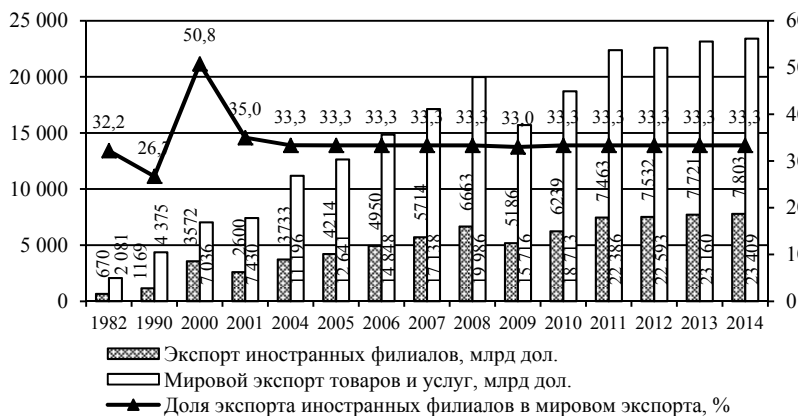


Рис. 7. Соотношение экспорта иностранных филиалов ТНК и мирового экспорта товаров и услуг в 1982–2014 гг.²

¹ Рассчитано и составлено авторами по материалам докладов о мировых инвестициях ЮНКТАД за 1991–2015 гг. [243–267].

² То же.

Роль транснациональных корпораций в экономическом развитии принимающей страны



Рис. 8. Соотношение валовой добавленной стоимости зарубежных филиалов ТНК и мирового ВВП в 1982–2014 гг.¹

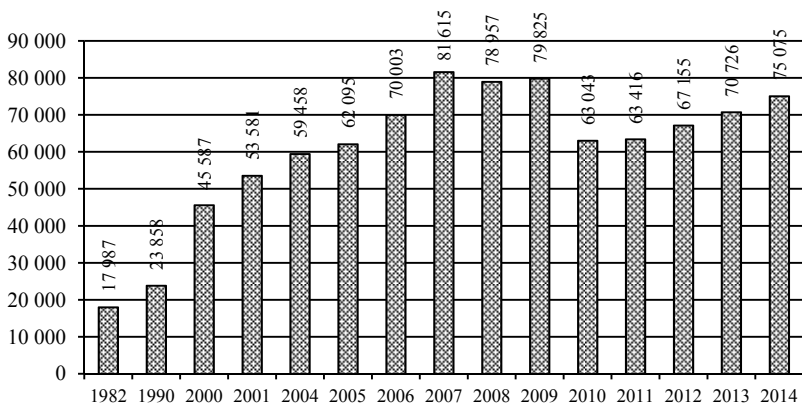


Рис. 9. Численность работников зарубежных филиалов ТНК в 1982–2014 гг., тыс. чел.²

Таким образом, можно говорить о широкой международной деятельности ТНК в мировом хозяйстве и функционировании их зарубежных подразделений. Получены следующие выводы.

¹ Рассчитано и составлено авторами по материалам докладов о мировых инвестициях ЮНКТАД за 1991–2015 гг. [243–267].

² То же.

1. Для понимания влияния ТНК на экономику принимающих стран целесообразно разграничить теоретические концепции ТНК в разрезе макро- и микроэкономического подходов. К макроэкономическим концепциям авторами отнесены теории, рассматривающие транснационализацию с позиций страны, связывающие причины возникновения ТНК с международной торговлей, движением факторов производства и описывающие влияние деятельности ТНК преимущественно через прямые иностранные инвестиции на макроэкономические показатели принимающей страны (экспорт, импорт, экономический рост). К микроэкономическим концепциям отнесены теории, рассматривающие ТНК с точки зрения фирмы, связывающие причины возникновения ТНК с преимуществами перед местными конкурентами (контроль над производством, передача специфических активов, находящихся в собственности отдельной фирмы, и наличие институциональных преимуществ организации внутренней структуры).

2. Разграничены эффекты влияния ТНК на экономику принимающей страны на микроэкономические и макроэкономические. К микроэкономическим эффектам влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны отнесены эффекты, характеризующие взаимодействие национальных компаний с ТНК в процессе их производственной, распределительной, потребительской и обменной деятельности и выраженные в важнейших показателях эффективности компаний. К макроэкономическим эффектам влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны отнесем эффекты, отражающие функционирование национальной экономики в целом и выраженные в агрегированных экономических показателях.

В ходе дальнейшего исследования мы придерживаемся макроэкономического подхода к деятельности транснациональных корпораций, связываем влияние ТНК на экономику и экономический рост принимающей страны с перемещением капитала транснациональных корпораций в форме прямых иностранных инвестиций.

ГЛАВА 2

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТОВ ВЛИЯНИЯ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ ПРИНИМАЮЩЕЙ СТРАНЫ

2.1. Методические подходы к оценке эффектов влияния прямых инвестиций транснациональных корпораций на экономический рост и внешнюю торговлю принимающей страны

По мнению ряда экономистов, привлечение ТНК в национальную экономику является существенным фактором развития принимающей страны [236]. ТНК ценны тем, что чаще всего связаны с привлечением капитала в форме прямых иностранных инвестиций. ТНК в экономике принимающей страны предоставляют реальную возможность реконструкции, диверсификации и оживления производственной сферы.

По методологии ЮНКТАД [262], к прямым иностранным инвестициям относят финансирование филиалов головной компанией, осуществляемое в форме кредитования и выкупа акций, а также путем реинвестирования прибыли зарубежных ТНК, т. е. любые формы денежного движения, связанные с контролем над компаниями (такой позиции придерживается российская статистика). Таким образом, движение капитала ТНК в форме ПИИ складывается обычно из трех основных компонентов:

- 1) создание новых капиталов за рубежом;
- 2) реинвестирование доходов;
- 3) взаимное кредитование (например, материнской компанией своих зарубежных филиалов).

В экономической литературе существует множество критериев, заложенных в основу классификации прямых иностранных инвестиций. Мы придерживаемся классификации прямых инвестиций ТНК, исходя из четырех критериев: по целям для ТНК в принимающей стране; по перспективам для ТНК в принимающей стране; в зависимости от цели фирмы-инвестора; в зависимости от вида операции фирмы-инвестора (табл. 12).

Однако воздействие ТНК на принимающие страны через перемещение прямых иностранных инвестиций весьма неоднозначно. В различных эмпирических исследованиях проводилась оценка влияния прямых инвестиций ТНК на факторы роста принимающих стран. Нами проанализированы существующие методические подходы к оценке влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны. Выявлено, что в различных эмпирических исследованиях проводилась оценка влияния прямых инвестиций ТНК на факторы роста принимающих стран.

В табл. 13 и 14 представлены эконометрические модели влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны.

Вместе с тем сделаны выводы, что:

1) некоторые эконометрические модели, описанные в литературе, носят теоретический характер, не могут быть протестированы на реальных статистических данных по причине их отсутствия в официальной государственной статистике;

2) большинство эконометрических моделей носят относительный характер, могут быть справедливы для одной страны и не работать для другой. Применение многих проанализированных моделей для экономики России затруднительно из-за отсутствия необходимых данных или достаточной длины динамических рядов агрегированных показателей.

Проведенный анализ эконометрических моделей позволил сформулировать следующие научные гипотезы для проверки их на примере экономики России.

Гипотеза 1. Размещение филиалов ТНК и увеличение ПИИ ведет к увеличению темпов экономического роста и экспорта товаров и услуг России.

Гипотеза 2. Увеличение притока прямых инвестиций ТНК в экономику России ведет к уменьшению товарного импорта, что свидетельствует об импортозамещающей функции прямых инвестиций ТНК.

Гипотеза 3. Производительность труда в иностранных филиалах ТНК в России выше, чем производительность труда на отечественных предприятиях.

Классификация прямых инвестиций транснациональных корпораций

| Вид ПИИ | Краткая характеристика |
|---|---|
| По целям для ТНК в принимающей стране [193] | |
| Импортозамещающие ПИИ (import-substituting FDI) | <p>К классическому импортозамещению относят процесс, когда национальное производство замещает импорт. Следовательно, импортозамещающие ПИИ обычно относятся к ситуации, когда в стране размещаются производства товаров и услуг, которые ранее импортировались. Барьеры для «входа», такие как тарифы и квоты, играют важную роль в переносе данного типа ПИИ. Из-за высоких барьеров «входа» иностранным фирмам приходится проводить прямые инвестиции и организовывать производства на предприятиях в принимающей стране.</p> <p>Данный тип ПИИ подразумевает, что импорт принимающей страны и экспорт инвестирующей страны будут сокращаться. Импортозамещающие ПИИ в большей степени определяются емкостью внутреннего рынка принимающей страны, транспортными издержками и торговыми барьерами</p> |
| Экспорторасширяющие ПИИ (Export-increasing FDI, export-promoting FDI) | <p>Иницируются желанием фирмы-инвестора найти новые ресурсы для производства, такие как сырье или полуфабрикаты. Другим мотивом для данного вида ПИИ может быть намерение ТНК использовать принимающую страну как базу для экспорта своих товаров из принимающей страны в соседние страны. Данный тип ПИИ означает экспорторасширение в том смысле, что экспорт сырья и материалов принимающей страны обычно возрастает в страны-инвесторы и другие страны, где локализованы филиалы ТНК, как результат таких инвестиций</p> |
| Иницированные правительством ПИИ (government-initiated FDI) | <p>Осуществляются, когда правительство предоставляет стимулы для иностранных инвесторов, чтобы устранить дефицит платежного баланса</p> |
| По перспективам для ТНК в принимающей стране [122] | |
| Горизонтальные ПИИ (Horizontal FDI) | <p>Предпринимаются для целей горизонтальной экспансии – для производства подобных товаров за границей. Данный тип инвестиций обычно иницируется как драйвер для экспансии фирмы и (или) является следствием протекционистских тарифов на зарубежном рынке. В общем, горизонтальные ПИИ принимаются, чтобы использовать более полно определенные монополистические или олигополистические преимущества, такие как патенты или дифференцированные товары. Поскольку горизонтальные ПИИ обычно проводятся с целью использования монополистических и (или) олигополистических преимуществ, то дифференциация товаров – это критический признак для данного типа ПИИ</p> |

| Вид ПИИ | Краткая характеристика |
|--|---|
| Вертикальные ПИИ (Vertical FDI): – обратные вертикальные ПИИ (backward vertical FDI); – прямые вертикальные ПИИ (forward vertical FDI) | Обратные вертикальные ПИИ практикуются в ситуации, когда ТНК-инвестор осуществляет ПИИ для получения доступа к источникам сырья в принимающей стране. Прямые вертикальные ПИИ предпринимаются для того, чтобы ТНК-инвестор могла быть ближе к потребителям через приобретение распределительных сетей в принимающей стране |
| Конгломератные ПИИ (conglomerate FDI) | Объединяют вертикальные и горизонтальные инвестиции. ТНК конгломератного типа является диверсифицированной компанией, чьи предприятия имеют черты как вертикально, так и горизонтально интегрированных инвестиций. Данный тип ПИИ относится к диверсифицированным ТНК |
| В зависимости от цели фирмы-инвестора [124] | |
| Экспансионистские ПИИ (expansionary FDI) | Ищут возможность использования специфических преимуществ фирмы в принимающей стране. Такие специфические преимущества фирмы включают преимущества масштаба, интенсивность исследований и разработок, прибыльность и мотивы для приобретения технологий. Данный тип ПИИ имеет дополнительную выгоду, касающуюся роста продаж инвестирующей фирмы как в стране базирования, так и в принимающей стране |
| Защитные ПИИ (defensive FDI) | Предполагают поиск дешевой рабочей силы в принимающей стране с целью сокращения издержек производства (как в случае с обратными вертикальными ПИИ). Данный тип ПИИ мотивируется сокращением издержек производства |
| В зависимости от вида операции фирмы-инвестора [211] | |
| Лицензионные ПИИ (licensing FDI) | Обычно осуществляются тогда, когда имеется существенная информационная асимметрия между исходной экономикой и экономикой принимающей страны. Лицензионные операции помогают не только сократить риски операций, но и собрать информацию о рынке принимающей страны |
| ПИИ в совместные предприятия (joint venture FDI) | ТНК могут столкнуться с риском уплаты более высоких постоянных издержек и риском некорректного прогнозирования их спроса на их товары в принимающей стране. В таких случаях ТНК обычно оптимизируют свои ПИИ через организацию совместных предприятий (СП). ПИИ в совместные предприятия выгодны как для ТНК, так и для зарубежных филиалов. С одной стороны, инвестирующая ТНК получает выгоду в виде знания отрасли зарубежными филиалами, наличия сети потребителей и каналов распределения на рынке принимающей страны. С другой – местные филиалы ТНК также получают выгоды от головной фирмы в виде управленческих навыков, маркетинговых технологий, которые помогают сделать операции филиала более эффективными, предоставляя преимущества также местному партнеру по СП |

| Вид ПИИ | Краткая характеристика |
|--|---|
| ПИИ в полностью принадлежащие подконтрольные фирмы (wholly owned subsidiary FDI) | Когда ТНК опасаются, что их имущественные активы могут адаптироваться к их филиалам на зарубежном рынке, они будут оптимизировать свое проникновение на рынок через осуществление ПИИ в полностью подконтрольные предприятия. Это делается для того, чтобы головная фирма имела полный контроль над операциями и стоимость ее активов не была известна. ТНК, которые выбирают учреждение полностью принадлежащего им предприятия, обычно преследуют цель защитить свои активы |

Источник: составлено авторами.

Таблица 13

Эконометрические модели, рассматривающие макроэкономические эффекты влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающих стран

| Макро-экономический эффект | Автор | Вывод по исследованию | Страна |
|----------------------------|--|---|---------------------------------|
| Экономический рост (ВВП) | Э. Мансфилд, А. Ромео [185] | Позитивное влияние ПИИ на темп экономического роста в развивающихся странах не обнаружено | Развивающиеся страны |
| | М. Хаддад, А. Харрисон [152] | Не обнаружено позитивного эффекта от ПИИ на темп экономического роста в развивающихся странах | Развивающиеся страны |
| | Р. Липси [182] | Причинно-следственной связи между размером притока ПИИ по отношению к ВВП и его росту не существует. Это требует более детального рассмотрения в разрезе обстоятельств, усиливающих внешние эффекты | Развивающиеся и развитые страны |
| | М. Бломсторн, Р. Липси, М. Цезян [104] | Позитивный эффект экономического роста от ПИИ может достигаться, если страна имеет достаточный уровень развития | 23 развивающиеся страны |

| Макро-экономический эффект | Автор | Вывод по исследованию | Страна |
|---|---|---|--|
| | Л. Алфарио и др. [95] | ПИИ оказывают положительный эффект на экономический рост в стране с достаточно развитым финансовым рынком | Панельные данные по странам мира |
| | М. Карковик, Р. Левайн [117] | ПИИ повышают доход на душу населения. ПИИ не влияют на экзогенный рост в развитых странах | Панельные данные по странам мира |
| Уровень технологического и инновационного развития страны (НТП) | Р. Финдли [142] | ПИИ ТНК через «эффект влияния» увеличивают уровень технического прогресса в принимающей стране через передачу более совершенной технологии, практики управления, которые используют иностранные ТНК | Теоретическая модель |
| | Э. Боренштейн, Дж. Де Григорио, Дж.-В. Ли [108] | ПИИ ТНК как важный инструмент для трансфера технологий могут способствовать экономическому росту в большей мере, чем внутренние | Панельные данные по странам мира |
| | Дж. Раппапорт [205] | ПИИ ТНК могут улучшить производительность не только фирм, получающих инвестиции, но также всех фирм принимающих стран как следствие внешних технологических эффектов (technological spillovers) | Теоретическая модель для открытой и закрытой экономики |
| | Дж. Де Григорио [129] | Технологии и знания, которые не доступны местным фирмам, можно получить через привлечение ПИИ, что в конечном счете приведет к росту производительности труда в стране | Страны Латинской Америки |
| Экспорт и импорт | Ф. Барри, Дж. Бредли [101] | Приход иностранных ТНК увеличивает экспорт, поскольку ПИИ в стране являются экспортоориентированными | Ирландия |
| | Х. Сан [221] | Существует положительная корреляция между ПИИ и ускорением экспорта принимающих стран, а также положительная корреляция между ПИИ и внутренними инвестициями (на примере КНР) | Китай |
| | К.Х. Занг, С. Сонг [268] | Объем инвестиций ТНК коррелирует с уровнем экспорта провинций. Это означает, что страна используется как экспортная платформа для иностранных ТНК | Китай |

| Макро-экономический эффект | Автор | Вывод по исследованию | Страна |
|----------------------------|------------------------------|---|---|
| | Л. Голдберг, М. Кляйн [148] | Исследователи анализировали влияние ПИИ иностранных ТНК в обрабатывающей промышленности на чистый экспорт и другие сектора промышленности. В результате выявлена важность специфических условий стран и отраслей промышленности для привлечения ПИИ ТНК | Отдельные страны Латинской Америки |
| | А. М. Кутан, Г. Вукшич [178] | Существует положительная корреляция между ПИИ и ускорением экспорта принимающих стран | 12 стран Центральной и Восточной Европы |
| | З. А. Хайлу [153] | ПИИ ТНК оказывают положительный эффект на экспорт и торговый баланс. ПИИ оказывают неоднозначное влияние на импорт принимающей страны (в зависимости от уровня развития производства и сферы услуг принимающей страны) | 16 стран Африки |

Источник: составлено авторами.

Эконометрические модели, рассматривающие микроэкономические эффекты влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающих стран

| Микроэкономический эффект | Автор | Вывод по исследованию | Страна |
|--|---|---|------------------------------------|
| Средняя добавленная стоимость на одного работника местных фирм | Р. Кэйвз [121] | Обнаружена положительная корреляция между производительностью ТНК и средней добавленной стоимостью на одного работника местных фирм в данной отрасли | Канада, Австралия |
| Повышение производительности местных фирм через трансферт технологий | Р. Кэйвз [120] | Привлечение ПИИ имеет положительное влияние на достижение целей повышения производительности, трансферта технологий, внедрению новых процессов, управленческих навыков и ноу-хау на внутренний рынок, обучению работников, развитию сетей производства и доступа на новые рынки | Развивающиеся и развитые страны |
| | Л. Де Мелло-мл. [130] | ПИИ ТНК могут содействовать росту местных фирм через передачу технологий, увеличивая тем самым приток знаний в принимающую страну через обучение рабочих и приобретение навыков, новые практики управления и организационную структуру | 32 развивающиеся и развитые страны |
| | Ф. Ван Ло [231], Дж. Чан [213], Д. Ким, Дж. Сео [166] | Когда ТНК налаживают вертикальные связи с местными фирмами или входят в субрегиональные кластеры, то через формальные или неформальные связи или социальное взаимодействие с работниками ТНК могут распространять технологии и предоставлять управленческие ноу-хау местным компаниям | Канада, Китай, Южная Корея |
| | С. Хаймер [161], Р. Кэйвз [122] | ПИИ являются агрессивной глобальной стратегией ТНК для усиления монопольной власти посредством или через местные фирмы принимающей страны | Развивающиеся и развитые страны |
| | Дж. Даннинг [134] | Специфические преимущества ТНК, такие как передовая технология, управленческие ноу-хау, минимизация транзакционных издержек и др., могут быть трансформированы в монопольную власть, которая будет далее усиливаться двумя другими преимуществами ТНК: преимуществами интернационализации и месторасположения | Великобритания |

| Микроэкономический эффект | Автор | Вывод по исследованию | Страна |
|--|---|--|----------------------|
| | Б. Айткен, А. Харрисон [94] | Приход иностранных ТНК не ведет к положительным внешним эффектам для местных фирм | Венесуэла |
| Отраслевое взаимодействие с местными фирмами | С. М. Кадочников, И. М. Драпкин, Н. Б. Давидсон, А. А. Федюнина [20] | При определенных условиях (с учетом гетерогенности фирм) ПИИ посредством вертикальных внешних эффектов способствуют росту разнообразия товаров фирм в своей отрасли и отрасли-поставщике полуфабрикатов. При этом эффект вытеснения в результате усилившейся конкуренции для иностранных импортеров сильнее, чем для национальных компаний. Снижение цен на полуфабрикаты как следствие прямого иностранного инвестирования стимулирует дальнейший приток ПИИ в страну | Теоретическая модель |
| Государственное стимулирование местных предприятий | Ю. Хуанг [158], Ю. Хуанг [159] | Государственная инвестиционная политика в большей степени поощряет развитие предприятий с иностранными инвестициями, чем местных фирм. Это вынуждает местных партнеров образовывать СП с иностранными ТНК | Китай |

Источник: составлено авторами.

Привлечение транснационального бизнеса в экономику принимающей страны (через ПИИ) может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на стратегические области страны-реципиента. Для дальнейшего исследования немаловажный интерес представляют условия, которые определяют положительное и отрицательное влияние ТНК на экономику принимающих стран. Анализируя изложенные в табл. 13 результаты экономических исследований, выделим два основных условия: уровень развития страны и макроэкономическая стабильность; условия доступа ТНК на рынки данной страны.

Развивающиеся государства и страны с переходной экономикой заинтересованы в дополнительных источниках финансирования, развития, которые они могут получить, привлекая иностранные ТНК в свою экономику. Эти страны упрощают процедуру регистрации предприятий, расширяют число отраслей, доступных для иностранного капитала, основывают специальные зоны, где практикуется льготный режим для иностранных инвестиций. Иностранным инвесторам предоставляется режим наибольшего благоприятствования. Тем не менее, чтобы противостоять массивному притоку иностранного капитала и уберечь отечественных производителей от жесткой конкуренции ТНК, они вынуждены проводить ограничительную политику. Местные органы власти обычно активно участвуют в отборе инвестиционных проектов, отдавая предпочтение тем, которые принесут национальной экономике наибольшую пользу.

Привлечение капитала ТНК в форме ПИИ имеет ряд существенных преимуществ перед другими формами финансового сотрудничества: прямые иностранные инвестиции служат дополнительным источником для непосредственного финансирования производства конкретных товаров и услуг, обеспечивают перенос знаний, опыта, технологий, ноу-хау, передовых методов управления и маркетинга;

в отличие от иностранных займов и кредитов ПИИ не ложатся дополнительным бременем на внешний долг принимающей страны и даже способствуют его погашению;

способствуют росту занятости населения, повышению квалификации рабочей силы, инженерных и управленческих кадров, улучшению качества экспортной продукции, содействуя ее выходу на внешний рынок, а также обеспечивают рост валютных поступлений;

обеспечивают наиболее эффективное включение экономики принимающих стран, в том числе производителей, в мировое хозяйство благодаря производственной и научно-технической кооперации транснационального бизнеса и местных фирм, причем, что особенно важно, именно производственное включение, а не через организацию связей в сфере обращения;

увеличивают возможности покупки акций, паев и других ценных бумаг предприятий страны-реципиента;

способствуют формированию конкурентной рыночной среды, оказывая влияние на борьбу с национальными фирмами-монополистами, на развитие экспортной базы страны и сокращение импорта.

В этой связи следует отметить, что привлечение ТНК как ведущих иностранных инвесторов в последние 10–15 лет является одной из важнейших задач экономической политики в развитых и развивающихся странах. Еще одной причиной достаточно быстрого роста ТНК является заинтересованность как инвестирующих компаний, так и компаний стран-реципиентов. Первые получают возможности для более быстрого освоения новых рынков сбыта, увеличения собственной прибыли и доходов бюджетов своих стран. Вторые за счет инвестиций увеличивают темпы своего развития, получают доступ к высоким технологиям, квалифицированному менеджменту и маркетингу, выходят на мировые рынки.

Однако не следует забывать о рисках для принимающей страны вследствие расширения присутствия иностранных ТНК:

инвестиции зарубежных компаний являются источником дополнительных капиталовложений лишь до тех пор, пока репатриация прибылей не превысит эти инвестиции;

прямые инвестиции ТНК могут не привести к улучшению структуры накопления и производства в принимающей стране, так как иностранные фирмы, руководствуясь теорией жизненного цикла товаров, переводят за рубеж преимущественно те технологии и то оборудование, которые в их стране утратили статус новейших. Выходом из подобной ситуации может стать предоставление иностранным ТНК льгот (налоговые, таможенные преимущества, облегченный доступ к источникам сырья и т. п.) лишь в обмен на поставку новейших технологий и оборудования;

с усложнением производства и повышением уровня вертикальной интеграции в рамках ТНК существует риск ослабления их контактов с местными субпоставщиками. Данная ситуация может привести к замедлению развития сопряженных производств в принимающей стране, а поскольку оборудование, комплектующие и запасные части поступают по внутрифирменным каналам, то дополнительный спрос на рабочую силу возникает не в стране оперирования, а в стране базирования материнской ТНК. При этом увеличиваются различия в уровне социально-экономического развития отдельных регионов принимающей страны, возрастает фрагментарность ее хозяйства, разрушается ее единое экономическое пространство;

существует риск свертывания производства и репатриации вложенного капитала ТНК под влиянием ухудшения инвестиционного кли-

мата, экономического кризиса или иных подобных обстоятельств. Угрозу массовых увольнений зарубежные фирмы несут и тогда, когда их внедрение в экономику принимающей страны осуществляется не в форме строительства новых объектов, а путем скупки уже существующих предприятий. Приобретая предприятие или крупный пакет акций, иностранный инвестор в большинстве случаев осуществляет реорганизацию, которая сопровождается повышением концентрации производства и состава капитала, а тем самым и относительным сокращением спроса на рабочую силу;

важно отметить, что если при одних обстоятельствах импортируемый капитал ТНК и производимая ими продукция служат добавлением к внутренним инвестициям и общественному продукту, то при других – они играют по отношению к ним замещающую и конкурирующую роль. Работая лишь частично на замещение импорта товаров, иностранные компании нередко переносят на территорию страны-реципиента производство той продукции, которая конкурирует с местной. Если не сдерживать такую конкуренцию таможенными барьерами и количественными ограничениями, то она может стать разрушительной для экономики страны;

следует учитывать риск присутствия филиалов ТНК, ориентированных на экспорт, так как это может превратить значительную долю внешней торговли страны во внутрифирменные операции иностранных компаний и вызвать замещение экспорта местных фирм. Привлечение иностранного капитала может и не привести к совершенствованию структуры товарного экспорта страны-реципиента. В большей степени это зависит от сферы деятельности иностранной ТНК. Для преодоления подобных негативных явлений во многих странах законодательно определены отрасли, куда доступ иностранных компаний закрыт, ограничен либо разрешается и поощряется.

2.2. Методика оценки макроэкономических эффектов влияния прямых инвестиций транснациональных корпораций на экономику принимающей страны

Российская статистика вместо категории «зарубежный (иностраный) филиал» использует категорию «предприятие с участием иностранного капитала» (с нижней границей участия в капитале 10%), что соответствует критериям, разработанным ЮНКТАД. Соответственно, далее

категории «предприятие с участием иностранного капитала» и «зарубежный (иностраннный) филиал» будут рассматриваться как синонимы.

Оценку эффектов влияния прямых инвестиций ТНК на экономический рост, экспорт и импорт принимающей страны мы будем проводить, основываясь на макроэкономическом подходе к сущности ТНК, который рассматривает влияние ТНК на экономику принимающей страны преимущественно через движение капитала в форме прямых иностранных инвестиций. Задача определения уровня влияния ТНК на экономику принимающей страны многоаспектна и включает в себя несколько этапов (табл. 15).

По мнению авторов, *первым этапом* оценки макроэкономических эффектов влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны является динамический анализ масштабов деятельности ТНК в принимающей стране: выявление основных тенденций развития их деятельности в экономике принимающей страны, изменений в фирменной структуре на основе эмпирического исследования динамики мировой численности филиалов зарубежных ТНК в стране, определение объема притока ПИИ, объема оборота данных компаний, создания рабочих мест, а также экспорта и импорта технологий и инноваций.

Второй этап оценки макроэкономических эффектов влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны предполагает оценку вклада ТНК в макроэкономические показатели и уровня транснационализации экономики принимающей страны. При этом ЮНКТАД предлагает использовать следующие базовые показатели: доля прямых иностранных инвестиций во всех капитальных инвестициях страны, отношение накопленных в стране прямых иностранных инвестиций к ВВП страны, доля выпуска продукции филиалами иностранных корпораций в произведенном ВВП страны, доля занятых на этих филиалах во всей численности занятых в стране [258].

Для определения степени транснационализации экономики принимающей страны и ее отраслей можно использовать следующие показатели:

показатель доли накопленных прямых иностранных инвестиций в ВВП – главный индикатор значимости прямых иностранных инвестиций для функционирования экономики страны:

$$FDI^{GDP} = \frac{FDI^{inward\ stock}}{GDP} \times 100\%, \quad (5)$$

где FDI^{GDP} – доля накопленных ПИИ в ВВП принимающей страны; $FDI^{inward\ stock}$ – стоимостной объем накопленных ПИИ; GDP – валовой внутренний продукт;

**Методика оценки макроэкономических эффектов влияния прямых инвестиций ТНК
на экономику принимающей страны**

| Этап | Система показателей |
|--|---|
| 1. Динамический анализ масштабов деятельности ТНК в принимающей стране | <ul style="list-style-type: none"> – изменение количества зарубежных филиалов ТНК в принимающей стране (количество предприятий с участием иностранного капитала не менее 10%); – динамика и структура притока прямых иностранных инвестиций; – прирост количества рабочих мест, созданных иностранными ТНК; – динамика оборота филиалов иностранных ТНК; – динамика экспорта и импорта технологий филиалами иностранных ТНК; – трансформация отраслевой структуры распределения филиалов ТНК в принимающей стране; – динамика занятых в филиалах ТНК в общей занятости; – динамика оборота иностранных ТНК в ВВП принимающей страны |
| 2. Оценка вклада ТНК в макроэкономические показатели и уровня транснационализации экономики принимающей страны | <p data-bbox="360 544 686 566">2.1. Доля накопленных ПИИ в ВВП:</p> $FDI^{GDP} = \frac{FDI^{inward\ stock}}{GDP} \times 100\%,$ <p data-bbox="360 658 1410 707">где FDI^{GDP} – доля накопленных ПИИ в ВВП принимающей страны; $FDI^{inward\ stock}$ – стоимостной объем накопленных ПИИ; GDP – валовой внутренний продукт</p> <p data-bbox="360 712 823 734">2.2. Доля ПИИ в инвестициях в основной капитал:</p> $FDI^{FCI} = \frac{FDI_{inflow}}{CI^{Country}} \times 100\%,$ <p data-bbox="360 826 1441 872">где FDI^{FCI} – доля ПИИ в инвестициях в основной капитал; FDI_{inflow} – стоимостной объем ввезенных ПИИ; $CI^{Country}$ – инвестиции в основной капитал</p> |

| Этап | Система показателей |
|------|---|
| | <p>2.3. Доля выпуска продукции филиалами ТНК в производстве ВВП принимающей страны:</p> $FAO^{GDP} = \frac{Output^{FA}}{GDP} \times 100\%,$ <p>где FAO^{GDP} – доля выпуска продукции филиалами ТНК в ВВП принимающей страны; $Output^{FA}$ – выпуск (оборот) продукции филиалов ТНК в принимающей стране</p> |
| | <p>2.4. Доля занятых на филиалах ТНК во всей численности занятых в принимающей стране:</p> $FAS^{CS} = \frac{Staff^{FA}}{Staff^{Country}} \times 100\%,$ <p>где FAS^{CS} – доля занятых в филиалах ТНК во всей численности занятых в принимающей стране; $Staff^{FA}$ – количество персонала, работающего в филиалах ТНК в принимающей стране; $Staff^{Country}$ – общее количество занятых в экономике принимающей страны</p> |
| | <p>2.5 Индекс транснационализации принимающей страны:</p> $TNI_{Country} = \frac{\frac{FDI^{inflow}}{CI^{Country}} + \frac{FDI^{inward\ stock}}{GDP} + \frac{Output^{FA}}{GDP} + \frac{Staff^{FA}}{Staff^{Country}}}{4} \times 100\%,$ <p>чем ближе данный показатель к 1 (или 100%), тем большую роль играет бизнес ТНК для экономического развития принимающей страны</p> |

| Этап | Система показателей |
|---|---|
| 3. Сравнительный анализ производительности труда в транснациональном и национальном секторах экономики принимающей страны | <p data-bbox="360 238 948 260">3.1. <i>Производительность труда в иностранных филиалах ТНК:</i></p> $Prod^{FA} = \frac{Output^{FA}}{Staff^{FA}} \times 100\%,$ <p data-bbox="360 356 1433 404">где $Prod^{FA}$ – производительность труда в филиалах ТНК в принимающей стране; $Output^{FA}$ – выпуск (оборот) продукции филиалов ТНК в принимающей стране; $Staff^{FA}$ – количество занятых в филиалах ТНК в принимающей стране</p> <hr/> <p data-bbox="360 409 916 432">3.2. <i>Производительность труда в национальных компаниях:</i></p> $Prod^{NC} = \frac{Output^{NC}}{Staff^{NC}} \times 100\%,$ <p data-bbox="360 527 1433 575">где $Prod^{NC}$ – производительность труда в национальных компаниях в принимающей стране; $Output^{NC}$ – выпуск (оборот) продукции национальных компаний; $Staff^{NC}$ – количество занятых в национальных компаниях в стране</p> |
| 4. Оценка влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны на основе применения регрессионного анализа и адаптации известных эконометрических моделей для экономики России | <p data-bbox="360 581 1426 626"><i>Модель 1.</i> Зависимость ВВП от динамики внутренних инвестиций и инвестиций иностранных ТНК в основной капитал:</p> $GDP_t = \alpha + \beta_1 \times FCI_{t-1}^{TNC} + \beta_2 \times DCI_{t-1} + \varepsilon,$ <p data-bbox="360 698 1433 781">где GDP_t – валовой внутренний продукт (ВВП) в t-м году; FCI_{t-1}^{TNC} – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в $(t - 1)$-м году; DCI_{t-1} – внутренние инвестиции в основной капитал в $(t - 1)$-м году; α – константа; ε – остатки; β_1, β_2 – коэффициенты регрессии</p> <hr/> <p data-bbox="360 787 1426 832"><i>Модель 2.</i> Зависимость экспорта товаров и услуг от динамики индекса либерализации торговли, внутреннего производства и накопленных прямых инвестиций ТНК в принимающей стране:</p> $EXP_t = \alpha + \beta_1 \times TLI_t + \beta_2 \times FDI_t^{stock} + \beta_3 \times GDP_t + \varepsilon,$ |

| Этап | Система показателей |
|--|--|
| | <p>где EXP_t – экспорт товаров и услуг; TLI_t – индекс либерализации торговли; FDI_t^{stock} – накопленные прямые иностранные инвестиции в принимающей стране; GDP_t – реальный валовой внутренний продукт; α – константа; ε – остатки; $\beta_{1,2,3}$ – коэффициенты регрессии</p> <hr/> <p><i>Модель 3.1.</i> Зависимость импорта товаров от динамики реального эффективного обменного курса валюты, валового национального дохода на душу населения, внутренних инвестиций и инвестиций ТНК в основной капитал:</p> $IMP_t = \alpha + \beta_1 \times REER_t + \beta_2 \times GNI_t + \beta_3 \times FCI_{t-1}^{TNC} \times \beta_4 \times DCI_{t-1} + \varepsilon,$ <p>где IMP_t – импорт товаров в t-м году; $REER_t$ – индекс реального эффективного обменного курса национальной валюты в t-м году; GNI_t – валовой национальный доход на душу населения в t-м году; FCI_{t-1}^{TNC} – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в $(t-1)$-м году; DCI_{t-1} – внутренние инвестиции в основной капитал в $(t-1)$-м году; α – константа; ε – остатки; $\beta_{1,2,3,4}$ – коэффициенты регрессии</p> <p><i>Модель 3.2.</i> Зависимость импорта товаров от динамики внутренних инвестиций и инвестиций иностранных ТНК в основной капитал:</p> $IMP_t = \alpha + \beta_1 \times FCI_{t-1}^{TNC} + \beta_2 \times GNI_{t-1} + \varepsilon,$ <p>где IMP_t – импорт товаров в t-м году; FCI_{t-1}^{TNC} – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в $(t-1)$-м году; GNI_{t-1} – внутренние инвестиции в основной капитал в $(t-1)$-м году; α – константа; ε – остатки; $\beta_{1,2}$ – коэффициенты регрессии</p> |
| 5. Среднесрочный прогноз потенциальных объемов прямых инвестиций ТНК для обеспечения заданных темпов экономического роста принимающей страны | Применение моделей 1, 2, 3.1 и 3.2 для прогнозных расчетов |

показатель соотношения ПИИ и инвестиций в основной капитал (как по отрасли, так и по экономике в целом) – индикатор, характеризующий степень участия зарубежного капитала в формировании основного капитала предприятий отрасли:

$$FDI^{FCI} = \frac{FDI_{inflow}}{CI^{Country}} \times 100\%, \quad (6)$$

где FDI^{FCI} – доля ПИИ в инвестициях в основной капитал; FDI_{inflow} – стоимостной объем ввезенных ПИИ; $CI^{Country}$ – инвестиции в основной капитал;

показатель соотношения выпуска продукции филиалами иностранных корпораций в производстве ВВП страны – индикатор, характеризующий степень участия ТНК в формировании ВВП принимающей страны:

$$FAO^{GDP} = \frac{Output^{FA}}{GDP} \times 100\%, \quad (7)$$

где FAO^{GDP} – доля выпуска (оборота) продукции филиалами ТНК в ВВП принимающей страны; $Output^{FA}$ – выпуск (оборот) продукции филиалов ТНК в принимающей стране;

показатель соотношения занятых на филиалах ТНК во всей численности занятых в принимающей стране – индикатор, иллюстрирующий степень участия ТНК в формировании новых рабочих мест в принимающей стране:

$$FAS^{CS} = \frac{Staff^{FA}}{Staff^{Country}} \times 100\%, \quad (8)$$

где FAS^{CS} – доля занятых в филиалах ТНК во всей численности занятых в принимающей стране; $Staff^{FA}$ – количество занятых в филиалах ТНК в принимающей стране; $Staff^{Country}$ – общее количество занятых в экономике принимающей страны.

Обобщающим показателем считается индекс транснационализации принимающей страны, рассчитываемый как среднеарифметическое из перечисленных показателей. Индекс транснационализации принимающей страны рассчитывается по следующей формуле:

$$TNI_{Country} = \frac{\frac{FDI^{inflow}}{CI^{Country}} + \frac{FDI^{inward}}{GDP} + \frac{Output^{FA}}{GDP} + \frac{Staff^{FA}}{Staff^{Country}}}{4} \times 100\%. \quad (9)$$

Чем ближе данный показатель к единице (или 100%), тем большую роль играет бизнес ТНК для экономического развития принимающей страны.

Третий этап оценки макроэкономических эффектов влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны заключается в сравнительном анализе производительности труда в транснациональном и национальном секторах экономики принимающей страны. Для оценки вклада в ТНК в повышение производительности труда следует сравнить ее с производительностью труда в национальных компаниях.

Производительность труда в иностранных филиалах ТНК можно рассчитать по формуле:

$$Prod^{FA} = \frac{Output^{FA}}{Staff^{FA}} \times 100\%, \quad (10)$$

где $Prod^{FA}$ – производительность труда в филиалах ТНК в принимающей стране; $Output^{FA}$ – выпуск (оборот) продукции филиалов ТНК в принимающей стране; $Staff^{FA}$ – количество персонала, работающего в филиалах ТНК в принимающей стране.

Производительность труда в национальных компаниях можно рассчитать по формуле:

$$Prod^{NC} = \frac{Output^{NC}}{Staff^{NC}} \times 100\%, \quad (11)$$

где $Prod^{NC}$ – производительность труда в национальных компаниях в принимающей стране; $Output^{NC}$ – выпуск (оборот) продукции национальных компаний; $Staff^{NC}$ – количество персонала, работающего в национальных компаниях в стране.

Соотношение $\frac{Prod^{FA}}{Prod^{NC}}$ показывает, во сколько раз производительность труда в филиалах международных компаний больше (меньше) производительности труда в национальных фирмах.

Четвертый этап оценки макроэкономических эффектов влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны – оценка влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны на основе применения регрессионного анализа и адаптации известных эконометрических моделей для экономики России.

Для проверки гипотез о влиянии прямых инвестиций ТНК на экономический рост и внешнюю торговлю мы применяем регрессионный анализ. Нами предлагается протестировать следующие экономико-математические модели.

Модель 1. Зависимость ВВП от динамики внутренних инвестиций и инвестиций иностранных ТНК в основной капитал. Эконометрическая модель позволяет оценить зависимость ВВП от динамики внутренних капиталовложений в основной капитал и инвестиций в основной капитал иностранных ТНК и их зарубежных филиалов в принимающей стране. Регрессионная модель имеет вид:

$$GDP_t = \alpha + \beta_1 \times FCI_{t-1}^{TNC} + \beta_2 \times DCI_{t-1} + \varepsilon, \quad (12)$$

где GDP_t – валовой внутренний продукт (ВВП) в t -м году; FCI_{t-1}^{TNC} – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в $(t-1)$ -м году (в российской методологии данный показатель называется «инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала»); DCI_{t-1} – внутренние инвестиции в основной капитал в $(t-1)$ -м году; α – константа; ε – остатки; $\beta_{1,2}$ – коэффициенты регрессии.

За основу взята производственная функция Кобба – Дугласа [224]. При проведении расчетов по функции Кобба – Дугласа труд оказывает наибольшее влияние на ВВП России при расчетах за рассматриваемый период. Однако для оценки специфического влияния прямых инвестиций ТНК нами построена двухфакторная модель 1, включающая следующие переменные: натуральный логарифм инвестиций в основной капитал ТНК и их филиалов (FCI_{t-1}^{TNC}) как переменная, измеряющая роль иностранного сектора в формировании производственных фондов принимающей страны; натуральный логарифм внутренних капиталовложений в основной капитал (DCI_{t-1}) как переменная, измеряющая вклад отечественных предприятий в формирование производственных фондов принимающей страны. Данные показатели были взяты с лагом в один год.

Модель 1 позволяет проверить гипотезу о том, что размещение филиалов ТНК и увеличение ПИИ ведут к увеличению темпов роста ВВП.

Модель 2. Зависимость экспорта товаров и услуг от динамики индекса либерализации торговли, внутреннего производства и накопленных прямых инвестиций ТНК в принимающей стране. Модель 2 позволяет рассчитать регрессионную зависимость, которая характеризует зависимость экспорта товаров принимающей страны от динамики индекса либерализации торговли, внутреннего производства и накопленных прямых иностранных инвестиций в принимающей стране:

$$EXP_t = \alpha + \beta_1 \times TLI_t + \beta_2 \times FDI_t^{stock} + \beta_3 \times GDP_t + \varepsilon, \quad (13)$$

где EXP_t – экспорт товаров и услуг; TLI_t – индекс либерализации торговли; FDI_t^{stock} – накопленные прямые иностранные инвестиции в принимающей стране; GDP_t – реальный валовой внутренний продукт; α – константа; ε – остатки; $\beta_{1,2,3}$ – коэффициенты регрессии.

За основу взята модель А. М. Кутана и Г. Вукшича, изложенная в работе 2008 г. «Foreign Direct Investment and Export Performance: Empirical Evidence» [178], однако факторы $REER$ (индекс реального обменного курса), EXP_{lag} (лаговое значение экспорта) оказались статистически незначимыми для экономики России при расчетах за рассматриваемый период. Таким образом, в эконометрическую модель 2 вошли следующие переменные: натуральный логарифм от реального ВВП (GDP) как переменная, измеряющая объем внутреннего производства; натуральный логарифм накопленных ПИИ (FDI_t^{stock}) для оценки специфического влияния прямых инвестиций ТНК на экспорт товаров и услуг принимающей страны; натуральный логарифм индекса либерализации торговли, измеряющий степень свободы торговли в стране (TLI).

Модель 2 позволяет проверить гипотезу о том, что размещение филиалов ТНК и увеличение ПИИ ведут к увеличению темпов роста экспорта.

Модель 3.1. Зависимость импорта товаров от динамики реального эффективного обменного курса валюты, валового национального дохода на душу населения, внутренних инвестиций и инвестиций ТНК в основной капитал.

За основу взята модель З. А. Хайлу, предложенная в работе 2010 г. «Impact of Foreign Direct Investment on Trade of African Countries» [153], однако такой фактор, как IMP_{lag} (лаговое значение импорта), оказался статистически незначим для экономики России при расчетах за рассматриваемый период. Таким образом, в эконометрическую модель 3 вошли следующие переменные: натуральный логарифм инвестиций в основной капитал ТНК и их филиалов (FDI_{t-1}^{TNC}) как переменная, из-

меряющая роль иностранного сектора в формировании производственных фондов принимающей страны; натуральный логарифм внутренних капиталовложений в основной капитал (DCI_{t-1}) как переменная, измеряющая вклад отечественных предприятий в формирование производственных фондов принимающей страны; натуральный логарифм валового национального дохода на душу населения t -м году (GNI_t) как переменная, характеризующая качество жизни в стране; натуральный логарифм индекса реального обменного курса ($REER$) как переменная, характеризующая покупательную способность национальной валюты. Регрессионная модель имеет вид:

$$IMP_t = \alpha + \beta_1 \times REER_t + \beta_2 \times GNI_t + \beta_3 \times FCI_{t-1}^{TNC} + \beta_4 \times DCI_{t-1} + \varepsilon, \quad (14)$$

где IMP_t – импорт товаров в t -м году; $REER_t$ – индекс реального эффективного обменного курса национальной валюты в t -м году; GNI_t – валовой национальный доход на душу населения в t -м году; FCI_{t-1}^{TNC} – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в $(t-1)$ -м году; DCI_{t-1} – внутренние инвестиции в основной капитал в $(t-1)$ -м году; α – константа; ε – остатки; $\beta_{1, 2, 3, 4}$ – коэффициенты регрессии.

Модель 3.2. Зависимость импорта товаров от динамики внутренних инвестиций и инвестиций иностранных ТНК в основной капитал. Эконометрическая модель позволяет оценить зависимость импорта товаров от динамики внутренних капиталовложений в основной капитал и инвестиций в основной капитал иностранных ТНК и их зарубежных филиалов в принимающей стране. Регрессионная модель имеет вид:

$$IMP_t = \alpha + \beta_1 \times FCI_{t-1}^{TNC} + \beta_2 \times DCI_{t-1} + \varepsilon, \quad (15)$$

где IMP_t – импорт товаров в t -м году; FCI_{t-1}^{TNC} – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в $(t-1)$ -м году; DCI_{t-1} – внутренние инвестиции в основной капитал в $(t-1)$ -м году; α – константа; ε – остатки; $\beta_{1, 2}$ – коэффициенты регрессии.

Модели 3.1 и 3.2 позволят нам проверить гипотезу о том, что увеличение притока прямых иностранных инвестиций ТНК в экономику России ведет к уменьшению товарного импорта, что свидетельствует об импортозамещающей функции прямых инвестиций ТНК.

Пятый этап оценки макроэкономических эффектов влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны – среднесрочный прогноз потенциальных объемов прямых инвестиций ТНК для обеспечения заданных темпов экономического роста принимающей

страны. Для составления прогноза воспользуемся эконометрическими моделями 1, 2, 3.1, 3.2.

На основе результатов эконометрического анализа может быть составлен *прогноз* потенциальных объемов прямых инвестиций ТНК для обеспечения заданных темпов роста ВВП принимающей страны.

Предложен алгоритм прогнозирования потенциальных объемов прямых инвестиций транснациональных корпораций (рис. 10). В основу алгоритма прогнозирования прямых инвестиций ТНК на экономический рост принимающей страны заложены ключевые этапы, характерные для развития бизнес-системы. Фундаментом данного алгоритма послужил методический подход, предложенный авторским коллективом под руководством В. С. Бочко [82].



Рис. 10. Алгоритм прогнозирования потенциальных объемов прямых инвестиций ТНК в экономику принимающей страны

Этап 1. Постановка цели исследования

На данном этапе выявляется проблема и цель исследования. Для этого определяются условия, время, внешние и внутренние ограничения. Цель этапа – составление прогноза необходимых объемов инвестиций для обеспечения заданных стратегических ориентиров.

Этап 2. Выбор метода прогнозирования

На втором этапе необходимо определиться с методом прогнозирования. Для достижения поставленной цели мы решили воспользоваться описанными в авторской методике эконометрическими моделями, на основе которых будет составлен прогноз при помощи регрессионного анализа методом наименьших квадратов (МНК). Поскольку временной горизонт прогнозирования у нас составляет не более 5 лет, то применение данного вида анализа целесообразно.

Этап 3. Анализ показателей развития экономики принимающей страны и вклада прямых инвестиций ТНК в экономическое развитие реципиента капитала

Поскольку развитие экономики принимающей страны через призму влияния прямых инвестиций характеризуется количеством зарубежных филиалов, объемом инвестиций, занятости, то на первом шаге разработки прогноза необходимо провести мониторинг и анализ результатов влияния ТНК на экономическое развитие принимающей страны, оценив следующие показатели:

количество зарубежных филиалов ТНК в принимающей стране (количество предприятий с участием иностранного капитала не менее 10%);

приток прямых иностранных инвестиций;

количество рабочих мест, созданных иностранными ТНК;

оборот филиалов иностранных ТНК;

экспорт и импорт технологий филиалами иностранных ТНК;

отраслевая структура распределения филиалов ТНК в принимающей стране;

доля занятых в филиалах ТНК в общей занятости;

доля оборота иностранных ТНК в ВВП принимающей страны;

доля ПИИ ТНК в инвестициях в основной капитал;

доля ПИИ в ВВП.

Анализ данных показателей необходим для определения основных тенденций и ключевых особенностей влияния деятельности ТНК на экономическое развитие принимающей страны. На данном этапе мы будем использовать объективные методы экономической статистики, поскольку важно получить объективные данные, на которых будет основан прогноз.

Этап 4. Определение сценариев развития экономики принимающей страны

Формируются основные стратегические направления развития экономики принимающей страны. Разрабатываемый нами прогноз должен сопоставляться со стратегическими направлениями развития

экономики принимающей страны как с эталонными. Целевые ориентиры и показатели, сформированные на данном этапе, закладываются в прогноз экспертным путем. Основным стратегическим ориентиром мы предлагаем избрать «Стратегию-2020», а также документы Министерства экономического развития России. Временной горизонт прогнозирования в данных документах – 2020 год, который служит ориентиром при составлении прогноза.

Этап 5. Разработка прогнозной эконометрической модели, оценивающей влияние прямых инвестиций ТНК на экономический рост принимающей страны

На данном этапе мы выбираем модель, которая способна прогнозировать будущую реальность. Для этого воспользуемся результатами эконометрических расчетов.

Этап 6. Выявление ключевых макроэкономических факторов и рисков для оценки эффектов влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны

По нашему мнению, здесь необходимо оценить факторы, которые препятствуют притоку капиталовложений ТНК и влияют на экономический рост принимающей страны. Оценить данные факторы мы можем, используя преимущественно экспертные методы.

Этап 7. Прогнозирование объема прямых инвестиций ТНК для обеспечения плановых темпов экономического роста и интерпретация результатов

Основные задачи этого этапа – формирование прогноза при заданных условиях и оценка адекватности полученных результатов.

Необходимо определить инструменты государственной политики по привлечению ТНК, которые направлены на увеличение положительных и уменьшение отрицательных макроэкономических эффектов влияния инвестиционной деятельности ТНК в экономике принимающей страны.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. Разработана методика для оценки макроэкономических эффектов влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны, включающая в себя пять этапов:

1) динамический анализ масштабов деятельности ТНК в принимающей стране;

2) оценка вклада ТНК в макроэкономические показатели и уровня транснационализации экономики принимающей страны;

3) сравнительный анализ производительности труда в транснациональном и национальном секторах экономики принимающей страны;

4) оценка влияния прямых инвестиций ТНК на темпы прироста ВВП, экспорт и импорт на основе применения регрессионного анализа

и адаптации известных эконометрических моделей для экономики России;

5) среднесрочный прогноз потенциальных объемов прямых инвестиций ТНК для обеспечения заданных темпов экономического роста принимающей страны.

2. Адаптированы и обоснованы эконометрические модели, позволяющие оценить макроэкономические эффекты влияния прямых инвестиций ТНК на ВВП, экспорт и импорт принимающей страны и проверить гипотезы.

3. Предложен алгоритм прогнозирования потенциальных объемов прямых инвестиций транснациональных корпораций, включающий выбор метода прогнозирования, оценку вклада ТНК в экономическое развитие страны, определение сценариев и факторов риска в развитии экономики принимающей страны в среднесрочной перспективе, расчет потенциальных объемов прямых инвестиций с использованием авторской эконометрической модели, описывающей зависимость темпов экономического роста от объемов внутренних и ПИИ и позволяющей проводить многовариантные расчеты для разных сценариев экономического развития принимающей страны.

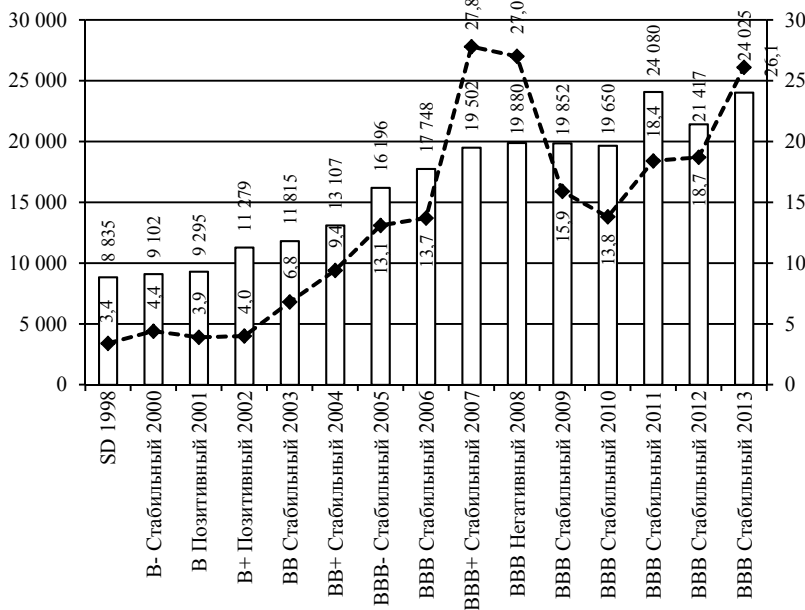
ГЛАВА 3

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

3.1. Оценка роли и места транснациональных корпораций в экономике России

Для лучшего понимания и оценки влияния иностранных ТНК на российскую экономику необходимо рассмотреть в рамках транснационализации скорость формирования филиалов, перемещение капиталов, привлечение работников и т. п. Большинство стран, заинтересованных в иностранных инвестициях, стимулируют их привлечение с помощью ТНК. Рассмотрим деятельность зарубежных филиалов ТНК в РФ.

Россия входила в двадцатку крупнейших получателей ПИИ. По данным ЮНКТАД, в 2013 г. РФ заняла 5-е место по притоку ПИИ в мире, среди стран БРИКС – 2-е место (уступив только Китаю), среди стран СНГ – 1-е место [266]. По данным отечественной статистики, приток ПИИ в 2013 г. – 26,1 млрд дол. [76]. Что касается динамики «прихода» в российскую экономику зарубежных филиалов, то за 1998–2013 гг. их численность увеличилась более чем в 2,7 раза (с 8 835 организаций в 1998 г. до 24 025 в 2013 г. [84; 88]). При этом следует обратить внимание на положительную корреляцию роста количества зарубежных компаний и притока ПИИ от изменения инвестиционного рейтинга Российской Федерации, присваиваемого Standard&Poors (динамика изменения инвестиционного рейтинга в целом имела положительную направленность со значения «SD» в 1998 г. до «BBB» – в 2013 г. [216]) (рис. 11).



Изменение инвестиционного рейтинга S&P России

Число организаций с участием иностранного капитала (на конец года)
 Приток ПИИ, млрд дол.

Рис. 11. Динамика численности зарубежных филиалов ТНК и притока ПИИ в экономику России за 1998–2013 гг. (с учетом изменения инвестиционного рейтинга S&P)¹

Согласно данным исследования, проводимого «Эрнст энд Янг» совместно с Российской экономической школой (РЭШ) [9], 19% опрошенных международных инвесторов назвали Россию в 2013 г. инвестиционно привлекательной. Привлекательность российской экономики обусловлена богатыми запасами полезных ископаемых, высоким потенциалом внутреннего рынка и сбалансированной стоимостью рабочей силы относительно квалификации трудовых ресурсов.

Что касается распределения по видам экономической деятельности, то основная масса зарубежных филиалов ТНК в России функционирует в сфере оптовой и розничной торговли (в 2013 г. – 35,1% орга-

¹ Составлено и рассчитано авторами по: [74; 84; 88; 216].

низаций с участием иностранного капитала), затем идут предприятия, связанные с операциями с недвижимостью и арендой, а также предприятия обрабатывающей промышленности (в 2013 г. – соответственно 21,8 и 17,5% [88]) (табл. 16).

Таблица 16

**Концентрация организаций с участием иностранного капитала в РФ
в разрезе видов экономической деятельности за 2005–2013 гг.,
% от общего числа организаций**

| Вид экономической деятельности | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 34,7 | 33,7 | 33,7 | 33,3 | 31,0 | 31,4 | 33,6 | 31,4 | 35,1 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 17,9 | 19,1 | 18,8 | 19,5 | 21,6 | 20,9 | 21,0 | 20,9 | 21,8 |
| Обрабатывающие производства | 19,8 | 19,4 | 18,9 | 18,9 | 18,7 | 18,6 | 17,2 | 18,6 | 17,5 |
| Транспорт и связь | 6,7 | 7,0 | 6,7 | 7,1 | 6,5 | 6,7 | 7,0 | 6,7 | 7,6 |
| Строительство | 5,1 | 5,4 | 6,2 | 5,6 | 6,3 | 6,5 | 6,4 | 6,5 | 6,4 |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 2,8 | 2,7 | 3,1 | 3,4 | 3,3 | 3,4 | 3,1 | 3,4 | 3,1 |
| Гостиницы и рестораны | 3,2 | 3,0 | 2,8 | 2,7 | 2,8 | 2,8 | 2,8 | 2,8 | 3,0 |
| Добыча полезных ископаемых | 1,6 | 1,7 | 1,8 | 1,9 | 2,2 | 2,4 | 2,1 | 2,4 | 2,0 |
| Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги | 1,6 | 1,8 | 1,6 | 1,5 | 1,6 | 1,3 | 1,2 | 0,2 | 1,4 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 1,0 | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 1,3 | 1,0 |
| Здравоохранение и предоставление социальных услуг | 0,7 | 0,8 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,8 |
| Образование | 0,4 | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Рыболовство, рыбоводство | 0,3 | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,7 | 0,1 |

Источник: рассчитано авторами по: [88].

Анализируя показатели занятости в иностранных компаниях, можно заключить, что в 2013 г. на организации с участием иностранного капитала в Российской Федерации приходилось более 3,5 млн рабочих мест [88]. Наибольшая доля рабочих мест приходится на Приволжский, Северо-Западный и Центральный федеральные округа (рис. 12).

Кроме того, анализируя данные по обороту филиалов иностранных ТНК в РФ, можно сделать вывод, что за 2005–2013 гг., согласно данным отечественной статистики, он вырос более, чем в 4 раза. Это свидетельствует, что внутренний рынок РФ не насыщен и по-прежнему представляет интерес для иностранных ТНК. Оборот зарубежных филиалов ТНК, по проведенным расчетам, составил 62% в произведенном ВВП в 2013 г. (рис. 13).



Рис. 12. Количество занятых в филиалах иностранных ТНК в РФ и их доля в общей занятости в 2005–2013 гг.¹

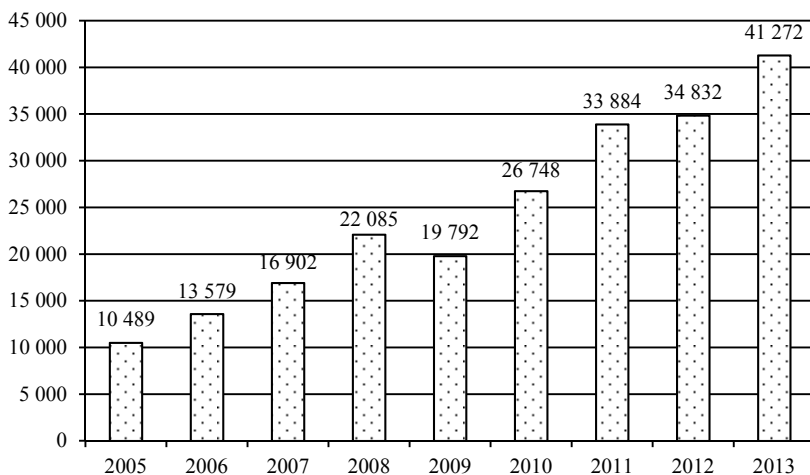


Рис. 13. Оборот иностранных филиалов ТНК в РФ в 2005–2013 гг., млрд р.²

¹ Рассчитано и составлено авторами по: [74; 88].

² То же.

Влияние иностранных ТНК на формирование конкурентных позиций экономики РФ также можно проиллюстрировать на примере экспорта и импорта технологий и услуг технологического характера между зарубежными филиалами ТНК и их материнскими компаниями (рис. 14). В 2012 г. было экспортировано технологий на сумму 3,9 млн дол. и импортировано на 1,5 млн дол. В целом экспорт и импорт технологий в России носят разовый и точечный характер. Например, показатели Уральского федерального округа за анализируемый 7-летний период равны нулю как по экспорту, так и по импорту технологий в рамках иностранных ТНК [88].



Рис. 14. Основные показатели экспорта и импорта технологий иностранными ТНК в РФ за 2006–2012 гг., тыс. дол.¹

¹ Составлено авторами по: [88].

Рассматривая процессы генерированная инноваций в российской экономике, исследователи приходят к выводу, что уже сейчас международные компании демонстрируют наибольшую активность в инновационных процессах на российском рынке (рис. 15).



Рис. 15. Инновационная активность различных типов компаний в России в 2009 г., %¹

Данные по инновационной активности показывают также, что международные компании, работающие в России, активнее ведут инновационную деятельность, чем российские. Доля компаний, введших новые продукты, в 2 раза выше среди международных компаний, чем среди российских компаний, работающих в России, а доля компаний, введших новые технологии и бизнес-процессы, – примерно в 1,5 раза выше.

В целом иностранные компании демонстрируют более высокую производительность труда, чем отечественные, что говорит о возможности привлечения капиталовложений ТНК в низкопроизводительные сектора экономики. Проведенные расчеты также показали, что производительность труда в филиалах ТНК, локализованных в России, в 6–7 раз превышает производительность труда в национальных компаниях, что подтверждает выдвинутую авторами гипотезу (рис. 16).

Таким образом, возникает необходимость привлечения международных компаний и транснационального капитала для успешного

¹ Составлено авторами по: [18].

развития экономики нашей страны. Это, в свою очередь, позволит увеличить количество рабочих мест в обрабатывающих отраслях и сфере услуг, а вслед за этим и налоговых поступлений в доходную часть бюджета. И одним из важных моментов является то, что вместе с филиалами ТНК в страну придут новые технологии и инновации.



Рис. 16. Соотношение производительности труда в филиалах иностранных ТНК в РФ и национальных фирмах в 2005–2013 гг.¹

Изучив теоретико-методологические подходы к исследованию вопросов формирования ТНК, форм и особенностей их транснационализации (расширения деятельности за рубеж), оценки эффекта воздействия ТНК на экономику принимающей страны в качестве основного индикатора, характеризующего уровень транснационализации отрасли (или экономики страны в целом), будем рассматривать объемы ввезенных и вывезенных ПИИ. Практически все ПИИ в мировой экономике на сегодняшний день осуществляют ТНК. Обширные статистические данные по ПИИ существенно облегчают задачу оценки потенциала и перспектив транснационализации национальной экономики (в частности, когда речь идет о переходной экономике Российской Федерации).

Что касается так называемых новых форм расширения деятельности ТНК за рубеж, то они практически не отражены в официальной статистике, поскольку сами транснациональные корпорации стремятся завуалировать новые технологии, с помощью которых они осуществля-

¹ Рассчитано и составлено авторами по: [74; 88].

ют экспансию в глобальной экономике¹. По мнению ряда авторов, наиболее перспективную и эффективную модель устройства современных ТНК представляет организация управления в форме интегрированной сети, которая способствует оптимизации производственных затрат и эффекту синергии на глобальном уровне в пределах всей ТНК [217, р. 369].

Для оценки специализации страны проанализируем приток ПИИ в Российскую Федерацию. Общий уровень иностранных инвестиций в отечественную экономику пока остается на крайне низком уровне, и Российской Федерации предстоит конкурировать с другими странами, в частности азиатскими и латиноамериканскими, рынки которых оказываются более привлекательными для инвесторов. В данной ситуации особая роль должна отводиться государственным органам власти как на федеральном, так и на региональном уровне. Государство должно обеспечить условия для привлечения иностранных инвестиций, в первую очередь прямых, проводниками которых в глобальной экономике выступают транснациональные корпорации. Для этого государству необходимо определить отрасли и регионы, куда желателен приход ТНК.

Активизация притока ПИИ в Россию отмечалась с конца 1980-х – начала 1990-х годов. Следует отметить, что в начале 1990-х годов в российской экономике наблюдался глубокий кризис, а следовательно, возростала необходимость привлечения дополнительного капитала, в особенности в форме ПИИ, которые представляют собой вложения капитала иностранных инвесторов (основными из которых являются ТНК) непосредственно в реальный сектор экономики.

В табл. 17 представлена динамика притока иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации с 1995 по 2013 г.

Приток иностранных инвестиций на 2013 г. составил 170,2 млрд дол., что на 20,4 млрд ниже показателя 2011 г. В 2009 г. произошел резкий спад притока иностранного капитала со 103,7 млрд дол. в 2008 г. до 81,9 в 2009 г. Это объясняется негативными последствиями начавшегося мирового финансового кризиса, который затронул все сферы общественной жизни. Инвестиционный климат России ухудшился и инве-

¹ Традиционно транснациональные предприятия проходят определенную последовательность в процессе интеграции в мировую экономическую систему. Как правило, компания выходит на международный уровень посредством экспорта продукции через сеть торговых партнеров за рубежом или продажи лицензий, франчайзинга и других услуг. Дальнейшая интеграция компании в экономику принимающей страны может происходить через прямое инвестирование в зарубежные активы или открытие собственных производственных мощностей в стране-реципиенте путем кооперации с местным производителем, создание совместного предприятия или организацию производства с нуля. Процесс интеграции транснационального бизнеса может осуществляться и путем слияния с предприятиями в странах-партнерах.

стиционная привлекательность снизилась. Что касается притока ПИИ в отечественную экономику, то в общей структуре они занимают 2-е место после прочих инвестиций (в 2013 г. – 15,3 и 84,1% соответственно). Их доля постоянно росла вплоть до 2008 г., затем произошел резкий спад в притоке ПИИ. Значительному притоку ПИИ в РФ способствовали крупные инвестиции в переживающую либерализацию энергетику, а также в автомобильную промышленность и объекты недвижимости, однако львиную долю притока ПИИ по-прежнему занимают отрасли, связанные с добычей полезных ископаемых.

Таблица 17

**Динамика и структура притока иностранных инвестиций
в экономику Российской Федерации в 1995–2013 гг. [84]**

| Год | Всего, млрд дол. | Прямые | | Портфельные | | Прочие | |
|------|------------------|-----------|------|-------------|-----|-----------|------|
| | | млрд дол. | % | млрд дол. | % | млрд дол. | % |
| 1995 | 2,9 | 2,0 | 67,7 | 0,04 | 1,3 | 0,9 | 31,1 |
| 1996 | 6,9 | 2,4 | 35,0 | 0,10 | 1,8 | 4,4 | 63,2 |
| 1997 | 12,3 | 5,3 | 43,4 | 0,70 | 5,5 | 6,3 | 51,1 |
| 1998 | 11,8 | 3,4 | 28,6 | 0,20 | 1,6 | 8,2 | 69,8 |
| 1999 | 9,6 | 4,3 | 44,6 | 0,03 | 0,3 | 5,3 | 55,1 |
| 2000 | 10,9 | 4,4 | 40,4 | 0,14 | 1,3 | 6,4 | 58,3 |
| 2001 | 14,3 | 3,9 | 27,9 | 0,45 | 3,2 | 9,8 | 68,9 |
| 2002 | 19,8 | 4,0 | 20,2 | 0,47 | 2,4 | 15,3 | 77,4 |
| 2003 | 29,7 | 6,8 | 22,9 | 0,40 | 1,3 | 22,5 | 75,8 |
| 2004 | 40,5 | 9,4 | 23,3 | 0,33 | 0,8 | 30,7 | 75,8 |
| 2005 | 53,6 | 13,1 | 24,4 | 0,45 | 0,8 | 40,1 | 74,8 |
| 2006 | 55,1 | 13,7 | 24,9 | 3,20 | 5,8 | 38,2 | 69,3 |
| 2007 | 120,9 | 27,8 | 23,0 | 4,20 | 3,5 | 88,9 | 73,5 |
| 2008 | 103,7 | 27,0 | 26,0 | 1,40 | 1,4 | 75,3 | 72,6 |
| 2009 | 81,9 | 15,9 | 19,4 | 0,88 | 1,1 | 65,1 | 79,5 |
| 2010 | 114,7 | 13,8 | 12,1 | 1,08 | 0,9 | 99,9 | 87,0 |
| 2011 | 190,6 | 18,4 | 9,7 | 0,81 | 0,4 | 171,4 | 89,9 |
| 2012 | 154,6 | 18,7 | 12,1 | 1,80 | 1,2 | 134,1 | 87,1 |
| 2013 | 170,2 | 26,1 | 15,3 | 1,10 | 0,6 | 143,0 | 84,1 |

Возрастающий интерес транснациональных корпораций к российской экономике был обусловлен действием ряда факторов:

- возникновением в России весьма емкого и ненасыщенного рынка;
- наличием у России богатейших запасов природных ресурсов и упрощением доступа к ним иностранного капитала;

- институциональными преобразованиями, направленными на разгосударствление экономики, приватизацию многочисленных предприятий, стремлением уменьшить государственное воздействие на функционирование рыночных механизмов;

либерализацией режимов привлечения иностранных инвестиций и появлением возможности для создания совместных предприятий (во многих случаях российское законодательство не ограничивает деятельность иностранных компаний, даже предоставляет льготы);

нежесткими законами по охране окружающей среды (это дает возможность переносить в РФ предприятия с «грязными» производствами, а ТНК – экономить затраты);

более тесными взаимоотношениями России с международными экономическими организациями и др.

Среди факторов, позитивно влияющих на инвестиционную привлекательность российской экономики, потенциальные инвесторы (в том числе представители транснационального бизнеса) на первое место ставят значительный рынок сбыта (и потребительских, и промышленных товаров). По оценкам иностранных инвесторов, по таким показателям, как рентабельность инвестиционных проектов и условия ведения бизнеса, ситуация в России достаточно благоприятна. К числу основных конкурентных преимуществ России до 2013 г. относили следующие: квалифицированную рабочую силу, высокие темпы роста экономики, высокий научный потенциал, значительные запасы природных ресурсов. Следует отметить, что под воздействием мирового финансового и нефтяного кризиса инвестиционная привлекательность российской экономики снизилась.

Для определения степени транснационализации отраслей российской экономики (значимости транснационального капитала для них), а также степени воздействия ТНК на показатели прибыльности функционирования отраслей использованы следующие показатели:

1) доля ПИИ в ВВП – главный индикатор значимости прямых иностранных инвестиций для функционирования экономики страны;

2) соотношение ПИИ и инвестиций в основной капитал (как по отрасли, так и по экономике в целом) – индикатор, характеризующий степень участия зарубежного капитала в формировании основного капитала предприятий отрасли;

3) соотношение выпуска продукции филиалами иностранных корпораций в производстве ВВП страны – индикатор, характеризующий степень участия иностранных ТНК в формировании ВВП принимающей страны;

4) соотношение занятых в филиалах иностранных ТНК во всей численности занятых в стране – индикатор, иллюстрирующий степень участия иностранных ТНК в формировании новых рабочих мест в принимающей стране.

Расчет данных показателей для экономики Российской Федерации представлен в табл. 18.

Таблица 18

Основные показатели влияния капитала ТНК на экономику России

| Показатель | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| ВВП в рыночных ценах, млрд р. | 21 609,80 | 26 917,20 | 33 247,50 | 41 276,80 | 38 807,20 | 46 308,50 | 55 799,60 | 62 599,10 | 66 755,30 |
| Среднегодовой курс доллара США к рублю | 28,28 | 27,19 | 25,58 | 24,85 | 31,74 | 30,37 | 29,38 | 30,84 | 31,84 |
| ВВП в рыночных ценах, млрд дол. | 764,14 | 989,97 | 1 299,75 | 1 661,04 | 1 222,66 | 1 524,81 | 1 899,24 | 2 029,80 | 2 096,59 |
| Накопленные ПИИ (на конец года), млрд дол. | 49,75 | 67,89 | 103,06 | 122,39 | 109,02 | 116,20 | 139,15 | 136,02 | 126,05 |
| Доля накопленных ПИИ в ВВП, % | 6,51 | 6,86 | 7,93 | 7,37 | 8,92 | 7,62 | 7,33 | 6,70 | 6,01 |
| Инвестиции в основной капитал, млрд р. (до 1998 г. – трлн р.) | 3 611,11 | 4 730,02 | 6 716,20 | 8 781,60 | 7 976,00 | 9 152,10 | 11 035,70 | 12 568,80 | 13 255,54 |
| Инвестиции в основной капитал, млрд дол. | 127,69 | 173,96 | 262,56 | 353,38 | 251,29 | 301,35 | 375,62 | 407,55 | 416,3 |
| Приток ПИИ, млрд дол. | 13,07 | 13,68 | 27,80 | 27,03 | 15,91 | 13,81 | 18,42 | 18,67 | 26,10 |
| Доля ПИИ в инвестициях в основной капитал, % | 10,24 | 7,86 | 10,59 | 7,65 | 6,33 | 4,58 | 4,90 | 4,58 | 6,27 |
| Оборот продукции иностранных филиалов ТНК, млрд р. | 10 489,00 | 13 579,00 | 16 902,00 | 22 085,37 | 19 792,21 | 26 748,00 | 33 884,00 | 34 832,00 | 41 272,47 |
| Доля оборота филиалов иностранных ТНК в ВВП, % | 48,54 | 50,45 | 50,84 | 53,51 | 51,00 | 57,76 | 60,72 | 55,64 | 61,82 |
| Среднесписочная численность работников иностранных филиалов ТНК (без внешних совместителей), тыс. чел. | 2 918,00 | 3 105,00 | 3 166,00 | 3 328,00 | 3 179,47 | 3 215,00 | 3 402,00 | 3 321,00 | 3 347,00 |
| Среднегодовая численность занятых в экономике страны, тыс. чел. | 68 338,99 | 69 168,74 | 70 770,30 | 71 003,06 | 69 410,46 | 69 933,71 | 70 856,61 | 71 545,42 | 71 391,50 |
| Доля занятых в филиалах иностранных ТНК, в общей занятости, % | 4,27 | 4,49 | 4,47 | 4,69 | 4,58 | 4,60 | 4,80 | 4,64 | 4,69 |
| Индекс транснационализации страны | 17,39 | 17,41 | 18,46 | 18,30 | 17,71 | 18,64 | 19,44 | 17,89 | 19,70 |

Примечания. Выделены показатели, значимые для расчета индекса транснационализации страны. Рассчитано и составлено по: [84; 89]. Данные о среднегодовом курсе доллара США к рублю приводятся по: [89; 241].

Можно сделать вывод, что в 2005–2013 гг. доля накопленных ПИИ в ВВП оставалась в среднем на уровне 7–8% в год. В целом наблюдалась тенденция к снижению притока ПИИ, что обусловлено наступлением мирового экономического кризиса и ухудшением инвестиционного климата РФ. Мы пришли к выводу о низкой степени участия прямых иностранных инвестиций ТНК в создании ВВП России.

Также важно проанализировать структуру прямых иностранных инвестиций (табл. 19 и 20).

Таблица 19

**Приток прямых иностранных инвестиций
по видам экономической деятельности в 2005–2013 гг., млн дол.**

| Вид деятельности | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Приток ПИИ, всего | 13 072 | 13 678 | 27 797 | 27 027 | 15 906 | 13 810 | 18 415 | 18 666 | 26 118 |
| Обрабатывающие производства | 6 028 | 2 602 | 4 101 | 5 918 | 4 104 | 4 650 | 4 686 | 5 702 | 7 946 |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 767 | 840 | 3 256 | 3 994 | 3 518 | 1 912 | 1 818 | 2 918 | 7 660 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 930 | 3 210 | 3 273 | 5 043 | 2 739 | 2 853 | 3 245 | 3 450 | 4 332 |
| Добыча полезных ископаемых | 4 012 | 4 521 | 13 933 | 4 979 | 3 175 | 2 035 | 4 627 | 3 529 | 3 343 |
| Финансовая деятельность | 589 | 1 502 | 1 123 | 1 713 | 634 | 777 | 1 100 | 1 238 | 1 050 |
| Транспорт и связь | 245 | 379 | 591 | 1 282 | 480 | 416 | 443 | 584 | 803 |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 118 | 190 | 224 | 503 | 260 | 360 | 417 | 274 | 384 |
| Строительство | 117 | 271 | 891 | 958 | 744 | 426 | 1 627 | 36 | 195 |
| Здравоохранение и предоставление социальных услуг | 12 | 26 | 32 | 19 | 25 | 5 | 34 | 79 | 178 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 149 | 50 | 152 | 2 332 | 117 | 125 | 259 | 439 | 166 |
| Гостиницы и рестораны | 21 | 21 | 49 | 72 | 43 | 205 | 29 | 33 | 30 |
| Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги | 83 | 60,0 | 140 | 212 | 67 | 43 | 123 | 23 | 24 |

| Вид деятельности | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Рыболовство, рыбоводство | 1 | 4 | 26 | 2 | 0,3 | 2 | 5 | 33 | 6 |
| Образование | 0,1 | 1,0 | 3 | 0 | 0,1 | 1 | 2 | 2 | 1 |
| Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование | 0 | 1,0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Источник: составлено авторами по: [75].

Таблица 20

Структура притока прямых иностранных инвестиций по видам экономической деятельности в 2005–2013 гг., %

| Вид деятельности | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Приток ПИИ, всего | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| Обрабатывающие производства | 46,11 | 19,02 | 14,75 | 21,90 | 25,80 | 33,67 | 25,45 | 30,55 | 30,42 |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 5,87 | 6,14 | 11,71 | 14,78 | 22,12 | 13,85 | 9,87 | 15,63 | 29,33 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 7,11 | 23,47 | 11,77 | 18,66 | 17,22 | 20,66 | 17,62 | 18,48 | 16,59 |
| Добыча полезных ископаемых | 30,69 | 33,05 | 50,12 | 18,42 | 19,96 | 14,74 | 25,13 | 18,91 | 12,80 |
| Финансовая деятельность | 4,51 | 10,98 | 4,04 | 6,34 | 3,99 | 5,63 | 5,97 | 6,63 | 4,02 |
| Транспорт и связь | 1,87 | 2,77 | 2,13 | 4,74 | 3,02 | 3,01 | 2,41 | 3,13 | 3,07 |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 0,90 | 1,39 | 0,81 | 1,86 | 1,63 | 2,61 | 2,26 | 1,47 | 1,47 |
| Строительство | 0,90 | 1,98 | 3,21 | 3,54 | 4,68 | 3,08 | 8,84 | 0,19 | 0,75 |
| Здравоохранение и предоставление социальных услуг | 0,09 | 0,19 | 0,12 | 0,07 | 0,16 | 0,04 | 0,18 | 0,42 | 0,68 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 1,14 | 0,37 | 0,55 | 8,63 | 0,74 | 0,91 | 1,41 | 2,35 | 0,64 |
| Гостиницы и рестораны | 0,16 | 0,15 | 0,18 | 0,27 | 0,27 | 1,48 | 0,16 | 0,18 | 0,11 |

| Вид деятельности | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги | 0,63 | 0,44 | 0,50 | 0,78 | 0,42 | 0,31 | 0,67 | 0,12 | 0,09 |
| Рыболовство, рыбоводство | 0,01 | 0,03 | 0,09 | 0,01 | 0,00 | 0,01 | 0,03 | 0,18 | 0,02 |
| Образование | 0,00 | 0,01 | 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 |
| Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование | 0,00 | 0,01 | 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

Источник: составлено авторами по: [75].

Наибольшую часть вложений ПИИ обеспечивали обрабатывающие производства, однако доля прямых инвестиций в них сокращалась: с 46,1% в 2005 г. до 30,4% в 2013 г. Весьма привлекательны для прямых инвестиций торговля (29,3% в 2013 г.), операции с недвижимостью (16,6% в 2013 г.), добыча полезных ископаемых (12,8% в 2013 г.). Остальные виды экономической деятельности занимают незначительную долю в общем объеме привлеченных ПИИ.

Что касается степени транснационализации экономики Российской Федерации, то она невелика и составляет в среднем 17–19% (рис. 17).

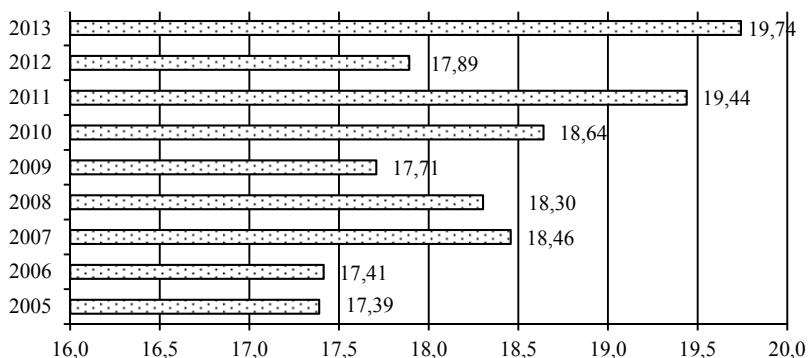


Рис. 17. Динамика индекса транснационализации экономики России за 2005–2013 гг., %¹

¹ Составлено авторами по данным табл. 23.

Динамика реализуемых проектов с участием ПИИ и количество рабочих мест, созданных в рамках реализации данных проектов, представлены на рис. 18.



Рис. 18. Количество новых проектов с участием ПИИ и созданных новых рабочих мест в России за 2007–2012 гг.¹

Россия получила 128 проектов с участием ПИИ в 2012 г., ровно столько же, сколько в 2011 г., но все еще существенно ниже уровней 2009–2010 гг. Это свидетельствует об осторожности иностранных ТНК в условиях глобальной экономической неопределенности. Кроме того, высокий уровень воздействия Европейского союза взвешивает потенциал ПИИ в России. Медленные темпы институциональных реформ и незначительное улучшение в бизнес-среде также препятствуют притоку ПИИ. Тем не менее в год, когда деятельность ТНК в области ПИИ сократилась во всем мире, экономический рост был ограничен и данные по безработице выросли, в России оставались стабильные цифры по проектам с участием ПИИ.

Создание рабочих мест от проектов с участием ПИИ продолжает расширяться, достигнув самого высокого уровня с 2008 г. В 2012 г. в рамках проектов с участием ПИИ создано 13 356 рабочих мест, что на 59,7% больше, чем в 2011 г. [210]. В среднем один проект создал 104 рабочих места в 2012 г., по сравнению с 65 рабочими местами в 2011 г. Этот рост произошел в основном за счет создания большого числа рабочих мест с интенсивными производственными проектами из Германии, Италии и Японии. Это отражает растущее число ТНК Западной Европы, желающих перенести производство до близлежащих и рента-

¹ Составлено авторами по: [210].

бельных направлений, таких как Россия и Польша. Россия занимала 2-е место в Европе в 2012 г. по занятости, полученной с помощью ПИИ, по сравнению с 6-й позицией в 2011 г. С точки зрения проектов с участием ПИИ, позиция России среди европейских стран осталась на уровне предыдущего года (3,4%).

Крупные инвестиционные проекты в экономике России за 2013 г. представлены в табл. 21.

Рассмотрим крупные инвестиционные проекты в экономике России с участием иностранных ТНК за 2010–2013 гг. по материалам [92].

Энергетика и топливно-энергетический комплекс

Преобладают вложения в электроэнергетику. Особенность этих проектов в том, что они находятся на стадии реализации либо уже реализованы, декларации о намерениях отсутствуют. Перечень инвесторов достаточно широк: наряду с госкомпаниями «Русгидро», «Интер РАО ЕЭС», ФСК ЕЭС и «РАО ЭС Востока» вкладываются и частные российские (КЭС-холдинг, АФК «Система») и иностранные (немецкий E.ON, итальянский Enel) инвесторы.

Сельское хозяйство и пищевая промышленность

В Башкирии планирует иорданской компанией Al Rai Group реализован крупный проект по строительству комплекса по переработке пшеницы для производства глютенa (сухой клейковины), крахмалов и биополимеров за 800 млн дол. в 2011–2014 гг.

Отметим также необычный для российского агропромышленного комплекса – завод аминокислот. Его начали возводить в Волгодонске (Ростовская область) немецкая компания Evonik Industries и российская группа компаний «Русский агропромышленный трест». Завод стоимостью 205 млн дол. планируется запустить в конце 2015 г. Биокомплекс будет перерабатывать 250 тыс. т зерна и производить лизин и глютен, а также комбинированные корма. Ростовская область – подходящий регион для подобного проекта, обладающий и необходимым зерновым сырьем, и развитым животноводческим комплексом, где может потребляться продукция завода, и морские порты для ее экспорта.

Металлургия

Интересный проект реализовали ГК «Арнест» и греческая компания Aluman S.A.: на паритетной основе они построили в Невинномысске (Ставропольский край) цех по производству рондолей (алюминиевых заготовок для аэрозольных баллончиков) стоимостью 14 млн дол. Группа компаний «Арнест», в которую входят два завода в Невинномысске и Новомосковске (Тульская область), – крупнейший российский производитель парфюмерно-косметических изделий и бытовой химии в аэрозольной упаковке, изготавливающий более 60% российских аэрозолей.

Крупные инвестиционные проекты с участием иностранного капитала в экономике России за 2013 г. [43]

| Инвестиционный проект с участием иностранного капитала | Объем инвестиций, млн дол. | Тип площадки | Регион | Стадия реализации | Собственник | Мощность |
|--|----------------------------|--------------|-----------------------|-------------------|--|--|
| Энергоблок | 1 333 | Brownfield | Красноярский край | 1,5 | E.On | 800 МВт |
| Торгово-развлекательный центр | 333 | Greenfield | Санкт-Петербург | 0 | SRV | 144 тыс. м ² (общая площадь) |
| Завод по производству автомобильных двигателей | 274 | Greenfield | Татарстан | 1 | СП Ford Sollers | 105 тыс. двигателей |
| Завод по производству технической изоляции | 240 | Brownfield | Тверская область | 1,5 | Paroc Group | 150 тыс. т минераловатной теплоизоляции |
| Завод по производству аминокислот | 205 | Greenfield | Ростовская область | 1 | СП «Evonik Industries» и «Русского агропромышленного треста» | 250 тыс. т зерна (переработка) |
| Маслоэкстракционный завод | 200 | Greenfield | Волгоградская область | 1 | Cargill | 640 тыс. т семян подсолнечника (объем переработки) |
| Торгово-развлекательный центр | 186 | Greenfield | Санкт-Петербург | 3 | Шанхайская заграничная объединенная инвестиционная компания | 100 тыс. м ² (общая площадь) |
| Автосборочная линия | 179 | Brownfield | Санкт-Петербург | 1 | Toyota Motor | 50 тыс. автомобилей |
| Завод по производству автомобильного стекла | 133 | Greenfield | Калужская область | 3 | Fuyao Glass Industry Group | 1 млн комплектов автостекол |
| Завод по производству кабин для грузовиков | 120 | Greenfield | Калужская область | 1 | Volvo Group | 15 тыс. кабин |
| Склад | 106 | Greenfield | Ульяновская область | 1 | FM Logistic | 77 тыс. м ² складских помещений |
| Завод по производству металлургического оборудования | 103 | Greenfield | Нижегородская область | 1,5 | Danieli | Н. д. |

| Инвестиционный проект с участием иностранного капитала | Объем инвестиций, млн дол. | Тип площадки | Регион | Стадия реализации | Собственник | Мощность |
|--|----------------------------|--------------|-----------------------|-------------------|----------------------------------|--|
| Фармацевтический завод | 85 | Greenfield | Калужская область | 0 | «Новамедика» | Н. д. |
| Две штамповочные линии | 80 | Brownfield | Калужская область | 3 | СП «Gestamp» и «Северстали» | 1,8 млн деталей |
| Завод по производству теплоизоляции и сэндвич-панелей | 79 | Greenfield | Ивановская область | 1 | Baring Vostok Capital Partners | 2 млн м ² сэндвич-панелей |
| Кабельный завод | 76 | Greenfield | Тюменская область | 1,5 | Baker Hughes | 8 тыс. км нефтепогружного кабеля |
| Автокомпонентный завод | 67 | Greenfield | Ульяновская область | 0 | Nemak | 500 тыс. головок цилиндра и блоков двигателя |
| Автокомпонентный завод | 60 | Greenfield | Ульяновская область | 1 | Schaeffler AG | Н. д. |
| Склад | 55 | Greenfield | Московская область | 0 | СП «Oriola-KD» и «Radius Group» | 30 тыс. м ² складских площадей |
| Цех по производству высоковольтных кабелей | 55 | Brownfield | Ярославская область | 3 | Prysmian Group | 10 тыс. км кабеля |
| Цех по производству компонентов систем тяги для электровозов | 53 | Brownfield | Ростовская область | 3 | СП «Alstom» и «Трансмашхолдинга» | 17 комплектов асинхронных тяговых приводов и систем управления |
| Автокомпонентный завод | 40 | Greenfield | Ленинградская область | 0 | Grupo Antolin | Н. д. |
| Линия по производству чипсов | 37 | Brownfield | Ростовская область | 3 | PepsiCo | 29 тыс. т чипсов и снеков |
| Завод по сборке тормозных систем для железной дороги | 35 | Greenfield | Тверская область | 1 | СП «Knorr-Bremse» и «РЖД» | Н. д. |

Продолжение табл. 21

| Инвестиционный проект с участием иностранного капитала | Объем инвестиций, млн дол. | Тип площадки | Регион | Стадия реализации | Собственник | Мощность |
|---|----------------------------|--------------|-----------------------|-------------------|---|--|
| Гипермаркет | 30 | Greenfield | Татарстан | 3 | Leroy Merlin | 12 тыс. м ² (торговая площадь) |
| Завод по производству сельскохозяйственной техники | 30 | Brownfield | Оренбургская область | 3 | John Deere | Н. д. |
| Завод по производству автомобильных жгутов | 30 | Greenfield | Самарская область | 1 | СП «Delphi» и «Самарской кабельной компании» | Н. д. |
| Торговый центр | 29 | Greenfield | Омская область | 1,5 | Metro Cash & Carry | Н. д. |
| Автокомпонентный завод | 27 | Greenfield | Калужская область | 1 | Continental | 1 млн блоков управления двигателем, 500 и 750 тыс. систем подачи топлива и впрыска |
| Кондитерская фабрика | 26 | Brownfield | Ленинградская область | 1,5 | Orkla | 20 тыс. т кондитерских изделий |
| Молочная ферма | 26 | Greenfield | Воронежская область | 3 | «ЭкоНиваАгро» | 0,5 тыс. дойных коров |
| Лесопильный завод | 24 | Greenfield | Коми | 3 | White Sea Limited | 120 тыс. м ³ пиломатериалов |
| Завод по производству теплового оборудования | 24 | Greenfield | Нижегородская область | 0 | Danfoss | 16 тыс. т теплообменников |
| Завод по производству сухих строительных смесей | 21 | Greenfield | Ставропольский край | 3 | Henkel Bautechnik | 150 тыс. т сухих строительных смесей |
| Завод по производству сухих строительных смесей | 21 | Greenfield | Новосибирская область | 1,5 | Henkel Bautechnik | 150 тыс. т сухих строительных смесей |
| Цех по производству трамваев и электропоездов | 20 | Brownfield | Санкт-Петербург | 0 | СП «Scoda Transportation» и «Кировского завода» | 50 вагонов метро и трамваев |
| Цементный терминал | 18 | Greenfield | Омская область | 3 | Buzzi Group | 700 тыс. т цемента |
| Цех по производству алюминиевых заготовок для аэрозольных баллончиков | 14 | Greenfield | Ставропольский край | 3 | СП ГК «Арнест» и Aluman S.A. | 7 тыс. т рондолей |

| Инвестиционный проект с участием иностранного капитала | Объем инвестиций, млн дол. | Тип площадки | Регион | Стадия реализации | Собственник | Мощность |
|---|----------------------------|--------------|-----------------------|-------------------|---|---|
| Завод по производству промышленного электрооборудования | 14 | Greenfield | Московская область | 3 | Benning Power Electronics | Н. д. |
| Завод по производству целлюлозосодержащих добавок для дорожного строительства | 13 | Greenfield | Нижегородская область | 3 | J. Rettenmaier & Sohne | 20 тыс. т целлюлозосодержащих добавок для дорожного строительства |
| Завод по производству низковольтного коммутационного оборудования | 13 | Greenfield | Ульяновская область | 0 | Legrand | Н. д. |
| Автокомпонентный завод | 10 | Brownfield | Санкт-Петербург | 1 | СП «Treves» и группы «Транс-Инжиниринг» | Н. д. |

«Арнест» выполняет долгосрочные контракты на изготовление аэрозольной упаковки и ее наполнение для Henkel, Unilever, Oriflame и других компаний (бренды Rexona, AXE, Dove, Syoss, FA, Schauma, Gliss Kur, Timotei). Удивительно, но при том, что Россия является алюминиевой державой, производства качественных заготовок для аэрозольных баллончиков до последнего времени в стране не было. До запуска прокатной линии «Арнест» закупал их преимущественно у компании Aluman S.A. Теперь совместное предприятие будет выпускать до 7 тыс. т рондолей в год, из них 4,5–5 тыс. т будут потребляться на двух заводах компании, а остальная продукция будет продаваться на российском рынке. При этом потенциал импортзамещения в производстве аэрозольных баллончиков и комплектующих к ним еще очень высок. В годовом отчете «Арнеста» указывается, что емкость российского рынка аэрозолей составляет около 700 млн баллонов в год, при этом объем производимой в России продукции в аэрозольной упаковке составляет 230 млн баллонов, т. е. на импорт приходится около двух третей рынка. Это потенциальный рынок для российских производителей объемом 500 млн дол. Очевидно, что иностранным парфюмерно-косметическим корпорациям невыгодно возить воздух в баллончиках из-за рубежа, что удорожает их товар на прилавке. Иностранным компаниям было бы гораздо удобнее иметь в партнерах на территории России еще три–четыре завода, подобных «Арнесту», и локализовать на них производство своих дезодорантов, лаков для волос, освежителей и очистителей воздуха, средств для мытья и очистки стекол, посуды, ковров и т. п.

Машиностроение

По строительству машиностроительных заводов пока дело не идет дальше протоколов о намерениях: по семи проектам из 10 (суммарно на 1,4 млрд дол.) еще ничего не сделано.

Что касается гражданского машиностроения, то здесь можно говорить не только и не столько о российском частном бизнесе, сколько об успехах компаний с участием иностранного капитала. Без иностранных ТНК не обойтись целой группе подотраслей, в которых Россия существенно отстает в технологическом плане. В некоторых сегментах машиностроения появляются перспективные совместные предприятия с участием крупных иностранных промышленных компаний. Им нужен российский рынок, а России нужны их технологии. Условие «входа» на российский рынок таково: строите завод с приемлемым и растущим уровнем локализации – получаете большой рынок. Эта простая формула отлично сработала в автомобильной промышленности, начинает она работать и в менее крупных сегментах индустрии.

Рассмотрим пример немецкого гиганта Siemens. Компания «Уральские локомотивы», СП «Siemens» и группы «Синара» возводят

в Верхней Пышме завод по производству электропоездов стоимостью 300 млн дол. Они будут использоваться и как аэроэкспрессы (связывать между собой аэропорт и город). Строительство ведется под контракт с РЖД на 1 200 вагонов электропоездов «Ласточка» на платформе Desiro RUS общей стоимостью 2,1 млрд евро. Такова была цена «прихода» немецкой ТНК в российское железнодорожное машиностроение. Кроме того, «Уральские локомотивы» разработали на базе «Ласточки» городской экспресс, электропоезда для пригородных и региональных пассажирских перевозок в надежде на то, что РЖД продолжит замену парка пригородных электричек и им удастся получить долю рынка, контролируемого Демиховским машиностроительным заводом (входит в Трансмашхолдинг).

Еще один проект Siemens собирается реализовать под Санкт-Петербургом. Компания «Сименс технологии газовых турбин» (65% – у Siemens, 35% – у компании «Силовые машины») построит совершенно новый завод по производству газовых турбин большой мощности (166 и 292 МВт). В строительство будет вложена внушительная сумма – 366 млн дол. Газовые турбины большой мощности – давняя пустующая ниша российского энергомашиностроительного рынка. Теперь она будет заполнена произведенной в России продукцией, хоть и по немецкой технологии.

Также в Санкт-Петербурге началось строительство второй очереди автосборочного завода Nissan Group. Благодаря новой линии стоимостью 223 млн дол. мощность завода вырастет с 50 тыс. до 100 тыс. автомобилей, и по этому показателю Nissan вплотную приблизится к одному из лидеров российского автомобильного рынка американской корпорации Ford.

В российском машиностроении просматриваются две идеи в части создания новых производств: развитие автокомпонентного производства для уже построенных автосборочных предприятий мировых грандов и строительство заводов по производству оборудования для электроподстанций. Теперь видно, как эти две идеи начинают притягивать мысль о развитии в России отраслеобслуживающего производства – станкостроения. Появились два greenfield-проекта по возведению новых станкостроительных заводов, на которых будут производиться токарные и фрезерные станки с ЧПУ. Два потенциальных инвестора – немецкая Gildemeister AG и японская Okuma – входят в первую пятерку крупнейших станкостроительных корпораций мира. Если их планы воплотятся, то Россия обретет иной имидж в глазах высокотехнологичных инвесторов [48].

Импортозамещение – важнейшая долгосрочная тенденция в российском машиностроении. По итогам 2012 г. в страну было ввезено

машин, оборудования и транспортных средств на 157 млрд дол. (50% всего импорта). Хочется надеяться, что весь этот колоссальный объем машиностроительной продукции через 10–20 лет будет производиться в России. В целом, Россия движется в этом направлении.

В автомобилестроении продолжается локализация, осуществляемая в основном иностранными инвесторами. Так, в Татарстане в ОЭЗ «Алабуга» совместное предприятие Ford Sollers начало строительство завода по производству двигателей мощностью 105 тыс. ед. в год. Этими двигателями будут оснащаться автомобили Ford Focus и Ford Mondeo, которые производятся во Всеволожске Ленинградской области. Сейчас все двигатели для них поставляются из Великобритании и Бразилии. Стоимость проекта – 274 млн дол.

В калужском автомобильном кластере концерн Volvo Group начал строительство завода по производству кабин для грузовиков стоимостью 120 млн дол. Производственная мощность завода составит 15 тыс. кабин в год в соответствии с объемами выпуска завода грузовых автомобилей, т. е. 10 тыс. кабин для грузовиков Volvo и 5 тыс. – для Renault. После запуска завода кабин в 2014 г. уровень локализации завода Volvo должен достигать 45%. Напомним, что запуск завода грузовиков Volvo состоялся в Калуге в 2009 г., а уровень локализации на нем в настоящее время составляет 12–15%.

В Ульяновской области немецкая компания Schaeffler AG начала строительство автокомпонентного завода стоимостью 60 млн дол. С 2014 г. там выпускают ступичные подшипники для грузового и легкового транспорта, устройства сцепления, компоненты двигателя, а также детали ременного привода. Вся эта продукция необходима для локализуемых свое производство в России мировых автоконцернов.

В Чапаевске (Самарская область) американская компания Delphi, входящая в первую тройку крупнейших производителей автокомплектов в мире, в 1999 г. вышедшая из состава корпорации General Motors, и Самарская кабельная компания приступили к строительству завода по производству автомобильных жгутов стоимостью 30 млн дол. Как ожидается, основными потребителями продукции нового завода станут АвтоВАЗ и СП «ГМ-АвтоВАЗ». После резкого падения производства на градообразующих оборонных и химических предприятиях в 1990-е годы. Чапаевск оказался в непростой ситуации из-за безработицы и низких зарплат. Новые цеха позволяют создать до 2 тыс. рабочих мест. Чтобы привлечь инвесторов, власти создали для них уникальные условия. В их перечень входят льготное подключение всех коммуникаций, льготы по налогам на восемь лет, а также за каждое созданное рабочее место инвесторам полагается по 2 тыс. евро [43].

Государственная объединенная авиастроительная корпорация построила в Казани более чем за 100 млн дол. завод по производству

деталей из композитных материалов «КАПО-Композит». На предприятии производится механизацию крыла (закрылки, элероны, интерцепторы, воздушные тормоза), рули высоты и направления и другие элементы для самолетов Sukhoi SuperJet-100 и MC-21. Кроме того, партнером компании стала австрийская FACC AG, по программе которой с 2014 г. предприятие начало выпускать переднюю кромку крыла Boeing-777 и Boeing-787, элементы хвостового оперения Boeing-787, элементы из композиционных материалов для A380: панели, обтекатели стыков с фюзеляжем, законцовки крыла, двери, воздуховоды, детали интерьера. Таким образом, новый завод ОАК будет работать на заказах как отечественного, так и иностранного авиапрома, что, нужно надеяться, даст ему возможность поддерживать на высоком уровне и качество продукции, и загрузку производства.

Химическая промышленность и нефтепереработка

Германский концерн Continental построил к 2013 г. в Калужской области шинный завод производительностью 4 млн шин в год (объем инвестиций – 300 млн дол.). Предприятие производит летние и зимние шины брендов Continental, Gislaved, Barum и Matador. Проект носит импортозамещающий характер.

Германская компания Fuchs Petrolub AG приступила к строительству в Калужской области завода смазочных материалов стоимостью 27 млн дол.

Фармацевтическая промышленность

В этой отрасли заявлен один проект на 500 млн дол.: в 2013 г. швейцарская фармацевтическая компания Novartis начала строительство своего завода в ОЭС «Ново-Орловское» в Санкт-Петербурге. Инвестиции завода составят 140 млн дол., его планируется построить в течение полутора лет. В рамках второй очереди предполагается увеличить производство с 1,5 млрд до 3 млрд ед. продукции в год [43].

На основе проведенного анализа и расчетов по второму этапу методики «Оценка вклада ТНК в макроэкономические показатели и уровня транснационализации принимающей страны» получены следующие выводы:

1) доля ПИИ в ВВП России, несмотря на тенденцию к увеличению, остается незначительной, что позволяет говорить о низкой степени участия иностранного капитала в процессе создания ВВП страны;

2) динамика индекса транснационализации принимающей страны показывает, что степень транснационализации российской экономики относительно невелика и составляет в среднем 17–19%;

3) производительность труда в филиалах ТНК, локализованных в России, в 6–7 раз превышает производительность труда в национальных компаниях, что подтверждает выдвинутую авторами гипотезу.

3.2. Эконометрический анализ макроэкономических эффектов влияния прямых инвестиций транснациональных корпораций на экономический рост и внешнюю торговлю России

Для оценки вклада прямых инвестиций ТНК в ВВП, экспорт и импорт России применен регрессионный анализ. Постановка эконометрических моделей, описывающих влияние прямых инвестиций ТНК на экономический рост и внешнюю торговлю принимающей страны, представлена в табл. 22.

Модель 1. Зависимость ВВП от динамики внутренних инвестиций и инвестиций иностранных ТНК в основной капитал

Протестированы следующие гипотезы: H_1 – благодаря увеличению инвестиций ТНК и филиалов ТНК в России в основной капитал в предыдущем году валовой внутренний продукт в текущем году возрастает; H_0 – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в РФ имеют отрицательное воздействие на рост ВВП.

За основу взята производственная функция Кобба – Дугласа. При проведении расчетов по функции Кобба – Дугласа труд оказывает наибольшее влияние на ВВП России. При увеличении средней численности занятых в экономике России на 1% ВВП России повышается на 7,76%. При увеличении внутренних инвестиций в предыдущем году на 1% ВВП России в текущем году прирастает на 0,52%.

Однако для оценки специфического влияния прямых инвестиций ТНК в работе построена двухфакторная модель, включающая следующие переменные и натуральный логарифм инвестиций в основной капитал ТНК и их филиалов; натуральный логарифм внутренних капиталовложений в основной капитал. Данные показатели взяты с лагом в один год.

Используя регрессионную модель, описанную в параграфе 2.3, оценим влияние выбранных переменных на ВВП Российской Федерации. Наши расчеты будут базироваться на материалах Федеральной службы государственной статистики России [84] и Центральной базы статистических данных Федеральной службы государственной статистики РФ [88]. Исходные данные представлены в табл. 23.

Эконометрическая модель позволяет оценить зависимость ВВП от динамики внутренних капиталовложений в основной капитал и капиталовложений иностранных ТНК и их филиалов в основной капитал.

Расчеты для построения регрессионной модели представлены в табл. 24. Для построения регрессионной модели использовалась логарифмическая функция.

Эконометрические модели, описывающие влияние ПИИ ТНК на экономический рост и внешнюю торговлю принимающей страны

| Эконометрическая модель | Исходная постановка эконометрической модели | Окончательная постановка эконометрической модели (для России) | Источники данных для расчета по экономике РФ |
|---|--|---|--|
| ГИПОТЕЗА 1. Размещение филиалов ТНК и увеличение ПИИ ведет к увеличению темпов роста ВВП России | | | |
| <i>Модель 1. Зависимость ВВП от динамики внутренних инвестиций и инвестиций иностранных ТНК в основной капитал</i> | $GDP_t = \alpha + \beta_1 \times FCI_{t-1}^{TNC} + \beta_2 \times DCI_{t-1} + \beta_3 \times L_t + \varepsilon,$ <p>где GDP – ВВП в t-м году; FCI_{t-1}^{TNC} – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в $(t-1)$-м году; DCI_{t-1} – внутренние инвестиции в основной капитал в $(t-1)$-м году; L_t – количество занятых в экономике принимающей страны в t-м году; α – константа; ε – остатки; $\beta_{1,2,3}$ – коэффициенты регрессии [224]</p> | $GDP_t = \alpha + \beta_1 \times FCI_{t-1}^{TNC} + \beta_2 \times DCI_{t-1} + \varepsilon,$ <p>где GDP – ВВП в t-м году; FCI_{t-1}^{TNC} – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в $(t-1)$-м году; DCI_{t-1} – внутренние инвестиции в основной капитал в $(t-1)$-м году; α – константа; ε – остатки; $\beta_{1,2}$ – коэффициенты регрессии</p> | [84; 88] |
| ГИПОТЕЗА 2. Размещение филиалов ТНК и увеличение ПИИ ведет к увеличению темпов роста экспорта товаров и услуг | | | |
| <i>Модель 2. Зависимость экспорта товаров и услуг от динамики индекса либерализации торговли, внутреннего производства и накопленных прямых инвестиций ТНК в принимающей стране</i> | $EXP_t = \alpha + \beta_1 \times REER + \beta_2 \times GDP + \beta_3 \times TLI + \beta_4 \times EXP_{lag} + \beta \times FDI^{stock} + \varepsilon,$ <p>где EXP_t – экспорт товаров и услуг в t-м году; FDI^{stock} – накопленные прямые иностранные инвестиции в принимающей стране; GDP – реальный валовой внутренний продукт; α – константа; ε – остатки; $REER$ – индекс реального обменного курса; TLI – индекс либерализации торговли; EXP_{lag} – лаговое значение экспорта; $\beta_{1,2,3,4,5}$ – коэффициенты регрессии [178]</p> | $EXP = \alpha + \beta_1 \times TLI + \beta_2 \times FDI^{stock} + \beta_3 \times GDP + \varepsilon,$ <p>где EXP – экспорт товаров и услуг; TLI – индекс либерализации торговли; FDI^{stock} – накопленные прямые иностранные инвестиции в принимающей стране; GDP – реальный валовой внутренний продукт; α – константа; ε – остатки; $\beta_{1,2,3}$ – коэффициенты регрессии. <i>REER и EXP_{lag} статистически незначимы для экономики России при расчетах за рассматриваемый период или противоречат теории</i></p> | [139; 228] |

| Эконометрическая модель | Исходная постановка эконометрической модели | Окончательная постановка эконометрической модели (для России) | Источники данных для расчета по экономике РФ |
|---|---|--|--|
| ГИПОТЕЗА 3. Увеличение притока прямых иностранных инвестиций ТНК в экономику России ведет к уменьшению товарного импорта, что свидетельствует об импортозамещающей функции ПИИ ТНК | | | |
| <p><i>Модель 3.1. Зависимость импорта товаров от динамики внутренних инвестиций и инвестиций иностранных ТНК в основной капитал</i></p> | $IMP_t = \alpha + \beta_1 \times REER_t + \beta_2 \times GNI_t + \beta_3 \times IMP_{lag} + \beta_4 \times FCI_{t-1}^{TNC} + \beta_4 \times DCI_{t-1} + \varepsilon,$ <p>где IMP_t – импорт в t-м году; FCI_{t-1}^{TNC} – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в $(t-1)$-м году; DCI_{t-1} – внутренние инвестиции в основной капитал в $(t-1)$-м году; GNI_t – валовой национальный доход на душу t-м году; $REER$ – индекс реального обменного курса; IMP_{lag} – лаговое значение импорта; α – константа; ε – остатки; $\beta_{1,2,3,4,5}$ – коэффициенты регрессии [153]</p> | $IMP_t = \alpha + \beta_1 \times REER_t + \beta_2 \times GNI_t + \beta_3 \times FCI_{t-1}^{TNC} + \beta_4 \times DCI_{t-1} + \varepsilon,$ <p>где IMP_t – импорт товаров в t-м году; $REER_t$ – индекс реального эффективного обменного курса национальной валюты в t-м году; GNI_t – валовой национальный доход на душу населения в t-м году; FCI_{t-1}^{TNC} – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в $(t-1)$-м году; DCI_{t-1} – внутренние инвестиции в основной капитал в $(t-1)$-м году; α – константа; ε – остатки; $\beta_{1,2,3,4}$ – коэффициенты регрессии. <i>REER статистически незначим для экономики России при расчетах за рассматриваемый период</i></p> | [84; 88; 241] |
| <p><i>Модель 3.2. Зависимость импорта товаров от динамики внутренних инвестиций и инвестиций ТНК в основной капитал</i></p> | | $IMP_t = \alpha + \beta_1 \times FCI_{t-1}^{TNC} + \beta_2 \times DCI_{t-1} + \varepsilon,$ <p>где IMP – импорт в t-м году; FCI_{t-1}^{TNC} – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в $(t-1)$-м году; DCI_{t-1} – внутренние инвестиции в основной капитал в $(t-1)$-м году; LF_{t-1} – количество занятых в экономике принимающей страны в $(t-1)$-м году; α – константа; ε – остатки; $\beta_{1,2,3}$ – коэффициенты регрессии</p> | [84; 88] |

**Показатели экономики России для регрессионного анализа
за 1994–2013 гг. (модель 1)**

| Год | ВВП (<i>GDP</i>), млрд р. | Инвестиции в основной капитал, млн р. | |
|------|--------------------------------|---|--------------------------|
| | | иностраннх ТНК и их филиалов <i>FCITNC</i> * | внутренние <i>DCI</i> ** |
| 1994 | 148 959,550 | 1 885,000 | 106 924,90 |
| 1995 | 142 852,210 | 7 284,300 | 259 689,30 |
| 1996 | 200 782,510 | 11 440,300 | 364 517,80 |
| 1997 | 234 251,400 | 16 265,400 | 392 531,90 |
| 1998 | 262 962,300 | 41 754,500 | 365 331,80 |
| 1999 | 482 323,350 | 66 560,100 | 603 878,70 |
| 2000 | 730 564,630 | 132 095,700 | 1 033 138,50 |
| 2001 | 894 358,240 | 174 172,300 | 1 330 539,80 |
| 2002 | 1 083 053,510 | 247 459,200 | 1 514 948,10 |
| 2003 | 1 320 823,380 | 327 230,100 | 1 859 135,10 |
| 2004 | 1 702 719,090 | 429 412,600 | 2 435 601,30 |
| 2005 | 2 160 976,550 | 667 291,400 | 2 943 817,60 |
| 2006 | 2 691 720,140 | 832 833,837 | 3 897 189,06 |
| 2007 | 3 324 751,320 | 1 093 934,100 | 5 622 288,30 |
| 2008 | 4 127 684,920 | 1 176 239,300 | 7 605 377,10 |
| 2009 | 3 880 721,860 | 1 117 338,636 | 6 858 674,16 |
| 2010 | 4 630 854,120 | 1 159 310,073 | 7 992 785,93 |
| 2011 | 5 596 722,680 | 1 602 163,700 | 9 433 488,30 |
| 2012 | 6 221 837,780 | 1 675 071,940 | 10 911 018,06 |
| 2013 | 66 755 30,193 | ... | ... |

Примечания. * В методологии ФСГС России данный показатель обозначен как «инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала». ** Данный показатель включает в себя внутренние инвестиции организаций в основной капитал, рассчитанные как разница между общими инвестициями в основной капитал и инвестициями в основной капитал организаций с участием иностранного капитала.

Источник: составлено авторами по: [84; 88]

**Расчеты для построения регрессионной модели
за 1994–2013 гг. (модель 1)**

| $\ln GDP_t$ | $\ln FCI_{t-1}^{TNC}$ | $\ln DCI_{t-1}$ |
|-------------|-----------------------|-----------------|
| 11,86957 | 11,86956588 | 7,541683100 |
| 12,20998 | 12,20997756 | 8,893476626 |
| 12,36415 | 12,36415018 | 9,344897488 |
| 12,47977 | 12,47976595 | 9,696795431 |
| 13,08637 | 13,08637002 | 10,639562510 |

| $\ln GDP_t$ | $\ln FCI_{t-1}^{TNC}$ | $\ln DCI_{t-1}$ |
|-------------|-----------------------|-----------------|
| 13,50157 | 13,50157298 | 11,10586058 |
| 13,70386 | 13,70386169 | 11,79128194 |
| 13,89529 | 13,89529493 | 12,06780032 |
| 14,09377 | 14,09376587 | 12,41900100 |
| 14,34774 | 14,34773699 | 12,69841887 |
| 14,58607 | 14,58607078 | 12,97017351 |
| 14,80569 | 14,80569100 | 13,41098211 |
| 15,01691 | 15,01690544 | 13,63258943 |
| 15,23323 | 15,23322726 | 13,90529102 |
| 15,17153 | 15,17153174 | 13,97783287 |
| 15,34825 | 15,34825188 | 13,92646020 |
| 15,53769 | 15,53769175 | 13,96333562 |
| 15,64358 | 15,64357588 | 14,28686559 |
| 15,71396 | 15,71395919 | 14,33136667 |

Результаты модельных расчетов представлены в табл. 25. Расчет проводился с помощью использования пакета анализа данных в программе MS Excel.

Таблица 25

**Регрессионная зависимость ВВП
от динамики внутренних капиталовложений и инвестиций ТНК
в основной капитал в РФ за 1994–2013 гг., % (модель 1)**

| Независимая переменная | Коэффициент регрессии |
|---|-----------------------|
| Константа | 4,096 (0,826)** |
| Инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в РФ (FCI_{t-1}^{TNC})* | 0,317 (0,085) |
| Внутренние инвестиции в основной капитал (DCI_{t-1})* | 0,431 (0,126) |
| Нормированный R-квадрат | 0,983878155 |
| Число наблюдений | 19 |

Примечания. Регрессия осуществлена методом наименьших квадратов. * Статистически значимы при 95%-м уровне надежности. ** Числа в скобках – стандартные ошибки.

Расчеты по эконометрической модели показали, что роль внутренних инвестиций в основной капитал как фактора экономического роста России на современном этапе ее развития превышает значимость инвестиций в основной капитал ТНК и их филиалов, локализованных в России. При росте внутренних инвестиций в основной капитал на 1%

ВВП увеличивается на 0,431%. Что касается инвестиций ТНК и их филиалов в РФ в основной капитал, то они также положительно влияют на экономический рост. По расчетам, при увеличении инвестиций в основной капитал на 1% в предыдущем году ВВП России в текущем году повысится на 0,317% (рис. 19).



Рис. 19. Прирост ВВП России вследствие увеличения темпов прироста внутренних капиталовложений и инвестиций ТНК в основной капитал на 1% в предыдущем году, %¹

Расчеты на базе эконометрической модели зависимости ВВП от динамики внутренних и инвестиций иностранных ТНК в основной капитал в РФ подтвердили вывод о положительном, но пока незначительном влиянии инвестиций иностранных ТНК и их филиалов в основной капитал на рост ВВП.

Модель 2. Зависимость экспорта товаров и услуг от динамики индекса либерализации торговли, внутреннего производства и накопленных прямых инвестиций ТНК в принимающей стране

Мы протестировали эконометрическую модель для оценки накопленных ПИИ ТНК на рост экспорта товаров и услуг России, проверив следующие гипотезы: H_2 – рост накопленных прямых иностранных инвестиций имеет положительное влияние на экспорт товаров и услуг России; H_0 – рост накопленных ПИИ имеет обратное влияние на экспорт России.

Используя регрессионную модель, описанную выше, мы оценили влияние выбранных переменных на экспорт товаров и услуг Российской Федерации. Расчеты базируются на статистических данных ЮНКТАД и ЕБРР. Исходные данные представлены в табл. 26.

Расчеты для построения регрессионной модели представлены в табл. 27. Использована логарифмическая функция для построения регрессионной модели.

¹ Рассчитано и составлено авторами.

**Экономические параметры экономики России
для регрессионного анализа за 1994–2012 гг. (модель 2)**

| Год | Экспорт товаров и услуг (EXP), млн дол. | Реальный ВВП (GDP), млн дол. | Накопленные ПИИ (FDI ^{stock}), млн дол. | Индекс либерализации торговли (TLI) |
|------|---|------------------------------|---|-------------------------------------|
| 1994 | 67 379,000 | 407 314,3 | 3 279,5 | 1,098612289 |
| 1995 | 82 419,000 | 398 719,3 | 5 601,2 | 1,098612289 |
| 1996 | 89 684,000 | 391 679,6 | 8 144,7 | 1,386294361 |
| 1997 | 86 895,000 | 404 517,3 | 13 611,9 | 1,386294361 |
| 1998 | 74 444,100 | 270 669,9 | 12 911,9 | 0,845868268 |
| 1999 | 75 550,700 | 195 703,1 | 18 302,7 | 0,845868268 |
| 2000 | 105 034,000 | 259 446,3 | 32 204,0 | 0,845868268 |
| 2001 | 101 884,000 | 306 297,0 | 52 919,0 | 0,982078472 |
| 2002 | 107 301,000 | 345 127,1 | 70 884,0 | 1,098612289 |
| 2003 | 135 929,000 | 430 347,4 | 96 729,0 | 1,202972304 |
| 2004 | 183 207,000 | 590 939,9 | 122 295,0 | 1,202972304 |
| 2005 | 243 798,000 | 764 016,0 | 180 228,0 | 1,202972304 |
| 2006 | 303 550,000 | 989 932,1 | 265 873,0 | 1,202972304 |
| 2007 | 354 401,000 | 1 299 703,0 | 491 052,0 | 1,202972304 |
| 2008 | 471 603,000 | 1 660 848,0 | 215 755,0 | 1,202972304 |
| 2009 | 305 111,286 | 1 222 646,0 | 378 837,0 | 1,202972304 |
| 2010 | 402 470,880 | 1 487 516,0 | 490 560,0 | 1,202972304 |
| 2011 | 524 146,950 | 1 857 770,0 | 457 474,0 | 1,202972304 |
| 2012 | 536 732,353 | 1 977 996,0 | 508 890,0 | 1,386294361 |

Источник: составлено авторами по: [139; 228].

Таблица 2 7

**Расчеты для построения регрессионной модели
за 1994–2012 гг. (модель 2)**

| $\ln EXP_t$ | $\ln GDP_t$ | $\ln FCI_t^{stock}$ | $\ln TLI_t$ |
|-------------|-------------|---------------------|-------------|
| 11,11809 | 12,91734 | 8,095446 | 1,098612289 |
| 11,31957 | 12,89601 | 8,630736 | 1,098612289 |
| 11,40405 | 12,87820 | 9,005123 | 1,386294361 |
| 11,37246 | 12,91045 | 9,518700 | 1,386294361 |
| 11,21780 | 12,50866 | 9,465905 | 0,845868268 |
| 11,23256 | 12,18435 | 9,814804 | 0,845868268 |
| 11,56204 | 12,46631 | 10,37985 | 0,845868268 |
| 11,53159 | 12,63231 | 10,87652 | 0,982078472 |
| 11,58339 | 12,75167 | 11,16880 | 1,098612289 |
| 11,81989 | 12,97235 | 11,47967 | 1,202972304 |

| $\ln EXP_t$ | $\ln GDP_t$ | $\ln FCI_t^{stock}$ | $\ln TLI_t$ |
|-------------|-------------|---------------------|-------------|
| 12,11837 | 13,28947 | 11,71419 | 1,202972304 |
| 12,40410 | 13,54634 | 12,10198 | 1,202972304 |
| 12,62330 | 13,80539 | 12,49077 | 1,202972304 |
| 12,77818 | 14,07765 | 13,10431 | 1,202972304 |
| 13,06389 | 14,32284 | 12,28190 | 1,202972304 |
| 12,62843 | 14,01653 | 12,84486 | 1,202972304 |
| 12,90538 | 14,21262 | 13,10330 | 1,202972304 |
| 13,16953 | 14,43489 | 13,03348 | 1,202972304 |
| 13,19325 | 14,49759 | 13,13999 | 1,386294361 |

Результаты модельных расчетов представлены в табл. 28. Расчет проводился с помощью использования пакета анализа данных в программе MS Excel.

Таблица 28

**Регрессионная зависимость экспорта товаров и услуг
от динамики индекса либерализации торговли, ВВП и накопленных ПИИ
за 1994–2012 гг., % (модель 2)**

| Независимая переменная | Коэффициент регрессии |
|--|-----------------------|
| Константа | 1,366 (1,597)** |
| Индекс либерализации торговли (TLI)*** | -0,312 (0,195) |
| Реальный ВВП (GDP)* | 0,681 (0,07) |
| Накопленные ПИИ (FDI ^{stock})* | 0,175 (0,026) |
| Нормированный R-квадрат | 0,98093282 |
| Число наблюдений | 19 |

Примечания. Регрессия осуществлена методом наименьших квадратов. * Статистически значимы при 95%-м уровне надежности. ** Числа в скобках – стандартные ошибки. *** Статистически значимы при уровне надежности менее 95%.

Таким образом, можно отметить, что наибольшее влияние на экспортный рост в России оказывает рост реального ВВП. При увеличении внутреннего производства на 1% экспорт товаров и услуг возрастает на 0,681%. Что касается накопленных ПИИ, то они также воздействуют на рост экспорта товаров и услуг. Оказалось, что при увеличении накопленных ПИИ на 1%, экспорт товаров и услуг Российской Федерации повышается на 0,175 % (рис. 20).

Расчеты на основе построенной регрессионной модели подтвердили гипотезу о положительном влиянии накопленных прямых инвестиций ТНК на рост экспорта товаров и услуг Российской Федерации.

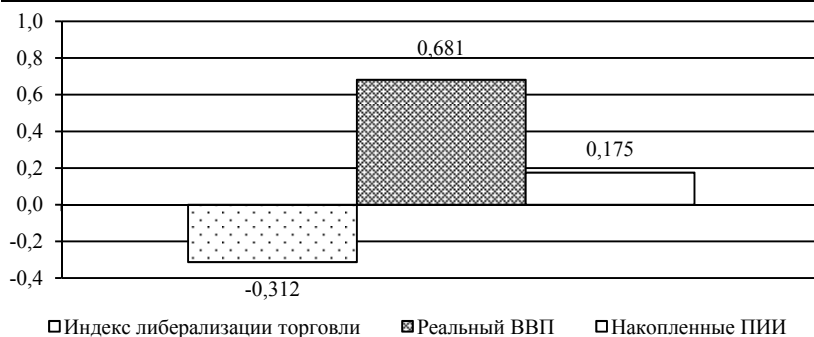


Рис. 20. Прирост экспорта товаров и услуг в России вследствие увеличения темпов прироста индекса либерализации торговли, реального ВВП и накопленных ПИИ на 1%, %¹

Для проверки гипотезы об импортозамещающей функции прямых инвестиций ТНК применяем эконометрические модели 3.1 и 3.2. Сформулированы следующие гипотезы: H_3 – благодаря увеличению инвестиций ТНК и филиалов ТНК в России в основной капитал в предыдущем году импорт товаров в текущем году уменьшается; H_0 – инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в РФ увеличивают импорт товаров.

Модель 3.1. Зависимость импорта товаров от динамики реального эффективного обменного курса валюты, валового национального дохода на душу населения, внутренних инвестиций и инвестиций ТНК в основной капитал. За основу взята модель З. А. Хайлу («Impact of Foreign Direct Investment on Trade of African Countries», 2010). В эконометрическую модель 3.1 вошли следующие переменные: натуральный логарифм индекса реального эффективного обменного курса, натуральный логарифм валового национального дохода на душу населения; натуральный логарифм инвестиций в основной капитал ТНК; натуральный логарифм внутренних капиталовложений в основной капитал.

Расчеты проведены по базе данных Всемирного Банка [241], Федеральной службы государственной статистики России [84] и Центральной базы статистических данных [88]. Исходные данные приведены в табл. 29.

Расчеты для построения регрессионной модели представлены в табл. 30. Использована логарифмическая функция для построения регрессионной модели.

¹ Рассчитано и составлено авторами.

Показатели для регрессионного анализа за 1994–2013 гг. (модель 3.1)

| Год | Импорт товаров (ИМП), млн дол. | Инвестиции в основной капитал, млн р. | | Валовой национальный доход на душу населения <i>GNI</i> , дол. | Индекс реального эффективного обменного курса <i>REER</i> |
|------|--------------------------------|---|-------------------------|--|---|
| | | иностраннх ТНК и их филиалов <i>FCITNC*</i> | внутренние <i>DCI**</i> | | |
| 1994 | 38 661,0 | 1 885,000 | 106 924,90 | 2 650 | 52,75 |
| 1995 | 46 709,0 | 7 284,300 | 259 689,30 | 2 650 | 59,70 |
| 1996 | 46 458,0 | 11 440,300 | 364 517,80 | 2 610 | 73,35 |
| 1997 | 53 123,0 | 16 265,400 | 392 531,90 | 2 650 | 78,31 |
| 1998 | 43 579,6 | 41 754,500 | 365 331,80 | 2 130 | 69,01 |
| 1999 | 30 277,9 | 66 560,100 | 603 878,70 | 1 750 | 47,17 |
| 2000 | 33 878,5 | 132 095,700 | 1 033 138,50 | 1 710 | 52,01 |
| 2001 | 41 881,3 | 174 172,300 | 1 330 539,80 | 1 780 | 62,34 |
| 2002 | 46 173,0 | 247 459,200 | 1 514 948,10 | 2 100 | 65,12 |
| 2003 | 57 347,0 | 327 230,100 | 1 859 135,10 | 2 580 | 67,29 |
| 2004 | 75 569,0 | 429 412,600 | 2 435 601,30 | 3 410 | 72,52 |
| 2005 | 98 707,0 | 667 291,400 | 2 943 817,60 | 4 460 | 79,41 |
| 2006 | 137 764,0 | 832 833,837 | 3 897 189,06 | 5 830 | 87,28 |
| 2007 | 199 754,0 | 1 093 934,100 | 5 622 288,30 | 7 600 | 92,05 |
| 2008 | 267 101,0 | 1 176 239,300 | 7 605 377,10 | 9 640 | 98,29 |
| 2009 | 167 348,0 | 1 117 338,636 | 6 858 674,16 | 9 290 | 91,50 |
| 2010 | 228 912,0 | 1 159 310,073 | 7 992 785,93 | 10 010 | 100,00 |
| 2011 | 306 116,0 | 1 602 163,700 | 9 433 488,30 | 10 820 | 104,86 |
| 2012 | 316 687,7 | 1 675 071,940 | 10 911 018,06 | 12 740 | 106,45 |
| 2013 | 317 981,0 | ... | ... | 13 850 | 108,37 |

Примечания: * В методологии ФГС России данный показатель обозначен как «инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала». ** Данный показатель включает в себя внутренние инвестиции организаций в основной капитал, рассчитанные как разница между общими инвестициями в основной капитал и инвестициями в основной капитал организаций с участием иностранного капитала.

Источник: составлено авторами по: [84; 88; 241].

Расчетные данные для построения регрессионной модели за 1994–2013 гг. (модель 3.1)

| $\ln IMP_t$ | $\ln FCI_{t-1}^{TNC}$ | $\ln DCI_{t-1}$ | $\ln GNI_t$ | $\ln REER_t$ |
|-------------|-----------------------|-----------------|-------------|--------------|
| 10,75169 | 11,86956588 | 7,541683100 | 7,882314919 | 3,965626962 |
| 10,74630 | 12,20997756 | 8,893476626 | 7,882314919 | 4,089248265 |
| 10,88037 | 12,36415018 | 9,344897488 | 7,867105500 | 4,295253866 |
| 10,68234 | 12,47976595 | 9,696795431 | 7,882314919 | 4,360717874 |
| 10,31817 | 13,08637002 | 10,639562510 | 7,663877259 | 4,234311798 |

| $\ln IMP_t$ | $\ln FCI_{t-1}^{TNC}$ | $\ln DCI_{t-1}$ | $\ln GNI_t$ | $\ln REER_t$ |
|-------------|-----------------------|-----------------|-------------|--------------|
| 10,43054 | 13,50157298 | 11,105860580 | 7,467371067 | 3,853775764 |
| 10,64259 | 13,70386169 | 11,791281940 | 7,444248649 | 3,951484074 |
| 10,74015 | 13,89529493 | 12,067800320 | 7,484368643 | 4,132576539 |
| 10,95688 | 14,09376587 | 12,419001000 | 7,649692624 | 4,176231722 |
| 11,23280 | 14,34773699 | 12,698418870 | 7,855544678 | 4,209011637 |
| 11,49991 | 14,58607078 | 12,970173510 | 8,134467570 | 4,283793437 |
| 11,83330 | 14,80569100 | 13,410982110 | 8,402904045 | 4,374655787 |
| 12,20484 | 15,01690544 | 13,632589430 | 8,670772279 | 4,469092698 |
| 12,49538 | 15,23322726 | 13,905291020 | 8,935903526 | 4,522277588 |
| 12,02783 | 15,17153174 | 13,977832870 | 9,173676388 | 4,587905336 |
| 12,34109 | 15,34825188 | 13,926460200 | 9,136693832 | 4,516284326 |
| 12,63172 | 15,53769175 | 13,963335620 | 9,211339872 | 4,605170186 |
| 12,66567 | 15,64357588 | 14,286865590 | 9,289151552 | 4,652618180 |
| 13,17524 | 15,71395919 | 14,331366670 | 9,452501929 | 4,667644077 |
| 10,75169 | 11,86956588 | 7,541683100 | 9,536040512 | 4,685535918 |

Используя модель 3.1, мы оценили влияние выбранных переменных на динамику товарного импорта Российской Федерации. Расчеты базируются на статистических данных Федеральной службы государственной статистики России и Всемирного Банка. Результаты модельных расчетов представлены в табл. 31.

Таблица 3 1

**Регрессионная зависимость импорта товаров
от динамики внутренних капиталовложений и инвестиций ТНК
в основной капитал в РФ за 1994–2013 гг., % (модель 3.1)**

| Независимая переменная | Коэффициент регрессии |
|---|-----------------------|
| Константа | -3,071 (2,048)** |
| Реальный эффективный обменный курс валюты ($REER_t$)* | 0,967 (0,413) |
| Валовой национальный доход на душу населения (GNI_t)* | 0,564 (0,210) |
| Инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в РФ (FCI_{t-1}^{TNC})* | 0,634 (0,296) |
| Внутренние инвестиции в основной капитал (DCI_{t-1})* | -0,274 (0,135) |
| Нормированный R-квадрат | 0,9800521 |
| Число наблюдений | 19 |

Примечания. Регрессия осуществлена методом наименьших квадратов. * Статистически значимы при 95%-м уровне надежности. ** Числа в скобках – стандартные ошибки.

Получен вывод, что наибольшее влияние на прирост импорта товаров в РФ оказывает изменение реального эффективного обменного курса валюты и валового национального дохода на душу населения. При увеличении (девальвации) реального эффективного обменного курса валюты на 1% товарный импорт увеличивается на 0,967%. При увеличении валового национального дохода на душу населения на 1% импорт товаров в РФ увеличивается на 0,567%. Регрессионный анализ показал, что при росте внутренних инвестиций в основной капитал на 1% импорт снижается на 0,274% (что может объясняться неконкурентоспособностью российских товаров по сравнению с импортными аналогами). Расчеты показали, что прямые инвестиции ТНК имеют положительное влияние на рост импорта и при увеличении инвестиций ТНК в РФ в основной капитал на 1% в предыдущем году импорт товаров в России в текущем году увеличивается на 0,634% (рис. 21).

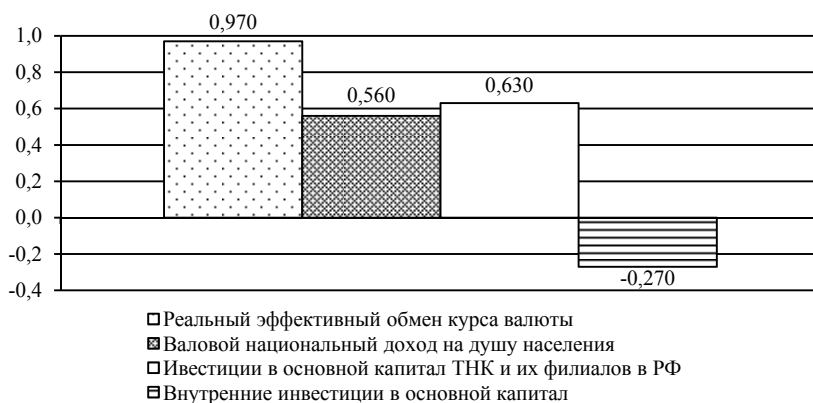


Рис. 21. Прирост товарного импорта России вследствие увеличения темпов прироста реального эффективного курса, валового дохода на душу населения, внутренних капиталовложений и инвестиций ТНК в основной капитал на 1%, %¹

Модель 3.2. Зависимость импорта товаров от динамики внутренних инвестиций и инвестиций иностранных ТНК в основной капитал

Используя регрессионную модель 3.2, описанную в параграфе 2.3, оценим влияние выбранных переменных на импорт товаров Российской Федерации. Расчеты основаны на материалах Федеральной службы государственной статистики России [84] и Центральной базы статисти-

¹ Рассчитано и составлено авторами.

ческих данных [88]. Эконометрическая модель позволяет оценить зависимость импорта товаров от динамики внутренних капиталовложений в основной капитал и капиталовложений иностранных ТНК и их филиалов в основной капитал. Исходные данные приведены в табл. 32.

Т а б л и ц а 3 2

**Экономические параметры экономики России
для регрессионного анализа за 1994–2013 гг. (модель 3.2)**

| Год | Импорт товаров (ИМП), млн дол. | Инвестиции в основной капитал, млн р. | |
|------|-----------------------------------|---|---------------------------------------|
| | | иностранн ТНК и их филиалов <i>FCI^{TNC*}</i> | внутренние <i>DCI^{**}</i> |
| 1994 | 38 661,0 | 1 885,000 | 106 924,90 |
| 1995 | 46 709,0 | 7 284,300 | 259 689,30 |
| 1996 | 46 458,0 | 11 440,300 | 364 517,80 |
| 1997 | 53 123,0 | 16 265,400 | 392 531,90 |
| 1998 | 43 579,6 | 41 754,500 | 365 331,80 |
| 1999 | 30 277,9 | 66 560,100 | 603 878,70 |
| 2000 | 33 878,5 | 132 095,700 | 1 033 138,50 |
| 2001 | 41 881,3 | 174 172,300 | 1 330 539,80 |
| 2002 | 46 173,0 | 247 459,200 | 1 514 948,10 |
| 2003 | 57 347,0 | 327 230,100 | 1 859 135,10 |
| 2004 | 75 569,0 | 429 412,600 | 2 435 601,30 |
| 2005 | 98 707,0 | 667 291,400 | 2 943 817,60 |
| 2006 | 137 764,0 | 832 833,837 | 3 897 189,06 |
| 2007 | 199 754,0 | 1 093 934,100 | 5 622 288,30 |
| 2008 | 267 101,0 | 1 176 239,300 | 7 605 377,10 |
| 2009 | 167 348,0 | 1 117 338,636 | 6 858 674,16 |
| 2010 | 228 912,0 | 1 159 310,073 | 7 992 785,93 |
| 2011 | 306 116,0 | 1 602 163,700 | 9 433 488,30 |
| 2012 | 316 687,7 | 1 675 071,940 | 10 911 018,06 |
| 2013 | 317 981,0 | ... | ... |

Примечания. * В методологии ФСГС России данный показатель обозначен как «инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала». ** Данный показатель включает в себя внутренние инвестиции организаций в основной капитал, рассчитанные как разница между общими инвестициями в основной капитал и инвестициями в основной капитал организаций с участием иностранного капитала.

Источник: составлено авторами по: [84; 88; 241].

Расчеты для построения регрессионной модели представлены в табл. 33. Использована логарифмическая функция для построения регрессионной модели.

Расчеты базируются на статистических данных Федеральной службы государственной статистики России. Результаты модельных расчетов представлены в табл. 34.

**Расчетные показатели для построения регрессионной модели
за 1994–2013 гг. (модель 3.2)**

| $\ln IMP_t$ | $\ln FCI_{t-1}^{TNC}$ | $\ln DCI_{t-1}$ |
|-------------|-----------------------|-----------------|
| 10,75169 | 11,86956588 | 7,541683100 |
| 10,74630 | 12,20997756 | 8,893476626 |
| 10,88037 | 12,36415018 | 9,344897488 |
| 10,68234 | 12,47976595 | 9,696795431 |
| 10,31817 | 13,08637002 | 10,63956251 |
| 10,43054 | 13,50157298 | 11,10586058 |
| 10,64259 | 13,70386169 | 11,79128194 |
| 10,74015 | 13,89529493 | 12,06780032 |
| 10,95688 | 14,09376587 | 12,41900100 |
| 11,23280 | 14,34773699 | 12,69841887 |
| 11,49991 | 14,58607078 | 12,97017351 |
| 11,83330 | 14,80569100 | 13,41098211 |
| 12,20484 | 15,01690544 | 13,63258943 |
| 12,49538 | 15,23322726 | 13,90529102 |
| 12,02783 | 15,17153174 | 13,97783287 |
| 12,34109 | 15,34825188 | 13,92646020 |
| 12,63172 | 15,53769175 | 13,96333562 |
| 12,66567 | 15,64357588 | 14,28686559 |
| 13,17524 | 15,71395919 | 14,33136667 |
| 10,75169 | 11,86956588 | 7,541683100 |

Таблица 34

**Регрессионная зависимость импорта товаров
от динамики внутренних капиталовложений и инвестиций ТНК
в основной капитал в РФ за 1994–2013 гг., % (модель 3.2)**

| Независимая переменная | Коэффициент регрессии |
|---|--------------------------|
| Константа | -2,43183 (1,545)** |
| Инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в РФ (FCI_{t-1}^{TNC})* | -0,670 (0,160) |
| Внутренние инвестиции в основной капитал (DCI_{t-1})* | 1,537 (0,235) |
| Нормированный R-квадрат | 0,901135 |
| Число наблюдений | 19 |

Примечания. Регрессия осуществлена методом наименьших квадратов. * Статистически значимы при 95%-м уровне надежности. ** Числа в скобках – стандартные ошибки.

Расчеты по эконометрической модели показали, что при росте внутренних инвестиций в основной капитал на 1% импорт товаров увеличивается на 1,537%. Что касается инвестиций ТНК и их филиалов в РФ в основной капитал, то они, напротив, оказывают обратное влияние на импорт товаров. По нашим расчетам, при увеличении инвестиций ТНК в РФ в основной капитал на 1% в предыдущем году товарный импорт России в текущем году сокращается на 0,670% (рис. 22).



Рис. 22. Прирост товарного импорта России вследствие увеличения темпов прироста внутренних капиталовложений и инвестиций ТНК в основной капитал на 1% в предыдущем году, %¹

Результаты расчетов по моделям 3.1 и 3.2 противоречивы, что не позволяет подтвердить выдвинутую гипотезу об отрицательном влиянии ПИИ на прирост импорта России. Прямые инвестиции ТНК в экономику РФ на современном этапе развития экономики не стимулируют импортозамещение, а, скорее, направлены на выпуск продукции для ее реализации на российском рынке. В наибольшей степени динамика импорта зависит от изменений реального эффективного курса рубля.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

подтверждена гипотеза о положительном, но незначительном влиянии прямых инвестиций ТНК на рост ВВП России, а также на рост экспорта товаров и услуг России;

не подтверждена гипотеза об импортозамещающей функции прямых инвестиций ТНК.

¹ Рассчитано и составлено авторами.

3.3. Прогноз объемов прямых иностранных инвестиций и совершенствование инструментов государственного регулирования транснациональных корпораций в России

Для достижения стратегических целей, заложенных в «Стратегии-2020», экономике Российской Федерации необходим экономический рост в среднем не менее 5% за год [19]. Основными рисками для российской экономики являются макроэкономическая нестабильность, неразвитость инфраструктуры, сырьевая направленность экономики и слабая производственная база.

Для проведения прогнозных расчетов выбрана модель 1. Расчеты по данной модели показали, что при росте внутренних инвестиций в основной капитал на 1% ВВП увеличивается на 0,431%. Что касается инвестиций ТНК и их филиалов в РФ в основной капитал, то они также оказывают положительное влияние на экономический рост. При увеличении инвестиций ТНК в РФ в основной капитал на 1% в предыдущем году ВВП России в текущем году повышается на 0,317%.

На основе результатов эконометрического анализа определены потребности в капитале ТНК для достижения показателей роста ВВП России.

Для проведения прогнозных расчетов мы ввели в модель посылку о том, что внутренние инвестиции в основной капитал и инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов в России будут прирастать равномерно. Согласно проведенным расчетам, для обеспечения роста ВВП РФ на 5% в год необходимо увеличить инвестиции в основной капитал ТНК и их филиалов, а также внутренние инвестиции в основной капитал на 6,7% в год (рис. 23).

Однако, согласно «Стратегии-2020», России необходим не просто экономический рост, а экономический рост определенного качества. Страна не может жить исключительно за счет экспорта сырьевых ресурсов не только в силу того, что нестабильность цен на них предопределяет неустойчивость развития, но и потому, что в этом случае она обречена на все большее технологическое и институциональное отставание [19].

В виду текущей экономической ситуации в России Министерство экономического развития РФ предложило два сценария развития экономики России в 2015–2017 гг. – базовый и умеренно-оптимистический [73]. Темпы прироста потенциальных объемов инвестиций в основной капитал в 2015–2017 гг. представлены в табл. 35.

Макроэкономические эффекты влияния прямых инвестиций ТНК на экономику России



Рис. 23. Прогноз роста инвестиций в основной капитал на 2015–2020 гг. для обеспечения роста ВВП России на 5% в год, млрд р.¹

Т а б л и ц а 3 5

**Прогноз темпов прироста
потенциальных объемов инвестиций в основной капитал в 2015–2017 гг.
для обеспечения прироста ВВП России согласно сценариям
Министерства экономического развития РФ, %**

| Темп прироста инвестиций в основной капитал для обеспечения плановых темпов прироста ВВП | 2015 | 2016 | 2017 |
|--|------|------|------|
| Базовый вариант Министерства экономического развития России | | | |
| Темп прироста ВВП, % | 1,2 | 2,3 | 3,0 |
| Прямые инвестиции ТНК, % | 1,6 | 3,1 | 4,1 |
| Внутренние инвестиции в основной капитал, % | 1,6 | 3,1 | 4,1 |
| Умеренно-оптимистический вариант Министерства экономического развития России | | | |
| Темп прироста ВВП, % | 3,3 | 3,3 | 4,3 |
| Прямые инвестиции ТНК, % | 4,4 | 4,4 | 5,8 |
| Внутренние инвестиции в основной капитал, % | 4,4 | 4,4 | 5,8 |

Примечание: инвестиции в основной капитал будут прирастать равномерно.
Источник: рассчитано авторами по: [73].

¹ Рассчитано и составлено авторами.

На основании данных сценариев составлен прогноз потенциальных объемов инвестиций в основной капитал для обеспечения плановых темпов прироста ВВП в 2015–2017 гг., представленный в табл. 36.

Таблица 36

**Прогноз потенциальных объемов инвестиций
в основной капитал в 2015–2017 гг.
для обеспечения прироста ВВП России согласно сценариям
Министерства экономического развития РФ**

| Прогноз потенциальных объемов инвестиций в основной капитал для обеспечения плановых темпов прироста ВВП | 2015 | 2016 | 2017 |
|--|-----------|-----------|-----------|
| Базовый вариант Министерства экономического развития России | | | |
| Темп прироста ВВП, % | 1,2 | 2,3 | 3 |
| Прямые инвестиции ТНК, млрд р. | 1 883,93 | 1 942,33 | 2 021,96 |
| Внутренние инвестиции в основной капитал, млрд р. | 11 673,93 | 12 035,82 | 12 529,29 |
| Умеренно-оптимистический вариант Министерства экономического развития России | | | |
| Темп прироста ВВП, % | 3,3 | 3,3 | 4,3 |
| Прямые инвестиции ТНК, млрд р. | 1 935,85 | 1 966,82 | 2 054,98 |
| Внутренние инвестиции в основной капитал, млрд р. | 11 995,65 | 12 187,59 | 12 733,90 |

Источник: рассчитано авторами по: [73].

Важно отметить, что для увеличения ВВП необходимо создавать благоприятные условия как для внутренних, так и для иностранных инвесторов, поскольку обеспечить «качество» экономического роста возможно только при грамотном использовании усилий как отечественных, так и иностранных инвесторов. ТНК обладают современными технологиями, инновациями и знаниями, необходимыми для качественно-го развития российской экономики.

Учитывая текущую экономическую ситуацию в России, ее специфику в международном разделении труда, а также положение дел на мировых рынках, попытаемся выделить приоритетные отрасли для развития российской экономики и привлечения иностранных ТНК. Данные отрасли, по нашему мнению, должны отвечать ряду критериев:

продукция будет удовлетворять спрос на российском рынке, что повлечет за собой импортозамещение;

товары будут конкурентоспособными на внешних рынках, что позволит сформировать экспортный потенциал страны;

продукцию можно перерабатывать в России, что даст импульс для создания соответствующих предприятий и снизит в экспорте долю необработанного сырья;

развитие приоритетных отраслей приведет к увеличению рабочих мест в России.

С одной стороны, привлечение иностранных ТНК и их инвестиций в те отрасли, которые отвечают данным критериям, отвечало бы, как нам кажется, национальным российским интересам. Механизмы подобного привлечения достаточно сложны, и без обращения к зарубежному опыту не обойтись. С другой стороны, следует принимать во внимание ограниченные рамки международных рынков капитала. Даже если в стране будет сформирован благоприятный инвестиционный климат, это не означает, что немедленно начнется приток иностранного капитала в экономику России.

С экономической точки зрения национальные интересы России определяются прежде всего созданием благоприятных условий для развития отечественного производства и повышения уровня жизни населения. Именно этим критерием следует руководствоваться при выработке национальной государственной инвестиционной политики взвешенной, стабильной, предусматривающей поэтапное «открытие» российской экономики иностранным ТНК в обоснованно выбранные отрасли и регионы, а также защиту отечественных производителей в той степени, которая сохраняет здоровую конкуренцию между ними и иностранными ТНК. В целом, процесс привлечения иностранных ТНК и прямых иностранных инвестиций являются важнейшим направлением в государственном регулировании внешнеэкономических связей России.

Мы полагаем, что при разработке и реализации направлений совершенствования государственного регулирования деятельности транснациональных корпораций в российской экономике следует учитывать, что разработка и реализация инвестиционной политики осуществляется на двух уровнях.

На *макроуровне* определяются общенациональные цели промышленного развития, формируется федеральная нормативная база и федеральные целевые программы промышленной политики (включая их ресурсное обеспечение), организуется взаимодействие промышленного бизнеса и государства при формировании и реализации промышленной политики (прямые и обратные связи), уточняются разделение компетенций с регионами и внешнеполитические аспекты промышленной политики.

На *микроуровне* регулируются формирование и функционирование вертикальных и горизонтальных (в том числе транснациональных) производственно-технологических комплексов, сопряженных по выпуску конечной продукции, и территориально-промышленных комплексов, осуществляется государственное регулирование благоприятных и целенаправленно мотивирующих условий деятельности предприятий как

самостоятельных рыночных субъектов (включая правила разрешения хозяйственных споров, процедуры поглощений, санации и т. п.).

Формирование инвестиционной политики на любом из указанных уровней является важнейшей составляющей современного этапа реформирования экономики России [57; 112]. Актуализация направлений совершенствования государственного регулирования деятельности ТНК в российской экономике обусловлена следующими факторами:

во-первых, в условиях неустойчивого экономического роста формирование стратегии и направлений совершенствования деятельности ТНК в экономике России является инструментом, определяющим будущее экономическое развитие страны;

во-вторых, в условиях отсутствия ясной промышленной политики разработка обоснованных мер государственного регулирования становится способом снижения неопределенности в деятельности российского бизнеса;

в-третьих, вопрос о разработке стратегии и направлений совершенствования деятельности ТНК в российской экономике приобретает особую актуальность в условиях членства России в ВТО.

Выбор того или иного направления привлечения транснациональных корпораций зависит от состояния экономики страны и регионов, отраслевых приоритетов экономической безопасности.

При этом мы разделяем следующую точку зрения о степени открытости страны с позиции ее национальной безопасности: «...Более корректным было бы ставить вопрос не об угрозе экономической безопасности в связи с „чрезмерной“ открытостью экономики, а об отсутствии в арсенале средств государственного регулирования внешнеэкономических связей действенных инструментов защиты различных секторов отечественного народного хозяйства в условиях формирования открытой рыночной экономики» [79, с. 259]. Мы полагаем, что Россия может получить значительные выгоды от глобализации, включая использование капитала и ресурсов ТНК, если правильно выстроит свою внешнеэкономическую стратегию. В этой связи нами предложена схема привлечения иностранных ТНК в экономику России с учетом вектора экономической политики (рис. 24).

Роль зарубежного транснационального бизнеса в экономике России неоднозначна, поскольку без эффективной национальной политики по привлечению прямых инвестиций ТНК в страну существует угроза «захвата» отраслей отечественной экономики или концентрации транснационального бизнеса в сырьевом секторе экономики. При этом следует упомянуть о положительном влиянии транснационального бизнеса на экономику: большинство заинтересованных в ПИИ стран стимулируют их привлечение с помощью ТНК.

Макроэкономические эффекты влияния прямых инвестиций ТНК на экономику России

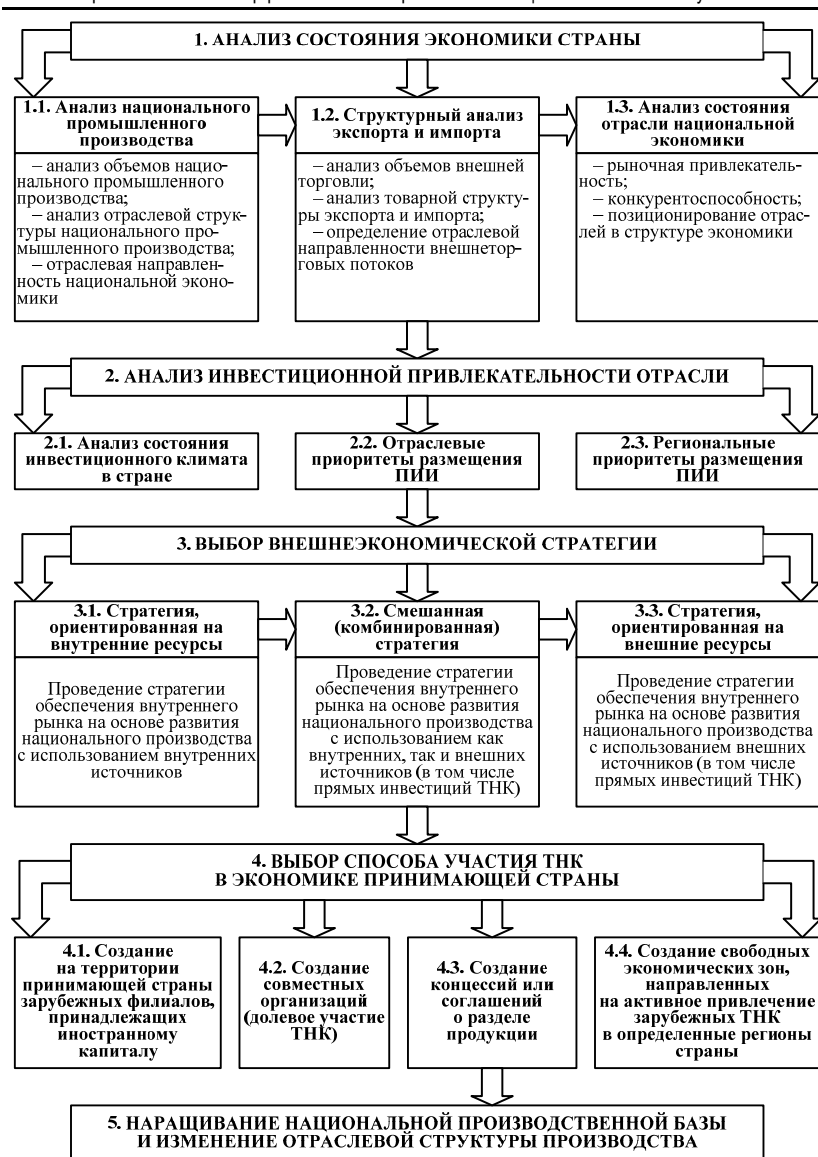


Рис. 24. Схема привлечения прямых инвестиций ТНК в экономику России с учетом требований и вектора экономического развития

От последних требуется вкладывать капитал в местные отрасли, участвовать в совместных проектах, нанимать на руководящие должности местных работников, передавать технологии, способствовать развитию местных рынков и пр. Следовательно, одним из инструментов развития экономики России, формирования и наращивания ее производственной базы (и, как следствие, увеличения темпов экономического роста и изменения структуры производства и внешней торговли) может служить привлечение международных компаний и транснационального капитала. Это, в свою очередь, позволит увеличить количество рабочих мест в обрабатывающих отраслях и сфере услуг, а вслед за этим и налоговых поступлений в доходную часть бюджета. Одним из самых важных моментов является то, что вместе с филиалами ТНК в страну придут новые технологии и инновации.

Таким образом, привлечение капитала ТНК в экономику России обусловлено тем, что ПИИ содействуют экономическому росту регионов, отраслей и страны в целом. Мировой опыт свидетельствует, что в области национальных режимов для иностранных инвестиций наблюдается тенденция к их либерализации. Привлечение ТНК как ведущих иностранных инвесторов в настоящее время является одной из важнейших задач экономической политики как в развитых, так и в развивающихся странах, в том числе в России.

Из проведенного анализа национальной политики в области привлечения и регулирования иностранного капитала видно, что в России сложилась определенная система регулирования иностранного капитала. Однако на сегодняшний день существует ряд проблем, которые мешают получению инвестиций от крупного международного бизнеса (прежде всего чрезмерная «зарегулированность» государством инвестиционной сферы, несоответствие условий некоторых законодательных актов требованиям ВТО). Данные проблемы мешают привлечению капитала ТНК в форме прямых иностранных инвестиций и осуществлению крупных инвестиционных проектов в стране.

Нами предлагается, основываясь на изученном зарубежном опыте Китая [59; 83; 143; 165; 220], Индии [100; 186] и Бразилии [109; 125; 199], применять в России следующие инструменты государственного регулирования прямых инвестиций ТНК, которые направлены на увеличение положительных эффектов и нивелирование отрицательных эффектов инвестиционной деятельности ТНК [71].

1. Инструменты государственного регулирования, направленные на увеличение положительного влияния прямых инвестиций ТНК на экономический рост, торговлю и структуру экономики:

законодательное определение отраслей промышленности для привлечения или ограничения доступа к ним инвестиций ТНК и клас-

сификации инвестиционных проектов с участием ПИИ на три класса: поощряемые, ограничиваемые и запрещенные (опыт Китая);

введение дополнительных условий для ограничиваемых направлений деятельности: возможность ведения деятельности только в форме совместного паевого или контрактного предприятия (запрет на ведение деятельности в форме предприятия с 100% иностранным капиталом), требование об обязательном наличии у национального участника абсолютного или относительного контроля (при этом иностранные участники могут владеть только до 49% акционерного капитала) (опыт Китая);

формирование свободных экономических зон разного типа: зоны новых и высоких технологий; специальные экономические зоны; свободные таможенные зоны; зоны приграничного экономического сотрудничества государственного уровня; зона свободной торговли (опыт Китая);

введение режима «автоматического одобрения» для ПИИ: инвестору-нерезиденту или национальной компании не требуется какого-либо согласия от Правительства страны или Центрального Банка для осуществления инвестиций. Любая компания может выпускать акции или конвертируемые облигации для лица-нерезидента, при условии соблюдения секторных ограничений, прописанных законодательно (опыт Индии);

введение режима «с одобрения Правительства» для ПИИ: инвестиции в сферы деятельности, не охватываемые режимом «автоматического одобрения», требуют предварительного одобрения Правительства (опыт Индии);

лицензия на разведку и разработку полезных ископаемых может быть получена нерезидентом только при условии получения предварительного одобрения Центрального правительства (опыт Индии);

предоставление стимулов для предприятий, расположенных в свободных экономических зонах: не требуется лицензия на осуществление импорта; беспошлинный импорт средств производства, материалов, запасных частей, расходных материалов и т. д.; беспошлинное приобретение на внутреннем рынке средств производства, сырья, расходных материалов, запасных частей и т. д.; предприятие освобождается от уплаты налога на прибыль в размере 100% прибыли сроком на 5 лет с момента декларирования прибыли, далее еще на 5 лет в размере 50%; разрешаются производство, оказание услуг, переработка, сборка, ремонт, вторичная переработка, упаковка и т. д.; разрешаются продажи на внутренний рынок при полной уплате таможенных пошлин в соответствии с действующим для внутренней таможенной зоны законодательством; полная свобода по заключению субконтрактов (подрядов);

упрощенный режим таможенных проверок экспорта и импорта; беспрепятственный возврат импортированных товаров, признанных дефектными; выдача ссуд в объеме до 100% стоимости основных фондов, сохранение валютных средств на счете; беспошлинный импорт/приобретение специфических товаров для создания предприятий (опыт Индии);

деятельность свободных экономических зон не должна противоречить местному законодательству в отношении размещения объектов, загрязнения территории, утилизации вредных отходов и др.; не менее 35% территории свободной экономической зоны должно быть занято предприятиями по основному профилю деятельности (опыт Индии);

инвестиции иностранного резидента свободной экономической зоны должны составлять не менее 25% уставного капитала в создаваемом предприятии (опыт Китая).

2. Инструменты государственного регулирования, направленные на уменьшение негативного влияния прямых инвестиций ТНК на экономику:

введение в законодательство положения о том, что валютные сделки, осуществляемые в стране, требуют обязательного разрешения Центрального Банка. В случаях нарушения норм валютного законодательства, если это не подпадает под уголовную ответственность, на период разбирательства лицензии нарушителей отзываются, а их счета замораживаются (опыт Индии);

введение требования о том, что иностранные инвестиции должны быть зарегистрированы в Центральном Банке, после чего инвестор получает сертификат регистрации, дающий право на перевод прибыли за рубеж, реинвестирование прибыли, репатриацию капитала (опыт Бразилии).

3. Инструменты государственного регулирования, направленные на увеличение уровня технологического и инновационного развития страны и развитие высокотехнологичных производств внутри страны:

включение в приоритетные отрасли для ТНК следующих сфер деятельности: наукоемкое производство; высокие технологии; современные услуги; энергосбережение; сельское хозяйство (опыт Китая);

введение программы Ex-Tariff – при ввозе капитального оборудования, не имеющего аналогов в стране, импортный тариф взимается по пониженной ставке (опыт Бразилии).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Функционирование транснациональных корпораций, а также сетей их филиалов по всему миру является одним из важнейших проявлений современного процесса глобализации. Одна из существенных характеристик транснационализации – движение капитала между странами в различных формах. Наиболее предпочтительной из них считают прямые иностранные инвестиции, которые приходят в страну с долгосрочным экономическим интересом. Перемещение транснационального капитала сопровождается приходом новейших производственных технологий, а также инноваций в области менеджмента и маркетинга. Таким образом, ТНК выполняют функции транслятора научно-технического прогресса от центра к периферии, поскольку эту роль выполняют, как правило, ТНК, базирующиеся в развитых странах, относительно принимающих стран, выходящих в группу развивающихся стран и стран с развивающимся рынком. Привлечение прямых инвестиций ТНК в экономику принимающей страны обусловлено тем, что они содействуют экономическому росту регионов, отраслей и страны в целом. Мировой опыт также свидетельствует, что в области национальных режимов для иностранных инвестиций наблюдается тенденция к их либерализации. Привлечение ТНК как ведущих иностранных инвесторов в настоящее время является одной из важнейших задач экономической политики как в развитых, так и в развивающихся странах (в том числе в Российской Федерации).

Таким образом, по результатам монографического исследования получены следующие основные выводы.

1. Содержание теоретико-методологических положений монографического исследования заключается в уточнении сущности ТНК посредством дополнения количественными показателями критериев отнесения компаний к ТНК, выделении и обосновании макроэкономического и микроэкономического подходов к исследованию ТНК, на основе которых разграничены эффекты влияния прямых инвестиций ТНК на экономику принимающей страны, что позволило развить теоретико-методологические положения о влиянии прямых инвестиций трансна-

циональных корпораций на экономику принимающей страны. Результаты теоретико-методологических исследований могут быть использованы в подготовке учебных курсов в области международного бизнеса, иностранных инвестиций и внешнеэкономической деятельности.

2. Предложенная методика оценки макроэкономических эффектов влияния транснациональных корпораций на экономику принимающей страны основана на системе показателей и эконометрических моделях, отражающих влияние прямых инвестиций ТНК через приток ПИИ на экономический рост, экспорт и импорт принимающей страны. Данная методика позволяет комплексно оценить влияние деятельности ТНК на экономику принимающей страны и вклад прямых инвестиций ТНК в агрегированные макроэкономические показатели страны (ВВП, экспорт и импорт) посредством проверки научных гипотез. Полученные результаты могут применяться для анализа влияния ТНК на экономику и для оценки вклада прямых иностранных инвестиций в экономический рост и динамику внешней торговли России.

3. На основе предложенного алгоритма разработки прогноза потенциальных объемов прямых инвестиций транснациональных корпораций и разработанной эконометрической модели, описывающей зависимость темпов экономического роста от объемов внутренних и иностранных прямых инвестиций, рассчитаны потенциальные объемы прямых инвестиций транснациональных корпораций для обеспечения ожидаемых темпов экономического роста Российской Федерации в соответствии со среднесрочными официальными сценариями развития экономики. Алгоритм позволяет проводить многовариантные расчеты и определять потребности во внутренних и иностранных прямых инвестициях исходя из прогнозных темпов экономического роста. Предложенные инструменты государственного регулирования прямых иностранных инвестиций на основе их практического применения в развивающихся странах с быстрорастущими рынками позволяют увеличивать положительные и уменьшать отрицательные эффекты деятельности ТНК в экономике РФ.

В заключение отметим, что роль зарубежного транснационального бизнеса в экономике России неоднозначна, поскольку без эффективной национальной политики по привлечению ТНК в страну существует угроза возрастания негативных макроэкономических эффектов их влияния. При этом следует упомянуть о положительном влиянии транснационального бизнеса на экономику, которое заключается в том, что большинство стран, заинтересованных в иностранных инвестициях, стимулируют их привлечение с помощью ТНК. Следовательно, одним из инструментов развития экономики России в выбранном векторе, формирования и наращивания ее производственной базы (и как след-

ствии изменения структуры производства) может служить привлечение международных компаний и транснационального капитала в форме ПИИ, что, в свою очередь, позволит увеличить количество рабочих мест в обрабатывающих отраслях и сфере услуг, а вслед за этим и налоговых поступлений в доходную часть бюджета. И одним из самых важных моментов является то, что вместе с филиалами ТНК в страну придут новые технологии и инновации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Андреева Е. Л.* Организационные структуры фирмы в условиях глобализации. Екатеринбург, 2003. – 242 с.
2. *Ануфриева Л. П.* Иностранное юридические лица : правовое положение в России // Российская юстиция. 1997. № 2. С. 44–46.
3. *Ануфриева Л. П.* Международное частное право : учебник : [в 3 т.]. М., 2002. Т. 2 : Особенная часть. – 792 с.
4. *Бек У.* Что такое глобализация? / пер. с нем. А. Григорьева, В. Седелника ; общ. ред. и послесл. А. Филиппова. М. : Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
5. *Белоус Т. Я.* Международные монополии и вывоз капитала. М. : Наука, 1982. – 320 с.
6. *Владимирова И. Г.* Исследование уровня транснационализации компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 6. С. 99–114.
7. *Владимирова И. Г.* Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. № 2. С. 70–84.
8. *Воротнев А. В., Дубнов А. П.* Транснациональные корпорации и черная металлургия России. Екатеринбург : Изд-во «Екатеринбург», 2000. – 247 с.
9. *ВТОрична для России? Вступление России в ВТО // Аналитический обзор, совместное исследование РЭШ и компании «Эрнст энд Янг».* 2012. URL : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/WTO-Russia-April-2012/\\$FILE/WTO-Russia-April-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/WTO-Russia-April-2012/$FILE/WTO-Russia-April-2012.pdf).
10. *Гордеев В. В.* Мировая экономика и проблемы глобализации. М. : Высш. шк., 2008. – 407 с.
11. *Градобитова, Л. Д., Исаченко Т. М.* Транснациональные корпорации в международных экономических отношениях. М. : Анкил, 2002. – 122 с.
12. *Грязнов Э. А.* Позиции крупнейших транснациональных корпораций в российской экономике. М. : Инфограф, 2000. – 168 с.

13. *Губайдуллина Ф.* Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК и глобализация // *Мировая экономика и международные отношения.* 2003. № 2. С. 42–47.

14. *Губайдуллина Ф. С.* Крупные транснациональные корпорации на новых рынках // *ЭКО.* 2003. № 3. С. 20–33.

15. *Губайдуллина Ф. С.* Прямые иностранные инвестиции в экономике переходного периода / науч. ред. А. А. Мальцев. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2002. – 216 с.

16. *Данильченко А. В., Калинин Д. С.* Теоретические основы транснационализации страны и предприятия // *Беларусь и мировые экономические процессы* : сб. науч. ст. Минск : БГУ, 2011. Вып. 8. – 195 с. URL : <http://www.bsu.by/Cache/pdf/402003.pdf>.

17. *Доклады о мировых инвестициях ЮНКТАД 1991–2013 = World Investment Reports.* URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

18. *Инновационная активность крупного бизнеса в России. Механизмы, проблемы, перспективы.* URL : <http://www.pwc.ru/ru/center-technology-innovation/assets/Sur-vey-barriers-rus.pdf> (дата обращения : 22.11.2013).

19. *Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. : «Стратегия-2020 : новая модель роста – новая социальная политика».* URL : <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/121458-5998/litog.pdf>.

20. *Кадочников С. М., Драпкин И. М., Давидсон Н. Б., Федюнина А. А.* Влияние прямых зарубежных инвестиций на диверсификацию экономики : моделирование вертикальных внешних эффектов в условиях гетерогенности фирм // *Вестник УрФУ. Сер. Экономика и управление.* 2012. № 5. С. 82–105.

21. *Кадочников С. М.* Прямые зарубежные инвестиции в переходных экономиках // *Экономика региона.* 2005. № 4. С. 139–169.

22. *Кадочников С. М., Драпкин И. М.* Рыночная структура и вертикальные внешние эффекты от прямых зарубежных инвестиций : теоретическая модель // *Журнал экономической теории.* 2007. № 3. С. 31–45.

23. *Кадочников С. М.* Эффекты от прямых зарубежных инвестиций в современной экономике России // *Россия в меняющемся мире / под общ. ред. Е. Г. Анимицы.* Екатеринбург : [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2001. С. 57–76.

24. *Капустина Л. М., Коровина Е. И.* Выбор стратегии транснационального бизнеса // *Известия Уральского государственного экономического университета.* 2008. № 1. С. 10–15.

ского университета. 2011. № 4(36). С. 121–126. URL : [http://science.usue.ru/attachments/648_Izvestiya_4\(36\)_2011.pdf](http://science.usue.ru/attachments/648_Izvestiya_4(36)_2011.pdf).

25. *Капустина Л. М.* Иностранные инвестиции в Свердловской области в контексте присоединения России к ВТО // Экономика региона. 2005. № 3. С. 64–75.

26. *Капустина Л. М., Кондратенко Ю. Н.* Международная промышленная кооперация в машиностроительном комплексе России // Известия Уральского государственного экономического университета. 2008. № 2(21). С. 10–15. URL : [http://science.usue.ru/attachments/106_Izvestiya-UrGEU_2\(21\)_2008.pdf](http://science.usue.ru/attachments/106_Izvestiya-UrGEU_2(21)_2008.pdf).

27. *Капустина Л. М.* Повышение эффективности иностранных инвестиций в машиностроительном комплексе России // Розвиток України в XXI столітті : економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та правові проблеми : сб. науч. тр. - Вінниця, 2010. Ч. 1. С. 20–25.

28. *Капустина Л. М.* Регион в мировом и национальном экономическом пространстве. Екатеринбург : Изд-во УрО РАН, 2000. – 360 с.

29. *Карпова С. В.* Инновационные стратегии маркетинговой политики современных ТНК : [монография]. М. : ООО «Эльф ИПР», 2009. – 256 с.

30. *Карро Д., Жюйар П.* Международное экономическое право. М. : Международные отношения, 2001. – 603 с.

31. *Киреев А. П.* Всемирное хозяйство : тенденции, сдвиги, противоречия. М. : Наука, 1987. – 204 с.

32. *Киреев А. П.* Международная экономика : [в 2 ч.]. М., 1999. Ч. 1 : Международная микроэкономика : движение товаров и факторов производства. – 416 с.

33. *Комарова Л. А.* Международные монополии – нарушители международного права // Правоведение. 1981. № 5. С. 80–87.

34. *Косинцев А. П., Кужлина О. А., Мальцев Ал. А.* Формирование российской политики привлечения иностранных инвестиций // Известия Уральского государственного экономического университета. 2009. № 1(23). – С. 33–40. URL : <http://izvestia.usue.ru/download/23.pdf>

35. *Кривой Я. В.* Транснациональные корпорации и труд // Правоведение. 2000. № 5. С. 121–126.

36. *Кузнецов А. В.* Интернационализация российской экономики : инвестиционный аспект. М. : КомКнига, 2007. – 288 с.

37. *Кужлина О. А.* Привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику региона в практике зарубежных стран / под науч. ред. А. А. Мальцева. Екатеринбург : ООО «Минитипография – Московская 29», 2003. – 215 с.

38. Кулакова Т. В., Кадочников С. М. Прямые зарубежные инвестиции в современной теории институциональной экономики и теории международной торговли : основные подходы и эмпирический анализ. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2004.

39. Куликов Р. А. К вопросу об определении критериев понятия ТНК // Международное публичное и частное право. 2004. № 2. С. 3–11.

40. Лебедев В. В двух шагах от госплана // Эксперт. 2012. № 16(799). URL : <https://expert.ru/expert/2012/16/v-dvuh-shagah-ot-gosplana>.

41. Лебедев В., Сиваков Д. Деньги есть, ума не хватает // Эксперт. 2010. № 38(722). URL : <https://expert.ru/expert/2014/20/dengi-estoma-ne-hvataet>.

42. Лебедев В. Есть что заместить // Эксперт. 2014. № 20(899). URL : <https://expert.ru/expert/2014/20/est-chto-zamestit>.

43. Лебедев В. Инвестиционный бум откладывается // Эксперт. 2013. № 37(867). URL : <http://expert.ru/expert/2013/37/investitsionnyj-bum-otkladyivaetsya>.

44. Лебедев В. Найден недостающий элемент // Эксперт. 2012. № 50(832). URL : <https://expert.ru/expert/2012/50/najden-nedostayuschij-element>.

45. Лебедев В. По бразильской системе // Эксперт. 2013. № 24(855). URL : <https://expert.ru/expert/2013/24/po-brazilskoj-sisteme>.

46. Лебеде, В., Сиваков Д. Пора задуматься об эффективности // Эксперт. 2012. № 23(806). URL : <https://expert.ru/expert/2012/23/pora-zadumatsya-ob-effektivnosti>.

47. Лебедев В. Привить жажду сложного // Эксперт. 2012. № 36(818). URL : <https://expert.ru/expert/2012/36/privit-zhazhdu-slozh-nogo>.

48. Лебедев В. С чего начать новую индустриализацию // Эксперт. 2012. № 12(844). URL : <http://expert.ru/expert/2013/12/s-chego-nachat-novuyu-industrializatsiyu/?n=171>.

49. Ленский, Е. В., Сосковец О. Н. Корпоративный бизнес. Минск : Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2001. – 479 с.

50. Ленский Е. В. Транснационализация капитала / под ред. О. Н. Сосковца. Минск : Армита-Маркетинг, 2001. – 325 с.

51. Ленский, Е. В., Цветков В. А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция : реальность и перспективы. М. : АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1998. – 296 с.

52. Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес // Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 61–79.

53. *Либман А. М.* Бизнес среда и бизнес стратегии в условиях конкуренции юрисдикций // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 2. С. 50–58.

54. *Либман А. М., Хейфец Б. А.* Экспансия российского капитала в страны СНГ. М. : Экономика, 2006. – 367 с.

55. *Лисицина В. Н.* Транснациональные корпорации : понятие и особенности правового регулирования // Российский экономический журнал. 2007. № 2. С. 87–98

56. *Луцц Л. А.* Многонациональные предприятия капиталистических стран в аспекте международного частного права // Советское государство и право. 1976. № 5. С. 122–129.

57. *Луцко М.* Прямые иностранные инвестиции : движение и значение // Экономист. 2003. № 3. С. 22–33.

58. *Ляликова Л. И.* Транснациональные корпорации и проблема определения их национальности // Ежегодник международного права. 1981. С. 70–79.

59. *Макеев Ю.* История успеха, или привлечение прямых иностранных инвестиций в Китай // Рынок ценных бумаг. 2003. № 13. С. 42–46.

60. *Маторин О. В.* Современные стратегии реформирования ТНК США : [монография]. М. : ТК Велби, 2008. – 200 с.

61. *Международное предпринимательство : анализ зарубежного опыта / [Ю. В. Аджубей, И. Е. Артемьев, А. В. Березной и др.] ; [отв. ред. П. И. Хвойник].* М. : Наука, 1992. – 206 с.

62. *Международные банки и страховые компании в мире капитала : экономико-статистический справочник / [И. Л. Бубнов, Е. В. Васильева, В. Н. Дахин и др.] ; под ред. Г. П. Солюса.* М. : Мысль, 1988. – 300 с.

63. *Михайлушкин А. И., Шимко П. Д.* Международная экономика : теория и практика. СПб. : Питер, 2008. – 464 с.

64. *Михайлушкин А. И., Шимко П. Д.* Экономика транснациональной компании. М. : Высш. шк., 2005. – 336 с.

65. *Мовсесян А., Огнивцев С.* Транснациональный капитал и национальное государство // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 6. С. 55–63.

66. *Мовсесян А. Г.* Транснационализация в мировой экономике. М. : Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации, 2001. – 316 с.

67. *Наталуха В. В.* Международный частный бизнес и государство. М. : Междунар. отношения, 1985. – 192 с.

68. *Нухович Э. С., Смитиенко Б. М., Эскиндаров М. А.* Мировая экономика на рубеже XX–XXI веков. М., 1995. – 103 с.

69. *Овчинников Р. С.* Сверхмонополии – новое оружие империализма. М. : Междунар. отношения, 1978. – 78 с.

70. *Паньков В. С.* Глобализация экономики : сущность, проявления, вызовы и возможности для России : [монография]. Ярославль : Изд. дом «Верхняя Волга», 2009. – 368 с.

71. *Портал* поддержки ВЭД Министерства экономического развития РФ. Страны мира и торговые представительства. URL : <http://www.ved.gov.ru>.

72. *Правовая* система «КонсультантПлюс». URL : <http://www.consultant.ru/online>.

73. *Прогноз* социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016–2017 годов // Министерство экономического развития России. URL : <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/proгноз/201409261>.

74. *Российский* статистический ежегодник 2014, 2013, 2012, 2011, 2009, 2007. URL : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1135087342078.

75. *Россия* в цифрах 2014, 2013, 2012, 2011, 2009, 2007. URL : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1135087342079.

76. *Россия* в цифрах 2014. URL : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1135087342078.

77. *Семенов К. А.* Международные экономические отношения. М. : Гардарики, 1998. – 336 с.

78. *Сергеев Е. Ю.* Международные экономические отношения : курс лекций. М. : Маркетинг, 2000. – 328 с.

79. *Ситарян С.* Актуальные проблемы развития внешнеэкономических связей России // Общество и экономика. 1999. № 3–4. С. 251–268.

80. *Совместное* предпринимательство в конкурентной среде : (экономическая природа и особенности деятельности организации с участием иностранного капитала) : [монография] / [А. Р. Злоченко, С. Г. Важенин, В. Л. Берсенев, А. И. Татаркин]. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2005. – 109 с.

81. *Современные* транснациональные корпорации : экономико-статистический справочник / [И. Л. Бубнов, Е. В. Васильева, В. Н. Дахин и др.] ; под ред. Г. П. Солюса. М. : Мысль, 1983. – 246 с.

82. *Сценарный* подход к прогнозированию инновационно-технологического развития территории / [авт. кол. : В. С. Бочко, В. И. Наумов, Д. А. Татаркин и др.] ; под науч. ред. В. С. Бочко. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2012. – 146 с.

83. *Фам Тхи Лан Ань*. Иностранные инвестиции в развитии экономики России и Китая // Проблемы современной экономики. 2007. № 2(22). С. 14–17.

84. *Федеральная служба государственной статистики*. URL : <http://www.gks.ru>.

85. *Фролова Е. Д., Перова Ю. Н., Шишминцев М. Ю.* Теоретические основы интернационализации деятельности компаний в «экономике услуг» // Вестник УрФУ. Сер. Экономика и управление. 2012. № 2. С. 81–91.

86. *Хасбулатов Р. И.* Мировая экономика. М. : ИНСАН, 1994. – 736 с.

87. *Хвойник П. И.* Транснациональные корпорации : анализ экспертов ООН // Мировая экономика и международные отношения. 1979. № 9. С. 102–109.

88. *Центральная база статистических данных*. URL : <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>.

89. *Центральный банк Российской Федерации*. URL : <http://www.cbr.ru>.

90. *Черников Г. П., Черникова Д. А.* Очень крупные корпорации и современный мир. М. : Экономика, 2008. – 399 с.

91. *Щетинин В. Д.* Опыт транснациональных корпораций и пути к мировому рынку. М. : ШМБ МГИМО, 1990. – 118 с.

92. *Эксперт On-Line*. URL : <http://expert.ru>.

93. *Юданов А. Ю., Хесин Е. С.* Секреты финансовой устойчивости международных монополий : [монография]. М. : Финансы и статистика, 1991. – 191 с.

94. *Aitken B., Harrison A.* Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela // American Economic Review. 1999. Vol. 89, no. 3. P. 605–618.

95. *Alfaro L., Areendam C., Kalemli-Ozcan S., Selin S.* FDI and Economic Growth : The Role of Local Financial Markets // Journal of International Economics. 2003. Vol. 61, no. 1 (October). P. 512–533.

96. *Aliber R. Z.* A theory of direct foreign investment // Kindleberger C.P. (ed.). The International Corporation. Cambridge, MA : MIT Press, 1970. P. 17–34.

97. *Aliber R. Z.* The multinational enterprise in a multiple currency world // Dunning J. H. (ed.). The Multinational Enterprise. London : Allen and Unwin, 1971. P. 49–56.

98. *Aliber R. Z.* The Multinational Paradigm. Cambridge, MA : The MIT Press, 1993.

99. *August R.* International Business Law : Text, Cases, and Readings. Upper Saddle River, 2004.

-
100. *Background* note Special Economic Zones in India. URL : <http://www.indosay.jp/images/3history/speech/20080912/06zone.pdf>.
101. *Barry F., Bradley J.* FDI and Trade : The Irish Host-Country Experience // *The Economic Journal*. 1997. Vol. 107. P. 1798–1811.
102. *Beck U.* Macht und Gegenmacht im globalen Zeitalter. Frankfurt a. M. : Surkamp, 2002.
103. *Benassy-Quere A., Coupet M., Mayer T.* Institutional determinants of foreign direct investment // *World Economy*. 2007. Vol. 30, no. 5. P. 764–782.
104. *Blomstrom M., Lipsey R. E., Zejan M.* What Explains Growth in Developing countries? // NBER Discussion Paper. 1994. No. 1924.
105. *Bloningen B. A.* In search of substitution between foreign production and exports // *Journal of International Economics*. 2001. Vol. 53. P. 81–104.
106. *Bohnet A., Schratzenstaller M.* Der Einfluss der Globalisierung auf Staatliche Handlungsspielraume und die Zielverwirklichungsmoglichkeiten gesellschaftlicher Gruppen. Mimeo, 2001.
107. *Bond E. W., Samuelson L.* Tax holidays as signals // *American Economic Review*. 1986. Vol. 76, no. 4. P. 820–826.
108. *Borensztein E. J., Gregorio J. De, Lee J.-W.* How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? // *Journal of International Economics*. 1998. Vol. 45, no. 1. P. 115–135.
109. *Brazil* Tax Guide 2010. URL : <http://www.pkf.com/site/webdav/site/pkf/shared/Publications>.
110. *Brooke M. Z., Remmers L. H.* Strategy of Multinational Enterprise : Organization and Finance. L., 1970.
111. *Brooks D. H., Hasan R., Lee J.-W., Son H. H., Zhuang J.* Closing development gaps : challenges and policy options // ADB Economics Working Paper Series 209. Manila : Asian Development Bank, 2010.
112. *Brooks D. H., Sumulong L. R.* Foreign Direct Investment : the Role of Policy // ERD Policy Brief. 2003. No. 23.
113. *Buckley P. J., Casson M. C.* Analyzing foreign market entry strategies ; extending the internalization approach // *Journal of International Business Studies*. 1998. Vol. 29, no. 3. P. 539–562.
114. *Buckley P. J., Casson M. C.* Models of the multinational enterprise // *Journal of International Business Studies*. 1998. Vol. 29, no. 1. P. 21–44.
115. *Buckley P. J., Casson M. C.* The economic theory of the multinational enterprise. L. : Macmillan. 1985.
116. *Buckley P. J., Casson M. C.* The future of the multinational enterprise. L. : Macmillan, 1976.

-
117. *Carkovic M., Levine R.* Does foreign direct investment accelerate economic growth? University of Minnesota Working Paper, 2002.
118. *Casson M.* Multinational Monopolies and International Cartels // P. J. Buckley and M. C. Casson (eds.). *The Economic Theory of Multinational Enterprise : Selected Papers.* L. : Macmillan. P. 60–97.
119. *Casson M. C.* The firm and the market : studies in multinational enterprise and the scope of the firm // *Journal of Economic Behaviour and Organization.* 1987. Vol. 11, no. 2. P. 303–306.
120. *Caves R.* *Multinational Enterprise and Economic Analysis.* Cambridge University Press, 1996.
121. *Caves R.* Multinational firms, competition, and productivity in host-country markets // *Economica.* 1974. Vol. 41. P. 176–193.
122. *Caves R. E.* International corporations : the industrial economics of foreign investment // *Economica.* 1971. Vol. 38, no. 149. P. 1–27.
123. *Caves R. E.* *Multinational enterprise and economic analysis* // *Cambridge Surveys of Economic Literature.* N. Y., 1982.
124. *Chen T. J., Ku Y. H.* The effect of foreign direct investment on firm growth: the case of Taiwan's manufacturers // *Japan and the World Economy.* 2000. Vol. 12, no. 2. P. 153–172.
125. *Cherniak C. T.* Do Brazil's export processing zone laws bestow an illegal export subsidy? Trade lawyers. URL : <http://books.google.com>.
126. *Cleeve E.* How effective are fiscal incentives to attract FDI to Sub-Saharan Africa? // *The Journal of Developing Areas.* 2008. Vol. 42, no. 1. P. 135–153.
127. *Coase R.* The nature of the firm : origin, meaning, influence / O. Williamson and S. Winter (eds.). Oxford University Press, 1988. P. 34–74.
128. *Coase R.* The nature of the firm // *Economica.* 1937. Vol. 4. P. 386–405.
129. *De Gregorio J.* The role of foreign direct investment and natural resources in economic development // Working Paper. No. 196. Santiago : Central Bank of Chile, 2003.
130. *De Mello L., Jr.* Foreign direct investment-led growth : evidence from time series and panel data // *Oxford Economic Papers.* 1999. Vol. 51, no. 1.
131. *Draft* norms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights. URL : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G03/153/49/PDF/G0315349.pdf?OpenElement>.
132. *Draft* United Nations Code of conduct on transnational corporations (reproduced from report on Special Session (7–18 March and

9–12 May 1983) of the Commission on Transnational Corporations) // International Legal Materials. 1984. Vol. 23, no. 3. P. 626–640.

133. *Dunning J. H.* Explaining changing pattern of international production : in defence of eclectic theory // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. 1979. No. 41(4). P. 269–296.

134. *Dunning J. H.* International production and the multinational enterprise. London and Boston : Allen and Unwin, 1981.

135. *Dunning J. H.* The multinational enterprise. L., 1971.

136. *Dunning J. H.* The nature of transnational corporations and their activities // Transnational Corporation and World Development. L., 1995.

137. *Dunning J. H.* Trade, location of economic activity and the MNE : A search for an eclectic approach // B. Ohlin, P. O. Hesselborn, & P.M. Wijkman (eds.). The international allocation of economic activity. L. : Macmillan, 1977. P. 395–418.

138. *Dunning J. H.* Trade, location of economic activity and the multinational enterprise : a search for an eclectic approach // John H. Dunning (org.). Theories and paradigms of international business activity – the selected essays of John H. Dunning. Cheltenham : Edward Elgar Publishing Limited, 2002. P. 52–76.

139. *European Bank for Reconstruction and Development (EBRD).* URL : <http://www.ebrd.com>.

140. *Faeth I.* Determinants of foreign direct investment – A tale of nine theoretical models // Journal of Economic Surveys. 2009. No. 23(1). P. 165–196.

141. *Fayerweathe, J.* International Business Management – A Conceptual Framework. N. Y. : McGraw-Hill, 1969.

142. *Findlay R.* Relative Backwardness, Direct Foreign Investment and the Transfer of Technology : A Simple Dynamic Model // Quarterly Journal of Economics. 1978. No. 92. P. 1–16.

143. *Foreign Capital Utilization in China : Prospects and Future Strategy* // World Bank Beijing Office. 2007. September 28.

144. *Francis J., Zheng C., Mukherji A.* An Institutional Perspective On Foreign Direct Investment : A Multi-Level Framework // Management International Review. 2009. No. 49(5). P. 565–583.

145. *Galbraith J. K.* The new industrial state. BBC Reith Lectures, 1966.

146. *Galbraith J. K.* The new industrial state. Princeton : Princeton University Press, 1967.

147. *Gladwin Th., Walter I.* Multinational under Fire. Wiley, 1980.

148. *Goldberg L. S., Klein M. W.* International Trade and Factor Mobility : An Empirical Investigation // G. Calvo, R. Dornbusch, and

M. Obstfeld (eds.). Festschrift in Honor of Robert Mundell. Cambridge : MIT Press, 2000.

149. *Graham E. M.* Exchange of treats between multinational firms as an infinitely repeated non-cooperative game // *International Trade Journal*. 1990. Vol. 4, no. 3. P. 259–277.

150. *Graham E. M.* Transatlantic Investment by Multinational Firms : a Rivalristic phenomenon? // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1978. No. 1. Fall.

151. *Grosse R.* An Imperfect Competition Theory of the MNE // *Journal of International Business Studies*. 1985. June. P. 57–80.

152. *Haddad M., Harrison A.* Are there spillovers from direct foreign investment? // *Journal of development Economics*. 1993. No. 42. P. 51–74.

153. *Hailu Z. A.* Impact of foreign direct investment on trade of African countries // *International Journal of Economics and Finance*. 2010. Vol. 2, no. 3. P. 122–133.

154. *Helpman E.* A simple theory of trade with multinational corporations // *Journal of Political Economy*. 1984. № 92(3). P. 451–471.

155. *Helpman E.* Multinational corporations and trade structure // *Review of Economic Studies*. 1985. No. 52(3). P. 443–458.

156. *Hennart J. F.* A theory of multinational enterprise. Ann Arbor : University of Michigan Press, 1982.

157. *Hennart J. F.* The transaction cost theory of the multinational enterprise // *Pitelis C.N. & Sugden R. (org.). The Nature of the Transnational Firms*. L. : Routledge, 1991. P. 81–116.

158. *Huang Y.* FDI in China : an Asian perspective. Singapore // *Institute of Southeast Asian Studies*. 1998.

159. *Huang Y.* One country, two systems : foreign-invested enterprises and domestic firms in China // *China Economic Review*. 2003. No. 14. P. 404–416.

160. *Hymer S. H.* The international operation of national firms : a study of direct investment : Ph.D. dissertation (1960). Boston : MIT Press, 1976.

161. *Hymer S.* On multinational corporations and foreign direct investment // *J. H. Dunning (ed.). The theory of transnational corporations*. L. : Routledge for the United Nations, 1960.

162. *Investment Map*. URL : http://www.investment-map.org/prioritySector_comp.aspx.

163. *Kadochnikov S. M., Vorobev P., Olemskaya E., Davidson N.* Effects of regional FDI concentration on enterprise performance in Russia // *Proceedings of the 10th EACES Conference «Patterns of transition and new approaches to comparative economics»*. M. : HSE, 2008.

-
164. *Kadochnikov S. M., Drapkin I. M.* Market structure, technological gap and vertical linkage effects from foreign direct investment // Working papers by CESifo Group Munich. Series «CESifo working paper». 2008. No. 2227.
165. *Keenan T.* An overview of foreign direct investment law and process in China. MinterEllison, 2009.
166. *Kim D. D., Seo J.* Does FDI inflow crowd out domestic investment in Korea? // *Journal of Economic Studies*. 2003. No. 30(6). P. 605–622.
167. *Kindleberger C. P.* The international operation of national firms : a study of direct investment. Boston : MIT Press, 1976.
168. *Knickerbocker F. T.* Oligopolistic reaction and multinational enterprise. Cambridge, MA : Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1973.
169. *Kojima K. A.* A macroeconomic approach to foreign direct investment // *Hitotsubashi Journal of Economics*. 1973. Vol. 16, no. 1 (June). P. 1–12.
170. *Kojima K.* Direct foreign investment : a Japanese model of multinational business operations. L. : Croom Helm, 1978.
171. *Kojima K., Ozawa T.* Toward a theory of industrial restructuring and dynamic comparative advantage // *Hitobashi Journal of Economics*. 1985. Vol. 25, no. 2 (December). P. 135–145.
172. *Krugman P.* Geography and trade. Cambridge, MA : The MIT Press, 1991.
173. *Krugman P.* Import protection as export promotion : international competition in the presence of oligopoly and economies of scale // H. Kierkowski (ed.). *Monopolistic competition and international trade*. Oxford, 1984.
174. *Krugman P.* Increasing returns and the theory of international trade. NBER Working Paper. No. 1752. NBER, 1985.
175. *Krugman P.* Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade // *American Economic Review*. 1980. No. 70. P. 950–959.
176. *Krugman P.* What's new about the New Economic Geography? // *Oxford Review of Economic Policy*. 1998. No. 14(2). P. 7–17.
177. *Krugman P. R.* The 'new theories' of international trade and the multinational enterprise // *Kindleberger C. P. & Audretsch D.B. (org.). The Multinational Corporation in the 1980s (Ch. 3)*. Cambridge, MA : MIT Press, 1983.
178. *Kutan A. M., Vukšić G.* Foreign direct investment and export performance : empirical evidence // *Comparative Economic Studies*. 2007. Vol. 49, iss. 3 (September). P. 430–445. URL : <http://ssrn.com/abstract=1682379>.

-
179. *Lancaster K.* Intra-industry trade under perfect imperfect competition // *Journal of International Economics*. 1980. No. 10. P. 151–175.
180. *Lecrow D.* Bargaining power, ownership, and profitability of subsidiaries of transnational corporations in developing countries // *Journal of International Business Studies*. 1984. Spring/Summer. P. 27–43.
181. *Lilienthal D.* The multinational corporation (1960) // Melvin Anshen and G. L. Bash (eds.). *Management and Corporations*. N. Y., 1985.
182. *Lipsey R. E.* Home and host country effects of FDI. NBER Working Paper. No. 9293. NBER, 2002.
183. *Litvak I. A., Maule C. J.* The multinational firm : some perspectives // *The Multinational Firm and the Nation State* / ed. by G. Paquet. Toronto, 1972.
184. *Maisonrouge J.* Proceedings of the Conference on the Multinational Corporation in the State. Washington, D.C. : Department of State. 1969. February. P. 17–18.
185. *Mansfield E., Romeo A.* Technology transfer to overseas subsidiaries by U.S.-based firms // *Quarterly Journal of Economics*. 1980. No. 95(4). P. 737–750.
186. *Manual on Foreign Direct Investment in India – Policy and Procedures*. URL : http://dipp.nic.in/manual/manual_0403.pdf.
187. *Markusen J.* The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade // *Journal of Economic Perspectives*. 1995. No. 9(2). P. 169–186.
188. *Markusen J. R.* Multinational firms, location and trade // *The World Economy*. 1998. Vol. 21, no. 6. P. 733–756.
189. *Markusen J. R.* Multinationals, multi-plant economies and the gains from trade / J. R. Markusen // *Journal of International Economics*. 1984. Vol. 16, no. 3/4. P. 205–224.
190. *Markusen J. R.* Trade versus Investment Liberalization // National Bureau of Economic Research (NBER). Working Paper. Cambridge, MA : NBER, 1997. No. 6231.
191. *Matthews R.* The organization matrix : core businesses and structure // *The Business Research Yearbook*. N. Y. : University of America Press, 1994.
192. *McManus, J.* The theory of the international firm // Gilles Paquet (ed.). *The Multinational Firm and the Nation State*. Ontario : CollierMacmillan, 1972. P. 66–93.
193. *Moosa I. A.* Foreign direct investment : theory, evidence and practice. Palgrave Macmillan, 2002.
194. *Moran T.* Multinational corporations and the politics of dependence. Princeton, New Jersey : Princeton University Press, 1974.

-
195. *Multinational Corporations in World Development* // UN Department of Economic and Social Affairs. N.Y., 1973. URL : <http://unctc.unctad.org/data/e73iia11a.pdf>.
196. *Mundell R.* International Trade and Factor Mobility // American Economic Review (AER). 1957. Vol. 47. P. 321–355.
197. *OECD Guidelines for Multinational Enterprises.* URL : <http://www.oecd.org/daf/investment/guidelines>.
198. *OECD Tax Effects on Foreign Direct Investment : Policy Brief.* URL : <http://www.oecd.org/dataoecd/62/61/40152903.pdf>.
199. *Official Site of Manaus Free Trade Zone.* URL : http://www.suframa.gov.br/publicacoes/site_suframa/english/pagina_05.htm.
200. *Pausenberger E.* Die international Unternemhlung // Das Wirshafsstadium. 1982. No. 8.
201. *Peng M.* Institutions, cultures and ethics // Peng M. (org.). Global Strategic Management. Cincinnati : South-Western Cengage Learning, 2009. P. 90–122.
202. *Perlmutter H. V.* The tortuous evolution of the multinational corporation. Princeton, 1973.
203. *Porter M. E.* Towards a dynamic theory of strategy // Strategic Management Journal. 1991. No. 12. P. 95–117.
204. *Porter M.* The competitive advantage of nations. L., 1990.
205. *Rappaport J.* How does openness to capital flows affect growth? // Research Working Paper RWP 00-11. Federal Reserve Bank of Kansas City. 2000. December.
206. *Robinson R.* International business policy. N. Y. : Holt, Rinehart and Winston, 1964.
207. *Rolfe R. J., Ricks D. A., Pinter M. M., McCarthy M.* Determinants of FDI incentive preferences of MNEs // Journal of International Business Studies. 1993. No. 24(2). P. 335–355.
208. *Rugman A. M.* New theories of the multinational enterprise. L. : Croom Helm, 1982.
209. *Rugman A. M.* The theory of multinational enterprises // The selected scientific papers of Alan A. M. Rugman. Vol. 1. Cheltenham : Edward Elgar, 1996.
210. *Russia attractiveness survey 2013 : Shaping Russia's future : Ernst & Young's attractiveness survey.* URL : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng/\\$FILE/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng/$FILE/2013-Russia-attractiveness-survey-Eng.pdf).
211. *Saggi K.* Trade, foreign direct investment, and international technology transfer: a survey // World Bank Research Observer, World Bank Group. 2002. Vol. 17(2). September. P. 191–235.

-
212. *Scott A.* Regions and the world economy : the coming shape of world production, competition, and political order. Oxford and New York : Oxford University Press, 1998.
213. *Shan J. A.* VAR approach to the economics of FDI in China // *Applied Economics*. 2002. No. 7(34). P. 885–893.
214. *Shmitthoff C. M.* The multinational enterprise in the UK // *Nationalism and the multinational enterprise : legal, economic and managerial aspect*. Leiden, 1973.
215. *Sidney R. E.* The international corporation in perspective // *E. Rolfe and W. Damm (eds.)*. The multinational corporation in the world economy. N. Y., 1970.
216. *Standard and Poor's Official Site*. URL : <http://www.standardandpoors.com>.
217. *Stonehouse G.* Global and transnational business : strategy and management. 2nd ed. John Wiley & Sons, 2002.
218. *Storper M., Walker R.* The capitalist imperative. Territory technology and industrial growth. N. Y. : Basil Blackwell, 1989.
219. *Storper M.* The regional world : territorial development in global economy. N. Y. : Guilford Press, 1997. – 338 p.
220. *Subramanian K.* China's FDI policy – changing gears for national interests // *Business Line*. 2007. November 24.
221. *Sun H.* Macroeconomic impact of direct foreign investment in China : 1979–1996 // *The World Economy*. 1998. No. 21(5). P. 675–694.
222. *Teece D. J.* Multinational enterprise, internal governance, and industrial organization // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75, no. 2. P. 233–238.
223. *Teece D. J.* The multinational enterprise : market failure and market power consideration // *Sloan Management Review*. 1981. No. 22(3). P. 3–17.
224. *The Cobb-Douglas* production function once again : its history, its testing, and some new empirical values // *Journal of Political Economy*. 1976. No. 84(5). P. 903–916.
225. *The Global Trends Report 2013 : Towards a Distributed Future*. URL : <http://www.globaltrends.com/reports/gt-2013>.
226. *Transnational corporations (TNC)*. URL : <http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3148&lang=1>.
227. *Transparency International in Russia*. URL : <http://www.transparency.org.ru/indeks-vospriatiia-korruptcii/blog>.
228. *UNCTAD Stat*. URL : <http://unctadstat.unctad.org>.
229. *United Nations Conference on Trade and Development*. URL : <http://www.unctad.org>.

-
230. *United Nations Department of Economic and Social Affairs*. N. Y., 1973. URL : <http://unctc.unctad.org/data/e73iia11a.pdf>.
231. *Van Loo F.* The effect of foreign direct investment on investment in Canada // *Review of Economics and Statistics*. 1977. No. 59(4). P. 474–481.
232. *Vernon R.* International trade and international investment in the product cycle // *Quarterly Journal of Economics*. 1966. June. P. 190–207.
233. *Vernon R.* Sovereignty at bay. N. Y, 1971.
234. *Vernon R.* The location of economic activity // J. H. Dunning (ed.), *Economic analysis and the multinational enterprise*. London : Allen and Unwin, 1974.
235. *Vernon R.* The product cycle hypothesis in a new international environment // *Oxford bulletin of economics and statistics*. 1979. No. 41 (November). P. 255–267.
236. *Wang M.* Manufacturing FDI and economic growth : evidence from Asian economies // *Applied Economics*. 2009. No. 41(8). P. 991–1002.
237. *Weber A.* *Theory of the location of industries* / translated by Carl J. Friedrich from Weber's 1909 book. Chicago : The University of Chicago Press, 1929.
238. *Wells L.* *The product cycle an international trade*. Boston, MA : Harvard Business School, 1972.
239. *Williamson O.* *Markets and hierarchies : analysis and antitrust implications*. N. Y. : Oxford University Press, 1975.
240. *Williamson O.* *Modern corporation : origin, evolution, attributes* // *Journal of Economic Literature*. 1981. No. 19. P. 1537–1568.
241. *World Bank Data Base*. URL : <http://data.worldbank.org/indicator/PA.NUS.FCRF>.
242. *World Economic Forum*. URL : [http://www.weforum.org/reports?filter\[type\]=Competitiveness](http://www.weforum.org/reports?filter[type]=Competitiveness).
243. *World Investment Report 1991 : The Triad in Foreign Direct Investment*. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.
244. *World Investment Report 1992 : Transnational Corporations as Engines of Growth*. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.
245. *World Investment Report 1993 : Transnational Corporations and Integrated International Production*. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

246. *World Investment Report 1994* : Transnational Corporations, Employment and the Workplace. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

247. *World Investment Report 1995* : Transnational Corporations and Competitiveness. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

248. *World Investment Report 1996* : Investment, Trade and International Policy Arrangements. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

249. *World Investment Report 1997* : Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

250. *World Investment Report 1998* : Trends and determinants. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

251. *World Investment Report 1999* : Foreign Direct investment and the challenge of development. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

252. *World Investment Report 2000* : Cross-border mergers and acquisitions and development. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

253. *World Investment Report 2001* : Promoting linkages. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

254. *World Investment Report 2002* : Transnational corporations and export competitiveness. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

255. *World Investment Report 2003* : FDI policies for development : national and international perspectives. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

256. *World Investment Report 2004* : The shift towards services. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

257. *World Investment Report 2005* : Transnational corporations and the internationalization of R&D. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

258. *World Investment Report 2006* : FDI from developing and transition economies : Implications for development. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

259. *World Investment Report 2007* : Transnational corporations, extractive industries and development. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

260. *World Investment Report 2008* : Transnational corporations and the infrastructure challenge. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

261. *World Investment Report 2009* : Transnational corporations, agricultural production and development. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

262. *World Investment Report 2010* : Investing in a Low-carbon Economy. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

263. *World Investment Report 2011* : Non-Equity Modes of International Production and Development. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

264. *World Investment Report 2012* : Towards a New Generation of Investment Policies. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

265. *World Investment Report 2013* : Global Value Chains : Investment and Trade for Development. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

266. *World Investment Report 2014* : Global Value Chains : Investing In The SDGs : An Action Plan. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

267. *World Investment Report 2015* : Reforming International Investment Governance. URL : <http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>.

268. *Zhang K. H., Song S.* Promoting exports : the role of inward FDI in China // *China Economic Review*. 2000. No. 11. P. 385–396.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Доля групп стран в мировом притоке и оттоке ПИИ

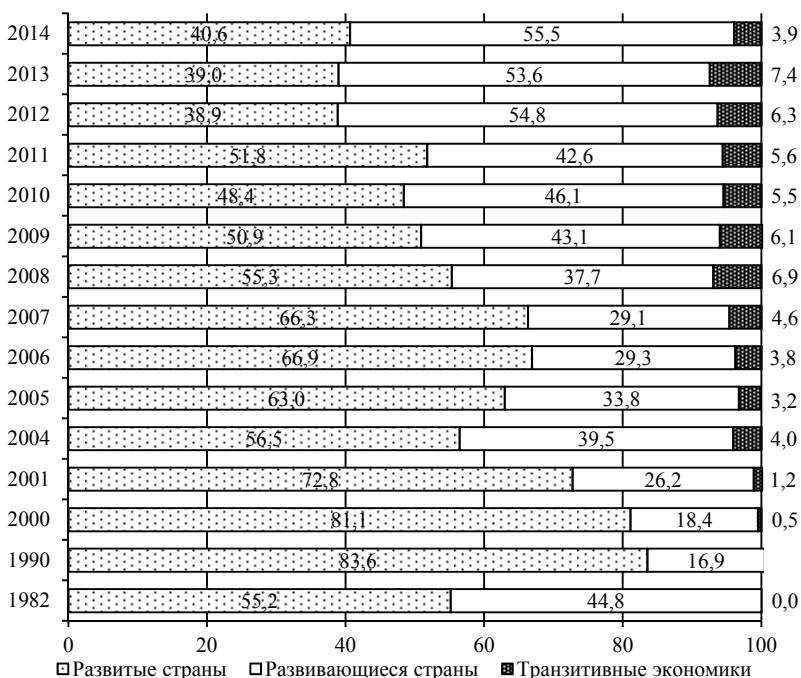


Рис. А.1. Доля групп стран в мировом притоке ПИИ в 1982–2014 гг., % от общего объема¹

¹ Рассчитано и составлено авторами по данным UNCTADStat [228].

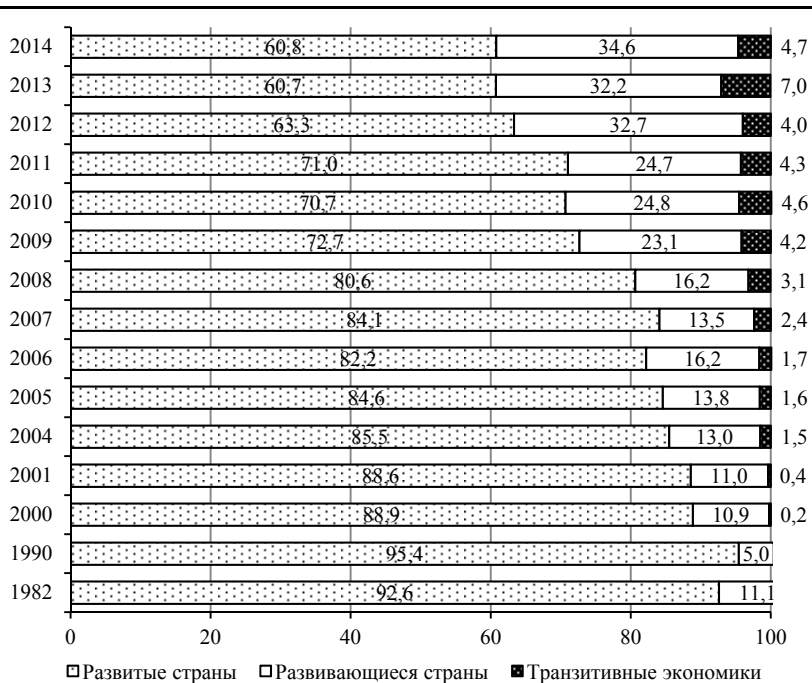


Рис. А.2. Доля групп стран в мировом оттоке ПИИ в 1982–2014 гг., % от общего объема¹

¹ Рассчитано и составлено авторами по данным UNCTADStat [228].

Приложение Б

Рейтинг крупнейших нефинансовых ТНК

Топ-100 мировых нефинансовых ТНК по объему зарубежных активов в 2012 г., млн дол. [265]

| Ранг по: Зарубежные активы | TNI | Корпорация | Страна базирования | Отрасль | Активы | | Продажи | | Работники | | TNI, % |
|----------------------------------|-----|--------------------------|-----------------------|--|------------|---------|------------|---------|------------|---------|--------|
| | | | | | зарубежные | общие | зарубежные | общие | зарубежные | общие | |
| 1 | 79 | General Electric Co | США | Electrical & electronic equipment | 338 157 | 685 328 | 75 640 | 144 796 | 171 000 | 305 000 | 52,5 |
| 2 | 32 | Royal Dutch Shell plc | Великобритания | Petroleum expl./ref./distr. | 307 938 | 360 325 | 282 930 | 467 153 | 73 000 | 87 000 | 76,6 |
| 3 | 22 | BP plc | Великобритания | Petroleum expl./ref./distr. | 270 247 | 300 193 | 300 216 | 375 580 | 69 853 | 85 700 | 83,8 |
| 4 | 77 | Toyota Motor Corporation | Япония | Motor vehicles | 233 193 | 376 841 | 170 486 | 265 770 | 126 536 | 333 498 | 54,7 |
| 5 | 28 | Total SA | Франция | Petroleum expl./ref./distr. | 214 507 | 227 107 | 180 440 | 234 287 | 62 123 | 97 126 | 78,5 |
| 6 | 45 | Exxon Mobil Corporation | США | Petroleum expl./ref./distr. | 214 349 | 333 795 | 301 840 | 420 714 | 46 361 | 76 900 | 65,4 |
| 7 | 8 | Vodafone Group Plc | Великобритания | Telecommunications | 199 003 | 217 031 | 62 065 | 70 224 | 78 599 | 86 373 | 90,4 |
| 8 | 62 | GDF Suez | Франция | Utilities (Electricity, gas and water) | 175 057 | 271 607 | 78 555 | 124 711 | 110 308 | 219 330 | 59,2 |
| 9 | 61 | Chevron Corporation | США | Petroleum expl./ref./distr. | 158 865 | 232 982 | 132 743 | 222 580 | 31 508 | 62 000 | 59,5 |
| 10 | 64 | Volkswagen Group | Германия | Motor vehicles | 158 046 | 409 257 | 199 129 | 247 624 | 296 000 | 533 469 | 58,2 |
| 11 | 51 | Eni SpA | Италия | Petroleum expl./ref./distr. | 133 445 | 185 493 | 85 867 | 163 566 | 51 034 | 77 838 | 63,3 |

Продолжение таблицы

| Ранг по: Зарубежные активы | TNI | Корпорация | Страна базирования | Отрасль | Активы | | Продажи | | Работники | | TNI, % |
|----------------------------------|-----|---------------------------|-----------------------|--|------------|---------|------------|---------|------------|---------|--------|
| | | | | | зарубежные | общие | зарубежные | общие | зарубежные | общие | |
| 12 | 1 | Nestlé SA | Швейцария | Food, beverages and tobacco | 132 686 | 138 212 | 96 849 | 98 468 | 328 816 | 339 000 | 97,1 |
| 13 | 71 | Enel SpA | Италия | Electricity, gas and water | 132 231 | 226 878 | 65 966 | 109 098 | 37 588 | 73 702 | 56,6 |
| 14 | 48 | E.ON AG | Германия | Utilities (Electricity, gas and water) | 128 310 | 185 601 | 117 973 | 169 764 | 40 535 | 72 083 | 65,0 |
| 15 | 4 | Anheuser-Busch InBev NV | Бельгия | Food, beverages and tobacco | 115 913 | 122 621 | 36 013 | 39 758 | 109 566 | 117 632 | 92,8 |
| 16 | 6 | ArcelorMittal | Люксембург | Metal and metal products | 112 239 | 114 573 | 83 996 | 84 213 | 185 319 | 244 890 | 91,1 |
| 17 | 29 | Siemens AG | Германия | Electrical & electronic equipment | 111 570 | 139 252 | 87 236 | 101 604 | 250 000 | 369 000 | 77,9 |
| 18 | 36 | Honda Motor Co Ltd | Япония | Motor vehicles | 110 142 | 144 811 | 95 792 | 118 983 | 118 923 | 187 094 | 73,4 |
| 19 | 92 | Mitsubishi Corporation | Япония | Wholesale trade | 109 657 | 153 044 | 49 052 | 243 401 | 18 915 | 63 058 | 40,6 |
| 20 | 98 | EDF SA | Франция | Utilities (Electricity, gas and water) | 103 015 | 330 582 | 38 840 | 93 470 | 30 412 | 154 730 | 30,8 |
| 21 | 73 | Daimler AG | Германия | Motor vehicles | 99 490 | 215 408 | 121 546 | 146 892 | 108 724 | 275 087 | 56,2 |
| 22 | 67 | Deutsche Telekom AG | Германия | Telecommunications | 95 780 | 142 667 | 42 392 | 74 758 | 113 502 | 232 342 | 57,6 |
| 23 | 66 | Pfizer Inc | США | Pharmaceuticals | 92 494 | 185 798 | 35 900 | 58 986 | 56 841 | 91 500 | 57,6 |
| 24 | 40 | BMW AG | Германия | Motor vehicles | 88 677 | 174 266 | 83 102 | 98 764 | 77 396 | 105 876 | 69,4 |
| 25 | 42 | Telefonica SA | Испания | Telecommunications | 87 203 | 171 521 | 60 300 | 80 139 | 215 917 | 272 598 | 68,4 |
| 26 | 25 | Hutchison Whampoa Limited | Гонконг, КНР | Diversified | 85 721 | 103 715 | 24 222 | 31 339 | 206 986 | 250 000 | 80,9 |

| Зарубежные активы | Ранг по: | Корпорация | Страна базирования | Отрасль | Активы | | Продажи | | Работники | | TNI, % |
|-------------------|----------|------------------------------|--------------------|--|------------|---------|------------|---------|------------|-----------|--------|
| | TNI | | | | зарубежные | общие | зарубежные | общие | зарубежные | общие | |
| 27 | 95 | Wal-Mart Stores Inc | США | Retail & Trade | 84 045 | 193 406 | 126 751 | 446 950 | 800 000 | 2 200 000 | 36,1 |
| 28 | 60 | Iberdrola SA | Испания | Utilities (Electricity, gas and water) | 83 965 | 127 962 | 22 994 | 43 955 | 19 103 | 31 338 | 59,6 |
| 29 | 46 | Nissan Motor Co Ltd | Япония | Motor vehicles | 83 944 | 135 994 | 90 789 | 115 991 | 88 224 | 157 365 | 65,4 |
| 30 | 27 | Fiat S.p.A. | Италия | Motor vehicles | 83 781 | 108 537 | 98 550 | 107 900 | 152 978 | 214 836 | 79,9 |
| 31 | 52 | Sanofi | Франция | Pharmaceuticals | 81 748 | 132 708 | 34 201 | 44 913 | 55 709 | 111 974 | 62,5 |
| 32 | 3 | Xstrata PLC | Швейцария | Mining & quarrying | 79 798 | 83 113 | 28 487 | 31 618 | 41 163 | 43 323 | 93,7 |
| 33 | 88 | Ford Motor Company | США | Motor vehicles | 76 945 | 192 366 | 57 834 | 134 252 | 89 000 | 171 000 | 45,0 |
| 34 | 2 | Anglo American plc | Великобритания | Mining & quarrying | 75 543 | 79 369 | 26 800 | 28 761 | 100 000 | 106 000 | 94,2 |
| 35 | 86 | ConocoPhillips | США | Petroleum expl./ref./distr. | 71 624 | 117 144 | 29 066 | 57 967 | 4 837 | 16 900 | 46,6 |
| 36 | 100 | CITIC Group f | КНР | Diversified | 71 512 | 514 847 | 9 923 | 51 659 | 30 806 | 140 028 | 18,4 |
| 37 | 99 | Statoil ASA | Норвегия | Petroleum expl./ref./distr. | 71 127 | 140 511 | 27 661 | 121 327 | 2 842 | 23 028 | 28,6 |
| 38 | 39 | Novartis AG | Швейцария | Pharmaceuticals | 70 685 | 124 216 | 55 967 | 56 673 | 68 296 | 127 724 | 69,7 |
| 39 | 85 | General Motors Co | США | Motor vehicles | 70 341 | 149 422 | 65 319 | 152 256 | 108 000 | 213 000 | 46,9 |
| 40 | 20 | Hon Hai Precision Industries | Тайвань, КНР | Electrical & electronic equipment | 65 471 | 70 448 | 128 650 | 132 429 | 810 993 | 1 290 000 | 84,3 |
| 41 | 43 | Rio Tinto PLC | Великобритания | Mining & quarrying | 64 659 | 117 573 | 49 044 | 50 967 | 31 778 | 61 305 | 67,7 |
| 42 | 55 | Procter & Gamble Co | США | Diversified | 64 221 | 132 244 | 51 045 | 83 680 | 92 418 | 126 000 | 61,0 |
| 43 | 44 | BHP Billiton Group Ltd | Австралия | Mining & quarrying | 62 284 | 129 273 | 66 908 | 72 226 | 27 040 | 46 370 | 66,4 |

Продолжение таблицы

| Ранг по: | | Корпорация | Страна базирования | Отрасль | Активы | | Продажи | | Работники | | TNI, % |
|-------------------|-----|---|--------------------|--|------------|---------|------------|---------|------------|---------|--------|
| Зарубежные активы | TNI | | | | зарубежные | общие | зарубежные | общие | зарубежные | общие | |
| 44 | 87 | RWE AG | Германия | Utilities (Electricity, gas and water) | 59 565 | 116 577 | 29 776 | 65 250 | 29 936 | 70 208 | 46,5 |
| 45 | 53 | International Business Machines Corporation | США | Electrical & electronic equipment | 58 419 | 119 213 | 68 237 | 104 507 | 332 213 | 466 995 | 61,8 |
| 46 | 19 | BG Group plc | Великобритания | Electricity, gas and water | 57 322 | 65 247 | 15 881 | 18 933 | 4 702 | 5 713 | 84,7 |
| 47 | 78 | Johnson & Johnson | США | Pharmaceuticals | 57 149 | 121 347 | 37 394 | 67 224 | 74 926 | 127 600 | 53,8 |
| 48 | 13 | SABMiller PLC | Великобритания | Food, beverages and tobacco | 55 896 | 56 294 | 28 720 | 34 487 | 57 049 | 71 144 | 87,6 |
| 49 | 56 | Hewlett-Packard Co | США | Electrical & electronic equipment | 55 139 | 108 768 | 78 217 | 120 357 | 216 763 | 331 800 | 60,3 |
| 50 | 16 | Unilever PLC | Великобритания | Diversified | 54 563 | 61 018 | 60 846 | 65 961 | 137 000 | 172 000 | 87,1 |
| 51 | 63 | BASF SE | Германия | Chemicals | 54 446 | 85 021 | 59 133 | 101 181 | 60 418 | 113 262 | 58,6 |
| 52 | 31 | Roche Group | Швейцария | Pharmaceuticals | 54 376 | 70 957 | 47 988 | 48 527 | 45 578 | 82 089 | 77,0 |
| 53 | 37 | Vattenfall AB | Швеция | Electricity, gas and water | 54 165 | 81 269 | 19 208 | 24 710 | 23 864 | 32 794 | 72,4 |
| 54 | 91 | France Telecom S.A. | Франция | Telecommunications | 53 949 | 118 927 | 23 637 | 55 925 | 65 492 | 170 531 | 42,0 |
| 55 | 30 | Compagnie de Saint-Gobain SA | Франция | Non-metallic mineral products | 53 569 | 62 811 | 40 641 | 55 517 | 145 835 | 194 447 | 77,8 |
| 56 | 34 | Kraft Foods Inc | США | Food, beverages and tobacco | 52 787 | 75 478 | 28 112 | 35 015 | 78 571 | 110 000 | 73,9 |
| 57 | 76 | Repsol YPF SA | Испания | Petroleum expl./ref./distr. | 50 749 | 85 806 | 36 804 | 75 728 | 17 023 | 29 985 | 54,8 |

| Зарубежные активы | Ранг по: | | Корпорация | Страна базирования | Отрасль | Активы | | Продажи | | Работники | | TNI, % |
|-------------------|----------|--|---------------------------------|--------------------|--|------------|---------|------------|--------|------------|---------|--------|
| | TNI | | | | | зарубежные | общие | зарубежные | общие | зарубежные | общие | |
| 58 | 58 | | AP Moller – Maersk A/S | Дания | Transport and storage | 48 324 | 74 596 | 47 906 | 59 067 | 40 457 | 121 105 | 59,8 |
| 59 | 33 | | GlaxoSmithKline PLC | Великобритания | Pharmaceuticals | 47 872 | 67 057 | 38 353 | 41 887 | 60 700 | 99 488 | 74,7 |
| 60 | 50 | | EADS N.V. | Франция | Aircraft | 46 390 | 121 731 | 66 566 | 72 587 | 88 258 | 140 405 | 64,2 |
| 61 | 89 | | Vale SA | Бразилия | Mining & quarrying | 45 721 | 131 478 | 38 326 | 47 694 | 15 680 | 85 305 | 44,5 |
| 62 | 12 | | Barrick Gold Corporation | Канада | Gold mining | 45 335 | 47 282 | 14 040 | 14 547 | 18 653 | 26 140 | 87,9 |
| 63 | 24 | | Lafarge SA | Франция | Non-metallic mineral products | 43 923 | 52 160 | 15 964 | 20 326 | 52 885 | 64 337 | 81,6 |
| 64 | 9 | | Schneider Electric SA | Франция | Electricity, gas and water | 43 494 | 47 787 | 28 433 | 30 775 | 132 574 | 152 384 | 90,1 |
| 65 | 72 | | Caterpillar Inc | США | Construction | 42 819 | 89 356 | 41 796 | 65 875 | 72 002 | 125 341 | 56,3 |
| 66 | 82 | | United Technologies Corporation | США | Aircraft | 42 312 | 89 409 | 25 526 | 57 708 | 135 346 | 218 300 | 51,2 |
| 67 | 69 | | Vivendi SA | Франция | Telecommunications | 42 261 | 78 660 | 16 757 | 37 263 | 42 180 | 58 050 | 57,1 |
| 68 | 21 | | British American Tobacco PLC | Великобритания | Food, beverages and tobacco | 42 165 | 44 183 | 18 618 | 24 073 | 44 660 | 56 363 | 84,0 |
| 69 | 7 | | Linde AG | Германия | Chemicals | 42 057 | 44 247 | 17 969 | 19 638 | 52 918 | 61 965 | 90,7 |
| 70 | 74 | | National Grid PLC | Великобритания | Utilities (Electricity, gas and water) | 41 867 | 83 202 | 12 542 | 22 688 | 15 970 | 25 645 | 56,0 |
| 71 | 14 | | AstraZeneca PLC | Великобритания | Pharmaceuticals | 41 218 | 53 534 | 27 305 | 27 973 | 46 492 | 53 500 | 87,2 |

Продолжение таблицы

| Зарубежные активы | Ранг по: | Корпорация | Страна базирования | Отрасль | Активы | | Продажи | | Работники | | TNI, % |
|-------------------|----------|--|--------------------|--|------------|---------|------------|---------|------------|---------|--------|
| | TNI | | | | зарубежные | общие | зарубежные | общие | зарубежные | общие | |
| 72 | 47 | Veolia Environnement SA | Франция | Utilities (Electricity, gas and water) | 40 810 | 58 964 | 22 434 | 37 834 | 212 675 | 318 376 | 65,1 |
| 73 | 5 | ABB Ltd. | Швейцария | Engineerig services | 40 728 | 49 070 | 38 549 | 39 336 | 138 172 | 146 100 | 91,9 |
| 74 | 84 | China Ocean Shipping (Group) Companyf | КНР | Transport and storage | 40 435 | 52 230 | 19 454 | 29 579 | 7 355 | 130 000 | 49,6 |
| 75 | 23 | Volvo AB | Швеция | Motor vehicles | 40 273 | 52 103 | 43 053 | 44 845 | 78 818 | 102 082 | 83,5 |
| 76 | 96 | Petronas – Petroliam Nasional Bhdf | Малайзия | Petroleum expl./ref./distr. | 38 907 | 150 435 | 43 228 | 72 853 | 8 653 | 43 266 | 35,1 |
| 77 | 70 | Renault SA | Франция | Motor vehicles | 38 739 | 99 675 | 39 039 | 53 039 | 73 883 | 127 086 | 56,9 |
| 78 | 90 | Tesco PLC | Великобритания | Retail & Trade | 38 713 | 75 569 | 34 549 | 103 029 | 219 298 | 519 671 | 42,3 |
| 79 | 68 | Abbott Laboratories | США | Pharmaceuticals | 38 695 | 67 235 | 23 090 | 39 874 | 52 546 | 92 939 | 57,3 |
| 80 | 49 | Schlumberger Ltd | США | Other consumer services | 38 461 | 61 547 | 28 664 | 42 149 | 73 733 | 118 000 | 64,3 |
| 81 | 17 | Liberty Global Inc | США | Telecommunications | 38 267 | 38 308 | 10 170 | 10 311 | 12 951 | 22 000 | 85,8 |
| 82 | 80 | Sony Corporation | Япония | Electrical & electronic equipment | 37 492 | 150 874 | 55 380 | 81 918 | 104 616 | 162 700 | 52,3 |
| 83 | 18 | Teva Pharmaceutical Industries Limited | Израиль | Pharmaceuticals | 37 394 | 50 609 | 19 696 | 20 317 | 38 551 | 45 948 | 84,9 |
| 84 | 83 | Merck & Co | США | Pharmaceuticals | 36 679 | 106 132 | 26 875 | 47 267 | 50 500 | 83 000 | 50,8 |
| 85 | 97 | Marubeni Corporation | Япония | Wholesale trade | 36 512 | 63 351 | 16 361 | 58 556 | 2 290 | 32 445 | 30,9 |
| 86 | 11 | Koninklijke Philips Electronics NV | Нидерланды | Electrical & electronic equipment | 35 937 | 38 434 | 30 997 | 31 857 | 86 525 | 118 087 | 88,0 |
| 87 | 81 | The Coca-Cola Company | США | Food, beverages and tobacco | 35 521 | 86 174 | 28 285 | 48 017 | 82 600 | 150 900 | 51,6 |

| Ранг по: | | Корпорация | Страна базирования | Отрасль | Активы | | Продажи | | Работники | | TNI, % |
|-------------------|-----|--------------------------|--------------------|-------------------------------|------------|--------|------------|--------|------------|---------|--------|
| Зарубежные активы | TNI | | | | зарубежные | общие | зарубежные | общие | зарубежные | общие | |
| 88 | 94 | Sumitomo Corporation | Япония | Wholesale trade | 35 419 | 83 186 | 17 229 | 36 332 | 15 378 | 72 087 | 37,1 |
| 89 | 10 | WPP PLC | Великобритания | Business services | 34 847 | 40 222 | 14 418 | 16 439 | 103 077 | 114 490 | 88,1 |
| 90 | 54 | Carrefour SA | Франция | Retail & Trade | 34 342 | 60 593 | 52 808 | 97 837 | 267 718 | 364 969 | 61,3 |
| 91 | 75 | Dow Chemical Company | США | Chemicals | 34 036 | 69 605 | 38 395 | 56 786 | 27 000 | 54 000 | 55,5 |
| 92 | 41 | Deutsche Post AG | Германия | Transport and storage | 33 775 | 45 098 | 49 720 | 71 343 | 261 047 | 428 129 | 68,5 |
| 93 | 59 | VimpelCom Ltd | Россия | Telecommunications | 33 381 | 55 360 | 13 959 | 23 061 | 33 784 | 58 184 | 59,6 |
| 94 | 35 | OMV AG | Австрия | Petroleum expl./ref./distr. | 33 350 | 40 337 | 34 278 | 54 812 | 22 255 | 29 147 | 73,9 |
| 95 | 65 | América Móvil SAB de CVf | Мексика | Telecommunications | 32 694 | 67 590 | 38 315 | 53 553 | 86 480 | 158 694 | 58,1 |
| 96 | 93 | ITOCHU Corporation | Япония | Wholesale trade | 32 306 | 75 589 | 16 369 | 55 165 | 33 861 | 70 639 | 40,1 |
| 97 | 38 | TeliaSonera AB | Швеция | Telecommunications | 31 566 | 39 121 | 9 815 | 15 492 | 18 602 | 27 838 | 70,3 |
| 98 | 26 | Cemex S.A.B. de C.V. | Мексика | Non-metallic mineral products | 30 730 | 36 808 | 11 717 | 14 986 | 35 387 | 45 087 | 80,1 |
| 99 | 15 | Pernod-Ricard SA | Франция | Food, beverages and tobacco | 30 457 | 35 692 | 9 993 | 10 991 | 15 594 | 18 307 | 87,1 |
| 100 | 57 | Alcoa Inc | США | Metal and metal products | 30 380 | 40 179 | 11 339 | 23 700 | 35 000 | 61 000 | 60,3 |

Приложение В

Мировой приток и отток ПИИ по отраслям

Таблица В.1

Оцененный мировой приток ПИИ по отраслям за 1990–1992 и 2009–2011 гг., млн дол. [265]

| Отрасль | 1990–1992 | | | | 2009–2011 | | | |
|---|-----------------|----------------------|------------------------|-------------|-----------------|----------------------|------------------------|-------------|
| | Развитые страны | Развивающиеся страны | Транзитивные экономики | Мир в целом | Развитые страны | Развивающиеся страны | Транзитивные экономики | Мир в целом |
| В целом | 134 419 | 39 779 | 1 530 | 175 728 | 729 143 | 613 772 | 82 593 | 1 425 507 |
| Первичные отрасли | 10 215 | 4 211 | 911 | 15 337 | 43 994 | 75 884 | 14 733 | 134 611 |
| сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство и рыболовство | 13 | 708 | 0 | 721 | 529 | 5 282 | 468 | 6 280 |
| добыча полезных ископаемых, нефти | 10 172 | 3 503 | 911 | 14 587 | 43 183 | 70 404 | 14 265 | 127 852 |
| прочие первичные | 29 | – | 0 | 29 | 282 | 197 | – | 479 |
| Обрабатывающие производства | 37 422 | 14 457 | 279 | 52 158 | 161 241 | 155 722 | 14 528 | 331 491 |
| производство продуктов питания, напитков и табака | 4 989 | 1 478 | 58 | 6 525 | 34 872 | 8 680 | 2 187 | 45 739 |
| производство текстиля, одежды и кожи | 1 186 | 390 | 0 | 1 576 | 1 607 | 2 984 | 204 | 4 794 |
| лесная промышленность и деревообработка | 1 494 | 346 | 1 | 1 841 | 693 | 1 277 | 597 | 2 567 |
| печатная промышленность | 112 | – | 1 | 112 | 11 | 150 | 19 | 180 |
| производство кокса, нефтепродуктов и ядерного топлива | – 1 161 | 340 | – | –821 | 20 940 | 4 268 | 77 | 25 285 |
| химическая промышленность | 6 019 | 1 613 | 20 | 7 653 | 58 972 | 12 294 | 710 | 71 976 |
| производство резины и пластмасс | 519 | 66 | 0 | 586 | 2 366 | 2 140 | 173 | 4 679 |
| производство неметаллических минеральных продуктов | 850 | 362 | 13 | 1 225 | –34 | 2 322 | 724 | 3 012 |
| металлургия | 2 550 | 579 | 56 | 3 185 | 3 936 | 8 602 | 5 883 | 18 422 |

| Отрасль | 1990–1992 | | | | 2009–2011 | | | |
|---|-----------------|----------------------|------------------------|-------------|-----------------|----------------------|------------------------|-------------|
| | Развитые страны | Развивающиеся страны | Транзитивные экономики | Мир в целом | Развитые страны | Развивающиеся страны | Транзитивные экономики | Мир в целом |
| производство машин и оборудования | 4 314 | 569 | 1 | 4 885 | 7 110 | 4 822 | 513 | 12 444 |
| производство электрического и электронного оборудования | 1 073 | 822 | 30 | 1 925 | 7 799 | 8 755 | 670 | 17 223 |
| производство измерительных приборов | 830 | 60 | – | 890 | 3 453 | 481 | 1 | 3 935 |
| производство автомобилей и транспортного оборудования | 2 659 | 636 | – | 3 295 | 11 486 | 5 215 | 1 283 | 17 984 |
| прочие обрабатывающие производства | 2 650 | 386 | – | 3 036 | 1 354 | 1 930 | 143 | 3 426 |
| прочие вторичные | 9 338 | 6 809 | 98 | 16 246 | 6 678 | 91 804 | 1 343 | 99 825 |
| Услуги | 77 605 | 17 918 | 208 | 95 732 | 475 660 | 369 913 | 52 830 | 898 403 |
| электро-, газо- и водоснабжение | 667 | 2 852 | – | 3 520 | 31 855 | 16 902 | 1 879 | 50 636 |
| строительство | 282 | 705 | 17 | 1 005 | 4 660 | 25 597 | 2 810 | 33 067 |
| торговля | 16 735 | 2 474 | 22 | 19 232 | 61 126 | 51 463 | 13 803 | 126 392 |
| отели и рестораны | 2 172 | 800 | 4 | 2 976 | 1 649 | 5 428 | 198 | 7 276 |
| транспорт, хранение и коммуникации | 3 585 | 1 489 | 19 | 5 093 | 11 096 | 26 733 | 3 766 | 41 595 |
| финансы | 25 745 | 2 575 | 15 | 28 335 | 194 735 | 77 595 | 9 322 | 281 652 |
| деловые услуги | 17 107 | 4 257 | 130 | 21 494 | 154 803 | 149 066 | 18 029 | 321 898 |
| государственное управление и оборона | 1 478 | 0 | 1 | 1 479 | 256 | 3 704 | 11 | 3 972 |
| образование | 1 | – | 0 | 1 | 295 | 523 | –3 | 814 |
| здравоохранение и соцобеспечение | 10 | 42 | 0 | 53 | –60 | 335 | 117 | 391 |
| общественные и персональные услуги | 2 383 | 20 | 0 | 2 403 | 1 328 | 3 152 | 228 | 4 709 |
| другие услуги | 6 541 | 2 275 | – | 8 816 | 16 226 | 3 565 | 2 103 | 21 894 |
| прочие третичные | 899 | 426 | – | 1 326 | –2 309 | 5 850 | 566 | 4 107 |
| Покупка и продажа имущества | 80 | – | – | 80 | 10 424 | – | 234 | 10 658 |
| Прочие | 9 097 | 3 193 | 131 | 12 421 | 37 823 | 12 252 | 269 | 50 344 |

Таблица В.2

Оцененный мировой отток ПИИ по отраслям за 1991–1992 и 2009–2011 гг., млн дол. [265]

| Отрасль | 1990–1992 | | | 2009–2011 | | | |
|---|-----------------|----------------------|-------------|-----------------|----------------------|------------------------|-------------|
| | Развитые страны | Развивающиеся страны | Мир в целом | Развитые страны | Развивающиеся страны | Транзитивные экономики | Мир в целом |
| В целом | 209 462 | 4 624 | 214 086 | 1 159 329 | 274 973 | 9 944 | 1 444 246 |
| Первичные отрасли | 8 169 | 662 | 8 831 | 95 395 | 37 645 | 785 | 133 825 |
| сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство и рыболовство | 473 | 35 | 508 | 1 104 | 2 250 | 7 | 3 361 |
| добыча полезных ископаемых, нефти | 7 564 | 626 | 8 190 | 92 521 | 35 386 | 778 | 128 685 |
| прочие первичные | 132 | – | 132 | 1 770 | 9 | – | 1 779 |
| Обрабатывающие производства | 77 234 | 3 337 | 80 571 | 194 283 | 31 896 | 1 519 | 227 698 |
| производство продуктов питания, напитков и табака | 12 372 | 77 | 12 449 | 24 265 | 3 435 | 86 | 27 785 |
| производство текстиля, одежды и кожи | 2 318 | 544 | 2 861 | 1 272 | 635 | –0 | 1 906 |
| лесная промышленность и деревообработка | 2 933 | 664 | 3 597 | 3 957 | –74 | 4 | 3 887 |
| печатная промышленность | 138 | 19 | 157 | 8 035 | 4 | 1 | 8 039 |
| производство кокса, нефтепродуктов и ядерного топлива | 5 431 | 25 | 5 455 | 1 308 | 489 | 150 | 1 947 |
| химическая промышленность | 14 707 | 221 | 14 928 | 75 477 | 1 378 | 54 | 76 908 |
| производство резины и пластмасс | 871 | 938 | 1 809 | 2 992 | 348 | 0 | 3 340 |
| производство неметаллических минеральных продуктов | 547 | 185 | 732 | 3 228 | 947 | –34 | 4 141 |
| металлургия | 6 161 | 24 | 6 185 | 11 500 | 2 515 | 1 241 | 15 255 |
| производство машин и оборудования | 6 499 | 0 | 6 499 | 20 340 | 690 | –0 | 21 030 |
| производство электрического и электронного оборудования | 10 039 | 26 | 10 065 | 17 085 | 1 946 | 3 | 19 034 |
| производство измерительных приборов | 794 | – | 794 | 8 285 | 69 | – | 8 355 |
| производство автомобилей и транспортного оборудования | 4 401 | – | 4 401 | 14 397 | 2 325 | 5 | 16 727 |

| Отрасль | 1990–1992 | | | 2009–2011 | | | |
|--------------------------------------|-----------------|----------------------|-------------|-----------------|----------------------|------------------------|-------------|
| | Развитые страны | Развивающиеся страны | Мир в целом | Развитые страны | Развивающиеся страны | Транзитивные экономики | Мир в целом |
| прочие обрабатывающие производства | 5 765 | 9 | 5 774 | 775 | 162 | 11 | 948 |
| прочие вторичные | 4 259 | 606 | 4 865 | 1 369 | 17 027 | – | 18 396 |
| Услуги | 105 473 | 611 | 106 083 | 792 404 | 197 394 | 7 638 | 997 436 |
| электро-, газо- и водоснабжение | 1 444 | 0 | 1 444 | 34 662 | 2 828 | – | 37 490 |
| строительство | 1 646 | 9 | 1 655 | 8 624 | 4 282 | 43 | 12 948 |
| торговля | 16 338 | 290 | 16 628 | 70 161 | 21 467 | 3 295 | 94 923 |
| отели и рестораны | 755 | 3 | 758 | 5 267 | 806 | 0 | 6 073 |
| транспорт, хранение и коммуникации | 6 573 | 12 | 6 585 | 66 595 | 10 600 | 97 | 77 292 |
| финансы | 41 811 | 212 | 42 023 | 285 384 | 42 255 | 1 399 | 329 039 |
| деловые услуги | 27 636 | 7 | 27 642 | 313 968 | 111 495 | 2 751 | 428 215 |
| государственное управление и оборона | – | – | – | –182 | 0 | – | –182 |
| образование | 2 | – | 2 | 447 | 40 | – | 488 |
| здравоохранение и соцобеспечение | –27 | – | –27 | 411 | 71 | – | 482 |
| общественные и персональные услуги | 290 | 0 | 290 | –2 685 | 776 | 1 | –1 908 |
| другие услуги | 8 107 | 67 | 8 174 | 1 178 | 664 | 52 | 1 893 |
| прочие третичные | 897 | 10 | 907 | 8 573 | 2 110 | – | 10 684 |
| Покупка и продажа имущества | 429 | – | 429 | 3 622 | – | – | 3 622 |
| Прочие | 18 158 | 14 | 18 172 | 73 625 | 8 037 | 2 | 81 665 |

Приложение Г

Структура накопленных ПИИ в экономике России

Структура накопленных ПИИ в экономике России по видам экономической деятельности за 2005–2013 гг.
(на конец года), млн дол.

| Вид экономической деятельности | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Всего ПИИ | 49 751 | 67 887 | 103 060 | 122 392 | 109 022 | 116 199 | 139 150 | 136 018 | 126 051 |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 487 | 703 | 913 | 1 262 | 1 315 | 1 675 | 1 575 | 1 692 | 1 976 |
| Рыболовство, рыбоводство | 33 | 37 | 40 | 29 | 28 | 29 | 33 | 35 | 21 |
| Добыча полезных ископаемых: | 12 872 | 16 064 | 29 767 | 33 150 | 24 780 | 20 406 | 20 233 | 19 383 | 20 842 |
| добыча топливно-энергетических полезных ископаемых | 12 513 | 15 536 | 29 020 | 32 069 | 23 565 | 19 249 | 18 298 | 17 510 | 18 610 |
| добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических | 359 | 528 | 747 | 1 081 | 1 215 | 1 157 | 1 935 | 1 873 | 2 232 |
| Обрабатывающие производства | 19 405 | 26 189 | 40 391 | 42 169 | 37 095 | 47 222 | 44 709 | 44 150 | 46 270 |
| В том числе: | | | | | | | | | |
| производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака | 3 725 | 4 156 | 5 481 | 6 114 | 5 344 | 6 323 | 8 164 | 8 075 | 8 587 |
| текстильное и швейное производство | 102 | 102 | 129 | 171 | 249 | 227 | 224 | 188 | 215 |
| производство кожи, изделий из кожи и производство обуви | 25 | 30 | 20 | 20 | 26 | 23 | 38 | 31 | 5 |
| обработка древесины и производство изделий из дерева | 959 | 1 262 | 1 493 | 1 991 | 1 905 | 1 925 | 2 038 | 2 232 | 2 077 |
| Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность | 499 | 656 | 1 051 | 1 573 | 1 234 | 1 509 | 1 907 | 1 970 | 2 253 |
| Производство кокса и нефтепродуктов | 3 589 | 4 108 | 5 104 | 1 741 | 4 365 | 1 786 | 1 958 | 2 038 | 2 011 |
| Химическое производство | 607 | 1 164 | 1 257 | 1 694 | 1 847 | 2 868 | 3 349 | 3 477 | 3 330 |
| Производство резиновых и пластмассовых изделий | 436 | 675 | 1 004 | 1 254 | 1 041 | 1 176 | 1 358 | 1 540 | 1 733 |
| Производство прочих неметаллических минеральных продуктов | 1 222 | 1 658 | 2 129 | 3 264 | 3 341 | 2 870 | 3 164 | 3 495 | 3 691 |
| Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий: | 6 601 | 10 504 | 20 058 | 20 503 | 12 886 | 21 154 | 14 620 | 11 799 | 11 030 |
| металлургическое производство | 6 325 | 10 169 | 19 338 | 19 697 | 12 100 | 20 587 | 13 979 | 11 063 | 10 268 |
| производство машин и оборудования | 378 | 524 | 683 | 884 | 1 493 | 1 933 | 2 139 | 2 520 | 2 819 |

| Вид экономической деятельности | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования | 255 | 261 | 386 | 661 | 948 | 1 086 | 1 492 | 1 950 | 2 041 |
| Производство транспортных средств и оборудования | 753 | 792 | 1 151 | 1 873 | 1 992 | 3 886 | 3 791 | 4 349 | 5 939 |
| В том числе: | | | | | | | | | |
| производство автомобилей, прицепов и полуприцепов | | 745 | 1 105 | 1 823 | 1 930 | 3 088 | 3 605 | 3 850 | 5 505 |
| производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств | | 47 | 46 | 50 | 62 | 798 | 186 | 499 | 434 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 255 | 307 | 519 | 3 519 | 3 038 | 3 439 | 3 762 | 4 460 | 4 906 |
| Строительство | 557 | 759 | 1 400 | 2 630 | 2 678 | 3 017 | 10 281 | 6 843 | 2 738 |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 3 274 | 4 490 | 8 583 | 9 751 | 11 311 | 11 021 | 12 089 | 13 319 | 12 145 |
| Гостиницы и рестораны | 229 | 243 | 295 | 409 | 388 | 555 | 528 | 567 | 383 |
| Транспорт и связь | 3 625 | 4 154 | 3 720 | 4 998 | 4 270 | 4 100 | 4 742 | 5 649 | 7 269 |
| В том числе связь | 869 | 1 008 | 795 | 878 | 820 | 1 017 | 1 300 | 1 266 | 1 505 |
| Финансовая деятельность | 3 567 | 5 493 | 5 048 | 7 280 | 5 674 | 5 790 | 18 775 | 17 779 | 6 283 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 5 053 | 8 871 | 11 652 | 16 263 | 17 514 | 18 171 | 21 505 | 21 396 | 22 334 |
| В том числе: | | | | | | | | | |
| управление эксплуатацией жилого фонда | | – | 42 | 10 | 188 | 21 | 35 | – | 122 |
| научные исследования и разработки | | 75 | 119 | 121 | 93 | 114 | 134 | 131 | 103 |
| государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование | 0 | 1 | 8 | 0 | 0 | – | 0 | – | – |
| образование | 1 | 4 | 7 | 4 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 |
| здравоохранение и предоставление социальных услуг | 30 | 47 | 72 | 92 | 98 | 98 | 123 | 226 | 403 |
| предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг | 363 | 525 | 645 | 836 | 831 | 673 | 791 | 514 | 480 |

Источник: составлено авторами по: [84].

Научное издание

Капустина Лариса Михайловна,
Фальченко Оксана Дмитриевна

**ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ:
РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ**

Монография

Редактор и корректор *Ю. А. Микерина*

Компьютерная верстка *Н. И. Якимовой*

Поз. 147. Подписано в печать 23.11.2015.

Формат бумаги 60 × 84 ¹/₁₆. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная. Печать плоская.

Уч.-изд. л. 7,8. Усл. печ. л. 9,5. Заказ 863. Тираж 500 экз.

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, д. 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета