

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

**ИННОВАЦИОННАЯ ОРИЕНТАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
СТРАТЕГИЙ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

Магистерская диссертация
обучающейся по направлению подготовки 38.04.01 Экономика
очной формы обучения, группы 06001611
Чубирко Анастасии Андреевны

Научный руководитель:
кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой
экономики Растопчина Ю.Л.

Рецензент:
Руководитель отдела таможенного
оформления департамента
управления цепочкой поставок
ООО «Мираторг-Белгород»
Поляничко В.В.

АННОТАЦИЯ

Цель данного исследования заключается в разработке и обосновании теоретических подходов и практических рекомендаций по формированию инвестиционных стратегий инновационно-ориентированных ТНК. В данной работе рассматриваются экономические отношения, возникающие в процессе инвестиционно-инновационной деятельности ТНК. Интенсификации инвестиционной деятельности ТНК в международном движении капитала и процессы формирования эффективной национальной инновационной системы являются актуальными и нуждаются в постоянном исследовании. В диссертации дается определение сущности ТНК, исследована инвестиционно-инновационная активность международных корпораций, даются рекомендации по созданию благоприятного инвестиционного климата и комплекс мер по повышению эффективности инновационной деятельности ТНК в России.

SUMMARY

The objective of this research consists in the development and substantiation of theoretical approaches and practical recommendations on the formation of innovation-oriented TNCs' investment strategies. The economic relations, which arise in the process of TNCs' investment and innovation activities, are examined in this research.

Intensification of investment activities of TNCs in the international capital flow and the formation of an effective national innovation system are of great interest and need to be researched. The definition of TNCs' essence, research of MNCs' investment and innovation activities, recommendations on creating a favorable investment climate and a set of measures to improve the efficiency of TNCs' innovative activities in Russia are represented in the thesis.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Глава 1. Теоретико-методологические основы исследования транснационализации мировой экономики.....	12
1.1. Сущность и роль транснациональных корпораций в мировой экономике.....	12
1.2. Современные теории и концепции деятельности международных корпораций в условиях глобализации.....	23
1.3. Особенности инвестиционных стратегий транснациональных корпораций.....	39
Глава 2. Роль транснациональных корпораций в развитии мировой инвестиционной и инновационной деятельности.....	49
2.1. Влияние транснациональных корпораций на движение мировых инвестиционных потоков.....	49
2.2. Оценка влияния инвестиционной деятельности транснациональных корпораций на состояние национальной инновационной системы на примере развитых и развивающихся стран.....	64
2.3. Оценка эффективности инновационной деятельности транснациональных корпораций.....	74
Глава 3. Условия формирования инвестиционных процессов в России и способы повышения уровня инновационной активности российских транснациональных корпораций.....	84
3.1. Состояние и условия формирования инвестиционной системы РФ.....	84
3.2. Меры стимулирования инновационной деятельности транснациональных корпораций: мировой опыт и возможности его адаптации в российских условиях.....	94
Заключение.....	104
Список использованных источников.....	110
Приложения.....	123

ВВЕДЕНИЕ

Современный период развития мировой экономики характеризуется переходом к интеллектуализации используемых технологий, повышением производительности труда, ростом наукоемкости товаров, увеличением значимости информации, глобализацией мировой экономики и жесткой конкуренцией, приводящей к сокращению жизненного цикла продукции и к необходимости непрерывного внедрения инноваций. Международные хозяйственные процессы свидетельствуют о том, что деятельность транснациональных корпораций (ТНК), возникших в процессе интернационализации производства, усиления производственной кооперации, а также увеличения концентрации капитала и его вывоз на территорию других стран, непосредственно влияет не только на экономическое развитие стран, но и на развитие самих процессов глобализации [33].

Актуальность темы исследования. В настоящее время ТНК способствуют формированию нового инвестиционного режима, который в свою очередь влияет на степень устойчивого развития стран, играют возрастающую роль в научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках (НИОКР), производстве на их основе высокотехнологичных товаров, во внешнеторговых операциях, организации и обучении рабочей силы. В результате это привело к тому, что в последнее время компании

стали активно интегрировать в систему транснациональных отношений, в рамках которых важнейшая роль принадлежит ТНК.

ТНК являются составной частью мировой экономики, в процессе функционирования которой происходит взаимодействие субъектов мировой экономики не только на национальном, но и на международном уровне. В результате, характер мировой экономики, образованной транснационализацией хозяйственной деятельности, определяется системой отношений между ее участниками. Изучение системы хозяйственных отношений дает возможность определить место и роль ТНК в международных экономических отношениях (МЭО). Транснациональная система хозяйствования затрагивает как международное движение капитала, так и обмен товарами и услугами, валютные отношения, а также институциональные отношения между участниками мирового хозяйства. Она значительно влияет на развитие как национальной экономики отдельного государства, так и на мировую экономику в целом.

Сегодня Россия находится на важном этапе перехода на инновационный путь развития экономики. Российские транснациональные корпорации способны сократить техническую и технологическую отсталость и повысить уровень конкурентоспособности отечественной экономики, но для этого необходимо выходить на глобальный рынок инноваций. Однако этот процесс тормозится недостаточной теоретической разработанностью данной проблемы.

Степень разработанности исследуемой проблемы. Различные аспекты деятельности ТНК рассматривались в трудах отечественных и зарубежных авторов. Теории, отражающие поведение международных компаний в условиях глобализации, были предложены П. Крюгманом, К. Ланкастером, Дж. Гэлбрейтом, Дж. С. Баркиным.

В трудах Р. Вернона, С. Хаймера, Ч. Киндлебергера, П. Дж. Баркли, А. Рагмана, К. Кодзима, Т. Озавы, Т. Хорста, С. Хирша, Д. Пенроуза, О.

Уильямсона, К. Эрроу, Дж. Даннинга, М. Портера, К. Тьюгендхэта были заложены теоретические и методологические основы процесса транснационализации и осуществления международного движения прямых инвестиций.

Исследования, посвящённые роли международных корпораций в формировании глобального рынка инноваций, прослеживались в работах Й. Шумпетера, И. Ансоффа, Д. Брайта, П. Друкера, М. Роджерса, Г. Менша, К. Фримена и других.

В отечественной экономической литературе проблемы и перспективы развития ТНК исследуются в трудах таких ученых, как: А. Булатов, В. Ломакин, А. Кузнецов, А. Ковалевский, К. Семенов, В. Поляков, А. Мельников, Р. Щенин, И. Фаминский, А. Михайлушкин, С. Шагурин, П. Шимко и др. Тем не менее, проблемы деятельности отечественных и зарубежных ТНК и использование ими инвестиционных стратегий в современных условиях формирования инновационной модели развития мировой экономики остаются недостаточно исследованными. Стоит глубже изучить проблемы инновационной активности отечественных ТНК, государственного регулирования и поддержки их инновационной деятельности.

Таким образом, цель исследования заключается в разработке и обосновании теоретических подходов и практических рекомендаций по формированию инвестиционных стратегий инновационно-ориентированных ТНК как фактора, стимулирующего развитие инновационной экономики РФ.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить ряд задач:

- изучить сущность и роль ТНК в мировой экономике;
- рассмотреть современные теории и концепции деятельности ТНК и выявить их основные инвестиционные стратегии на глобальном рынке инноваций;

- определить влияние ТНК на состояние мировых инвестиционных потоков;

- оценить роль инвестиций в инновационную сферу и эффективность инновационной деятельности отечественных и зарубежных ТНК;

- исследовать состояние инвестиционной и инновационной систем РФ и предложить комплекс мер по созданию благоприятного инвестиционного климата и стимулированию инновационной деятельности ТНК.

Объектом исследования выступают инвестиционные стратегии транснациональных корпораций.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе инвестиционно-инновационного развития ТНК.

Методологической базой исследования послужили концепции Н. А. Васильевой, Н. Н. Калугиной, О. В. Климец, А. В. Кузнецова, С. В. Шагурина, П. Д. Шимко и других. В качестве методов исследования применялись как общенаучные методы, такие как сравнение, анализ и синтез, индукция и дедукция, исторические методы, так и специальные методы динамического и структурного анализа, математической статистики, табличной визуализации и графической интерпретации данных.

Основные положения, выносимые на защиту:

- установлено, что ТНК представляют собой предпринимательские объединения, интернациональные по сфере своей деятельности, активно участвующие в процессах мировой торговли, инвестирования капитала, обмена технологиями, производственного и научно-технического сотрудничества, международного разделения труда и усиливающих процесс интернационализации мира;

- в результате проведенного исследования теорий и концепций ТНК обобщены теоретические подходы к трактовке инвестиционной деятельности ТНК. Выделены основные инвестиционные стратегии международных

корпораций на рынке инноваций, рассмотрены их особенности и тенденции развития в развитых и развивающихся странах;

– выявлены основные тенденции движения инвестиций ТНК. Определено, что инвестиционная деятельность ТНК оценивается объемами потоков прямых иностранных инвестиций. Зарубежная экспансия ТНК осуществляется движением ПИИ на создание новых производственных мощностей (greenfield-investment) и ПИИ на приобретение уже существующих фирм или в слияние с ними (mergers and acquisitions);

– проанализировано участие развитых и развивающихся стран в проведении исследований и разработок и проведена оценка эффективности их инновационной деятельности;

– на основе анализа инвестиционной активности РФ выявлены основные причины, сдерживающие улучшение инвестиционного климата в стране, и предложены конкретные пути их разрешения;

– предложен комплекс мер по стимулированию инновационной деятельности отечественных корпораций как одного из способов развития инновационной сферы РФ.

Теоретическая значимость работы заключается в изучении инвестиционных стратегий инновационно-ориентированных ТНК на современном этапе в условиях глобализации мировой экономики с целью повышения конкурентоспособности отечественных корпораций на мировом рынке и стимулирования инновационного развития РФ.

Практическая значимость заключается в возможности использования на основе анализа транснационализации мирохозяйственных связей сформулированных рекомендаций по повышению экспансии российских ТНК и привлечению подразделений иностранных корпораций, улучшению инвестиционного климата отечественной экономики, развитию инновационной деятельности ТНК, что способно обеспечить устойчивое развитие российской экономики в долгосрочной перспективе.

Информационной базой послужили научные труды, статьи ведущих отечественных и зарубежных специалистов, периодические издания, информационные и аналитические материалы, данные международных газет «Financial Times» «Forbes», «Tass», периодические отчеты Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), база данных ЮНКТАД по ПИИ, отчеты Investment Policy Monitor, данные Международного валютного фонда (МВФ), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирного банка (ВБ) и Европейской комиссии (ЕК), рейтинги «The EU R&D Scoreboard», «Doing business Measuring Business Regulations», «The Global Competitiveness Report» и «The Global Innovation Index 2017», статистические данные Федеральной службы государственной статистики и ресурсы сети Интернет.

Хронологические рамки исследования включают 2012-2017 гг.

Структура диссертационного исследования обусловлена целями и задачами исследования и учитывает относительную новизну в изучении инновационной ориентации инвестиционных стратегий ТНК.

Основные положения и выводы диссертационного исследования изложены автором в научных публикациях:

Чубирко, А. А. Влияние транснациональных корпораций на развитие инновационной деятельности региона [Текст] / А. А. Чубирко, Ю. Л. Растопчина // Ямальский вестник. – 2016. – №1. – С. 209-213.

Чубирко, А.А. Тенденции развития отечественных транснациональных корпораций в условиях политической и экономической нестабильности. Н. рук.: Растопчина Ю.Л. // Конкурентноспособность экономики в эпоху глобализации: российский и международный опыт: сборник научных трудов V Междунар. науч.-практ. конф. студ., маг., асп. и мол. ученых, посвященная празднованию 140-летия НИУ «БелГУ» (Белгород, 27 сентября 2016 г.) / под науч. ред. д-ра пед. наук, проф. Е.Н. Камышанчеко, к-та экон.наук., доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород : ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. - 238 с.

Чубирко, А.А. Комплекс мер по стабилизации инвестиционно-инновационной деятельности транснациональных компаний в России. Н. рук.: Растопчина Ю.Л. // Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации : сб. науч. трудов X междунар. науч.-практ. конф., посвящ. празднованию 140-летия НИУ "БелГУ", Белгород, 1 марта 2017 г. : Электронный ресурс / под науч. ред. Е.Н. Камышанченко, Ю.Л. Растопчиной. - Белгород : ИД «Белгород» , 2017. - 408 с.

Чубирко, А.А. Проблемы и направления инвестиционной деятельности ТНК в рамках концепции инновационного развития РФ. Н. рук.: Растопчина Ю.Л. Современные тренды российской экономики: вызовы времени – 2017: материалы международной научно-практической конференции. / ТИУ; отв. ред. С. Г. Симонов. – Тюмень: ТИУ, 2017. – 568 с.

Чубирко, А.А. Современные теории и концепции деятельности ТНК в условиях глобализации. Растопчина Ю.Л. // Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем: сб. науч. трудов V междунар. науч.-практ. конф., Белгород, 8 сентября 2017 г. : Электронный ресурс / под науч. ред. Е.Н. Камышанченко, Ю.Л. Растопчиной. - Белгород : ИД «Белгород» , 2017. – 297 с.

Чубирко, А.А. Международная практика стимулирования инновационной деятельности транснациональных корпораций и ее адаптация к экономикам России и Азербайджана. Н. рук.: Растопчина Ю.Л. // Сб. науч. трудов III Научной Студенческой Конференции UNEC RESH, г. Баку

Чубирко, А.А., Растопчина Ю.Л., Ковалева Е.Н., Москвитин И.А., Ординян П.А. Глобальные инвестиционные тренды транснациональных корпораций: возможности применения международного опыта для российской экономики [Текст] / А. А. Чубирко, Ю. Л. Растопчина, Е.Н. Ковалева, И.А. Москвитин, П.А. Ординян // Современная экономика: проблемы и решения. – 2018. – №5 (статья в рецензируемой журнале ВАК).

Работа состоит из введения, трех глав, объединяющих восемь параграфов, заключения, списка использованных источников и 5 приложений. Основной текст работы изложен на 92 страницах. Список использованных источников включает 112 наименований. Работа содержит 4 рисунка и 25 таблиц.

Во введении представлена общая характеристика диссертационного исследования, сформулированы проблема, актуальность, цель и задачи, объект и предмет, а также методологические основы, научная новизна, теоретическая и практическая значимость работы, представлены научные материалы по апробации результатов диссертационного исследования.

В первой главе «Теоретико-методологические основы исследования транснационализации мировой экономики» описана общая характеристика теоретико-методологических основ формирования и развития ТНК.

Во второй главе «Роль транснациональных корпораций в развитии мировой инвестиционной и инновационной деятельности» определено влияние ТНК на движение мировых инвестиционных потоков, проведена оценка инвестиционной деятельности и эффективности инновационной деятельности ТНК развитых и развивающихся стран.

В третьей главе «Условия формирования инвестиционных процессов в России и способы повышения уровня инновационной активности российских транснациональных корпораций» рассматриваются основные направления деятельности отечественных ТНК в современных условиях политической и экономической нестабильности, определяются проблемы их инвестиционно-инновационной деятельности и комплекс мер, содействующих формированию благоприятного инвестиционного климата и стимулированию инновационной деятельности в РФ.

В заключении обобщены выявленные автором основные выводы по этапам исследования и сформулированы результаты диссертационного исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Сущность и роль транснациональных корпораций в мировой экономике

Современный этап развития мировой экономики, под которой понимается совокупность национальных хозяйств, взаимосвязанных системой международного разделения труда (МРТ), международными экономическими и политическими отношениями, представляет собой мировой рынок, функционирующий на основе процесса транснационализации. В этом процессе движущей силой выступают международные корпорации (МНК), представляющие собой мощное и динамичное явление, оказывающее «значительное влияние не только на развитие международных экономических отношений, но и выполняющие функцию рычага инновационного развития экономики. На основе производственного, финансового, научно-технического и инновационного потенциалов корпорации контролируют международное движение капитала, содействуют распространению профессиональных знаний, способствуют МРТ и влияют на повышение уровня конкурентоспособности товаров и услуг на глобальном рынке.

Первые признаки появления международных корпораций относят к 1602 г., когда была основана Dutch East India Company, которая занималась исключительно торговлей, но не производством, и, следовательно, не играла решающей роли в мировом хозяйстве. Подобные колониальные компании считаются предшественниками первых транснациональных корпораций (ТНК), которые появились в конце XIX в.

Первый этап развития МНК (конец XIX – начало XX вв.) получил название «колониальный этап». На данном этапе развивались корпорации, которые занимались добычей сырья в колониях Азии, Африки, Латинской Америки, а также его дальнейшей переработкой на своих территориях. МНК осуществляли свою деятельность посредством картелей и синдикатов.

Второй этап развития и деятельности международных корпораций (1918 - 1939 гг.) назывался «эпоха концессий». На первый план вышли военно-промышленные корпорации, занятые производством вооружений и военной техники для удовлетворения военных потребностей стран Европы, Америки и Японии. Для этого периода характерно формирование трестов.

Третий этап в развитии МНК (1950-1960 гг.) приходится на период информационной революции, развития научно-технологических достижений в области новейших отраслей науки и промышленности (электроника, атомная энергия, космос). Международные корпорации, ориентированные на непрерывное технологическое обновление производства товаров и услуг, использовали конкурентные преимущества межстрановой кооперации, формируя концерны и конгломераты.

Четвертый этап (1960-1990 гг.) был назван «эпохой слияний и поглощений», так как в этот период ускорились процессы поглощения и слияния, способствующие концентрации капитала и производства у МНК. Данный этап характеризуется появлением международных корпораций инновационного типа.

На современном, пятом этапе (1990 годы – наше время), МНК развиваются в условиях ускоряющихся процессов региональной экономической интеграции, особенно в Европе, Северной и Южной Америке, Азии. Международные корпорации ориентируются на современную науку и инновационное развитие, что делает их источниками новых технологий, научных идей и концепций» [48, С. 11].

Так, причиной возникновения и развития международных корпораций «стали значительные изменения структуры мира, такие как колонизация, Первая и Вторая мировые войны, борьба за ресурсы, научно-технический прогресс (НТП), глобализация. Особое значение 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» [48, С. 12]. Данные факторы привели к появлению различных типов международных корпораций. Ф. Котлер - современный американский маркетолог предложил следующую классификацию международных корпораций по организационным принципам (табл. 1.1): многонациональные, глобальные, транснациональные корпорации.

Таблица 1.1.

Типы международных корпораций

Характеристик и корпораций	Многонациональные Корпорации	Глобальные корпорации	Транснациональные корпорации
Управление активами	Децентрализованное управление корпорации на уровне отдельных стран	Централизованное управление головным офисом предприятий по всему миру	Независимое управление каждого предприятия
Характер отношений между предприятиям и корпорации	У материнской компании приоритетный статус, зарубежные филиалы создаются с целью снабжения и сбыта	Объединение компаний ряда стран на производственной или научно-технической основе носит большую степень независимости при проведении операций в каждой из стран.	Интеграция деятельности материнской компании и ее подразделений в разных странах воедино.
Роль	Рынки принимающих	Зарубежные рынки	Каждое

зарубежных операций	стран играют значительную роль в деятельности корпораций	имеют более приоритетный уровень по сравнению с внутренним рынком	подразделение, входящее в состав корпорации, вносит свой вклад в интегрированное производство корпорации
Уровень централизации принятия управленческих решений	Принятие управленческих решений на уровне материнской компании	Управленческие решения принимаются на основе тесной координации между материнской компанией и филиалами	Высокая децентрализация принятия решений при тесной координации между материнской компанией и подразделениями
Контроль за деятельностью зарубежных филиалов	Контроль деятельности филиалов материнской компанией	Автономный характер управления филиалами	Автономный характер управления филиалами

Окончание таблицы 1.1

Использование иностранных работников	Привлечение высококвалифицированных работников узкой направленности	Высшее руководство (менеджеры среднего звена и руководители производства) привлекается с национальных рынков. В зарубежных филиалах преобладают местные менеджеры.	Приглашаются как высококвалифицированные сотрудники, так и руководители (в зависимости от традиций принимающей страны).
Организационная структура	Сложная организационная структура материнской компании и более простая у зарубежных филиалов	Структура организации с высоким уровнем независимости филиалов	Сравнительно сложная структура организации с автономными филиалами
Примеры корпораций	Unilever (1929 г.), Philips (1891 г.), Royal Dutch Shell (1907 г.).	Компании отрасли автомобилестроения (Aston Martin, Jaguar, Lincoln, Mercury, Volvo, Mazda).	Panasonic (1918 г.), Siemens AG (1847 г.), Zinger Company (1851 г.).

Составлено по материалам: [24, С. 555-576]

Таким образом, на сегодняшний день крупнейшие международные компании относятся к транснациональным корпорациям (ТНК), так как на современном этапе они представляют собой постоянно развивающийся

феномен в системе международных отношений. Так, необходимо более глубоко изучить теоретические основы ТНК для разработки программы перехода национальной экономики на конкурентный уровень инновационного пути развития.

Отметим критерии отнесения компаний к ТНК, которые складывались по мере их развития. Данные критерии делятся на количественные и качественные (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Критерии транснационализации компаний

Качественные признаки	Количественны признаки
<ul style="list-style-type: none"> – осуществление операций посредством дочерних предприятий и филиалов, находящихся за рубежом; – реализация значительной части своей продукции за рубежом; – собственниками являются резиденты различных стран. 	<ul style="list-style-type: none"> – исключительно высокая степень монополизации; – значительное развитие во всех капиталистических странах; – высокая степень концентрации деятельности в отраслях, которые определяют НТП; – космополитизм интересов ТНК.

Составлено по материалам: [28]

Так же следует отметить ряд функций, выполняющих транснациональными корпорациями:

- способствуют развитию НТП, переходя к инновационной модели ведения бизнеса (участие в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах (НИОКР), регистрация патентов);
- стимулируют процесс глобализации мировой экономики, привлекая принимающие страны к международной специализации и кооперации;
- содействуют развитию мировой экономики в целом, являясь крупнейшим источником инвестиций и задавая тенденции в отрасли;
- способствуют наличию конкурентной борьбы на рынке, обладая наиболее конкурентоспособными преимуществами.

В научной экономической литературе «представлены различные интерпретации определения сущности ТНК. Это зависит от того, что авторы выделяют различные признаки для характеристики их деятельности.

Первое понятие транснациональной корпорации 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» [89, С. 76].

Ломакин В. К. к ТНК относит хозяйственные предприятия, действующие в нескольких странах и осуществляющих зарубежные операции - экспорт и зарубежное производство составляют 25% оборота. Они проводят согласованную политику, причем внутренние связи между составными частями ТНК носят не рыночный, а производственный характер [30, С. 347].

Шимко П. Д. и Шагурин С. В. определяют транснациональную корпорацию как 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 [56, С. 11].

Кузнецов А. В. характеризует ТНК как компанию, осуществляющую значительную часть своих операций за рубежом, которая имеет головную штаб-квартиру в стране базирования и дочерние производственные предприятия в нескольких странах [28, С. 38].

Правила организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяют ТНК как компании или другие образования, расположенных более чем в одной стране и связанные друг с другом таким образом, что это позволяет им различными путями согласовывать свою деятельность [94].

Согласно определению Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), ТНК – коммерческая организация, включающая в себя субъекты хозяйствования, которые находятся в двух или более странах, связанные друг с другом структурой

собственности или иным другим образом, но при условии, что хотя бы один из них способен оказывать существенное влияние на деятельность других субъектов, в частности, за счет перераспределения знаний, ресурсов и разделения сфер ответственности [110, С. 12].

Комиссией по транснациональным корпорациям ООН дано следующее определение транснациональной корпорации. ТНК - это компания, имеющая свои подразделения в двух или более странах, которая функционирует вне зависимости от сферы своей деятельности; проводит единую политику и осуществляет общую централизованную стратегию; отдельные подразделения которой взаимосвязаны друг с другом и в частности, делят между собой знания, ресурсы и ответственность [75].

На основе вышеизложенных определений можно сделать вывод о том, что ТНК – это компания, предполагающая создание производственного, финансового и торгового комплекса, которая осуществляет свою деятельность в двух и более странах посредством подразделений, взаимосвязанных друг с другом и в частности, делящих между собой знания, ресурсы и ответственность.

Транснациональные корпорации являются одним из ярчайших примеров результата глобализации и их возникновение вызвано тем, что на этапе интернационализации производства произошло расширение хозяйственных связей в формах создания крупными компаниями филиалов за рубежом, франчайзинга, оказания технических и управленческих услуг, лицензирования.

Транснациональные корпорации прошли достаточно долгий путь эволюционного развития, в процессе которого изменялись их формы и приоритетные сферы деятельности, внутрикорпоративная структура и стратегии.

В экономической литературе выделяют следующую классификацию ТНК в зависимости от структуры производства:

- горизонтально интегрированные ТНК — филиалы, расположенные в различных странах, производят одинаковые или подобные товары («The Coca-Cola Company», «Microsoft Corporation»);

- вертикально интегрированные ТНК — филиалы, расположенные в определённой стране, производят товары, которые поставляются в зарубежные филиалы («IKEA International Group», «Газпром»);

- диверсифицированные ТНК — филиалы с горизонтальной и вертикальной интеграцией («Nestlé Strategische Allianz»).

Помимо этого, ТНК могут быть классифицированы по таким признакам, как: страна происхождения, отраслевая направленность, размер корпорации и уровень ее транснационализации» [48, С. 12].

В зависимости от вида деятельности конкретной корпорации, типа ее производства, особенностей принимающих стран, структура ТНК может характеризоваться многообразием отдельных форм. Кроме того, с развитием мирового рынка, структура ТНК также постоянно меняется. «Согласно методологическим документам ЮНКТАД [111] и ОЭСР [94] традиционная организационная структура ТНК (рис. 1.1) включает два основных элемента: материнскую компанию и зарубежные филиалы, функционирующие в форме отделений, дочерних фирм или ассоциированных компаний» [48, С. 13].

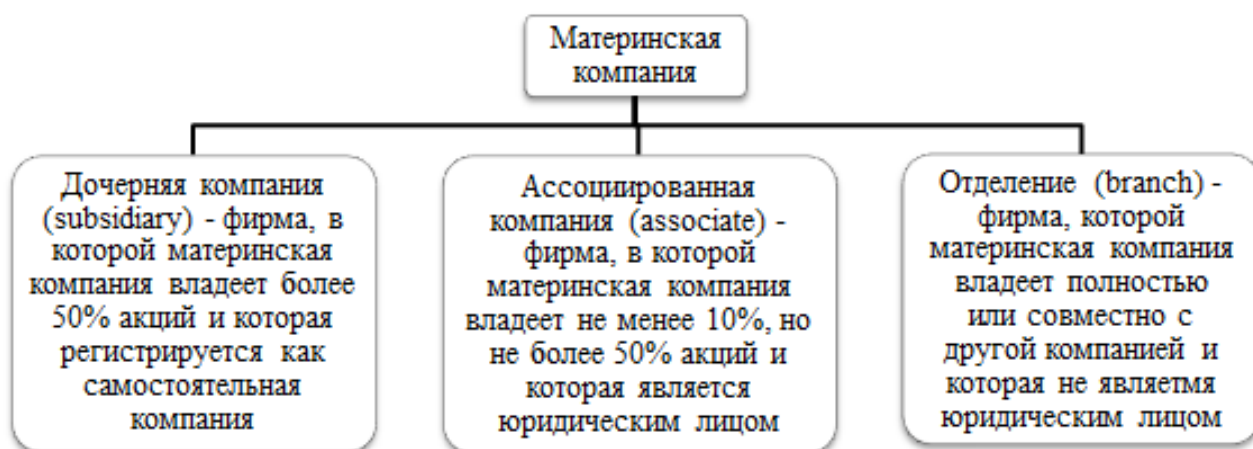


Рис. 1.1. Организационная структура транснациональной компании
Составлено по материалам: [13, С. 349].

В организационной структуре ТНК высшим управленческим звеном является материнская компания, осуществляющая контроль и разрабатывающая стратегию корпорации. В большинстве случаев головные офисы базируются в таких развитых странах как США, Япония, страны Западной Европы. Однако, в связи с изменением положения развивающихся стран на мировой арене, стали появляться ТНК, головные компании которых базируются в КНДР, Южной Корее, Тайване.

«Структура управления ТНК обеспечивает бесперебойное руководство материнской компанией своими зарубежными филиалами, в которых она прямым или косвенным образом имеет непосредственный инвестиционный интерес. В то же время, материнская компания дает возможность менеджерам зарубежных филиалов самостоятельно принимать решения по удовлетворению потребностей потребителей с учетом специфики местного рынка и в соответствии с законодательством принимающей страны, что является одним из главных факторов эффективного влияния на управление компанией и процесс принятия решений» [48, С. 14].

Благодаря своей организационной структуре, ТНК, в чьих руках находится значительная часть транснационального капитала, функционирующего на международных финансовых рынках и свободно перемещающегося в экономическом пространстве, осуществляют экспансию через открытие филиалов по всему миру. Многие ученые, принимающие во внимание значительную роль ТНК в системе мирового хозяйства, отмечают противоречивость их влияния как на страны-происхождения, так и на принимающие страны. На сегодняшний день нет однозначной оценки результатов деятельности ТНК, поэтому, в рамках исследования целесообразно обратиться к изучению последствий их деятельности (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Последствия деятельности ТНК

Для принимающей страны	Для страны-происхождения	Для мирового хозяйства
Положительные последствия		
<p>1. Получение дополнительных ресурсов (капитал, технологии, управленческий опыт, квалифицированный труд).</p> <p>2. Реформирование бюрократического аппарата, оптимизация и либерализация различных законодательных актов, регулирующих правила инвестирования и налогообложения в принимающей стране.</p> <p>3. Повышается прозрачность экономики государства, его привлекательность для иностранных инвесторов, способствуя привлечению в страну дополнительных капиталовложений.</p> <p>4. Индустриализация, рост производства и занятости.</p> <p>5. Оптимизация производства.</p> <p>6. Стимулирование конкуренции.</p> <p>7. Получение госбюджетом дополнительных налоговых доходов.</p> <p>8. При организации в стране производства товаров, ранее ввозившихся, отпадает необходимость в их импорте.</p> <p>9. Возможность выхода на мировой рынок.</p>	<p>1. Унификация экономических «правил игры» (импорт институтов), рост влияния на другие страны.</p> <p>2. Рост доходов.</p> <p>3. Снижение издержек.</p>	<p>1. Стимулирование глобализации, рост единства мирового хозяйства.</p> <p>2. Глобальное планирование – создание предпосылок для «социального мирового хозяйства».</p> <p>3. Глобальная оптимизация производства и снижение цен благодаря аутсорсингу.</p> <p>4. Распространение международных стандартов подготовки квалифицированных кадров.</p> <p>5. Содействие экономической интеграции, путем создания устойчивых экономических связей между странами.</p>

Окончание таблицы 1.3

Негативные последствия		
<p>1. Внешний контроль за выбором специализации страны в мировом хозяйстве.</p> <p>2. Вытеснение национального бизнеса из наиболее привлекательных сфер.</p> <p>3. Рост неустойчивости национальной экономики.</p> <p>4. Изменение структуры производства и перемещение производства в развивающиеся страны вызвало закрытие многих предприятий и рост безработицы.</p> <p>5. Уклонение корпорации от налогов на прибыль.</p>	<p>1. Снижение государственного контроля.</p> <p>2. Уплата части прибыли при налогообложении в принимающей стране.</p> <p>3. Рост зависимости от стран, в которые переведено производство материнских ТНК.</p> <p>4. Потеря рабочих мест.</p>	<p>1. Появление мощных центров экономической власти, действующих в частных интересах, которые могут не совпадать с общечеловеческими интересами.</p> <p>2. Вмешательство корпораций в политическую сферу путем поддержания группировок и режимов, ограничивая</p>

<p>6. Перенесение экологически вредного производства в страны с лояльным законодательством.</p> <p>7. Нуждаясь в экономических, политических, институциональных ресурсах развитых стран, для привлечения инвестиций государства максимально удешевляют труд и блокируют любые процессы, которые могли бы привести к самоорганизации трудящихся классов.</p>		<p>самостоятельность государств.</p> <p>3. Отсутствие нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность ТНК.</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Таким образом, влияние деятельности ТНК на экономическую, политическую, социальную и культурную сферы носит как положительный, так и отрицательных эффект. В связи с возрастающей ролью корпораций в международных экономических отношениях, остро ощущается необходимость в правовом регулировании их деятельности. По инициативе развивающихся стран в 1974 г. Экономический и социальный совет ООН (ЭКОСОС) принял резолюцию о создании Комиссии ООН по ТНК и Центра ООН по ТНК. Цель данной Комиссии - разработка проекта Кодекса поведения транснациональных корпораций. В 1978 г. был создан драфт-проект Кодекса, представленный на рассмотрение для дальнейшего утверждения. Проект Кодекса содержал нормы деятельности ТНК, охватывал правила их поведения и обязательства, необходимые для соблюдения с целью минимизации отрицательного влияния деятельности ТНК на политическую, социально-экономическую, культурную и экологическую сферы стран мира, и особенно, на положение развивающихся государств, являющихся в большинстве случаев странами-реципиентами. При рассмотрении проекта Кодекса, возникли противоречия между развитыми и развивающимися странами по следующим пунктам: критерии отнесения компании к ТНК, права и обязательства ТНК, согласование Кодекса с Международным правом [34, С. 278-280].

12 декабря 1974 г. Хартия экономических прав и обязанностей была принята резолюцией 3281 (XXIX) Генеральной Ассамблеи ООН, согласно

которой: «каждое государство имеет право регулировать и контролировать деятельность транснациональных корпораций в пределах действия своей национальной компетенции и принимать меры к тому, чтобы такая деятельность не противоречила его законам, нормам и постановлениям, соответствовала его экономической и социальной политике» [3].

В 1993 г. Центр по ТНК перешел под контроль ЮНКТАД, а развивающиеся страны начали принимать двусторонние соглашения, способствующие притоку капитала, путем предоставления ТНК льготных режимов.

На сегодняшний день проблема международного правового регулирования деятельности ТНК остается актуальной и требует разработки механизма, регулирующего деятельность и ответственность международных корпораций путем создания универсального международного нормативно - правового акта.

Таким образом, «транснационализация – это процесс роста национальных компаний в международные, происходящий за счет расширения их деятельности и выхода за национальные границы государства. Современные ТНК представляют собой предпринимательские объединения, интернациональные по сфере своей деятельности, активно участвующие в процессах мировой торговли, инвестирования капитала, обмена технологиями, производственного и научно-технического сотрудничества, международного разделения труда и усиливающих процесс интернационализации мира. Оптимальная структура управления ТНК, обеспечивающая эффективное руководство, включает материнскую компанию, дочерние компании, ассоциативные компании и отделения. Возникновение и развитие ТНК, прошедших достаточно долгий путь эволюционного развития, в процессе которого изменялись приоритеты их форм и сфер деятельности, внутрикорпоративная структура и стратегия, а так же сформировались современные функции и признаки, является

закономерным результатом развития мировой экономики и международных отношений, с одной стороны, и мощным фактором их развития, с другой» [48, С. 15]. Ученые отмечают противоречивость влияния ТНК как на страны происхождения, так и принимающие страны. Так же, ситуация осложняется отсутствием единого нормативного документа и организации, осуществляющей правовое регулирование деятельности ТНК.

1.2. Современные теории и концепции деятельности международных корпораций в условиях глобализации

Первоначально «ТНК изучались в рамках теории фирмы, но в результате активного роста их числа со второй половины XX в. стали разрабатываться концепции международных компаний. Формирование международных и региональных экономических связей повлияло на развитие внешней торговли и вывоз капитала, усиление роли инновационной деятельности и интернационализации мировой экономики. Для современного мирового хозяйства экспорт капитала выступает основным источником продукции, реализованной зарубежными подразделениями международных компаний.

Рассмотрим важнейшие теории, отражающие поведение международных компаний в условиях глобализации, с целью исследования процессов транснационализации и интернационализации мировой экономики.

Теория экономии масштаба была предложена в начале 80-х гг. XX в. П. Крюгманом [86] и К. Ланкастером [88]. Данная теория основана на эффекте масштаба при переносе производства в другие страны. Используя эту теорию, международные корпорации экономят на организации производства, снижая производственные издержки.

Технологическая теория международных корпораций, разработанная американским ученым Дж. Гэлбрейтом, обосновывает происхождение ТНК технологическими преимуществами материнских компаний развитых стран. По его мнению, международные компании являются центром инновационных процессов и проводником новых технологий от развитых стран в менее развитые. Согласно данной теории, создание международными компаниями подразделений в других странах связано с необходимостью реализации и технического обслуживания продукции, требующей товаро- и услугопроводящей сети предприятий в принимающих странах [14, С. 348].

Теория международной организации американского ученого Дж. С. Баркина обуславливает стремление национальных компаний к международным организациям при достижении определенного размера [60, 185 p.].

Современные теории ТНК определяют новые направления ее исследования.

Теория размещения производства Й. Тюнена [45], В. Лаунхардта [87] и А. Вебера [10], была посвящена исследованию причин, по которым компания размещает производство одного и того же продукта и, соответственно, капитал в разных странах. К данным причинам относят доступ к дешевым ресурсам, низкие транспортные расходы, создание экспортного рынка, возможность обойти таможенные барьеры и др.

На основе теории интернационализации Р. Коуза [25], нобелевского лауреата по экономике, которая гласила, что внутри крупной компании между ее подразделениями существует внутренний рынок, который регулируется руководителями компании и ее подразделений, английские экономисты П. Бакли, Дж. Макманус, М. Кэссон, А. Рагман и Дж. Даннинг создали модель интернационализации. Согласно этой модели, основная часть международных операций представляет собой внутрифирменные операции между подразделениями крупных хозяйственных комплексов. Развитие

внутрихозяйственных связей, образующих регулируемый внутренний рынок ТНК, позволяет более эффективно решать проблемы реализации продукции и расширять экспортный рынок» [48, С. 15].

В период после Второй мировой войны (60-70 гг.) подходы к исследованию инвестиционной деятельности ТНК получили новый толчок к развитию, объясняя причины транснационализации компаний, территориальные и отраслевые особенности их инвестиционной деятельности и последствия появления ТНК для международной, национальной и региональной экономики. Для данного периода был характерен устойчивый рост доли ПИИ в общем объеме инвестиционных потоков (1970 г. – 5,8%, 1979 г. – 18%). Таким образом, исследуемые ранее в рамках теории фирмы, экономического роста, международного движения капитала теории ПИИ были выделены в самостоятельное научное направление.

Теоретические подходы обоснования ПИИ компаниями определялись конкретными задачами исследования, применяемыми научными методами, историческими и географическими условиями. В рамках деятельности ТНК наибольшую известность получили следующие теории распределения инвестиций: монополистических преимуществ, жизненного цикла продукта, интернализации, догоняющего развития, эклектической парадигмы, конкурентного преимущества наций, транзакционных издержек, эволюционная (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Основные теории международного движения прямых инвестиций

Модель	Автор	Год	Предмет анализа	Проблематика
Монополистические Преимущества	С. Хаймер Ч. Киндлербергер, Р. Кейвз	1960 1969 1971	Американские ТНК	Объяснение конкурентоспособности ТНК и их стратегий интернационализации

Окончание таблицы 1.4

Жизненный цикл продукта	Р. Вернон	1966	Американские ТНК	ПИИ и внешняя торговля, потоки, воздействие жизненного цикла технологий и товаров на развитие международного бизнеса
Интернализации	Дж. Макманус, П. Бакли и М. Кэссон, А. Рагман	1972 1976 1981	Британские, американские ТНК	Преимущества ТНК определяется несовершенствами рынка промежуточных товаров
Догоняющее развитие	К. Кодзима Т. Озава	1978 1995	Японские ТНК	Экономическое развитие посредством экспорта ПИИ
Эклектическая парадигма	Дж. Даннинг	1977 1980 2000	ТНК промышленно развитых стран	Специфические детерминанты ПИИ по кампаниям и странам
Транзакционных издержек	Дж. Хеннант, Р. Коуз, Д. Тиис	1982 1937 1986	ТНК промышленно развитых стран	Фокусировка на транзакции как на базовой единице анализа
Конкретное преимущество нации	М. Портер	1991	ТНК промышленно развитых стран	Конкурентоспособность стран и отраслей промышленности
Эволюционная теория	Б. Когут и У. Зандер	1993	ТНК промышленно развитых стран	Основным преимуществом ТНК являются знания

Составлено по материалам: [6]

Теория монополистических преимуществ, разработанная С. Хаймером и Ч. П. Киндлебергером стремилась объяснить отраслевую структуру ПИИ, причины приобретения и контроля компаниями производственных мощностей в зарубежных странах. Канадский экономист С. Хаймер в своей работе «Международные операции национальных предприятий: анализ международных прямых инвестиций (1960)» [81, С. 34-36] основывался на теории фирмы и теории отраслевой организации, опираясь на исследования своего научного руководителя Ч. Киндльбергера [83, С.13-25.]. С. Хаймер отметил, что многие отрасли не являются вполне конкурентоспособными, так как сталкиваются с несовершенствами отраслевой структуры, в частности, из-за эффекта масштаба, оригинальности товара, технологических новшеств, благоприятного для иностранных инвесторов государственного регулирования в принимающей стране. Таким образом, С. Хаймер утверждает, что ТНК стремятся использовать данные несовершенства рынка

путем осуществления ПИИ, при этом, по сравнению с местными компаниями принимающей страны, они несут дополнительные расходы и издержки на управление материнской компанией зарубежными филиалами, проведение маркетинговой политики, осуществление валютных операций, обучение работников. В данном случае, для обеспечения экономической эффективности, инвестирующая компания должна либо обладать монополистическим преимуществом над несовершенствами рынка, либо поглощать более мелкие компании или вступать в сговор с местными производителями для устранения конкуренции и установления монополии. Автор теории полагает, что фирмы становятся транснациональными, чтобы максимизировать отдачу от своих конкурентных преимуществ, что может противоречить благосостоянию мирового хозяйства в целом. В своих статьях, опубликованных в 1970 г., С. Хаймер утверждает, что «прямые иностранные инвестиции, носят неоднозначный характер: с одной стороны, это инструмент, который позволяет ТНК обеспечить движение капитала, технологий и организационных навыков из одной страны в другую; с другой - это инструмент, сдерживающий конкуренцию между фирмами разных стран. Важно отметить, что принцип международной свободной торговли и свободного движения факторов производства на основе эффективности их распределения не распространяется на ПИИ с целью ограничения конкурентоспособности».

«Модель жизненного цикла продукта была разработана американским исследователем Р. Верноном в 1966 г. [112, С. 190-207], который основывался на теории роста фирмы. Согласно этой модели, новый продукт ТНК проходит четыре стадии международного жизненного цикла:

1. Монополистическое производство и экспорт нового продукта.
2. Появление аналогичного продукта конкурентов на рынках их стран.
3. Выход производителей аналогичного продукта на рынки третьих стран.

4. Внедрение конкурентов на рынок первичной страны-производителя.

Согласно теории Р. Вернона, если производство компании массово стандартизировано и отмечается спад объема реализованных товаров на внутреннем рынке, то имеет смысл переходить к экспорту продукта или организации его производства за рубежом. Данный вариант поможет предприятию снизить издержки производства и продаж, в результате чего себестоимость товара снизится и объемы поставок за рубеж возрастут. Однако, данная теория применима только по отношению к высокоинновационным предприятиям, расположенным в развитых странах (США, Великобритании, Германии), так как такие компании к моменту возникновения конкуренции со стороны производителей аналогичного продукта могут начать внедрение нового, более совершенного продукта или наладить производство продукта за рубежом, чтобы продлить его жизненный цикл» [48, С. 17].

Родоначальники теории интернализации - Дж. Макманус [92, С. 32-59], П. Бакли и М. Кэссон [63, С. 112], А. Рагман [97, С. 101] основывались на несовершенствах рынков промежуточных товаров. Различают два основных вида промежуточного продукта: потоки знаний, связывающие НИОКР с производством, а также потоки материалов, сырья и составляющих от одной стадии производства к другой. Основные положения теории касаются первой группы промежуточных товаров. Компании вместо того, чтобы лицензировать результаты интеллектуальной деятельности независимым местным производителям, предпочитают сами использовать их на собственных производственных объектах. В результате, происходит интернализация рынка знаний внутри фирмы.

Интернализация выгодна только тогда, когда рыночные транзакционные издержки превышают внутренние. К рыночным транзакционным издержкам относят: затраты на поиск и заключение контрактов с потенциальными партнерами; неопределенность покупателя

относительно предлагаемого товара; расходы за нарушение условий контракта и судебные разбирательства; контроль качества и репутации продукта; отсутствие фьючерсных рынков; отсутствие возможности участвовать в трансфертном ценообразовании, перекрестном субсидировании, и воспользоваться государственным вмешательством, дифференцированными налоговыми ставками, изменениями курса валют. Когда внутренние транзакционные издержки высоки, компания может предпочесть лицензирование, передавать продукцию в аутсорсинг независимой фирме или может организовать производство в стране-базирования и экспортировать товары.

Компании, не занятые в НИОКР, осуществляющие поставки компонентов или сырья, приходят к интернализации для того, чтобы гарантировать качество и непрерывность поставок, для получения налоговых преимуществ от трансфертного ценообразования.

В своей работе П. Бакли и М. Кэссон делают акцент на том, что процесс производства товаров затрагивает и другие виды деятельности, взаимосвязанные потоками промежуточных продуктов. Эти промежуточные продукты включают НИОКР, маркетинг, человеческий капитал, патенты и другие нематериальные активы. Ученые отмечают, что когда деятельность компании базируется на заключении договоров с иностранными партнерами, рынки их промежуточных продуктов подвержены рыночным транзакционным издержкам. Таким образом, недостатки деятельности компаний при заключении международных договоров могут быть решены с помощью открытия собственного филиала в принимающей стране.

Два канадских экономиста С. Хеймер и Дж. Макманус независимо друг от друга отметили важность интернализации, и их вклад является предметом обсуждения. А. Рагман связал теорию интернализации с его ранней работой по несовершенствам рынка, эмпирически применив ее в североамериканском контексте.

Исследователи японской школы «К. Кодзима и Т. Озава в 1970-х гг. XX в. предложили концепцию догоняющего развития [85], объясняя специфику развития новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии. Их концепция включала в себя три стадии развития промышленного производства:

1. Переход к отраслям с более высокой добавочной стоимостью на основе использования зарубежных лицензий на инновации.
2. Импортозамещение и продвижение экспортной продукции.
3. Перераспределение ресурсов внутри страны, используя механизм вывоза прямых инвестиций за рубеж» [48, С. 18].

Данная теория свидетельствовала о положительном влиянии ПИИ на принимающие страны. К. Кодзима разделил ПИИ на две группы: направленные на торговлю и антиторговонаправленные. Ученый отмечает различия в антиторговом характере американских ПИИ, направленных в обрабатывающую отрасль развивающихся стран, и ПИИ японских компаний, направленных на торговлю. Однако, следует отметить, что сравнительные преимущества стран определяются их ресурсообеспеченностью, что неприменимо к движениям капитала между промышленно развитыми странами, которые обладают одинаковым соотношением факторов производства.

Так же, К. Кодзима и Т. Озава сделали вывод, что прямые иностранные инвестиции могут ускорить развитие отрасли в принимающих странах. В связи с развитием НТП финансовая и технологическая мощь ТНК осуществляет перенос капиталоемких отраслей из страны-лидера в «догоняющую» страну, а затем в третьи страны с более низким технологическим потенциалом и дешевой рабочей силой.

Эклектическая парадигма английского экономиста Дж. Даннинга [73] , [74] была основана в начале 80-х гг. XX в. и охватывала ключевые идеи теории интернализации и транзакционных издержек, а также включала в себя

элементы теории торговли и ресурсного подхода. Данная теория была попыткой создать единую структуру для объяснения выбора между ПИИ, экспортом и лицензированием в качестве альтернативных способов интернационализации и разработана с точки зрения преимуществ собственности, месторасположения инвестиций и интернализации. Преимущества собственности (капитал, технологии, НИОКР) обеспечивают фирме конкурентное преимущество и позволяют ей компенсировать дополнительные затраты и риски по сравнению с местными компаниями, находящимися в принимающей стране. Преимущества месторасположения (географическое распределение ресурсов и рынков, долгосрочный рыночный потенциал, развитая инфраструктура) инвестиций специфичны для конкретных стран и заключается в том, почему одна страна предпочтительнее другой при выборе принимающей стороны: расходы на транспорт и связь; вмешательство со стороны государства; таможенно-тарифное и нетарифное регулирование; налоговые обязательства; инвестиционный климат и политическая стабильность; инфраструктура (коммерческая, юридическая, транспортная). К преимуществам интернализации (снижение издержек, экономия масштаба) относится избежание транзакционных рыночных несовершенств и координация трансграничной деятельности внутри фирмы. Автор предполагает, что компании начинают осуществлять ПИИ когда фирма обладает преимуществами собственности, производство в принимающей стране эффективнее, чем в стране базирования (ПИИ предпочтительнее экспорта), и существуют значительные преимущества в области интернализации (ПИИ предпочтительнее лицензирования). В своей статье «Эклектическая парадигма как область развития экономических и бизнес-теорий деятельности ТНК» (2000 г.) [72] Дж. Даннинг признает, что изначально «эклектическая парадигма в первую очередь касалась статичности и эффективности связанных элементов», но утверждал, что его более поздние

работы касались исследований в динамике. Недостатком теории Дж. Даннинга оказалось то, что она не учитывала стратегические прямые иностранные инвестиции, а также капиталовложения, для которых существовали препятствия в национальных экономиках.

Теория транзакционных издержек ТНК, [79, С. 78-80] имеет много общего с теорией интернализации, включая работу Р. Коруза «Природа фирмы» 1937 г., в которой он, опираясь на транзакционные издержки, приходит к выводу о необходимости существования предприятий как внерыночной формы проведения трансакций [66]. Но, если теория интернализации рассматривает относительную эффективность внутреннего и внешнего рынков промежуточных продуктов, то теория транзакционных издержек фокусируется на трансакции как на базовой единице анализа. Дж. Ф. Хеннарт в своей работе «Теории транснациональных корпораций» 2001 г. [80] подчеркивает, что ценовая система и иерархия представляют собой два альтернативных метода организации трансакций между агентами и выделяет затраты на трансакцию (информацию, торг и принуждение), связанные с организацией взаимодействия между агентами. Кроме того, он подчеркивает, что эти транзакционные издержки варьируются в зависимости от того, организована ли трансакция через ценовую систему или через иерархию. Ценовая система является эффективным методом организации, когда все результаты могут быть точно измерены (чтобы они точно передавали стоимость товаров и услуг всем агентам), и если есть достаточное количество покупателей и продавцов, чтобы цены были экзогенными (и, следовательно, возможности для торга устранены). Но если результаты трудно измерить, а небольшое количество покупателей и продавцов делает цены эндогенными, то затраты на мониторинг и правоприменение будут высокими, а иерархия будет предпочтительным методом организации. Агенты будут набираться по трудовым договорам, а централизованная система управленческих директив заменит систему цен. Агенты будут вознаграждены в зависимости от их

поведения, хотя также будут ограничения эффективности иерархии, поскольку руководство должно иметь возможность контролировать данное поведение.

Автор предполагает, что условия, благоприятствующие трансграничной иерархической организации имеют место, когда агенты хотят распространить результаты интеллектуальной собственности между странами. Так как рынкам знаний присуща асимметрия информации, которая приводит к возникновению различных проблем, указанных выше, следовательно, передача потоков знаний с помощью подразделений ТНК является эффективным решением, поскольку и поставщик, и получатель знаний получают выгоду.

Несмотря на различия, теории интернализации и транзакционных издержек рассматривают феномен возникновения ТНК как результат существования недостатков рынка. Оба подхода утверждают, что фирмы интернализуют трансграничные операции и, таким образом, становятся транснациональными, когда они могут тем самым снизить издержки организации и ведения бизнеса, как утверждал Д. Дж. Тиис в своей статье в 1986 г. [99]. Таким образом, оба подхода основываются на минимизации затрат за счет эффективного обмена промежуточных продуктов.

Теория конкурентного преимущества наций, разработанная американским профессором Гарвардского университета М. Портером в, показала взаимодействие между инвестиционными стратегиями компаний и конкурентными преимуществами принимающих стран. В 1991 г. исследователь опубликовал свою работу «Конкурентные преимущества стран», где представил новый подход к изучению проблем международной торговли. Учитывая тот факт, на мировом рынке представлены страны, а не фирмы, М. Портер уделяет внимание тому, как фирма создает и поддерживает конкурентное преимущество и какова при этом роль государства.

Согласно его теории, к конкурентным преимуществам фирмы, с помощью которых она может добиться успеха на мировом рынке, относят «шесть факторов:

1. Корпоративная стратегия, структура и конкуренция.
2. Факторы производства.
3. Характеристика спроса.
4. Сопутствующие и поддерживающие отрасли.
5. Случай, отражающий перемены на валютных и финансовых рынках.
6. Влияние государственной интервенции» [48, С. 18].

Таким образом, согласно теории М.Портера, конкуренция на международном рынке представляет собой динамичный, развивающийся процесс, в основе которого лежат инновации и постоянные совершенствование технологий. Таким образом, для того, чтобы объяснить конкурентные преимущества на международном рынке, необходимо определить, как фирмы и страны способны улучшить качество факторов, повысить эффективность их применения и создать новые.

Эволюционная теория развития ТНК основана на трудах и работах, посвященных теории фирмы, основанных на знаниях. Американский теоретик Б. Когут и шведский исследователь У. Зандер [84] в совместной работе «Знания фирмы и эволюционная теория многонациональной корпорации» 1993 г. утверждают, что фирмы являются социальными сообществами, в которых хранятся и передаются знания через различные носители: организационную культуру, систему производства, корпоративную структуру, сотрудников. Они подчеркивают, что сложный процесс воспроизведения такого ресурса, как знания, преобразуют разнообразные базы знаний и способность их поглощать в устойчивые конкурентные преимущества фирмы, что объясняет необходимость осуществления ПИИ. Кроме того, они подчеркивают, что распространению знаний присущи свои трудности и издержки. Таким образом, авторы затрагивают теории

интернализации и транзакционных издержек ТНК и утверждают, что «многонациональная корпорация возникает не из-за неспособности рынка покупать и продавать знания, а по причине своего превосходства как организационного механизма, передающего данные знания за рубеж». Важно отметить, что в контексте своей статьи В. Когут и У. Зандер основывают свою теорию на идее о том, что ТНК является эффективным механизмом трансграничной передачи и использования знаний.

Таким образом, наше утверждение состоит в том, что традиционные теории ТНК имеют два недостатка, которые ограничивают их универсальность, а именно: отсутствие четкого различия между активами, используемыми для осуществления ПИИ и увеличения экспансии компаний, и неспособностью учитывать организационную структуру ТНК. Данные критерии не принимались во внимание, так как внимание ученых было сосредоточено на компаниях промышленно развитых стран, обладающих значительными специфическими преимуществами, но, поскольку все большее значение получают ТНК из развивающихся стран с различными системами корпоративного управления, эти недостатки становятся все более очевидными.

В случае с ТНК развивающихся стран исследователи обозначили ряд фактов, которые представляют собой вызов существующим теориям. Во-первых, многие ТНК развивающихся стран являются «опоздавшими», которые, как представляется, не обладают значительными специфическими преимуществами, основанными на традиционных активах, таких как технологии, бренд, опыт управления и маркетинга. Во-вторых, большая часть ПИИ, осуществляемая ТНК развивающихся стран в развитые, связана со слияниями и поглощениями местных компаний, а не с использованием конкурентных преимуществ. В-третьих, институциональная среда в развивающихся странах происхождения ТНК слабее, чем в странах с более развитой экономикой, в результате чего фирмы часто высоко интегрированы,

а корпоративная собственность часто сконцентрирована и характеризуется наличием бизнес-групп. Эти особенности не учитывались в традиционных теориях ТНК, в частности тот факт, что ТНК развивающихся стран не имеют конкурентных преимуществ, не согласуется с предположениями теории монополистических преимуществ, эволюционной теории и эклектической парадигмы.

В ответ на традиционные теории возникли новые направления исследований. Первой направление посвящено изменению традиционных теорий, в первую очередь путем выявления и концептуализации дополнительных конкурентных преимуществ, которыми обладают ТНК развивающихся стран. Например, профессор школы бизнеса в Северо-восточном Университете А. Куэрво-Казурра совместно с турецким экономистом М. Генчем, а также американским исследователем ТНК развивающихся стран Р. Раммамурти [67], [95] предположили, что ТНК развивающихся стран обладают отличительными конкурентными преимуществами, которые обычно отличаются от тех, которые наблюдаются в ТНК развитых стран. Второе направление предполагает, что необходимо разработать специальные теории для объяснения деятельности ТНК развивающихся стран. Например, Дж. Мэтьюс, профессор стратегического управления в Высшей школе менеджмента Университета Маккуори. Сидней [91] подчеркнул, что ТНК развивающихся стран из Азиатско-Тихоокеанского региона не обладали значительными конкурентными преимуществами, но отметил, что «фирмы видят в мире полные ресурсы, которые можно использовать, при условии, что будут разработаны соответствующие дополнительные стратегии и организационные формы». Аналогичным образом профессор менеджмента университета Майами Й. Луо и профессор Академии менеджмента и Академии международного бизнеса Р. Тан [90] обратили внимание на конкурентные недостатки многих ТНК развивающихся стран и предположили, что опоздавшие ТНК используют

интернационализацию как «трамплин» для приобретения стратегических активов (например, технологий, бренда, управленческих знаний, каналов распределения) за рубежом, одновременно снижается их уязвимость к рыночным и институциональным ограничениям в стране базирования. Профессор международного бизнеса и организаций С. Роджерс и Дж. Чайлд – профессор коммерции в Бирмингемском университете и профессор управления в Плимутском университете [65] в своей работе сосредоточились на китайских ТНК, а также предположили, что существующая теория интернализации слишком привязана к идее специфических конкурентных преимуществ как необходимого условия интернационализации.

Что касается изучения транснациональных корпораций отечественными учеными, первая монография была опубликована в 1930 г. М. Герцбахом [12]. Дальнейший толчок к исследованию ТНК и ПИИ относят к публикации своей работы Дж. Даннингом. В 50 гг. XX в. исследования отечественных ученых касались изучения внешнеэкономических связей стран и их крупнейших корпораций. В 70 гг. XX в. М. Максимова подготовила серию монографий «Международные монополии и империалистическая интеграция», Т. Белоус опубликовала книгу, посвященную промышленным ТНК, их взаимосвязи с ПИИ и инвестиционной политике [5], Е. Селихов в своей монографии проанализировал ТНБ. [43]. В 90 гг. XX в. изучение международного бизнеса перешло на новый уровень, что было связано с либерализацией отечественной внешней деятельности. Так, Ю. Шишков исследовал процесс глобализации и формы внешнеэкономических связей ТНК, включая инвестиционные потоки [58, С. 92].

Профессор Института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) А.В. Кузнецов посвятил много работ изучению ТНК России, стран СТНГ и БРИКС, выделив актуальные направления анализа и

теоретического изучения транснационализации компаний и анализа источников ПИИ [26, С. 111-113]. Конкурентным преимуществом отечественных академиков является страноведение, однако их работы не были замечены за рубежом. Исследование данной темы нуждается в более детальном изучении взаимозависимости инвестиционной стратегии компании, ее организационной структуры, специфики ТНК от социально-экономических особенностей стран. А.В. Кузнецов предлагает составить корпоративную карту мира, что обусловлено тем фактом, что крупнейшие ТНК изменили политическую карту как через прямое, так и опосредованное влияние.

Так, существуют разнообразные, даже противоречивые теории, стимулом к появлению которых являлась роль фактора международной конкурентоспособности как гарантии развития компаний, которые «раскрывают мотивы, предпосылки, последствия и перспективы деятельности ТНК. Однако данные исследования не учитывают типологию стран, их различия, национальную специфику и её влияние на экспансию, политические аспекты, временные лаги, корпоративную структуру и форму собственности» [48, С. 19]. Современная база исследований должна быть основана на пространственной организации экономики, международной конкуренции и новых формах организации международного бизнеса, что создаст плодородную почву для формирования новых подходов, учитывающих описанные недостатки традиционных теорий.

«На сегодняшний день не существует обобщённого теоретического исследования, которое могло бы объяснить территориальную концентрацию распределения прямых иностранных инвестиций. Все рассмотренные исследования характеризуют в общем виде механизмы и причины международной деятельности компаний в условиях глобализации.

Следует отметить, что исследователи выделяют целый ряд противоречивых последствий международного движения капиталов. Как

правило, при исследовании прямых иностранных инвестиций не учитывается роль неэкономических факторов (языковой барьер у инвесторов, отсутствие у них необходимой информации, существование стереотипов). Теоретические выводы по инвестиционным вложениям ТНК были сделаны, в основном, по промышленным предприятиям, хотя значительная часть ПИИ направляется в сферу услуг.

Исследования, посвящённые роли международных компаний в создании глобального рынка инноваций были предложены Й. Шумпетером в 1930-х гг. Затем, данная тема развивалась в трудах И. Ансоффа, Д. Брайта, П. Друкера, М. Роджерса, Г. Менша, К. Фримена и других.

Так как исследований, посвященных инновационной деятельности ТНК, недостаточно, то исследования инвестиционных процессов ТНК в инновационном развитии национальной экономики позволит понять причины и направления внешних экономических связей, а так же решить проблемы, связанные с применением названных теоретических концепций на практике, например для расширения инновационной деятельности ТНК» [48, С. 20].

1.3. Особенности инвестиционных стратегий транснациональных корпораций мира

В глобальном масштабе «инновационная деятельность стимулирует процессы конкуренции и реструктуризации компаний и отраслей, ставя приоритетным поиск новых эффективных технологических решений, позволяющих существенно сократить трудовые, материальные и финансовые издержки. Кроме того, антикризисные решения, принимаемые сегодня государствами, свидетельствуют о высоком приоритете науки и инноваций в структуре мировой экономики.

Трансформация мировой экономики в рамках инновационной концепции обуславливает возрастающую роль конкурентоспособности ТНК

в инвестиционном обеспечении, где особое место занимают зарубежные инвестиционные ресурсы.

В условиях современной экономики прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются необходимым фактором обеспечения инновационного роста [96], причем характер данного влияния прямо пропорционален эффективности методов и инструментов регулирования этого процесса.

Выделяют несколько основных форм международного движения капитала, в числе которых ПИИ – долгосрочные вложения капитала, обеспечивающие контроль инвестора за объектом размещенного капитала [82]. Задача ПИИ – повышение эффективности предприятия-инвестора на основе конкурентных преимуществ, сформированных до выхода на зарубежный рынок, но используемые на этом рынке.

Размещение инвестиций ТНК на зарубежных рынках обусловлено факторами, которые можно разделить на следующие группы:

- глобальные (мировые);
- страновые (региональные);
- локальные (местные)» [48, С. 20].

Предметом дальнейшего исследования выступает глобальный уровень, который рассматривает потоки ПИИ в долгосрочной перспективе на мировом уровне, что привлекает все больше внимания к стратегиям ТНК, влияющим на социально-экономические, политические и культурные процессы.

ТНК, «размещая капитал за рубежом, преследуют как экономические интересы (получение прибыли), так и технологические (развитие технологий). Учитывая данные критерии, можно выделить следующие инвестиционные стратегии ТНК.

1) Инвестиционная стратегия, основанная на greenfield-филиалах. Greenfield-филиалы - это подразделения ТНК, которые открываются «с чистого листа». Данная стратегия представляет собой процесс интеграции

greenfield-филиала на рынке принимающей страны, путем адаптации своего продукта на местном рынке, создавая почву для разработки новых технологий. Увеличивая свои технологические возможности, greenfield-филиал может стать центром передового опыта на определенном этапе своего развития.

2) Инвестиционная стратегия, основанная на слияниях и поглощениях (M&A). Для современного этапа интернационализации характерно распространение деятельности ТНК за рубежом путем приобретения местных компаний. В случае использования этой стратегии ТНК получает быстрый доступ к новым технологиям принимающей страны. ТНК, основанные в США и ЕС, совершают сделки по слияниям и поглощениям, перенося свое производство в Азиатский регион.

3) Инвестиционная стратегия, основанная на комбинации greenfield-филиалов, слияний и поглощений. Данная стратегия подразумевает создание ТНК greenfield-филиала, а затем дополнительное приобретение им местных компаний. Подобный способ предоставляет ТНК доступ к новым технологиям, тем самым способствуя развитию greenfield-филиала [11]. Данная стратегия характерна для азиатских ТНК, предпочитающих иметь полный контроль над своими подразделениями.

Стоит отметить характерные черты, присущие инвестиционным стратегиям ТНК на глобальном рынке инноваций:

- выполнение ТНК государственных заказов на инновационные товары, особенно в военно-промышленном комплексе, причем государство выделяет финансовые средства на разработку новых технологий (Boeing);

- финансирование ТНК последних этапов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) для организации массового производства при поглощении ТНК малых и средних компании, которые осуществляют расходы на НИОКР в целях выхода на международный рынок с инновационным товаром или новой технологией (Microsoft, Cryptodream);

- формирование ТНК новых типов стратегических альянсов для проведения НИОКР в целях минимизации издержек;

- создание исследовательских центров, независимых от материнской компании, для наиболее эффективного использования инноваций (Lucent Technologies, Xerox Technology Ventures).

Выход ТНК на глобальный рынок инноваций приводит к интеграции их инновационной деятельности в рамках структуры материнской компании, в то время, как каждое подразделение ТНК специализируется на тех инновациях, где они наиболее конкурентоспособны, что в свою очередь приводит к интернационализации инновационной деятельности.

Исследователи выделяют европейские, американские и японские инвестиционные стратегии ТНК, которые отличаются по ряду признаков. Европейские ТНК создают инновационные центры в странах концентрации специалистов необходимой квалификации, тем самым используя преимущества интеграции Европейского союза (ЕС)» [48, С. 22].

Японские компании основываются на взаимном владении акциями, при этом информационные, торговые, финансовые, транспортные и исследовательские центры «располагаются на территории страны, что характерно консервативной и закрытой внешнеэкономической позиции государства. Создание исследовательских центров за рубежом происходит для приспособления товара к местным условиям на конечных этапах коммерциализации инновационных продуктов» [48, С. 22]. В Японии, как и в Южной Корее, развитие компании контролируется со стороны государства, оказывающего ей заметную поддержку.

Стратегия правительства Южной Кореи по привлечению ПИИ в приоритетные отрасли положила основу в развитие национальной экономики. Их стратегия по привлечению ПИИ состояла из 3 этапов: технологического обучения, технологического догона, креативных технологических инноваций. За 35 лет страна продемонстрировала

высокоэффективную модель индустриализации и модернизации, войдя в число развитых стран мира, благодаря государственным экспортным компаниям, ставшими крупнейшими ТНК по реализации зарубежным проектам, на примере Японии.

В США созданы «наиболее благоприятные условия для деятельности ТНК: действует либеральное законодательство, широко применяются программы приватизации, имеется отлаженный механизм внедрения инноваций, льготная система налогообложения нововведений, квалифицированные специалисты. Американские ТНК в выборе страны размещения исследовательских центров придерживаются позиции получения максимальной выгоды с экономической точки зрения» [48, С. 23].

Так, крупнейшим инвестором является США, однако, среди стран-реципиентов ПИИ Китай значительно наращивает свои позиции. Внешнеэкономическая стратегия «идти вовне», принятая в 1999 г., привела к укреплению как политической, так и экономической позиции Китая в мире. Данная стратегия способствовала увеличению экспорта произведенных товаров и капитала, а также к импорту сырья, природных ресурсов и технологий [111]. К факторам увеличения объемов ПИИ из Китая относят:

- емкость национального рынка и низкий рост платежеспособности населения привели к выходу китайских ТНК на рынки развитых стран Северной Америки, Европы, Азии и активно развивающихся стран Латинской Америки;

- рост издержек производства, сопровождающий высокие темпы роста экономики, стимулировал переносу трудоемкого производства китайских ТНК в менее развитые страны Азии, Африки, Латинской Америки;

- вступлении страны в ВТО привело к отмене и смягчению внешнеторговых ограничений;

- высокие показатели экономического роста, политическая стабильность, наличие производственной инфраструктуры повысили уровень

инвестиционного климата Китая, что обеспечило стране место в списке лидеров наиболее благоприятных государств для ПИИ в 2016 г.;

- государственная политика облегчила процесс инвестирования за рубежом, стимулировала миграцию талантливых студентов и поддерживала этнические диаспоры китайцев по всему миру.

В 2016 г. китайские ТНК сократили объемы внутренних инвестиций, переориентировав их на экономику США, путем заключения сделок M&A в сфере мобильных коммуникаций, мобильных приложений и электронной торговли. Также изменилась и отраслевая структура ПИИ китайских компаний, где большую долю стали занимать инвестиции в сферу услуг, высокотехнологичное производство, энергетику и ИТ.

«Для российской экономики характерен низкий уровень транснационализации в результате несовершенства организационно-правовых и экономических механизмов осуществления деятельности ТНК и того факта, что Россия довольно поздно встроилась в этот процесс. Находясь под давлением со стороны, российские компании вынуждены осуществлять инвестиционную деятельность в основном со странами СНГ» [48, С. 24]. Объемы greenfield-инвестиций в России значительно преобладают над инвестициями по сделкам M&A. Так, к российским ТНК, осуществляющих инвестиции в НИОКР, относится небольшое количество компаний сырьевого сектора и оборонной промышленности, «что подчеркивает низкий уровень участия отечественных компаний в НИОКР. При этом, инновационные проекты в основном реализуются в таких секторах как машиностроение, металлургия, энергетика, химическая промышленность, ИТ и телекоммуникации в целях поддержки уровня конкурентных преимуществ или преодоления технического отставания от иностранных компаний, а не на освоение новых рынков в результате инновационных решений.

Так сложилось, что зоны влияния на глобальном рынке заняты развитыми странами, в которых концентрируется около 90% научного

потенциала мирового хозяйства и которые контролируют более 80% глобального инновационного рынка, что приводит к монополизации технологического развития [2].

Главная задача инвестиционной стратегии ТНК на глобальном рынке инноваций - обеспечение конкурентных преимуществ. ТНК инвестируют значительные средства на проведение НИОКР, заключают соглашения с научно-исследовательскими институтами, лабораториями, университетами, академическими учреждениями, предприятиями (IBM, General Electric, Siemens, Philips, Hitachi).

Привлечение ПИИ сопровождается повышением качества и темпов включения ТНК в международные процессы интеграции; распространением в принимающей стране новейших технологий; улучшением структуры притока иностранного капитала в инновационные отрасли.

Исследуя инвестиционные стратегии ТНК в современной мировой экономике, становится очевидным, что ПИИ являются стратегическим инструментом, благодаря которому ТНК выступают механизмом внедрения инноваций и создания новой стоимости в инновационной системе.

Следующие факторы позволяют ТНК, реализующим инвестиционные стратегии, выходить на глобальный рынок инноваций:

- поиск потребителем товара лучшего качества по более низкой цене;
- технологические изменения как важнейший инструмент выхода на глобальный рынок;
- появление крупных корпораций, основанных на государственном субсидировании, которые имеют возможность использовать эти финансовые ресурсы в конкурентной борьбе;
- государственная политика, направленная на преодоление национальных барьеров, способствующая проникновению конкурирующих глобальных ТНК на внутренний рынок.

ТНК, осуществляя инвестиционную деятельность, воздействует на инновационную сферу в следующих аспектах:

1. ТНК выполняют специфическую задачу осуществления деятельности в качестве обучающих, интеллектуальных организаций, что является результатом концентрации капитала ТНК в целях формирования новых прогрессивных технологий. При этом компании принимающей страны заинтересованы в партнерстве с подразделением ТНК, что позволяет им получать новые технологические и коммерческие инновации. Инновации рассматриваются как способ воздействия на конкурентные отношения, усиливая их прямопропорционально уровню дохода от внедрения интеллектуального продукта.

Перемещение капитала внутри структуры ТНК, используя преимущества эффекта масштаба и межстрановых различий, способствует осуществлению инновационной деятельности.

2. Процессу транснационализации сопутствует интернационализация НТП, в результате чего внедряемые инновации оцениваются с точки зрения мировых стандартов, либо стандартов, требуемых со стороны ТНК. В данном случае перед ТНК открывается возможность оптимизировать инновационный процесс таким образом, что позволит им максимально эффективно использовать собственные производственные мощности в принимающих странах. Результаты НТП распределяются через внутренние структуры ТНК, в комплексе с которыми проводятся НИОКР, строится инфраструктура и формируется логистическая система их внедрения.

3. Развитие международной инвестиционной деятельности ТНК и формирование ТНК как субъекта мировых инновационных отношений. Движение ПИИ в НИОКР способствовало усилению роли подразделений и международных стратегических альянсов ТНК в исследованиях, разработках и регистрации патентов [7, С. 25].

Технологичность и приспособленность к внедрению новых инноваций выступают ведущими направлениями конкурентной борьбы в системе мировых хозяйственных связей. Инвестиционная деятельность ТНК является основным источником новых технологий, так как ТНК играют важную роль в международной иерархии НИОКР, что связано с их способностью охватить международный рынок научно-технических кадров, организовать НИОКР и применить технологические знания в глобальном масштабе.

В общей сложности, приблизительно 80% из 700 ТНК с наибольшими ПИИ в НИОКР происходят из США, Японии, Германии, Великобритании и Франции. ТНК направляют свои инвестиции на инновационное развитие преимущественно для выполнения двух основных корпоративных задач — уменьшение издержек на производство уже имеющейся продукции и разработку новой продукции для будущего позиционирования на глобальном рынке [57, С. 85].

Опираясь на опыт экономически развитых стран, можно сделать вывод, что инновационное развитие всегда находилось в прямой зависимости от участия ТНК в механизмах инвестирования инновационной сферы экономики, НИОКР. Новые явления в международном инновационном процессе представляют большой научный интерес и объективно делают актуальным исследование подходов современных ТНК, в том числе к сотрудничеству с субъектами мирового хозяйства в области инновационной деятельности» [48, С. 25].

Выводы по первой главе.

Транснационализация мировой экономики — это сложный, многоступенчатый процесс, который проявляется во всё возрастающей роли ТНК. Современные ТНК представляют собой предпринимательские объединения, интернациональные по сфере своей деятельности, активно участвующие в процессах мировой торговли, инвестирования капитала, обмена технологиями, производственного и научно-технического

сотрудничества, международного разделения труда и усиливающих процесс интернационализации мировой экономики. Создавая подразделения в принимающих странах, ТНК открывают доступ к природным ресурсам и новым рынкам, обходя протекционистские ограничения; снижают транспортные и производственные издержки; проводят политику диверсификации рисков; продлевают жизненный цикл своего продукта.

Ученые выделяют разнообразные, даже противоречивые теории, стимулом к появлению которых являлась роль фактора международной конкурентоспособности как гарантии развития компаний, «которые раскрывают мотивы, предпосылки, последствия и перспективы деятельности ТНК. Однако данные исследования не учитывают типологию стран, их различия, национальную специфику и её влияние на экспансию, политические аспекты, временные лаги, корпоративную структуру и форму собственности. На сегодняшний день не существует обобщённого теоретического исследования, которое могло бы объяснить территориальную концентрацию распределения прямых иностранных инвестиций. Как правило, при исследовании прямых иностранных инвестиций не учитывается роль неэкономических факторов (языковой барьер у инвесторов, отсутствие у них необходимой информации, существование стереотипов). Теоретические выводы по инвестиционным вложениям ТНК были сделаны, в основном, по промышленным предприятиям, хотя значительная часть ПИИ направляется в сферу услуг.

Трансформация мировой экономики в рамках инновационной концепции обуславливает возрастающую роль конкурентоспособности ТНК в инвестиционном обеспечении, где особое место занимают ПИИ. На глобальном уровне выделяют три инвестиционные стратегии ТНК на рынке инноваций: greenfield-инвестиции, слияния и поглощения и комбинирование greenfield-инвестиций со слияниями и поглощениями.

По оценкам экспертов, 90% научного потенциала мирового хозяйства и 80% глобального инновационного рынка приходится на развитые страны (США, Япония, Германия, Великобритания и Франция), что приводит к монополизации технологического развития.

Выход ТНК на глобальный рынок инноваций приводит к интеграции их инновационной деятельности в рамках структуры материнской компании, в то время как каждое подразделение ТНК специализируется на тех инновациях, где они наиболее конкурентоспособны, что в свою очередь приводит к интернационализации инновационной деятельности.

ГЛАВА 2. РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Влияние транснациональных корпораций на движение мировых инвестиционных потоков

«Новый этап в развитии транснационализации приходится на конец XX – начало XXI вв., что связано с всесторонним процессом социально-экономической глобализации и постиндустриальной трансформации мирового хозяйства.

Перемещение капитала в виде прямых иностранных инвестиций (ПИИ) как способа увеличения масштабов производства начало широко применяться в 20-х гг. XX в., а в послевоенные годы стало быстро набирать обороты, что было связано с началом процесса транснационализации.

На протяжении последних десятилетий накопленные объемы ПИИ росли опережающими темпами, значительно превышая объемы ВВП (рис. 2.1)» [48, С. 29].

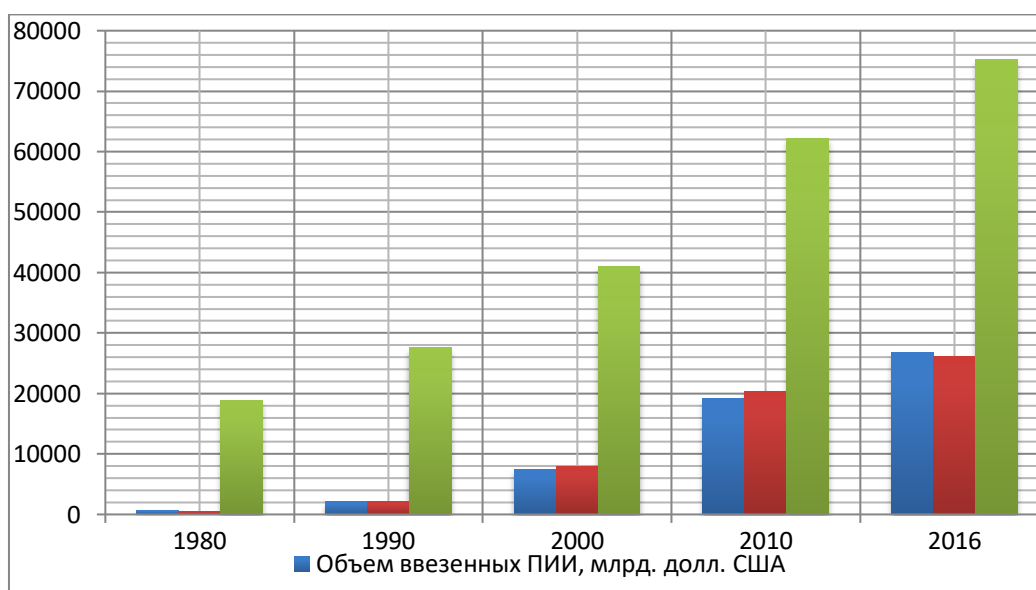


Рис. 2.1. Динамика объемов ВВП, ввезенных и вывезенных накопленных ПИИ за 1980-2016 гг.

Составлено по данным: [111]

«Соотношение общей суммы накопленных в мире ПИИ и валового мирового продукта (ВМП) увеличилось с 6,3% в 1980 г. до 70,2% в 2016 г. Таким образом, за 36 лет относительная величина накопленных в мировом хозяйстве ПИИ выросла в 42 раза, что отражает, в первую очередь, динамику процесса транснационализации» [48, С. 30], т.е. рост ТНК и усиление их воздействия на развитие мировой экономики.

«В настоящее время именно инвестиционная деятельность ТНК определяет масштабы участия страны в мирохозяйственных связях. ТНК стремятся разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль, сокращать уровень налогообложения и диверсифицировать риски.

Отдельные страны по-разному вовлечены в ввоз и вывоз ПИИ (табл. 2.1- 2.2). Движение инвестиционных потоков в настоящее время осуществляется как развитыми странами, так и значительно продвинувшимися в промышленном отношении азиатскими странами и странами Латинской Америки. Для стран с развивающейся экономикой ПИИ играют важнейшую роль: во многих из них компании с иностранным капиталом занимают около 2/5 промышленного производства, а в некоторых они значительно преобладают» [48, С. 30].

Таблица 2.1

Динамика вывоза прямых иностранных инвестиций в мире
за 2012-2016 гг.

Регион	Экспорт ПИИ									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%
Весь мир	1388,5	70,15	1399,5	63,66	1253,1	100,0	1594,3	100,0	1452,4	100,0
Развитые страны	974,1	33,60	890,9	27,64	707,6	56,47	1172,9	73,57	1043,9	71,87
Европа	466,5	29,28	386,8	24,29	221,2	17,65	665,8	41,76	514,7	35,44
ЕС	406,6	26,94	340,0	25,78	204,3	16,30	536,0	33,62	470,4	32,39
Северная Америка	374,1	9,61	360,8	10,24	352,7	28,15	370,2	23,22	365,4	25,16
Другие развитые страны	133,5	27,47	143,3	30,93	133,6	10,66	136,9	8,59	163,8	11,28

Окончание таблицы 2.1

Развивающиеся страны	381,4	2,48	432,8	2,71	472,7	37,72	389,3	24,42	383,4	26,40
Африка	34,5	21,94	37,9	25,92	28,2	2,25	18,0	1,13	18,1	1,25
Азия	304,6	19,59	362,7	22,50	412,3	32,90	338,7	21,24	363,1	25,00
Восточная и Юго-Восточная Азия	272,0	0,73	314,9	0,16	377,5	30,13	292,9	18,37	326,7	22,49
Южная Азия	10,2	1,63	2,2	3,26	12,0	0,96	7,8	0,49	5,5	0,38
Западная Азия	22,6	2,93	45,6	2,14	22,8	1,82	38,0	2,38	30,8	2,12
Латинская Америка и	40,7	2,37	30,0	5,42	30,7	2,45	31,5	1,98	751,0	51,71

Карибский бассейн										
Страны с переходной экономикой	32,9	0,03	75,8	0,04	72,8	5,81	32,2	2,02	25,1	1,73
Юго-Восточная Европа	0,4	2,32	0,5	5,37	0,5	0,04	0,5	0,03	0,2	0,01
СНГ	32,2	70,15	75,2	63,66	71,9	5,74	31,4	1,97	24,7	1,70
Наименее развитые страны	26,5	1,90	28,9	2,06	18,3	1,46	9,3	0,58	11,8	0,81

Рассчитано по данным: [111]

За исследуемый период 2012-2016 гг. «наблюдается увеличение мирового вывоза ПИИ на 4,6%, который составил 63,9 млрд. долл. США. Крупнейшие компании из этих стран экспортируют капитал, чтобы эффективно использовать трудовые ресурсы, научно-технические достижения принимающих стран, расширять сферы своей деятельности для получения более высокой прибыли» [48, С. 31].

Согласно данным таблицы 2.1 и приложения 1, основными экспортерами ПИИ являются развитые страны, доля мирового вывоза ПИИ которых увеличилась на 7,17% и составила в 2016 г. 71,87%, доля развивающихся стран увеличилась на 0,52% и составила 26,40% в 2016 г. Инвестиции из стран с переходной экономикой сократились на 23,71% и составили 1,73% мировых ПИИ. Объемы зарубежных инвестиций из наименее развитых стран сократились на 55,47% и составили 11,8 млрд. долл. США. Крупнейшими инвесторами стали США (в 2016 г. – 299 млрд. долл. США или 20,58% мирового экспорта ПИИ), КНР (в 2016 г. – 258 млрд. долл. США или 16,94% мирового экспорта ПИИ), Нидерланды (в 2016 г. – 173 млрд. долл. США или 11,91% мирового экспорта ПИИ) и Япония (в 2016 г. – 145 млрд. долл. США или 9,99% мирового экспорта ПИИ). Объемы инвестиций из РФ увеличились в 2016 г. на 0,67% и составили 27,3 млрд. долл. США, что ниже показателей 2013-2014 гг. в 2 раза, но так и не достигли уровня 2012 г. – 28,4 млрд. долл. США.

Таблица 2.2

Динамика ввоза прямых иностранных инвестиций в мире

за 2012-2016 гг.

Регион	Импорт ПИИ									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%
Весь мир	1592,6	100,0	1443,2	100,0	1323,9	100,0	1774,0	100,0	1746,4	100,0
Развитые страны	856,9	53,81	684,3	47,42	563,3	42,55	984,1	55,47	1032,4	59,12
Европа	541,4	33,99	340,7	23,61	272,5	20,58	565,9	31,90	532,9	30,51
ЕС	491,6	30,87	336,8	23,34	256,6	19,38	483,8	27,27	566,2	32,42
Северная Америка	242,1	15,20	270,8	18,76	230,7	17,43	389,9	21,98	424,8	24,32
Другие развитые страны	73,5	4,62	73,1	5,07	60,2	4,55	28,3	1,60	74,6	4,27
Развивающиеся страны	670,9	42,13	674,7	46,75	703,8	53,16	752,3	42,41	646,0	36,99
Африка	77,5	4,87	74,6	5,17	71,3	5,39	61,5	3,47	59,4	3,40
Азия	401,2	25,19	421,5	29,21	460,3	34,77	523,6	29,52	442,7	25,35
Восточная и Юго-Восточная Азия	320,5	20,12	347,4	24,07	387,9	29,30	444,4	25,05	361,1	20,68
Южная Азия	32,3	2,03	35,6	2,47	41,4	3,13	50,8	2,86	53,7	3,07
Западная Азия	48,4	3,04	38,4	2,66	30,9	2,33	28,4	1,60	27,8	1,59
Латинская Америка и Карибский бассейн	188,7	11,85	175,9	12,19	169,9	12,83	165,4	9,32	142,1	8,14
Страны с переходной экономикой	64,6	4,06	84,3	5,84	56,8	4,29	37,6	2,12	68,0	3,89
Юго-Восточная Европа	3,6	0,23	4,7	0,33	4,6	0,35	4,8	0,27	4,6	0,26
СНГ	60,1	3,77	78,6	5,45	50,4	3,81	31,1	1,75	61,8	3,54
Наименее развитые страны	44,5	2,79	43,2	3,00	40,7	3,07	43,5	2,45	37,9	2,17

Расчитано по данным: [111]

В мировом ввозе ПИИ за 2012-2016 гг. прослеживается тенденция сокращения. Основными импортерами выступают развитые и развивающиеся страны, на доли которых приходится 2/3 и 1/3 мировых ПИИ соответственно. Доля поступающих в развитые страны ПИИ увеличивается за счет сокращения инвестиций в развивающиеся страны. Импорт ПИИ в страны с переходной экономикой, резко упавший в 2014-2015 гг. на 1/3, в 2016 г. вырос на 81% и составил 68 млрд долл. США. «Главными импортером ПИИ стали США (в 2016 г. – 391 млрд. долл. США или 22,39% мирового экспорта ПИИ), Великобритания (в 2016 г. – 253 млрд. долл. США или 14,49%

мирового экспорта ПИИ), Китай (в 2016 г. – 242 млрд. долл. США или 13,86% мирового экспорта ПИИ)» [48, С. 32].

Высокая динамика роста ПИИ 2015 г. замедлилась в 2016 г., что продемонстрировало непростой путь к восстановлению после низких показателей 2014 г. В результате приток ПИИ, приходящийся на ТНК, сократился на 2% до 1,75 трлн. долл. США.

Наибольший спад притока инвестиций в 2016 г. отмечался в развивающихся странах (-14% до 646 млрд. долл. США), при этом, ПИИ закрепили за собой роль крупнейшего источника финансирования для этих стран. Объемы инвестиций, поступающих в страны Азии, сократились на 15% и составили 443 млрд. долл. США, что коснулось большинства стран региона, кроме государств Южной Азии. Снижение цены на нефть в 2016 г. способствовало сокращению ПИИ в страны Африки на 3%, объем которых составил 59 млрд. долл. США. Также, низкий уровень цен на сырье и трудности экспорта сказались на замедлении прироста потока инвестиций в страны Латинской Америки и Карибского бассейна (-14% и составили 142 млрд. долл. США). Вывоз ПИИ из развивающихся стран сократился на 1% и составил 383 млрд. долл. США. В странах Латинской Америки и Карибского бассейна в 2017 г. прирост составил около 10% благодаря росту инвестиционных потоков в азиатские развивающиеся страны, но их объемы сдерживаются макроэкономическими и политическими неопределенностями.

Приток ПИИ в страны с наименее развитой экономикой сократился на 13% и составил 38 млрд долл. США.

В развитых странах отмечается рост притока ПИИ на 5% до 1 трлн. долл. США на фоне сокращений объемов инвестиций в Европу и увеличении ПИИ в страны Северной Америки и другие развитые страны, доля которых составила 59% от общего объема притока ПИИ в мире. Объем вывезенных из развитых стран ПИИ уменьшился на 11% в 2016 г. и составил 1 трлн. долл. США в результате сокращений инвестиций европейскими ТНК. ПИИ из

стран Северной Америки говорят о стабильности, также значительный рост отмечен в Азиатско-Тихоокеанском регионе, преодолев показатели 2008 г.

Спад потоков ПИИ, отмеченный в 2014-2015 гг., в страны с переходной экономикой, прекратился. Исследователи зафиксировали увеличение ПИИ в эти страны на 50%, что составило 68 млрд. долл. США. После того, как страны с переходной экономикой преодолели кризисный период в 2016 г., в 2017 г. приток ПИИ продолжил постепенно восстанавливаться.

Отмеченный спад роста инвестиционных потоков проявился в результате замедления роста производства ТНК. Основные показатели их деятельности за период 2011-2016 гг. снизились: среднегодовой темп роста продаж (7,3% в 2016 г., 9,7% в 2010 г.), добавленная стоимость (4,9% в 2016 г., 10,7% в 2010 г.).

В 2017 г. наблюдался сдержанный рост мировых потоков инвестиций, однако, ожидается его ускорение в крупнейших регионах за счет увеличения объемов торговли и прибылей. В 2017 г. объемы ПИИ составили 1,8 трлн. долл. США и прогнозируется 1,85 трлн. долл. США в 2018 г. Данным тенденциям могут помешать такие факторы как политическая нестабильность, географические риски и ужесточение налоговой политики.

«Причин столь быстрого роста ПИИ и транснационализации мирового хозяйства много, и они специфичны для каждой страны, отрасли и компании:

- во-первых, усилилось давление на фирмы в направлении глобализации их деятельности, чему способствовали такие факторы, как снижение стоимости сделок, сокращение жизненного цикла товара, рост расходов на НИОКР и интернационализация конкуренции;

- во-вторых, компании из других стран, особенно японские, догнали, а в некоторых случаях перегнали своих американских конкурентов по таким направлениям, как технология, менеджмент, организация и финансовые ресурсы, что позволило им в более широких масштабах проводить стратегии интернационализации своей деятельности;

- в-третьих, стремительный рост прямых капиталовложений также связан с переходом от Бреттон-Вудской валютно-финансовой системы к системе плавающих валютных курсов и отменой прежде действовавших ограничений на международное движение капитала» [48, С. 43].

Таким образом, «деятельность ТНК оценивается объемами потоков ПИИ, которые выступают важнейшим показателем их активности. Зарубежная экспансия ТНК осуществляется движением ПИИ на создание новых производственных мощностей (greenfield-investment) (табл. 2.3 - 2.4) и ПИИ на приобретение уже существующих фирм или в слияние с ними (mergers and acquisitions)» [48, С. 43].

Таблица 2.3

Стоимость заявленных проектов greenfield-инвестиций по регионам источников ПИИ за 2012-2016 гг.

Регион	Стоимость заявленных проектов greenfield-инвестиций по регионам источников ПИИ									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%
Весь мир	645,0	100,0	826,6	100,0	721,3	100,0	772,9	100,0	827,7	100,0
Развитые страны	442,5	68,60	543,9	65,80	494,5	68,56	497,7	64,39	496,3	59,96
Европа	247,9	38,43	299,1	36,18	270,3	37,47	282,4	36,54	260,3	31,45
ЕС	228,1	35,36	267,4	32,35	254,0	35,21	255,9	33,11	241,3	29,15
Северная Америка	129,7	20,11	160,7	19,44	153,9	21,34	137,2	17,75	170,9	20,65
Другие развитые страны	64,9	10,06	84,2	10,19	70,2	9,73	78,2	10,12	64,8	7,83
Развивающиеся страны	194,5	30,16	251,1	30,38	220,4	30,56	263,7	34,12	321,2	38,81
Африка	6,4	0,99	18,6	2,25	13,6	1,89	13,2	1,71	11,7	1,41
Азия	177,7	27,55	214,8	25,99	198,8	27,56	241,9	31,30	301,5	36,43
Восточная и Юго-Восточная Азия	115,0	17,83	153,6	18,58	155,7	21,59	178,6	23,11	240,5	29,06

Окончание таблицы 2.3

Южная Азия	28,3	4,39	20,2	2,44	14,4	2,00	14,3	1,85	21,1	2,55
Западная Азия	34,4	5,33	40,9	4,95	28,7	3,98	48,9	6,33	39,9	4,82
Латинская Америка и Карибский бассейн	10,4	1,61	17,7	2,14	8,1	1,12	8,4	1,09	7,9	0,95

Страны с переходной экономикой	7,9	1,22	31,5	3,81	6,4	0,89	11,4	1,47	10,4	1,26
Юго-Восточная Европа	0,116	0,02	0,279	0,03	0,275	0,04	0,113	0,01	0,146	0,02
СНГ	7,6	1,18	31,2	3,77	6,1	0,85	11,3	1,46	10,3	1,24

Рассчитано по данным: [111]

Согласно отчету World Investment Report 2017, объем стоимости greenfield-инвестиций субъектов мировой экономики в 2016г. впервые уступил сделкам по слияниям и поглощениям, на которые пришлось немного меньше ½ международных сделок. «В период за 2012-2016 гг. стоимость заявленных проектов greenfield-инвестиций выросла на 28,32% и составила 827,67 млрд. долл. США. Greenfield-инвестиции увеличились в большей степени за счет развивающихся стран» [48, С. 44]. Доля развитых стран в сделках greenfield-инвестиций сократилась с 68% до 59%, доля развивающихся стран увеличилась с 30% до 38%, «на страны с переходной экономикой – 1-2%, большая часть которых приходится на Россию. Концентрация ПИИ между несколькими государствами продолжает оставаться высокой, за исследуемый период она даже несколько усилилась. Крупнейшими инвесторами greenfield-инвестиций являются США, страны Азии (КНР, Япония, ОАЭ, Сингапур, Малайзия, Индия), страны ЕС (Германия, Великобритания, Франция, Испания, Италия)» [48, С. 44].

Таблица 2.4

Стоимость заявленных проектов greenfield-инвестиций по регионам назначения ПИИ за 2012-2016 гг.

Регион	Стоимость заявленных проектов greenfield-инвестиций по регионам назначения ПИИ									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%
Весь мир	645,0	100,0	826,6	100,0	721,3	100,0	772,9	100,0	827,7	100,0
Развитые страны	242,5	37,60	263,5	31,88	237,9	32,98	272,7	35,28	247,1	29,85

Окончание таблицы 2.4

Европа	142,5	22,09	143,0	17,30	131,7	18,26	162,4	21,01	143,2	17,30
ЕС	139,2	21,58	138,6	16,77	128,4	17,80	159,1	20,58	141,9	17,14
Северная Америка	74,6	11,57	92,1	11,14	80,0	11,09	83,1	10,75	68,9	8,32
Другие развитые	25,4	3,94	28,4	3,44	26,2	3,63	27,2	3,52	31,9	3,85

страны										
Развивающиеся страны	365,5	56,67	528,3	63,91	457,9	63,48	461,9	59,76	515,7	62,31
Африка	48,8	7,57	68,3	8,26	89,7	12,44	67,0	8,67	94,1	11,37
Азия	239,3	37,10	302,6	36,61	278,6	38,62	322,3	41,70	346,8	41,90
Восточная и Юго-Восточная Азия	158,9	24,64	204,2	24,70	195,9	27,16	205,9	26,64	210,2	25,40
Южная Азия	40,7	6,31	31,7	3,83	41,6	5,77	89,1	11,53	89,5	10,81
Западная Азия	39,6	6,14	66,7	8,07	41,1	5,70	27,3	3,53	47,1	5,69
Латинская Америка и Карибский бассейн	75,9	11,77	156,3	18,91	88,3	12,24	72,1	9,33	74,4	8,99
Страны с переходной экономикой	36,9	5,72	34,7	4,20	25,4	3,52	38,2	4,94	64,8	7,83
Юго-Восточная Европа	7,8	1,21	6,5	0,79	5,6	0,78	8,3	1,07	4,1	0,50
СНГ	28,4	4,40	26,9	3,25	18,9	2,62	29,2	3,78	60,4	7,30

Расчитано по данным: [111]

Согласно данным таблицы 2.4, «в развитые страны инвестируется 1/3 greenfield-инвестиций (США, Великобритания, Австралия), в развивающиеся – 2/3. Основными странами-реципиентами greenfield-инвестиций являются страны Азии» [48, С. 45] (КНР, Индия, Индонезия, Малайзия), страны Латинской Америки (Мексика, Бразилия, Аргентина), страны Африки (Египет, ЮАР, Эфиопия, Нигерия, Мозамбик). «В странах с переходной экономикой наблюдается тенденция снижения притока greenfield-инвестиций, где крупнейшими реципиентами являются Казахстан, Россия и Сербия.

С одной стороны, наблюдается преобладание ПИИ в виде greenfield-инвестиций со стороны развитых стран, с другой – тенденция быстрого темпа роста greenfield-инвестиций в развивающиеся страны (в первую очередь, азиатские, африканские и латиноамериканские). Вышеизложенные тенденции отражают существенные сдвиги международного движения капитала и свидетельствует о повышении роли развивающихся стран в мировой экономике. Постепенно возрастает их значимость как источников ПИИ, так и их реципиентов» [48, С. 46].

В соответствии с отраслевой направленностью greenfield-инвестиций (прил. 3), крупнейшим сектором является сфера услуг (2/3 мировой стоимости greenfield-инвестиций), за ним следует производство, добыча полезных ископаемых и сельское хозяйство. За исследуемый период объемы инвестиций в первичный сектор увеличились на 83,9%, во вторичный - на 4,6%, третичный - на 43,12%. Можно отметить тенденцию увеличения доли добывающей промышленности и сферы услуг за счет сокращения доли сферы производства. В 2016 г. к отраслям, привлечшим наибольшие объемы инвестиций, относятся: - электро-, газо- и водоснабжение (15,5%) , строительство (15,3%), консалтинговые услуги (11,4%), автомобилестроение (6,6%), добыча полезных ископаемых и нефти (6,5%), электрическая промышленность (5,2%), химическая промышленность (5,1%).

«Второй инвестиционной стратегией ТНК являются трансграничные сделки слияний и поглощений (Cross-Border Mergers and Acquisitions — M&A) (табл. 2.5 - 2.6). Данная стратегия является средством быстрого достижения бизнес-целей за пределами страны базирования ТНК, позволяя приобретать компании с налаженным производством, менеджментом и маркетингом и, в результате, получать преимущества в конкурентной борьбе в кратчайшие сроки» [48, С. 47].

Таблица 2.5

Стоимость международных сделок по слияниям и поглощениям по регионам покупателей за 2012-2016 гг.

Регион	Стоимость международных сделок по слияниям и поглощениям по регионам покупателей									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%
Весь мир	328,2	100,0	262,5	100,0	428,1	100,0	735,1	100,0	868,6	100,0
Развитые страны	183,8	56,00	120,7	45,98	244,1	57,02	587,5	79,92	707,5	81,45
Европа	41,8	12,74	0	0,00	43,8	10,23	311,9	42,43	435,3	50,12
ЕС	18,9	5,76	0	0,00	23,4	5,47	270,2	36,76	391,0	45,01

Окончание таблицы 2.5

Северная Америка	110,1	33,55	90,3	34,40	132,8	31,02	212,5	28,91	131,4	15,13
------------------	-------	-------	------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Другие развитые страны	31,9	9,72	59,7	22,74	67,4	15,74	63,0	8,57	137,6	15,84
Развивающиеся страны	124,2	37,84	127,8	48,69	154,5	36,09	131,1	17,83	149,8	17,25
Африка	0,6	0,18	3,2	1,22	5,5	1,28	3,5	0,48	6,0	0,69
Азия	92,8	28,28	108,5	41,33	139,9	32,68	122,6	16,68	143,2	16,49
Восточная и Юго-Восточная Азия	78,4	23,89	99,2	37,79	125,6	29,34	105,6	14,37	115,0	13,24
Южная Азия	2,9	0,88	1,9	0,72	1,0	0,23	0	0,00	8,6	0,99
Западная Азия	11,4	3,47	7,4	2,82	13,3	3,11	17,6	2,39	19,5	2,24
Латинская Америка и Карибский бассейн	30,7	9,35	16,0	6,10	7,9	1,85	4,9	0,67	0,7	0,08
Страны с переходной экономикой	9,3	2,83	3,0	1,14	4,6	1,07	4,5	0,61	0	0,00
Юго-Восточная Европа	0,002	0,00	0	0,00	0,001	0,00	0,016	0,00	0	0,00
СНГ	9,3	2,83	3,1	1,18	4,6	1,07	4,5	0,61	0	0,00

Рассчитано по данным: [111]

По данным таблицы 2.5, среди покупателей, участвующих в сделках М&А, преобладают развитые страны, значительно нарастив свое преимущество. Так, доли покупателей из развитых и развивающихся стран в трансграничных сделках М&А составили 81% и 17% мировой стоимости сделок М&А соответственно.

Основными покупателями выступают страны Западной Европы (Нидерланды, Бельгия, Ирландия, Швейцария), Азии (КНР, Япония, ОАЭ, Индия), Северной Америки (США, Канада), Южной Африки (ЮАР), Латинской Америки (Мексика). «Следует отметить значительный прирост сделок М&А в африканском, восточном и юго-восточном азиатских регионах» [48, С. 48].

В исследуемом периоде объемы покупки М&А в секторе производства увеличились на 253%, в секторе услуг - 148%, первичном секторе – 166% (прил. 4). Наибольшую динамику ежегодно демонстрирует сектор услуг (финансовые, консалтинговые, транспортные услуги, электро-, газо- и водоснабжение), стабильный прирост наблюдается во вторичном (химическая промышленность, производство продуктов питания и напитков,

сырьевая и электрическая промышленности), в первичном (добыча полезных ископаемых) отмечено замедление прироста стоимости сделок.

Таблица 2.6

Стоимость международных сделок по слияниям и поглощениям по регионам продавцов за 2012-2016 гг.

Регион	Стоимость международных сделок по слияниям и поглощениям по регионам продавцов									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%
Весь мир	328,2	100,0	262,5	100,0	428,1	100,0	735,1	100,0	868,6	100,0
Развитые страны	266,8	81,29	230,1	87,66	293,1	68,47	640,8	87,17	794,3	91,45
Европа	144,2	43,94	138,8	52,88	211,8	49,47	301,1	40,96	376,9	43,39
ЕС	128,3	39,09	126,6	48,23	174,9	40,85	265,3	36,09	362,6	41,75
Северная Америка	94,2	28,70	67,0	25,52	49,6	11,59	318,8	43,37	372,4	42,87
Другие развитые страны	28,3	8,62	24,2	9,22	31,6	7,38	20,8	2,83	44,9	5,17
Развивающиеся страны	54,6	16,64	87,2	33,22	129,3	30,20	84,4	11,48	69,3	7,98
Африка	0	0,00	3,8	1,45	5,4	1,26	21,2	2,88	69,3	7,98
Азия	33,4	10,18	47,8	18,21	97,3	22,73	49,9	6,79	41,9	4,82
Восточная и Юго-Восточная Азия	22,3	6,79	40,8	15,54	85,8	20,04	43,3	5,89	28,3	3,26
Южная Азия	2,8	0,85	4,7	1,79	7,8	1,82	1,3	0,18	7,8	0,90
Западная Азия	8,2	2,50	2,4	0,91	3,5	0,82	5,0	0,68	5,1	0,59
Латинская Америка и Карибский бассейн	22,6	6,89	35,6	13,56	26,4	6,17	10,9	1,48	17,8	2,05
Страны с переходной экономикой	6,8	2,07	0	0,00	5,7	1,33	10,0	1,36	5,0	0,58
Юго-Восточная Европа	0,003	0,00	0,016	0,01	0,02	0,00	0,045	0,01	0,196	0,02
СНГ	6,8	2,07	0	0,00	5,6	1,31	9,7	1,32	4,7	0,54

Рассчитано по данным: [111]

По данным таблиц 2.5 и 2.6, стоимость трансграничных сделок по слияниям и поглощениям в 2016 г. впервые составила более 1/2 международных сделок, обогнав greenfield-инвестиции. «Основной причиной увеличения размеров мировых потоков капитала был рост трансграничных сделок M&A между развитыми странами» [48, С. 50] на 284,82% за период 2012-2016 гг.

Так, «общемировая стоимость сделок M&A увеличилась за исследуемый период на 164,6% и составила в 2016 г. 868 млрд. долл. США, достигнув максимума» [48, С. 50].

На основе таблицы 2.6 можно сделать вывод, что основными продавцами в трансграничных сделках M&A являются компании из развитых стран (в 2016 г. - 91% мировой стоимости сделок M&A) чей прирост за исследуемый период составил 198,5%, а прирост общей стоимости международных сделок M&A развивающихся стран выросла лишь на 27,8%, при том, что их доля с каждым годом сокращается.

Главными продавцами при заключении международных сделок M&A являются американские ТНК, компании из стран Европы (Великобритания, Франция, Испания, Бельгия, Нидерланды, Ирландия, Италия), Азии (Япония, КНР, Индия, Сингапур) и Латинской Америки (Бразилия, Мексика), СНГ (РФ).

В исследуемом периоде прирост объемов продаж M&A составил в секторе производства - 201%, в секторе услуг - 160%, в первичном секторе – 78% (прил. 5). Ежегодный рост во вторичном и третичном секторах замедляется за счет увеличения продаж в первичном секторе. Самые крупные сделки заключаются в производственном секторе (производство продуктов питания и напитков, химическая промышленность, электрическая промышленность), секторе услуг (финансовые, консалтинговые услуги, электро-, газо- и водоснабжение).

Итак, «азиатские ТНК пользуются инвестиционной стратегией green-field-инвестиций, которая позволяет им самостоятельно контролировать весь проект.

Американские и европейские ТНК, в свою очередь, активно используют стратегию слияний и поглощений. Они переносят производства своих ТНК в Азиатский регион, пользуясь более гибким экономическим законодательством и экономя на ресурсах. Также важно отметить, что на

данный момент фактором, определяющим географию размещения зарубежных филиалов ТНК, становится близость рынков сбыта.

На данные тенденции повлияли такие факторы, как:

- появление новых источников ПИИ (КНР, Индия, Тайвань, Гонконг, Южная Корея);
- диверсификация источников ПИИ среди развитых (Канада, Австралия) и развивающихся стран (КНР, Южная Корея, Индия, Тайвань, ОАЭ);
- перемена в соотношении главных доноров ПИИ среди развитых государств (особенно в ЕС);
- увеличение роли стран Юго-Восточной Азии в роли инвесторов (Малайзия, Таиланд, Индонезия, Сингапур).

Политический конфликт, введение санкций и неблагоприятные прогнозы препятствовали движению ПИИ в Россию, особенно из развитых стран. Зарубежные ТНК, относящиеся к нефтегазовому сектору, отказались инвестировать в отечественную экономику или вывели свои инвестиции. В результате, нестабильные политическая и экономическая ситуации ярко показали уязвимость экспортно-сырьевой модели развития России. До момента наступления политического конфликта российские ТНК конкурировали в мировой экономике за счет наличия природных ресурсов и относительно дешевой рабочей силы. Однако, они осуществляют свою деятельность недостаточно эффективно. По таким показателям как производительность, качество, новые разработки российские нефтегазовые ТНК серьезно отстают от зарубежных корпораций. В настоящий момент значительное внимание уделяется на переориентацию отечественной экономики в сторону Азии и Латинской Америки и переход от критической сырьевой зависимости к развитию НИОКР» [48, С. 46].

В докладе о мировых инвестициях 2017 г., подготовленном ЮНКТАД, в мире насчитывается около 100 000 ТНК с более чем 860 000 подразделений.

1/2 этих компаний базируется в развивающихся странах, где крупнейшей страной базирования является Китай, 1/3 – в странах ЕС.

Таким образом, вследствие нестабильности глобальной экономики, сложной политической обстановки и возросших геополитических рисков в 2014 г. объемы мировых ПИИ в 2016 г. сократились на 2% и составили 1,75 трлн. долл. США. США, благодаря своему стабильному росту и сокращению притока ПИИ в Китай, снова вышли на первое место по объему привлеченных инвестиций. Сокращение объемов ПИИ в 2014 г. характерно в целом для развитых экономик. В то же время, поток ПИИ в развивающихся странах сохранил динамику. В основном это произошло благодаря стабильному значительному росту инвестиций в развивающиеся экономики азиатских стран.

Инвестиционная деятельность ТНК, осуществляемая движением ПИИ в виде проектов greenfield-инвестиций и сделок слияния и поглощения, отражает существенные сдвиги международного движения капитала и свидетельствует о повышении роли развивающихся стран в мировой экономике. Впервые наблюдается преобладание ПИИ в виде сделок M&A между развитыми странами и тенденция увеличения сделок с компаниями из развивающихся стран (в первую очередь, азиатские и африканские).

Трансграничные сделки по слияниям и поглощениям составляют более 1/2 стоимости международных сделок, преобладая над стоимостью greenfield-инвестиций. Тем не менее, основной причиной увеличения размеров мировых потоков капитала был рост трансграничных слияний и поглощений, особенно между развитыми странами. Однако наблюдается устойчивый рост значимости сделок, заключенных развивающимися странами.

2.2. Оценка влияния инвестиционной деятельности транснациональных корпораций на состояние национальной инновационной системы на примере развитых и развивающихся стран

Технологичность и приспособленность к внедрению новых инноваций выступают ведущими направлениями конкурентной борьбы в системе мировых хозяйственных связей. Для мировой экономики инновационная деятельность стала выступать основной движущей силой ее развития (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Роль инноваций в развитии мирового общества
Составлено по материалам: [16]

В соответствии с международными стандартами (Руководство Фраскати, принятый Организацией Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) в 1993 г. [19]) под инновацией понимается конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедряемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в

практической деятельности, либо в новом подходе к социальным проблемам [44, С. 30].

Крупные компании являются основным источником инноваций и играют важную роль в международной иерархии научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), что связано с их способностью охватить международный рынок научно-технических кадров, организовать НИОКР и применить технологические знания в глобальном масштабе.

Руководство Фраскати ОЭСР 1993 г. определяет НИОКР как совокупность работ, направленных на получение новых знаний и их практическое применение при создании нового изделия или технологии [44, С. 31].

В настоящий момент ТНК, осуществляя расходы на НИОКР, активно воздействуют на инновационное развитие национальной экономики, что определяет ее место в мировом хозяйстве.

В условиях глобализации ТНК развитых стран стали использовать новые возможности и размещать свои инвестиции в НИОКР за пределами страны базирования, преследуя разные цели:

- более низкие издержки на производственные ресурсы в развивающихся странах;
- расположение центров проведения НИОКР ближе к новым рынкам;
- использование высококвалифицированных кадров на международном рынке труда.

Исторически научно-техническая деятельность ТНК ограничивалась страной базирования. Существенные перемены начались в 1990-х гг., когда политический и экономический уровень глобализации достигли необходимой критической точки развития. НИОКР стали являться одним из наименее интернациональных структурных подразделений ТНК. В период финансово-экономического кризиса 2008-2011 гг. страны сокращали затраты на НИОКР,

однако с 2012 г. динамика данных расходов стала положительной» [48, С. 54]. Как показывают статистические данные (табл. 2.7), расходы на НИОКР концентрируются в небольшом количестве стран и регионов — в странах ОЭСР сосредоточено 70-74% мировых затрат на НИОКР [49, С. 210].

Таблица 2.7

Динамика расходов на НИОКР за 2012-2016 гг. по регионам

Регион	Расходы на НИОКР									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	Млрд. долл. США	% к ВВП	Млрд. долл. США	% к ВВП	Млрд. долл. США	% к ВВП	Млрд. долл. США	% к ВВП	Млрд. долл. США	% к ВВП
Весь мир	1471,6	-	1573,2	-	1666,9	-	1731,8	-	1799,7	-
ОЭСР	1092,2	2,31	1149,2	2,34	1201,4	2,36	1237,6	2,26	1270,7	2,35
ЕС	340,9	1,91	355,3	1,92	371,2	1,95	383,9	1,96	392,2	1,94
Австрия	10,7	2,91	12,0	2,95	12,8	3,07	13,1	3,05	13,6	3,09
Канада	26,1	1,78	26,5	1,71	27,8	1,72	26,4	1,765	26,1	1,60
Дания	7,5	2,98	7,8	2,97	7,9	2,91	8,2	2,96	8,1	2,87
Финляндия	7,5	3,42	7,4	3,29	7,2	3,17	6,7	2,90	6,5	2,75
Франция	55,1	2,23	58,4	2,24	60,6	2,28	61,2	2,27	62,2	2,25
Германия	100,5	2,87	102,9	2,82	109,6	2,87	113,9	2,92	118,5	2,94
Израиль	10,4	4,16	11,4	4,15	11,8	4,20	12,8	4,27	13,5	4,25
Италия	27,4	1,27	28,5	1,31	29,4	1,64	29,8	1,34	29,9	1,29
Япония	152,3	3,21	164,7	3,31	169,6	3,40	169,7	3,28	168,6	3,14
Южная Корея	64,9	4,03	68,2	4,15	73,1	4,29	75,7	4,22	79,4	4,24
Испания	19,3	1,29	29,3	1,27	19,4	1,24	19,7	1,22	20,1	1,19
Швеция	13,9	3,28	14,5	3,31	14,2	3,15	15,3	3,27	15,8	3,25
Великобритания	38,5	1,60	41,5	1,65	43,8	1,67	45,3	1,67	47,2	1,69
США	434,3	2,69	454,8	2,72	476,5	2,733	496,6	2,74	511,1	2,74
КНР	292,2	1,91	334,1	1,99	370,6	2,02	407,4	2,07	451,2	2,12
РФ	37,9	1,03	38,6	1,03	40,3	1,07	39,7	1,10	39,9	1,10

Рассчитано по данным: [111]

По данным таблицы 2.7 мировые расходы на НИОКР за 2012-2016 гг. выросли на 328,1 млрд. долл. США (22,3%) в основном за счет прироста в КНР (54,4%), Греции (46,9%), Израиле (29,7%), Великобритании (22,7%),

Южной Кореи (22,3%) и Бельгии (22,2%). Отрицательный прирост отмечен в Эстонии и странах северной Европы (Латвии, Финляндии, Словении). В странах ОЭСР данный показатель за исследуемый период вырос на 178,5 млрд. долл. США (16,3%), странах ЕС – на 51,3 млрд. долл. США (15,0%), но стоит отметить, что ежегодный прирост уменьшается (с 5% до 2%). Основная доля расходов на НИОКР в мире приходится на США (28-30,0%), КНР (20-25%), Японию (9-11%) и Германию (6-7%). Однако, в процентном отношении расходы на НИОКР к ВВП Израиля (4,2-4,3%) и Южной Кореи (4,0-4,3%) значительно превосходят показатели Японии (3,1-3,4%), США (2,7%) и КНР (1,9-2,1%).

«Финансирование НИОКР в России значительно отстает от уровня инновационного развития ведущих мировых держав» [48, С. 45], что подтверждается незначительной долей расходов РФ на НИОКР в мире – 2,2-2,6% и стабильно низкой долей данных расходов по отношению к ВВП – 1,0-1,3%. В период экономического роста в российской экономике отмечались положительные тенденции в развитии инновационного потенциала страны, так за исследуемый период расходы на НИОКР выросли на 5,2%, положительный скачок был отмечен в 2014 г., но после девальвации курса национальной валюты, показатели, исчисляемые в долл. США, значительно упали и их сравнение с показателями других стран исказилось.

Рассмотрим далее структуру расходов стран на НИОКР по источникам финансирования: предпринимательский сектор, средства государственного бюджета, иностранные источники, другие национальные источники (табл. 2.8-2.11).

Таблица 2.8

Динамика доли расходов на НИОКР, финансируемых за счет предпринимательского сектора за 2012-2016 гг.

Регион	Доля расходов на НИОКР, финансируемых за счет предпринимательского сектора, %				
	2012	2013	2014	2015	2016
ОЭСР	60,17	60,78	61,35	61,38	61,97

ЕС	54,41	54,47	54,64	54,65	54,71
Австрия	45,69	48,75	47,95	49,74	53,39
Канада	47,43	46,70	45,75	41,63	40,60
Дания	59,90	59,03	59,16	59,36	59,48
Финляндия	63,06	60,84	53,53	54,76	55,83
Франция	55,33	55,07	54,50	54,04	53,87
Германия	66,07	65,44	65,98	65,60	65,94
Израиль	39,39	36,76	35,02	34,26	33,44
Италия	44,29	45,19	47,28	49,99	51,16
Япония	76,12	75,48	77,26	77,97	78,09
Южная Корея	74,73	75,68	75,33	74,55	75,42

Окончание таблицы 2.8

Испания	45,64	46,30	46,41	45,85	46,03
Швеция	58,21	60,96	59,20	57,26	56,74
Великобритания	45,61	46,21	48,04	48,96	49,69
США	59,53	61,12	62,00	62,36	62,32
КНР	74,04	74,60	75,42	74,73	76,06
РФ	27,23	28,16	27,07	26,47	28,11

Расчитано по данным: [111]

По данным таблицы 2.8, средний показатель по странам ОЭСР составил 60-62%. В азиатских странах наиболее развито финансирование НИОКР предпринимательским сектором: Япония – 75-78%, КНР – 74-76%, Южная Корея – 74-75%. В США, Германии и Дании расходы предпринимательского сектора составляют 2/3 всех расходов, в странах ЕС – 1/2, в Израиле и России – 1/3.

Таблица 2.9

Динамика доли расходов на НИОКР, финансируемых за счет государственного бюджета за 2012-2016 гг.

Регион	Доля расходов на НИОКР, финансируемых за счет государственного бюджета, %				
	2012	2013	2014	2015	2016
ОЭСР	29,12	28,12	27,17	26,74	26,52
ЕС	33,43	33,05	32,50	31,74	31,43
Австрия	37,75	33,57	35,81	32,59	30,68
Канада	34,08	33,75	32,06	32,21	33,08
Дания	29,17	29,89	29,03	29,38	29,94
Финляндия	26,69	26,03	27,50	28,89	29,47
Франция	35,35	35,30	34,35	34,81	35,31
Германия	29,21	29,10	28,71	27,89	27,18
Израиль	12,71	12,30	13,54	12,83	12,64
Италия	42,55	41,44	39,71	37,98	36,15

Япония	16,84	17,30	16,02	15,41	15,02
Южная Корея	23,85	22,83	22,96	23,66	22,68
Испания	43,13	41,63	41,36	40,93	40,17
Швеция	27,85	28,27	29,01	29,72	30,24
Великобритания	28,67	29,12	28,36	27,67	27,03
США	29,64	27,53	25,94	25,50	25,08
КНР	21,57	21,11	20,25	21,26	20,03
РФ	67,84	67,64	69,22	69,52	68,17

Рассчитано по данным: [111]

Согласно таблице 2.9, доля средств государственного бюджета на финансирование НИОКР стран ОЭСР сокращается и составляет 1/4 всех расходов. Данный источник финансирования НИОКР является основным преимущественно в России, Аргентине, Мексике (более 2/3). В странах ЕС данный показатель составляет 1/3 расходов, в США, Южной Кореи и КНР – 20-25%, в Японии и Израиле – 12-15%.

Таблица 2.10

Динамика доли расходов на НИОКР, финансируемых иностранными источниками за 2012-2016 гг.

Регион	Доля расходов на НИОКР, финансируемых иностранными источниками, %				
	2012	2013	2014	2015	2016
ОЭСР	5,53	5,82	6,12	6,41	6,73
ЕС	9,82	10,13	10,17	10,88	11,29
Австрия	16,11	16,61	15,79	16,55	15,48
Канада	5,73	5,87	8,14	9,95	10,39
Дания	7,17	6,70	6,63	6,56	6,42
Финляндия	8,81	11,54	17,32	14,52	13,24
Франция	7,60	7,89	7,63	7,62	7,60
Германия	4,32	5,15	5,00	6,15	7,05
Израиль	45,64	49,28	50,24	51,58	52,63
Италия	9,45	9,65	9,42	8,30	7,52
Япония	0,45	0,52	0,44	0,48	0,73
Южная Корея	0,34	0,30	0,71	0,75	0,94
Испания	6,65	7,36	7,41	8,04	8,44
Швеция	10,29	6,71	6,03	5,97	5,32
Великобритания	19,84	18,68	17,54	17,09	16,69
США	4,08	4,47	5,05	5,01	5,17
КНР	0,97	0,89	0,83	0,74	0,66
РФ	3,97	3,03	2,48	2,65	2,69

Рассчитано по данным: [111]

Средства иностранных источников в среднем по странам ОЭСР составляют 5-7%. В странах ЕС данный показатель наиболее дифференцирован (6-17%). Финансирование НИОКР Израиля основано на средствах иностранных источниках (более 1/2 расходов), азиатские страны (Япония, КНР, Южная Корея), наоборот, наименее зависимы от данного источника финансирования. Спонсирование российских и американских исследований иностранными источниками составляет 3-5% расходов.

Таблица 2.11

Динамика доли расходов на НИОКР, финансируемых за счет других национальных источников за 2012-2016 гг.

Регион	Доля расходов на НИОКР, финансируемых за счет других национальных источников, %				
	2012	2013	2014	2015	2016
ОЭСР	5,19	5,29	5,36	5,46	5,58
ЕС	2,35	2,36	2,68	2,73	2,81
Австрия	0,46	1,06	0,46	1,12	0,45
Канада	12,76	13,68	13,63	14,36	15,94
Дания	3,76	4,37	4,54	4,70	4,86
Финляндия	1,44	1,59	1,65	1,83	1,99
Франция	1,72	1,74	3,52	3,53	3,76
Германия	0,39	0,31	0,31	0,36	0,32
Израиль	2,25	1,66	1,21	1,32	1,43
Италия	3,71	3,71	3,59	3,73	3,75
Япония	6,60	6,70	6,28	6,14	6,16
Южная Корея	1,08	1,18	1,00	1,04	0,96
Испания	4,58	4,71	4,82	5,19	5,45
Швеция	3,98	4,06	4,12	4,28	4,37
Великобритания	5,88	5,99	6,05	6,28	6,53
США	6,75	6,88	7,00	7,13	7,42
РФ	0,97	1,16	1,23	1,36	1,03

Рассчитано по данным: [111]

К другим средствам финансирования НИОКР относят венчурные и инвестиционные фонды, компании и организации. В странах ОЭСР доля данного источника соотносима с долей средств иностранных источников 5-6%. В странах ЕС данный показатель также, различен (2-6%). Наибольшее распространение данный источник финансирования получил в Турции (22-25%). В КНР финансирование данным источником не осуществляется, в Южной Корее и России – небольшая доля расходов (1%), однако, в Японии –

6-7%. Низкие показатели подтверждают рискованность и отсутствие гарантий в получении дохода от данного вида инвестиций.

Далее следует проанализировать структуру расходов на НИОКР по субъектам, проводившим исследования: предпринимательский сектор, государственный сектор, высшие учебные заведения, частный некоммерческий сектор (табл. 2.12-2.15).

Таблица 2.12

Динамика доли расходов на НИОКР, проводимые предпринимательским сектором за 2012-2016 гг.

Регион	Доля расходов на НИОКР, проводимые предпринимательским сектором, %				
	2012	2013	2014	2015	2016
ОЭСР	67,70	68,26	68,83	69,10	68,88
ЕС	62,75	62,73	63,11	63,62	64,16
Австрия	70,42	70,82	71,25	71,42	71,42
Канада	51,57	51,16	53,24	52,15	50,91
Дания	65,57	63,34	63,77	63,94	65,82
Финляндия	68,72	68,86	67,71	66,67	65,84
Франция	64,58	64,59	63,63	63,72	63,61
Германия	67,99	67,18	67,65	68,65	67,98
Израиль	84,20	84,36	84,63	85,08	85,58
Италия	54,17	54,71	56,67	58,16	58,26
Япония	76,62	76,09	77,76	78,49	78,75
Южная Корея	77,95	78,51	78,22	77,53	77,74
Испания	52,98	53,08	52,92	52,54	53,91
Швеция	67,79	68,95	67,04	69,69	69,58
Великобритания	63,34	63,89	65,15	66,04	67,04
США	69,59	70,91	71,51	71,65	71,17
КНР	76,15	76,61	77,30	76,79	77,46
РФ	58,34	60,60	59,61	59,21	58,71

Рассчитано по данным: [111]

По данным таблицы 2.12, в странах ОЭСР основная доля НИОКР проводится предпринимательским сектором (68-70%). К странам, где данный сектор является центральным при проведении исследования, относят Израиль (84-85%) и азиатские страны: Япония (76-78%), Южная Корея (77-78%), КНР (76-77%). В среднем, по странам ЕС данный показатель

составляет 62-64%, причем в РФ предпринимательским сектором проводится 58-60% НИОКР.

Таблица 2.13

Динамика доли расходов на НИОКР, проводимые государственным сектором за 2012-2016 гг.

Регион	Доля расходов на НИОКР, проводимые государственным сектором				
	2012	2013	2014	2015	2016
ОЭСР	11,65	11,38	11,13	11,04	10,90
ЕС	12,72	12,70	12,42	12,25	11,91
Австрия	4,58	4,44	4,54	4,58	4,58
Канада	8,57	8,88	8,61	7,10	7,55

Окончание таблицы 2.13

Дания	2,37	2,36	2,29	2,32	2,19
Финляндия	9,01	8,92	8,65	8,17	8,16
Франция	13,16	13,06	12,74	12,76	12,88
Германия	14,34	14,88	14,62	14,06	13,74
Израиль	4,79	4,53	4,39	4,34	4,12
Италия	14,83	14,00	13,59	13,14	13,21
Япония	8,62	9,17	8,33	7,90	7,55
Южная Корея	11,25	10,91	11,21	11,74	11,54
Испания	19,09	18,72	18,79	19,13	18,43
Швеция	4,80	3,68	3,75	3,42	3,40
Великобритания	8,05	7,90	7,26	6,63	6,35
США	12,28	11,51	11,36	11,32	11,55
КНР	16,27	16,16	15,80	16,16	15,70
РФ	32,19	30,26	30,48	31,07	31,97

Рассчитано по данным: [111]

Государственным сектором проводится 11% НИОКР в среднем по странам ОЭСР. Данный способ проведения НИОКР наиболее распространен в РФ (30-32%). В странах ЕС (Франция, Германия, Италия) и Азии (Южная Корея, КНР) данный показатель варьируется от 11 до 16%. Меньше всего государственный сектор задействован в проведении НИОКР в Дании (2%), Австрии, Швеции и Израиле (4-5%).

Таблица 2.14

Динамика доли расходов на НИОКР, проводимые высшими учебными заведениями за 2012-2016 гг.

Регион	Доля расходов на НИОКР, проводимые высшими учебными заведениями				
	2012	2013	2014	2015	2016

ОЭСР	18,24	18,04	17,68	17,49	17,84
ЕС	23,49	23,62	23,48	23,12	22,95
Австрия	24,57	24,32	23,74	23,51	23,51
Канада	39,39	39,47	37,70	40,27	41,04
Дания	31,64	33,89	33,53	33,38	31,64
Финляндия	21,58	21,52	22,87	24,39	25,14
Франция	20,83	20,88	22,12	21,99	21,95
Германия	17,67	17,94	17,72	17,28	18,28
Израиль	12,80	12,65	12,49	12,18	11,71
Италия	28,03	28,30	26,70	25,51	25,54
Япония	13,36	13,47	12,58	12,28	12,32
Южная Корея	9,52	9,24	9,05	9,09	9,13

Окончание таблицы 2.14

Испания	27,75	28,03	28,13	28,12	27,42
Швеция	27,12	27,14	28,97	26,71	26,82
Великобритания	26,70	26,42	25,78	25,32	24,56
США	14,02	13,53	13,09	13,02	13,21
КНР	7,58	7,23	6,90	7,05	6,84
РФ	9,29	9,01	9,78	9,59	9,10

Расчитано по данным: [111]

Что касается высших учебных заведений, то их доля в проведении НИОКР в странах ОЭСР составляет 18%, что ниже среднего показателя стран ЕС 23%. Данный способ проведения исследований наиболее развит в Канаде (38-41%), Дании (31-34%), Испании (27-28), Финляндии, Италии, Швеции и Великобритании (25%). В Южной Корее, как и в РФ, данный показатель составляет 9%, в КНР на университеты приходится 7% проводимых исследований.

Таблица 2.15

Динамика доли расходов на НИОКР, проводимые частным некоммерческим сектором за 2012-2016 гг.

Регион	Доля расходов на НИОКР, проводимые частным некоммерческим сектором				
	2012	2013	2014	2015	2016
ОЭСР	2,41	2,33	2,36	2,38	2,39
ЕС	1,04	0,96	0,98	1,00	1,00
Австрия	0,44	0,42	0,47	0,49	0,49
Канада	0,47	0,49	0,45	0,48	0,51
Дания	0,41	0,42	0,41	0,37	0,35
Финляндия	0,68	0,71	0,77	0,77	0,86

Франция	1,44	1,47	1,51	1,54	1,56
Израиль	1,10	1,16	1,04	1,00	1,01
Италия	2,96	2,99	3,04	3,19	2,99
Япония	1,40	1,28	1,34	1,33	1,38
Южная Корея	1,28	1,33	1,52	1,64	1,59
Испания	0,19	0,17	0,17	0,20	0,24
Швеция	0,29	0,22	0,24	0,19	0,19
Великобритания	1,91	1,79	1,81	2,01	2,06
США	4,11	4,04	4,04	4,01	4,07
РФ	0,18	0,13	0,13	0,14	0,21

Рассчитано по данным: [111]

К сектору некоммерческих организаций относятся частные организации, целью которых не является получение прибыли. В настоящее время затраты таких организаций по сравнению с другими секторами невелики (2% по странам ОЭСР и 1% по странам ЕС). Данный сектор проведения исследований наиболее распространен в Великобритании и США(4%), а также Италии (3%). В РФ на данный сектор приходится 0,1-0,2% проводимых исследований.

Таким образом, процесс взаимодействия национальных экономик с мировым хозяйством, включая сферу международной инвестиционно-инновационной деятельности ТНК, во многом определяется степенью подготовленности рыночных отношений и стабильностью экономики.

Опираясь на опыт экономически развитых стран, можно сделать вывод, что ТНК, осуществляя расходы на НИОКР, активно воздействуют на инновационное развитие национальной экономики, что определяет ее место в мировом хозяйстве. Финансирование НИОКР в России значительно отстает от уровня инновационного развития ведущих мировых держав, хотя в течение нескольких лет инновационная модель является приоритетным направлением развития для отечественной экономики.

2.3. Оценка эффективности инновационной деятельности транснациональных корпораций

В развитых и развивающихся странах основным источником экономического роста в долгосрочной перспективе является развитие и экспорт технологий. Данная связь была выявлена как устойчивая и доказана в трудах Дж.Фернальда, С.Базу, М.Шапиро [61], Н.Сакураи, Дж.Бернштайна, Д.Коу, Д.Геллека, П.Монена [62], [64], [70], а в конце XX в. ОЭСР представила доклад, посвященный анализу влияния инвестиций в НИОКР на экономический рост стран мира [59].

Для определения эффективного функционирования стран на глобальном рынке инноваций определим уровень экономической отдачи от инвестиций, рассчитав коэффициент экономической отдачи инвестиций, вложенных в НИОКР ($K_{ои}$):

$$K_{ои} = \frac{(ВВП_1 - ВВП_0)}{C_0} = \frac{\Delta ВВП}{C_0},$$

где $K_{ои}$ - коэффициент экономической отдачи инвестиций, вложенных в НИОКР,

$ВВП_1$ - объем ВВП в отчетном периоде,

$ВВП_0$ - объем ВВП в текущем периоде,

$\Delta ВВП$ – прирост ВВП

C_0 – объем расходов на НИОКР в отчетном периоде.

Коэффициент отдачи инвестиций – это финансовый показатель, характеризующий доходность инвестиций, который отражает прирост ВВП на единицу вложенного в НИОКР капитала. Результаты расчетов данного показателя за период 2012-2016 гг. представлены в таблице 2.16.

Таблица 2.16

Коэффициент отдачи инвестиций за 2012-2016 гг. по регионам

Регион	2012	2013	2014	2015	2016
Весь мир	1,43	1,33	-2,59	0,63	-0,93
Австрия	1,93	0,98	-4,67	0,66	-1,01
Канада	0,70	-1,64	-8,62	-0,98	4,45
Дания	2,19	1,21	-6,54	0,68	-0,73
Финляндия	1,77	0,35	-5,57	0,93	-1,03
Франция	2,31	0,70	-6,86	0,52	1,91

Германия	2,07	1,34	-4,70	0,90	1,75
Израиль	3,38	1,39	-0,79	1,45	-1,39
Италия	2,11	0,74	-10,85	0,89	2,63
Япония	-6,88	-1,85	-2,69	3,27	-0,46
Южная Корея	1,28	1,55	-0,39	0,38	1,60
Испания	1,34	0,52	-9,23	2,01	3,82
Швеция	2,51	-0,34	-5,35	1,08	-1,17
Великобритания	2,02	6,82	-3,13	-5,18	4,49
США	1,23	1,62	1,45	1,01	1,50
КНР	3,58	2,62	1,57	0,33	1,80
РФ	2,29	-6,05	-17,32	-2,08	6,11

Рассчитано по данным: [104]

Согласно данным таблицы 2.16, инновационная активность развитых и развивающихся стран все еще восстанавливается после мирового кризиса 2014 г. Так, наиболее стабильными оказались показатели США, причем высший уровень экономической отдачи от инвестиций за исследуемый период продемонстрировал КНР. Наименьшие уровни отдачи были зафиксированы в Японии, Канаде, РФ и Швеции. В 2014 г. под влиянием экономического кризиса, политических конфликтов и торговых ограничений, показатели стран приняли отрицательные значения, постепенно проявляя положительную тенденцию, однако, в 2016 г. показатели так и не достигли докризисных результатов.

Другим показателем, характеризующим эффективность инвестиций в инновации, является динамика стоимостного объема высокотехнологичного экспорта и его доля в структуре промышленной продукции. Изучив структуру экспорта стран-лидеров инновационного развития, стоит отметить, что доля высокотехнологичного экспорта в общей структуре экспорта промышленной продукции постоянно растет и к настоящему моменту составляет в КНР и Франции 25-26%, США – 17-20% , Южной Кореи, Японии, Германии и Израиле – 15-17%, а в России – 8-10 % (табл. 2.17).

Таблица 2.17

Динамика стоимости высокотехнологичного экспорта за 2012-2016 гг.
по регионам

Регион	Стоимостной объем высокотехнологичного экспорта
--------	-------------------------------------------------

	2012		2013		2014		2015		2016	
	Млрд. долл. США	% в	Млрд. долл. США	%	Млрд. долл. США	%	Млрд. долл. США	%	Млрд. долл. США	%
ОЭСР	1171,2	16,6	1200,4	16,7	1227,8	16,7	1153,6	17,8	1150,5	17,4
ЕС	640,6	15,5	673,6	15,6	690,1	15,4	639,4	17,1	647,0	16,2
Австрия	16,1	12,8	18,4	13,7	19,3	13,9	15,9	13,3	21,0	15,3
Канада	29,1	13,8	29,0	14,0	26,5	13,5	26,3	13,8	23,9	12,9
Дания	8,7	14,2	9,2	14,3	9,8	14,4	9,4	15,9	9,3	15,7
Финляндия	4,4	8,5	3,7	7,2	3,9	7,8	3,6	8,7	3,3	8,4
Франция	108,6	25,4	113,2	25,9	114,7	26,1	104,3	26,8	103,8	26,7
Германия	187,0	15,9	193,8	16,1	199,7	16,0	185,5	16,7	189,6	16,9

Окончание таблицы 2.17

Израиль	9,2	15,8	9,6	15,6	10,2	16,0	11,8	19,7	10,3	18,4
Италия	27,5	7,1	29,7	7,2	30,7	7,2	26,9	7,3	27,9	7,5
Япония	123,4	17,4	105,1	16,8	100,9	16,7	91,5	16,8	92,9	16,2
Южная Корея	121,3	16,6	130,4	16,7	133,4	16,7	126,5	17,8	118,3	17,4
Испания	13,4	6,9	16,3	7,6	15,4	6,9	14,2	7,1	14,2	6,9
Швеция	16,5	13,4	17,1	14,0	16,6	13,9	14,9	14,2	14,9	14,3
Великобритания	67,8	21,7	69,2	21,8	70,6	20,6	69,4	20,8	68,3	21,8
США	148,3	17,8	148,5	17,8	155,6	18,2	149,5	18,9	149,8	19,9
КНР	505,6	26,3	560,0	26,9	558,6	25,4	549,8	25,6	496,0	25,2
РФ	7,1	8,4	8,6	10,0	9,8	11,4	9,7	13,8	6,6	10,7

Рассчитано по данным: [104]

Уровень развития техники и технологий в России все еще отстает от стран Западной Европы, Азии и США, что вызвано сильнейшей зависимостью экономики от добывающих и обрабатывающих отраслей.

В докладе ЮНИДО по индексу конкурентоспособности промышленного производства отмечается, что объем экспорта высокотехнологичной продукции из РФ за последние десять лет сократился почти в два раза, причем структура производства стала менее высокотехнологичной.

Логично предположить, что «международные инвестиции в научно-технические разработки будут увеличиваться там, где ожидается наибольшая отдача. Исходя из этого, индикатором развития интернационализации, распределения инвестиций» [48, С. 51], проведения НИОКР может

послужить такой показатель как «количество зарегистрированных патентов» (табл. 2.18) [49, С. 211].

Таблица 2.18

Динамика количества зарегистрированных патентов за 2012-2016 гг. по регионам

Регион	Количество зарегистрированных патентов									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%
Весь мир	2185	100,0	2397	100,0	2507	100,0	2683	100,0	2946	100,0
ОЭСР	1312	60,6	1345	56,1	1356	54,1	1361	50,7	137,8	46,8
ЕС	136	6,3	137	5,7	139	5,5	131	4,9	140	4,8

Окончание таблицы 2.18

Австрия	3	0,1	2	0,1	2	0,9	2	0,9	2	0,8
Канада	35	1,6	34	1,4	35	1,4	37	1,4	35	1,2
Дания	2	0,1	1	0,1	1	0,1	2	0,1	2	0,1
Финляндия	2	0,1	2	0,1	1	0,1	1	0,1	1	0,1
Франция	16	0,8	17	0,7	16	0,6	16	0,6	16	0,5
Германия	61	2,8	63	2,6	66	2,6	67	2,5	68	2,3
Израиль	7	0,3	6	0,2	6	0,2	7	0,3	6	0,2
Италия	9	0,4	9	0,4	9	0,4	0	0	10	0,3
Япония	343	15,7	328	13,7	326	13,0	319	11,9	318	10,8
Южная Корея	189	8,6	204	8,5	21	8,4	213	7,9	209	7,1
Испания	3	0,2	3	0,1	3	0,1	3	0,1	3	0,1
Швеция	2	0,1	2	0,1	2	0,1	2	0,1	2	0,1
Великобритания	23	1,1	23	1,0	23	0,9	23	0,8	22	0,7
США	543	24,8	572	23,8	579	23,1	589	21,9	605	20,5
КНР	653	29,9	825	34,4	928	37,0	1101	41,1	1338	45,4
РФ	44	2,0	45	1,9	40	1,6	45	1,7	41	1,4

Рассчитано по данным: [93]

Согласно данным таблицы 2.18, в странах-участницах ОЭСР ежегодно регистрируется 1/2 патентов, «на страны ЕС приходится 5-6% мировых патентов, где наибольшая доля у Германии (2-3%). Также значительная часть патентов регистрируется в азиатских странах – Японии (11-15%), Южной Кореи (7-8%), КНР (30-45%). В России регистрация патентов значительно отстает от мировых (1-2%)» [48, С. 52]. Стоит принять во внимание тот факт, что инновационная система Японии была основана на закупках зарубежных

разработок и их адаптации к внедрению в национальное производство, следовательно, большинство патентов Японии не относятся к фундаментальным, так как 80% инвестиций в НИОКР осуществляется предпринимательским сектором в коммерческих целях.

«Анализ количества зарегистрированных патентов ТНК, которые являются инвесторами НИОКР, показал, что 70% патентов регистрируется компаниями, которые находятся в том же регионе, где располагаются их материнские компании. Японские компании являются наименее интернационализируемыми, так как лишь 9,6% патентов регистрируется за пределами страны. Швейцарские компании, наоборот, регистрируют подавляющее большинство патентов за рубежом (75,1%), в частности, в ЕС – 37,6% и в США – 31,5%. Компании США и ЕС, в среднем, более интернационализированы с 77,9% и 73,9% зарегистрированных патентов за границей соответственно.

На американские и европейские компании приходятся самые большие доли зарегистрированных патентов: 22% и 26% соответственно. Компании США отдают предпочтение сектору фармацевтики и биотехнологий, а компании ЕС – автомобилестроению» [48, С. 61].

Стоит отметить, что важную роль в развитии инноваций ТНК играет сотрудничество компаний с университетами и лабораториями, что помогает эффективно распределять финансовые и технологические ресурсы. Например, шведское государственное агентство VINNOVA, участвует в создании центров развития передовых технологий при университетах, способствуя их сотрудничеству с ТНК. В КНР возле университетов были созданы кластеры, привлекающие подразделения корпораций, специализирующихся на отдельных видах НИОКР. Однако, существенная доля перспективных исследований, проводимых в университетах, остается не востребованной в результате отсутствия интереса со стороны корпораций.

В Японии распространено выполнение заказов на НИОКР в малых и средних инновационных предприятиях, сотрудничающих с кластерами ТНК, расположенных вблизи с производствами, что минимизирует транзакционные издержки и позволяет достигать экономии масштаба. В КНР в середине 80-х гг. на территориях свободных экономических зон (СЭЗ) были размещены малый, средний бизнес и перемещены производственные подразделения зарубежных ТНК в целях минимизации издержек на ресурсы и налоговых поступлений, что послужило толчком к экономическому росту страны и развитию инновационной сферы.

Исследователи отмечают прямую зависимость между размерами компаний и их долями на инновационном рынке, так как они обладают финансовыми, ресурсными, технологическими преимуществами, а значит у них больше возможности внедрения инноваций. Так, 20 крупнейших ТНК Швеции осуществляют около 70% инвестиций в НИОКР. В результате, инновационные стратегии компаний, направленные на собственное развитие, определяют приоритетные направления национальной инновационной политики. Сложившаяся ситуация определила специализации стран, но так же ограничила государственное регулирование инновационной экономики.

Рассмотренный выше опыт промышленно развитых стран доказывает, что создание благоприятной инвестиционной и законодательной среды привлекает приход на рынок зарубежных подразделений ТНК, ориентированных на высокотехнологичное производство. С одной стороны, это способствует технологическому обмену, с другой – создает спрос на разработки и исследования, исходя из коммерческих интересов, что определяет инновационную стратегию страны.

Эффективное проведение инновационной политики европейскими, американскими и азиатскими ТНК было достигнуто за счет сотрудничества с инновационными предприятиями, университетами, научно-исследовательскими институтами, лабораториями и центрами. Это

обеспечило снижение бюрократических процессов в инновационной сфере, способствовало эффективному техническому развитию и быстрому внедрению инноваций. Так, налаженная коммерциализация результатов инновационной деятельности и тесное сотрудничество бизнеса с наукой и образованием – ключевые факторы, которые определяют возможность и перспективы создания инновационной системы в стране.

Выводы по второй главе.

Современные ТНК, интернационализированные по сфере своей деятельности, размещают свои производственные и сбытовые сети по всему миру, что позволяет им максимально эффективно осуществлять свою деятельность, используя преимущества принимающих стран. Наибольшее влияние на мировую экономику оказывают ТНК, принадлежащие США, странам Восточной Азии и Западной Европы. Расширение заграничной инвестиционной деятельности ТНК из стран Восточной Азии существенно изменило географическое распределение ведущих ТНК мира.

Нестабильная мировая экономика, сложные политические обстановки, резкие колебания на финансовых рынках и геополитические риски сдерживают потоки инвестиций ТНК. Инвестиционная деятельность ТНК, осуществляемая движением ПИИ в виде проектов greenfield-инвестиций и сделок слияния и поглощения, отражает существенные сдвиги международного движения капитала и свидетельствует о повышении роли развивающихся стран в мировой экономике. Впервые наблюдается преобладание ПИИ в виде сделок M&A между развитыми странами и тенденция увеличения сделок с компаниями из развивающихся стран (в первую очередь, азиатские и африканские).

Трансграничные сделки по слияниям и поглощениям составляют более 1/2 стоимости международных сделок, преобладая над стоимостью greenfield-инвестиций. Тем не менее, основной причиной увеличения размеров мировых потоков капитала был рост трансграничных слияний и

поглощений, особенно между развитыми странами. Однако наблюдается устойчивый рост значимости сделок, заключенных развивающимися странами.

Для мировой экономики инновационная деятельность стала выступать основной движущей силой ее развития. Мировые расходы на НИОКР за 2012-2016 гг. выросли на 328,1 млрд. долл. США (22,3%) в основном за счет прироста в азиатских и западноевропейских странах. Основная доля расходов на НИОКР в мире приходится на США, КНР, Японию и Германию. Однако, в процентном отношении расходы на НИОКР к ВВП Израиля и Южной Кореи значительно превосходят показатели Японии (3,1-3,4%), США (2,7%) и КНР (1,9-2,1%).

Основным источником финансирования в странах ОЭСР является предпринимательский сектор (Япония, КНР, Южная Корея), на государственный сектор приходится $\frac{1}{4}$ инвестиций (Россия, Аргентина, Мексика), инвестиции иностранных (Израиль) и других национальных источников составляют 5-6%. По субъектам, проводимым НИОКР, $\frac{2}{3}$ проводится предпринимательским сектором (Израиль, страны Азии), 11% - государственным сектором (РФ), $\frac{1}{4}$ - учебными заведениями и частными некоммерческими организациями.

Согласно проведенным исследованиям, инновационная активность развитых и развивающихся стран все еще восстанавливается после мирового кризиса 2014 г., так не достигнув предкризисного уровня. Наибольший уровень отдачи инвестиций был зафиксирован в КНР, средний уровень показателя в США, наименьшие уровни были зафиксированы в Японии, Канаде, РФ и Швеции. Изучив структуру экспорта стран-лидеров инновационного развития, стоит отметить, что доля высокотехнологичного экспорта в общей структуре экспорта промышленной продукции постоянно растет и к настоящему моменту составляет 20-25% в КНР, Франции и США. Количество регистрируемых патентов в странах-участницах ОЭСР ежегодно

составляет 1/2 всех патентов, значительная часть приходится на азиатские страны – Японию, Южную Корею и КНР, причем 70% патентов регистрируется компаниями, которые находятся в том же регионе, где располагаются их материнские компании. Компании США и ЕС, в среднем, более интернационализированы с 77,9% и 73,9% зарегистрированных патентов за границей соответственно.

На позиции отечественных ТНК в международных рейтингах повлияли политическая и экономическая нестабильности: девальвация рубля, падение фондового рынка из-за экономического кризиса, действие санкций и обвал цен на нефть. В целом, анализ инвестиционно-инновационной деятельности российских компаний показывает, что пока она характеризуется недостаточно высокой эффективностью и слабой обратной связью с национальной экономикой. Хотя поддержка правительством российских компаний (прежде всего, госкорпораций) в реализации их отдельных зарубежных проектов в последние годы несколько усилилась, отсутствуют, прежде всего, целостность и последовательность такой политики.

Сегодня для России нет более важной задачи, чем сформировать экономику инновационного типа, сделать инновации ключевым фактором, как экономического роста в целом, так и совершенствования экспортно-импортной структуры.

ГЛАВА 3. УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

3.1. Состояние и условия формирования инвестиционной системы РФ

Устойчивое развитие страны неразрывно связано с обеспечением национальной экономики достаточным объемом инвестиций в таких сферах как базовая инфраструктура, энергетика, здравоохранение и образование, а также производственный потенциал с целью создания новых рабочих мест и увеличения доходов.

На сегодняшний день актуальным остается вопрос благоприятного политического климата, который диктует основные тенденции в движении международных инвестиционных потоков и, в результате, оказывает значительное влияние на устойчивое развитие мировой экономики.

По оценкам, после сокращения инвестиционных потоков в 2014-2015 гг., в 2016 г. объемы выросли до 68 млрд. долларов. Приток ПИИ в

страны Содружества Независимых Государств (СНГ) удвоился за счет впечатляющему росту инвестиций в Казахстан, а также заметному увеличению притока в Российскую Федерацию. Среди стран-инвесторов происходит постепенный сдвиг в пользу новых стран, в первую очередь Китая.

Вывоз ПИИ из стран с переходной экономикой в 2016 г. сократился на 22%, до 25 млрд. долл. США. Инвестиции из Российской Федерации, которые занимают главное место в вывозе ПИИ из региона, несколько выросли, до 27 млрд. долл., несмотря на ограниченный доступ к международным рынкам капитала.

Динамика инвестиционных потоков в РФ за 2012-2016 гг., основными источниками которых являются транснациональные компании (ТНК), представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Динамика объемов потоков ПИИ в РФ за 2012-2016 гг.

Показатель	Объемы потоков ПИИ, млрд. долл. США					Темп прироста, %				
	2012	2013	2014	2015	2016	2013 /2012	2014 /2013	2015 /2014	2016 /2015	2016 /2012
Объем ввоза ПИИ	30,2	53,4	29,2	11,9	37,7	76,8	-45,3	-59,2	216,8	24,8
Объем вывоза ПИИ	28,4	70,7	64,2	27,1	27,3	148,9	-9,2	-57,8	0,7	-3,9
Общий объем потоков ПИИ	58,6	124,1	93,4	39,0	65,0	111,8	-24,4	-58,2	66,7	10,9

Рассчитано по данным: [111]

В 2016 г. уверенность иностранных инвесторов в стабильности российской экономики укрепилась, что отразилось на приросте объемов ПИИ в 216,8%. Увеличилось число заключенных международных проектов ПИИ в 2016 г. на 2%, отдавая предпочтение развитию новых производственных мощностей (83,4%) таких отраслей, как пищевая промышленность, производство машин и оборудования, химическое производство и производство электрооборудования. Основными странами-

инвесторами являются Германия, США, Франция, Япония, Австрия и Китай [20].

Инвестиционная деятельность ТНК характеризуется показателями стоимости Greenfield-инвестиции и сделок M&A (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Динамика стоимости международных проектов и сделок РФ
за 2012-2016 гг.

Показатель	Объемы потоков ПИИ, млрд. долл. США					Темп прироста, %				
	2012	2013	2014	2015	2016	2013 /2012	2014 /2013	2015 /2014	2016 /2015	2016 /2012
Greenfield-инвестиции в экономику страны	16,2	16,0	13,0	14,6	14,8	-1,2	-18,7	12,3	1,4	-8,6
Greenfield-инвестиции за рубеж	4,2	19,3	5,0	9,9	8,8	359,5	-74,1	98,0	-11,1	109,5

Окончание таблицы 3.1

M&A сделки продажи	7,2	0	5,7	7,2	4,7	0	0	26,3	-34,7	-34,7
M&A сделки покупки	8,3	2,3	1,6	4,5	0,3	-72,3	-30,4	181,2	-93,3	-96,4

Расчитано по данным: [111]

«Открытие на территории России новых greenfield-филиалов зарубежными странами сократилось за исследуемый период на 8,6%» [48, С. 66], так и не достигнув показатели 2012 г. В 2014 г., в связи с введением санкций, многие инвестиционные проекты пришлось закрыть, хотя в 2015-2016 гг. наблюдается постепенный прирост Greenfield-инвестиции в экономику страны, что связано улучшением инвестиционного климата страны. «На рынке M&A Россия сократила свои позиции по сделкам продажи на 34,7%, а по сделкам покупки – на 96,4%. Находясь под давлением со стороны, российские компании вынуждены осуществлять инвестиционную деятельность в основном со странами СНГ» [48, С. 66].

В соответствии с ежегодным рейтингом «Doing Business», составляемым группой Всемирного банка, Россия значительно улучшила свои показатели с 2013 по 2016 г., поднявшись со 112 позиции до 36, на что

повлияли такие показатели, как «подключение к системе электрического снабжения», «доступность кредитов», «защита прав инвесторов» и «регистрация собственности» [69].

Стоит отметить, что в майских указах 2012 г. В. Путин поставил цель - войти в топ-20 данного рейтинга к 2018 г., что было осложнено санкциями и геополитическим рискам [32]. Но, несомненно, наша страна сделала большой шаг к улучшению инвестиционного климата.

В Индексе глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума в 2016 г. Россия заняла 43 место, поднявшись на 24 позиции с 2012 г. за счет улучшения следующих показателей: «Инфраструктура», «Здоровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Уровень технологического развития», «Размер внутреннего рынка», «Инновационный потенциал страны» [101].

Так, в Мониторинге инвестиционной политики 2014-2017 ЮНКТАД, отмечено, что в 2014-2017 гг. в России были приняты меры по улучшению условий ведения бизнеса и приватизации.

Президент РФ подписал федеральный закон N 343-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" 4 ноября 2014 г., который предусматривает распространение действия процедур согласования на случаи совершения иностранными инвесторами сделок, предусматривающих приобретение ими в собственность, владение или пользование имущества хозяйственных обществ, имеющих стратегическое значение, которое относится к основным производственным средствам и стоимость которого составляет 25% и более балансовой стоимости активов такого хозяйственного общества, а также на случаи совершения иных действий, не

являющихся сделками, в результате которых устанавливается контроль иностранных инвесторов или группы лиц над этими хозяйственными обществами [105].

22 августа 2015 г. Правительство РФ одобрило создание 5 областей приоритетного социально-экономического развития в Дальневосточном федеральном округе (Михайловский район, Кангаласский индустриальный парк, Белогорский район, Приамурская область и Беринговский район). Инвесторы в этих областях выигрывают от ряда налоговых преференций [106].

14 октября 2014 г. Президент РФ подписал закон, запрещающий владение или контроль 20% уставного капитала медиакомпаний следующим категориям: иностранным государствам, международным организациям, гражданам России, имеющим гражданство другого государства, иностранным физическим и юридическим лицам, а также юридическим лицами России, 20% акций которых принадлежат иностранным юридическим или физическим лицам [107].

16 мая 2016 г. в соответствии с Федеральным законом от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственной и муниципальной собственности» Президент РФ подписал Указ № 228 «О внесении изменений в перечень стратегических акционерных предприятий, установленных Указом № 1009 от 4 августа 2004 года». Из этого списка была исключена нефтедобывающая компания «Башнефть» с долей в 50 процентов + 1 акция государства, что способствовало будущей приватизации компании.

23 июня 2016 г. Правительство приняло Федеральный закон № 215-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях». В соответствии с поправками все российские акционерные общества и компании с ограниченной ответственностью обязаны собирать и ежегодно обновлять информацию о

собственниках и хранить эту информацию не менее 5 лет. По требованию налогового или другого компетентного органа юридические лица должны представить всю информацию о бенефициарной собственности и другие соответствующие документы. Неспособность юридических лиц идентифицировать, представлять, обновлять и хранить свою информацию о бенефициарной собственности приведет к административной ответственности и выплате штрафа.

6 июля 2016 г. Правительство РФ предложило приватизировать через Московскую фондовую биржу 10,9% акций крупнейшей в мире алмазодобывающей компании «Алроса» [108].

Президент РФ подписал Федеральный закон от 1 июля 2017 года №155-ФЗ «О внесении изменений в статью 5 Федерального закона «О приватизации государственного и муниципального имущества» и Федеральный закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства», который устанавливает запрет на участие в приватизации государственного и муниципального имущества в качестве покупателей юридических лиц, местом регистрации которых является государство или территория, включённые в утверждаемый Минфином России перечень государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны), а также юридических лиц, которые находятся под контролем офшорной компании или группы лиц, в которую входит офшорная компания.

30 июля 2017 г. Президент РФ подписал Федеральный закон от 18 июля 2017 года № 165-ФЗ «О внесении изменений в статью 6 Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» и Федеральный закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в

хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства». Сделки, совершаемые иностранными инвесторами в отношении российских хозяйственных обществ, подлежат предварительному согласованию в порядке, предусмотренном Федеральным законом № 57-ФЗ от 29 апреля 2008 г. «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства». Закон также устанавливает юридические последствия для сделок, которые нарушают это требование. Был уточнен и расширен перечень видов деятельности, которые являются стратегически важными для национальной обороны и государственной безопасности. Определены правовые нормы, устанавливающие порядок определения обязательств иностранных инвесторов, связанных с обеспечением национальной обороны и государственной безопасности [109].

30 ноября был подписан Президентом и опубликован Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». К основным изменениям относятся: ограничение переноса убытков, полученных в прошлых периодах 50% налоговой базы текущего отчетного (налогового) периода; ограничение признания убытков внутри КГН не более 50% от суммы прибыли прибыльных участников КГН; изменения в правила трансфертного ценообразования по предоставлению поручительств (гарантий) и по представлению беспроцентных займов; изменение соотношения ставок налога на прибыль между федеральным бюджетом и бюджетом субъекта федерации с 2% и 18% на 3 % и 17 % соответственно; введение прогрессивной шкалы ставок пеней в случае просрочки уплаты налогов; при определении налоговой базы по налогу на прибыль не учитываются доходы в виде услуг по сделкам по предоставлению поручительств (гарантий); действие специальных положений Федерального

закона № 32-ФЗ от 8 марта 2015 г. в отношении применения правил «недостаточной капитализации» продлевается до 31 декабря 2019 года; введение возможности по уплате налогов третьими лицами; увеличение ставок акциза на нефтепродукты.

Также, 7 декабря 2016 г. руководство государственной компании ПАО «НК «Роснефть» заключило сделку по продаже 19,5% акций швейцарскому консорциуму Glencore International AG и суверенному фонду Катара [68].

2 февраля 2017 г. Правительство РФ утвердило план приватизации госактивов на 2017-2019 гг. на сумму 17 млрд. руб. или 285,3 млн. долл. США, за счет таких компаний, как ПАО Банк ВТБ, ПАО «Совкомфлот», Новороссийский морской торговый порт [98].

Так, «только совместные действия на региональном и федеральном уровнях будут способствовать созданию новой инвестиционной системы России при переходе на инновационный путь развития» [48, С. 68]. Тем не менее, выделяют факторы, препятствующие улучшению благоприятности инвестиционного климата России: высокие налоговые ставки, бюрократизация государственного аппарата, проблемы с доступом к финансированию, низкая квалификация рабочей силы, а также коррупция.

«На данный момент перед Россией стоят две инвестиционные стратегии развития национальной экономики: консервативная (формирование федерального бюджета за счет экспорта сырьевых ресурсов и направление инвестиций на модернизацию данного производства) и инновационная (основа федерального бюджета создается новыми для страны отраслями, а инвестиции направляются на развитие инноваций, науки и образования)» [48, С. 69].

Меры для формирования российской инвестиционной системы в рамках инновационной концепции представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Меры по формированию российской инвестиционной системы

Направления государственной политики по формированию российской инвестиционной системы	Меры по формированию российской инвестиционной системы
1. Создание благоприятного инвестиционного климата	1.1. Борьба с бюрократией и коррупцией. 1.2. Ограничение государственного вмешательства в частный сектор и нетарифные барьеры, увеличивающие торговые издержки. 1.3. Обеспечение конкурентной среды и повышение уровня информационной прозрачности отечественных компаний.
2. Формирование эффективной институциональной политики	2.1. Перераспределение ПИИ между регионами. 2.2. Создание межрегиональной корпорации развития федерального округа. 2.3. Развитие субфедеральной преференциальной политики стимулирования экономического роста. 2.4. Создание научно-исследовательских центров в каждом регионе.
3. Совершенствование миграционной политики	3.1. Подписание двусторонних соглашений по упрощению миграционных процедур. 3.2. Введение льготного режима в отношении группы высококвалифицированных специалистов. 3.3. Упрощение взаимного признания дипломов о высшем образовании и научных степеней. 3.4. Упрощение миграционного учета при перемещении внутри страны.

Продолжение таблицы 3.3

4. Снижение административных барьеров	4.1. Разработка методических рекомендаций государственными службами по прохождению всех этапов согласования, необходимых инвестору. 4.2. Упрощение сбора и предоставления необходимых документов. 4.3. Облегчение порядка взаимодействия компаний с государственными органами; организация центра поддержки и консультации компаний с государством. 4.4. Ограничение контроля со стороны государства, путем его передачи в профессиональные организации, предпринимательские объединения, саморегулируемые ассоциации.
5. Упрощение доступа к инфраструктуре	5.1. Предоставление недискриминационного доступа к коммунальным услугам. 5.2. Разработка типового договора присоединения объекта к инфраструктуре с конкретным описанием прав и обязанностей. 5.3. Увеличение ответственности в случаях нарушения договорных обязательств со стороны организаций коммунального хозяйства.

	5.4. Принятие чётких правил по тарифам и оплате за подключение.
6. Улучшение системы таможенного администрирования	6.1. Сокращение сроков таможенного контроля при декларировании и выпуске товаров. 6.2. Упрощение процесса ввоза инновационных товаров и наукоемкого оборудования; совершенствование форм и методов таможенного контроля. 6.3. Развитие института таможенных представителей; расширение упрощений для уполномоченных экономических операторов. 6.4. Создание условий для мотивации должностных лиц таможенных органов; совершенствование административной ответственности за нарушение таможенных правил.
7. Модернизация налоговой политики	7.1. Применение льготного налогового режима к инновационным проектам в области наукоемких отраслей и к инновационным компаниям. 7.2. Освобождение предприятий в области здравоохранения и образования от налога на прибыль. 7.3. Для предприятий с энергоэффективным оборудованием снижение налога на имущество. 7.4. Предоставление инвестиционного налогового кредита на срок до 5 лет инновационным компаниям и научно-исследовательским центрам.

Окончание таблицы 3.3

8. Разработка мер защиты прав инвестора	8.1. Организация советов при органах государственного и муниципального контроля с целью улучшения защищенности бизнеса и инвесторов. 8.1. Разработка и принятие Закона, устанавливающего гарантии безопасности инвестиций и механизмы защиты прав инвесторов по ключевым актуальным рискам. 8.3. Создание единой национальной системы защиты прав интеллектуальной собственности, объединяющую и координирующую усилия законодательных, судебных, правоохранительных органов, Роспатента, налоговых и таможенных служб, антимонопольного комитета, а также общественных организаций и правообладателей интеллектуальной собственности. 8.4. Внесение изменений в Патентный закон Российской Федерации, гарантирующие соблюдение прав заявителей и патентообладателей и тем самым, повышающие привлекательность и безопасность патентования в Российской Федерации.
-----------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Таким образом, уверенность иностранных инвесторов в стабильности российской экономики укрепилась, что отразилось на приросте объемов ПИИ, увеличилось число заключенных международных проектов ПИИ в новых производственных мощностей (пищевая промышленность, производство машин и оборудования, химическое производство и производство электрооборудования). В международных рейтингах и докладах отмечается значительное улучшение инвестиционного климата РФ в результате применяемых правительством мер по созданию условий ведения бизнеса и приватизации.

Ключевым условием поступательного экономического роста страны является создание эффективной хозяйственной системы и привлекательной инвестиционной среды, базирующихся на совокупности растущих и конкурентоспособных отечественных компаниях. Именно эффективность их развития, причем не только в рамках национальных границ, но и за рубежом, а также степень участия государства в создании благоприятной деловой среды будут в перспективе определять позиции России на мировом рынке.

Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, улучшение инвестиционного климата, совершенствование нормативной базы инвестиционной деятельности, принятие мер по поддержке нововведений со стороны государства, формирование механизмов управления инновационной активностью компаний и разработка правовой защиты интеллектуальной собственности позволят повысить эффективность инвестиционной системы ТНК в России.

3.2. Меры стимулирования инновационной деятельности транснациональных корпораций: мировой опыт и возможности его адаптации в российских условиях

В современной экономике появляется новый тип конкуренции с постоянным внедрением передовых технологий, что способствует росту ТНК, которые проводят инвестиционные стратегии, основанные на инновационном и конкурентном преимуществах. В результате, сегодня конкуренция между ТНК перешла в соперничество крупнейших компаний на глобальном рынке инноваций.

Инновационное развитие России значительно отстает от ведущих центров мировой экономики – США, Западной Европы, КНР и Японии, что сказывается на конкурентоспособности отечественной экономики, хотя в течение нескольких лет инновационная модель является приоритетным направлением развития для страны. Уровень финансирования НИОКР в России находится на уровне европейских стран, однако существенно ниже уровней стран-лидеров.

По оценкам ОЭСР, затраты России на НИОКР в 2016 г. составили 1,10% ВВП, среднее значение по странам ОЭСР – 2,35%, самый высокий показатель в Южной Корее – 4,24%, в Японии – 3,14%, в Германии – 2,94%, в США – 2,74%, КНР – 2,12%. Важно отметить, что основным источником финансирования НИОКР в отечественной экономике являются бюджетные средства. В 2016 г. средства бюджетов всех уровней, направленных на НИОКР, составили 68,17%, средства иностранных источников – 2,69%, средства организаций предпринимательского сектора – 28,11% [93]. Для сравнения, в США бюджетные средства на НИОКР составляют 25,08%, в Германии – 27,18%, в Японии – 15,02%, в КНР – 20,03%, в Израиле – 12,64%, среднее значение по странам ОЭСР – 31,43%. Так, в развитых странах НИОКР финансируются преимущественно за счет организаций предпринимательского сектора, что говорит о высокоразвитом механизме коммерциализации инноваций, который способствует развитию частной инициативы на рынке инноваций.

В рейтинг 2500 крупнейших международных компаний, инвестирующих в НИОКР «The EU R&D Scoreboard» в 2017 г. вошли только 2 отечественные ТНК: «Вертолеты России» и «КамАЗ» (компании сырьевого и банковского сектора не рассматривались) [100]. «Однако, в рейтинг Forbes Global 2000 в 2017 г. вошли 27 российских компаний, что подчеркивает низкий уровень участия отечественных компаний в НИОКР. При этом, инновационные проекты в основном реализуются в следующих секторах: машиностроение, металлургия, энергетика, химическая промышленность, IT и телекоммуникации. Данные проекты осуществляются в целях поддержки уровня конкурентных преимуществ или преодоления технического отставания от иностранных компаний, а не на освоение новых рынков в результате инновационных решений» [48, С. 80].

Ежегодный рейтинг «Global Innovation Index», «разработанный французским исследовательским институтом INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности (WIPO), оценивает условия, ресурсы и результаты осуществления странами инновационной деятельности. Таким образом, индекс показывает эффективность страны в развитии инноваций» [48, С. 81]. В рейтинге глобального инновационного индекса Россия занимала в 2012 г. 51 место, в 2013 г. – 62, в 2014 г. – 49, в 2015 г. – 48, в 2016 г. – 43, в 2017 – 45. Согласно данным рейтинга, стоит ожидать значительное улучшение показателей РФ после выхода из рецессии. Сильные стороны России заключаются в сельскохозяйственной отрасли (топ-5 по привлекательности ПИИ), «качестве человеческого капитала, степени исследований и уровне образовании, к слабым сторонам относят инфраструктуру, развитость внутреннего рынка [102]. Следовательно, для занятия более высоких позиций в глобальном инновационном индексе, необходимо повышать показатели инновационной деятельности, обеспечивать благоприятную инновационную среду, улучшать инновационную эффективность» [48, С. 81].

«На сегодняшний день в России реализуются такие инновационные проекты, как ОАО «РВК», ОАО «РОСНАНО», Внешэкономбанк, ОАО «МСП Банк», Фонд «ВЭБ Инновации», Некоммерческая организация «Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий» (Фонд «Сколково»), АИФ «Росинфокоминвест», Фонд содействия инновациям, ФГАУ «РФТР», Фонд инфраструктурных и образовательных программ, Фонд перспективных исследований [4]. Однако в условиях экономического кризиса, который затронул и рынок инноваций России, идет сокращение инвестиционных ресурсов и инновационных проектов» [48, С. 79].

«Эффективной деятельности российских ТНК на глобальном рынке инноваций препятствуют следующие проблемы:

- использование в качестве конкурентных преимуществ ресурсного потенциала страны;
- ограниченная территориальная и отраслевая диверсификация;
- высокий уровень конкуренции со стороны иностранных компаний;
- слабый уровень формирования инвестиционного имиджа отечественных компаний;
- отсутствие отраслевой стратегии развития в рамках инновационного развития;
- недостаток высококвалифицированных специалистов в наукоемких отраслях.

Поэтому, в стадии перехода России на инновационный путь развития, необходимы государственная поддержка финансирования инновационной деятельности и формирование благоприятных условий для осуществления деятельности ТНК в сфере инноваций. В рамках инновационной политики России необходимо разработать стратегию инновационного прорыва на тех уровнях, где у нас имеется научный, фундаментальный и изобретательский потенциалы. Поэтому, необходимо принять во внимание международный опыт использования мер стимулирования инновационной деятельности.

Ведущая роль в достижении прогресса в сфере инноваций принадлежит государственной политике и его поддержке НИОКР. Опыт мировых держав показывает, что нужно развивать фундаментальную науку и прикладные исследования, стимулировать внутренний рынок наукоемкой продукции и участие частного бизнеса в инновационной деятельности, подготавливать высококвалифицированные кадры в сфере наукоемких отраслей.

Национальные инновационные стратегии развития с преобладающей ролью государства используются как в развитых странах (США, Япония, Германия, Великобритания), так и в развивающихся (КНР, Индия, странах Юго-Восточной Азии). На рисунке 3.1 представлены конкретные государственные меры стимулирования инновационной деятельности, применяемые в мировой практике.

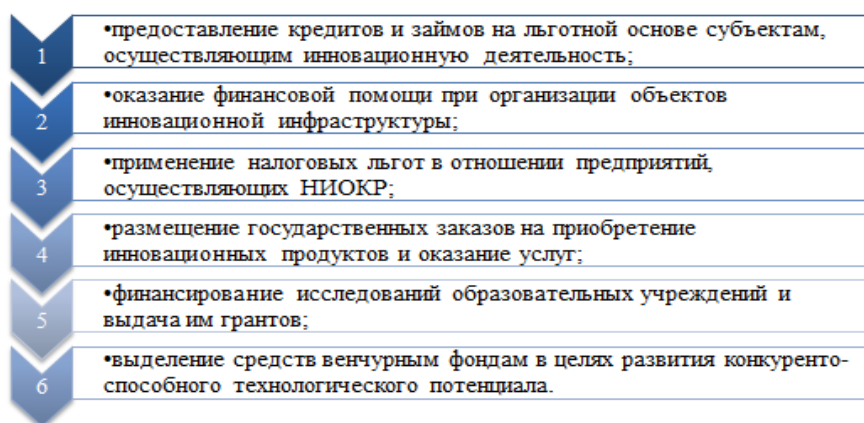


Рис. 3.1. Государственные меры стимулирования инновационной деятельности, осуществляемые в мировой практике

Составлено по данным: [1]

Во многих странах широко применяется предоставление кредитов и займов инновационным компаниям на льготной основе, что стимулирует их инновационную деятельность. Данный способ финансирования США и Германии обеспечивает 1/2 стоимости новой продукции и технологий. В Швеции предоставляются кредиты без выплаты %, а в Германии предлагают кредиты на безвозмездной основе на покрытие 1/2 расходов на нововведения.

Существенное значение играет выделение государством средств на формирование инновационной инфраструктуры для создания саморазвивающейся национальной системы инноваций и технологического предпринимательства. Во всех развитых и развивающихся странах осуществляется активная государственная поддержка при создании научных парков, бизнес-инкубаторов и зон технологического развития.

Все шире применяются инструменты налогового стимулирования НИОКР. Для компаний, действующих в инновационной сфере, облегчается налогообложение, путем исключения из налогообложения затрат на НИОКР и применение льготной системы (США, Япония, КНР, Индия, Великобритания). Также, в целях привлечения ПИИ используют налоговые кредиты, ускорение амортизации оборудования инновационных проектов, освобождение от уплаты социальных налогов.

Важным инструментом развития инновационной деятельности признано размещение государственных заказов. В США и Великобритании реализуются заказы на проведение НИОКР и разработку инновационной продукции.

В последние годы широко распространено финансирование зарубежными странами научных исследований и предоставление грантов высшим учебным заведениям. В США, Франции, Великобритании, Ирландии, Чехии, Люксембурге, Португалии для финансирования различных программ и проектов финансовая поддержка предоставляется на конкурсной основе и предназначена для развития определенных инноваций, технологий или решения конкретных проблем.

Во всех развитых и развивающихся странах создаются фонды венчурного капитала для реализации инновационных проектов. Данный вид финансирования развился в США, странах Западной Европы, и продолжает активно формироваться в странах Восточной и Юго-восточной Азии, Израиле, странах с переходной экономикой [17].

Итак, исследовав международный опыт государственной поддержки инновационной деятельности, можно отметить, что меры и инструменты стимулирования ТНК осуществлять НИОКР в развитых и развивающихся странах постоянно совершенствуются. В рамках национальной программы инновационного развития растет число выделяемых грантов, создаются венчурные фонды инновационного развития, организуются технопарки и бизнес-инкубаторы.

Российской экономике необходимо переломить устоявшуюся тенденцию участия на мировом рынке за счет сектора природных ресурсов. Только развивая конкурентоспособные производства наукоемких отраслей, возможно способствовать модернизации отечественной экономики в целом и уйти от сырьевой зависимости страны. На данный момент самыми перспективными выступают следующие отрасли: космическая, оборонная и транспортных услуг. Данный выбор обусловлен наличием у страны возможностей их развития до конкурентоспособного международного уровня.

Опыт зарубежных стран в сфере стимулирования инновационной деятельности ТНК и процесса коммерциализации инноваций свидетельствует о том, что необходим системный государственный подход модернизации отечественной экономики на основе всестороннего стимулирования инновационной деятельности ТНК. Для этого приведем комплекс мер, в которые входят законодательные предложения, целевые программы и мероприятий, реализация которых способствует созданию благоприятных условий для осуществления деятельности ТНК в сфере инноваций.

Предлагаются следующие меры в сфере законодательства:

1. Разработка закона «О поддержке инновационной деятельности компаний», отражающего финансовую, техническую, консультационную помощь компаниям, осуществляющим инновационную деятельность в

соответствии с действующими приоритетами социально-экономического развития экономики страны.

2. Защита прав инвесторов с целью сокращения инвестиционного риска отечественных ТНК.

3. Разработка законодательной и правовой основы выделения венчурного капитала на реализацию инновационных проектов.

Разработка и реализация нижеперечисленных целевых программ простимулирует инновационную активность ТНК:

1. Программа государственных закупок у отечественных компаний инновационной продукции, результатов НИОКР, новых технологий.

2. Программа по привлечению иностранных высококвалифицированных специалистов при освоении новых наукоемких отраслей.

3. Программа обеспечения государственных гарантий при кредитовании компаний, осуществляющих модернизацию основных фондов или осваивающих новые технологии.

Организация нижеприведенных мероприятий будет способствовать инновационной деятельности ТНК:

1. Создание инфраструктуры, осуществляющей производственную, научно-техническую, финансовую поддержку инновационных компаний.

2. Организация информационно-поисковых систем и баз данных инновационных технологий и разработок.

3. Содействие во взаимодействии инновационных компаний и университетов при передаче и разработке инноваций и технологий.

4. Проведение выставок и ярмарок наиболее эффективных инновационных разработок в субъектах РФ с целью налаживания деловых контактов с инвесторами, производителями и потребителями» [48, С. 85].

Представленные меры повышения эффективности инновационной деятельности ТНК являются необходимыми в условиях мирового

инновационного развития, где каждая страна стремится стать лидером на глобальном рынке инноваций. В качестве основного механизма достижения экономического роста инновационное развитие выходит на передний план, что способно обеспечить долгосрочное благосостояние страны в целом.

Выводы по третьей главе.

Таким образом, «сегодня Россия стоит перед серьезными вызовами глобализации и необходимостью теснее и эффективнее включиться в международные экономические отношения. Безусловно, эффективная интеграция возможна лишь на основе прочной и стабильной экономики.

ТНК в условиях глобализации ТНК выступают ведущим хозяйствующим субъектом. Россия обладает значительным потенциалом формирования собственных ТНК. Укрепление и развитие, а так же регулирование деятельности российских ТНК в настоящее время можно назвать одной из приоритетных задач институционального оформления корпоративного сектора российской экономики.

Сильная зависимость российской экономики от ресурсных ТНК привела к негативным социально-экономическим последствиям в условиях нестабильной экономической ситуации. Таким образом, ресурсная ориентация сегодня не является привлекательным направлением деятельности ТНК с учетом текущих условий и неопределенностей» [48, С. 84]. Однако стоит отметить, что в 2016 г. уверенность иностранных инвесторов в стабильности российской экономики укрепилась, что отразилось на приросте объемов ПИИ, увеличилось число заключенных международных проектов ПИИ в новых производственных мощностей (пищевая промышленность, производство машин и оборудования, химическое производство и производство электрооборудования). В международных рейтингах и докладах отмечается значительное улучшение инвестиционного климата РФ в результате применяемых правительством мер по созданию условий ведения бизнеса и приватизации.

«Ключевым условием поступательного экономического роста страны является создание эффективной хозяйственной системы и привлекательной инвестиционной среды, базирующихся на совокупности растущих и конкурентоспособных отечественных компаниях. Именно эффективность их развития, причем не только в рамках национальных границ, но и за рубежом, а также степень участия государства в создании благоприятной деловой среды будут в перспективе определять позиции России на мировом рынке.

Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, улучшение инвестиционного климата, совершенствование нормативной базы инвестиционной деятельности, принятие мер по поддержке нововведений со стороны государства, формирование механизмов управления инновационной активностью компаний и разработка правовой защиты интеллектуальной собственности позволят повысить эффективность инвестиционной системы ТНК в России.

На данном этапе для России необходимо создание новой инвестиционной системы при переходе на инновационный путь развития. Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, улучшение инвестиционного климата, совершенствование нормативной базы инвестиционной деятельности, принятие мер по поддержке нововведений со стороны государства, формирование механизмов управления инновационной активностью компаний и разработка правовой защиты интеллектуальной собственности позволят повысить эффективность инвестиционной системы ТНК в России.

Мировой экономический кризис способствовал использованию развитыми и развивающимися странами инновационной основы развития экономики, которая сегодня определяет конкурентоспособность страны на мировом рынке.

Инновационное развитие России значительно отстает от ведущих центров мировой экономики, что сказывается на конкурентоспособности

отечественной экономики. Основной проблемой является недостаточное финансирование НИОКР, особенно низкая степень участия корпоративного сектора. Хотя объем инвестиции в НИОКР России увеличивается, он существенно уступает аналогичным затратам зарубежных стран.

Использование международного опыта позволило определить приоритетные направления стимулирования инновационной деятельности ТНК: предоставление кредитов и займов на льготной основе; оказание финансовой помощи при организации объектов инновационной инфраструктуры; применение налоговых льгот; размещение государственных заказов на приобретение инновационных продуктов и оказание услуг; финансирование исследований образовательных учреждений и выдача им грантов; выделение средств венчурным фондам в целях развития конкурентоспособного технологического потенциала.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Из проделанной нами работы следует, что процесс глобализации привел к транснационализации мировой экономики, расширяя границы

национальных хозяйств. Это способствовало появлению современных транснациональных корпораций, оказывающих ключевое влияние на развитие международных экономических отношений и на формирование инновационной модели экономического развития.

Исследование мирового опыта формирования инвестиционных систем в инновационной сфере позволило определить, что ТНК способны играть ведущую роль в инновационных процессах национальной экономики и способствовать ее эффективному развитию в долгосрочной перспективе.

Деятельность российских международных компаний, увеличение числа их дочерних предприятий и подразделений на мировом рынке, а также совместных предприятий, создаваемых российскими и зарубежными компаниями, происходит на фоне восстановления после экономического кризиса, политической нестабильности, масштабного перераспределения сил на международном рынке, обострения конкуренции между компаниями за рынки внедрения новых технологий и сбыта готовой продукции. Для повышения конкурентоспособности отечественной экономики необходимо принять комплекс мер, направленных на эффективное стимулирование перехода экономики России от традиционной сырьевой ориентации к инновационному пути развития.

Цель исследования, которая заключалась в разработке и обосновании теоретических подходов и практических рекомендаций по формированию инвестиционных стратегий инновационно-ориентированных ТНК как фактора, стимулирующего развитие инновационной экономики РФ, была нами достигнута.

Решение поставленных задач в данной работе приводит нас к следующим выводам.

В экономической литературе не существует единого определения транснациональной корпорации. Это объясняется тем, что при характеристике деятельности международной компании авторы используют

разные критерии. На взгляд автора, современные ТНК представляют собой предпринимательские объединения, интернациональные по сфере своей деятельности, активно участвующие в процессах мировой торговли, инвестировании капитала, обмена технологиями, производственного и научно-технического сотрудничества, международного разделения труда и усиливающих процесс интернационализации мира. Оптимальная структура управления ТНК, которая способна обеспечивать их эффективную деятельность, включает материнскую компанию, дочерние компании, ассоциативные компании и отделения. Возникновение и развитие ТНК, прошедших достаточно долгий путь эволюционного развития, в процессе которого изменялись приоритеты их форм и сфер деятельности, внутрикорпоративная структура и стратегия, а так же сформировались современные функции и признаки, является закономерным результатом развития мировой экономики и международных отношений, с одной стороны, и мощным фактором их развития, с другой. Ученые отмечают противоречивость влияния ТНК как на страны происхождения, так и принимающие страны. Так же, ситуация осложняется отсутствием единого нормативного документа и организации, осуществляющей правовое регулирование деятельности ТНК.

На сегодняшний день не существует обобщённого теоретического исследования, которое могло бы объяснить территориальную концентрацию распределения прямых иностранных инвестиций, а исследований, посвященных инновационной деятельности ТНК, недостаточно. Все рассмотренные исследования характеризуют в общем виде механизмы и причины международной деятельности компаний в условиях глобализации и не учитывают типологию стран, их различия, национальную специфику и её влияние на экспансию, политические аспекты, временные лаги.

Опираясь на опыт экономически развитых стран, можно сделать вывод, что инновационное развитие всегда находилось в прямой зависимости от

участия ТНК в механизмах инвестирования инновационной сферы экономики. Технологичность и приспособленность к внедрению новых инноваций выступают ведущими направлениями конкурентной борьбы в системе мировых хозяйственных связей. Инвестиционная деятельность ТНК является основным источником новых технологий, так как ТНК играют важную роль в международной иерархии НИОКР, что связано с их способностью охватить международный рынок научно-технических кадров, организовать НИОКР и применить технологические знания в глобальном масштабе. На глобальном уровне выделяют три инвестиционные стратегии ТНК на рынке инноваций: greenfield-инвестиции, слияния и поглощения и комбинирование greenfield-инвестиций со слияниями и поглощениями.

Наибольшее влияние на мировую экономику оказывают ТНК, принадлежащие США, странам Восточной Азии и Западной Европы. Расширение заграничной инвестиционной деятельности ТНК из стран Восточной Азии существенно изменило географическое распределение ведущих ТНК мира. В докладе о мировых инвестициях 2017 г., подготовленном ЮНКТАД, в мире насчитывается около 100 000 ТНК с более чем 860 000 подразделений. 1/2 этих компаний базируется в развивающихся странах, где крупнейшей страной базирования является Китай, 1/3 – в странах ЕС.

Нестабильная мировая экономика, сложные политические обстановки, резкие колебания на финансовых рынках и геополитические риски сдерживают международные потоки инвестиций ТНК. Инвестиционная деятельность ТНК, осуществляемая движением ПИИ в виде проектов greenfield-инвестиций и сделок слияния и поглощения, отражает существенные сдвиги международного движения капитала и свидетельствует о повышении роли развивающихся стран в мировой экономике. Впервые наблюдается преобладание ПИИ в виде сделок M&A между развитыми

странами и тенденция увеличения сделок с компаниями из развивающихся стран (в первую очередь, азиатские и африканские).

Для мировой экономики инновационная деятельность стала выступать основной движущей силой ее развития. Мировые расходы на НИОКР за 2012-2016 гг. выросли на 328,1 млрд. долл. США (22,3%) в основном за счет прироста в азиатских и западноевропейских странах. Основная доля расходов на НИОКР в мире приходится на США, КНР, Японию и Германию.

Согласно проведенным исследованиям, инновационная активность развитых и развивающихся стран все еще восстанавливается после мирового кризиса 2014 г., так и не достигнув предкризисного уровня. Наибольший уровень отдачи инвестиций был зафиксирован в КНР, средний уровень показателя в США, наименьшие уровни были зафиксированы в Японии, Канаде, РФ и Швеции. Изучив структуру экспорта стран-лидеров инновационного развития, стоит отметить, что доля высокотехнологичного экспорта в общей структуре экспорта промышленной продукции постоянно растет и к настоящему моменту составляет 20-25% в КНР, Франции и США. Количество регистрируемых патентов в странах-участницах ОЭСР ежегодно составляет 1/2 всех патентов, значительная часть приходится на азиатские страны – Японию, Южную Корею и КНР, причем 70% патентов регистрируется компаниями, которые находятся в том же регионе, где располагаются их материнские компании. Компании США и ЕС, в среднем, более интернационализированы с 77,9% и 73,9% зарегистрированных патентов за границей соответственно.

На позиции отечественных ТНК в международных рейтингах повлияли политическая и экономическая нестабильности: девальвация рубля, падение фондового рынка из-за экономического кризиса, действие санкций и обвал цен на нефть. Однако, в 2016 г. уверенность иностранных инвесторов в стабильности российской экономики укрепилась, что отразилось на приросте объемов ПИИ, увеличилось число заключенных международных проектов

ПИИ в новых производственных мощностей (пищевая промышленность, производство машин и оборудования, химическое производство и производство электрооборудования). В международных рейтингах и докладах отмечается значительное улучшение инвестиционного климата РФ в результате применяемых правительством мер по созданию условий ведения бизнеса и приватизации.

Ключевым условием поступательного экономического роста страны является создание эффективной хозяйственной системы и привлекательной инвестиционной среды, базирующихся на совокупности растущих и конкурентоспособных отечественных компаниях. Именно эффективность их развития, причем не только в рамках национальных границ, но и за рубежом, а также степень участия государства в создании благоприятной деловой среды будут в перспективе определять позиции России на мировом рынке.

На данном этапе для России необходимо создание новой инвестиционной системы при переходе на инновационный путь развития. Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, улучшение инвестиционного климата, совершенствование нормативной базы инвестиционной деятельности, принятие мер по поддержке нововведений со стороны государства, формирование механизмов управления инновационной активностью компаний и разработка правовой защиты интеллектуальной собственности позволят повысить эффективность инвестиционной системы ТНК в России.

Был определен комплекс мер для стимулирования инновационной деятельности отечественных ТНК: предоставление кредитов и займов на льготной основе; оказание финансовой помощи при организации объектов инновационной инфраструктуры; применение налоговых льгот; размещение государственных заказов на приобретение инновационных продуктов и оказание услуг; финансирование исследований образовательных учреждений

и выдача им грантов; выделение средств венчурным фондам в целях развития конкурентоспособного технологического потенциала страны.

Сегодня для России нет более важной задачи, чем сформировать экономику инновационного типа, сделать инновации ключевым фактором, как экономического роста в целом, так и совершенствования экспортно-импортной структуры.

Полученные результаты исследования могут использоваться при подготовке учебно-методических материалов в практической деятельности экономических субъектов. Материалы исследования могут быть использованы в дальнейшем в учебном процессе, а также способствовать дальнейшему развитию исследований проблем инвестиционно-инновационной активности ТНК.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Прогноз развития научных и технологических направлений, имеющих значительный прикладной потенциал в долгосрочной перспективе, представленный институтами РАН [Электронный ресурс]: Резолюция Правительства Российской Федерации от 3 января 2014 г. № ДМ-П8-5 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

2. О федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 21 мая 2013 г. № 426 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

3. Хартия экономических прав и обязанностей государств [Электронный ресурс]: Резолюция 3281 (XXIX) 2315-го пленарного заседания 29-ой сессии Генеральной Ассамблеи ООН от 12.12.1974 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Международное право».

4. Аналитический отчет «О взаимодействии элементов инновационной инфраструктуры» [Электронный ресурс] / Аналитический центр при Правительстве РФ, 2016 г. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/attachment/4845.pdf>

5. Белоус, Т.Я. Международные промышленные монополии [Текст] / Т.Я. Белоус. – М.: Мысль, 1972. – С. 123-127.

6. Булатов, А.С. Мировая экономика [Текст] : учеб. пособие / А. С. Булатов. – М.: Экономистъ, 2005. – С. 250-276.

7. Вакс, В.Б. Транснационализация бизнеса как фактор воздействия на инновационный потенциал современной хозяйственной системы [Текст] / В. Б. Вакс // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – №3. – С. 25-27.

8. Васильева, Н.А. Интеграционные процессы мировой политики [Текст] / Н. А. Васильева // Актуальные проблемы мировой политики. – 2006. – №1. – С. 26-31.

9. Васильева, Н.А. Философские аспекты мировой политики [Текст] : учеб. пособие / Н. А. Васильева. – СПб: СПбГУ, 2006. – С. 134-159.

10. Вебер, А. Теория размещения промышленности [Текст] / А. Вебер. – М.: Л., 1926. – 223 с.

11. Гафуров, Р.Р. Инвестиционная направленность транснациональных корпораций: прибыль и технологии [Текст] / Р. Р. Гафуров // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 104-112.

12. Герцбах, М.И. Международные монополии [Текст] / М.И. Герцбах. – М.: Коммунистической академии, 1930. – С. 201-204.

13. Градобитова, Л.Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях [Текст] / Л. Д. Градобитова, Т. М. Исаченко. - М.: Анкил, 2011. – С. 345-361.

14. Гэлбрейт, Дж. Экономические теории и цели общества. [Текст] / Дж. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1976 г. – 408 с.

15. Журавлева, Н. А. Слияние и поглощение [Электронный ресурс] / Н. А. Журавлева // Взгляд – деловая газета. – Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2012/10/22/603695.html>

16. Жданова, О.А. Роль инноваций в современной экономике [Текст]: материалы междунар. науч. конф., Пермь, 12 июня 2011 г. / О. А. Жданова // Экономика, управление, финансы. – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 38-40.

17. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий [Электронный ресурс] / Московский центр развития предпринимательства. – Режим доступа: <http://kfpp.ru/analytics/material/innovation.php>

18. Зубарев, Н. М. Механизм экономического роста ТНК [Текст] / Н. М. Зубарев. – М.: Астрель, 2007. – С. 24-31.

19. Измерение научно-технической деятельности. Предлагаемая стандартная практика для обследований исследований и экспериментальных разработок: Руководство Фраскати [Электронный ресурс] / Перевод и научн. ред. Л. М. Гохберга. – М.: ЦИСН, 1995. – Режим доступа: http://ecosn.org/Portals/0/Workshops/2013/STI/UIS_STI_training_guide_v2_RUS.pdf

20. Исследование инвестиционной привлекательности стран Европы. Россия, 2017 [Электронный ресурс] / Ernst & Young, 2017. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-attractiveness-survey-russia-2017-rus/\\$File/EY-attractiveness-survey-russia-2017-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-attractiveness-survey-russia-2017-rus/$File/EY-attractiveness-survey-russia-2017-rus.pdf)

21. Казначеев, П.Е. Санкции замедленного действия, или Россия в нефтяной ловушке [Электронный ресурс] / П. Е. Казначеев // Slon Magazine – онлайн-журнал об экономике и политике. – Режим доступа: https://slon.ru/economics/sanktsii_zamedlennogo_deystviya_ili_rossiya_v_neftyanoy_lovushke-1194826.xhtml

22. Калугина, Н.Н. Место ТНК в системе мирового хозяйства и необходимость государственного регулирования их деятельности / Н. Н. Калугина, А. Б. Михайлов, Е. В. Ильина // Российское предпринимательство. – 2010. – №3. – С. 17-23.

23. Климовец, А.В. ТНК России [Текст] : учеб. пособие / А. В. Климовец. – М.: ИНФРА-М, 2013. – С. 154-274.

24. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2007. – С. 555-576.

25. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Р. Коуз. – М.: Catallaxy, 1993. – 192 с.
26. Кузнецов, А.В. Изучение транснациональных корпораций в ИМЭМО: достижения и новые задачи [Текст] / А.В. Кузнецов // Мировая экономика и международные отношения, 2016. – №12. – С. 111-117
27. Кузнецов, А.В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект [Текст] / А. В. Кузнецов. – М.: ЛИБРОКОМ, 2013. – С. 9-77.
28. Кузнецов, А.В. Российская модель становления ТНК: запоздалая интернационализация при большом потенциале ТНК в мировой политике и мировой экономике: проблемы, тенденции, перспективы [Текст] : тезисы доклада к заседанию Ученого совета ИМЭМО РАН, Москва, 2005 г. / А. В. Кузнецов. – М.: ИМЭМО РАН, 2005. – С. 9-44.
29. Кузнецов, А.В. Российские прямые инвестиции за рубежом: предсанкционная картина и перспективы в новых международно-политических условиях [Текст] : тезисы доклада к заседанию Ученого совета ИМЭМО РАН, Москва, 2015 г. / А. В. Кузнецов. – М.: ИМЭМО РАН, 2015. – С. 3.
30. Ломакин, В.К. Мировая экономика [Текст] : учеб. пособие / В. К. Ломакин. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 672 с.
31. Москвина, Т.В. Сравнительный анализ динамики финансового состояния ведущих корпораций США после кризиса 2007—2009 гг. [Текст] / Т. В. Москвина // Экономические науки. – 2010. – № 12. – С. 17-23.
32. Об основных результатах выполнения майских указов 2012 года и связанных с ними поручений и указаний Президента Российской Федерации [Электронный ресурс] / Правительство России. – Режим доступа: <http://government.ru/orders/selection/406/27541/>

33. Паньков, В.С. Глобализация экономики: сущность, проявления, вызовы и возможности для России [Текст] / В. С. Паньков. – Ярославль: Верхняя Волга, 2009. – 312-331 с.

34. Петренко, Е.Г. Правовой статус транснациональных корпораций [Текст] / Е.Г. Петренко, В.А. Попова // 2016. Новая наука: стратегии и векторы развития. – 2016. – № 7 – С. 278-280

35. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран [Текст] / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

36. Никитин, А.В. Проект «Национальная предпринимательская инициатива по улучшению инвестиционного климата в РФ» [Электронный ресурс] / Агентство стратегических инициатив. – Режим доступа: http://witology.com/clients_n_projects/2238/

37. Регионы России. Социально-экономические показатели [Текст]: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики, 2015. – С. 1206-1207

38. Российский статистический ежегодник. [Текст]: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики, 2015. – 595 с.

39. Россия в цифрах-2015 г. [Текст]: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики, 2015. – 472 с.

40. Савинцев, Ф.А. Все санкции Запада против России [Электронный ресурс] / Ф. А. Савинцев // ТАСС – информационное агентство России. – Режим доступа: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1055587?page=8#6>

41. Савинцев, Ф.А. Какие иностранные автопроизводители объявили об уходе с рынка РФ в 2014-2015 гг. [Электронный ресурс] / Ф. А. Савинцев // ТАСС – информационное агентство России. – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/1838478>

42. Селиверстова, Н.Е. Санкции в отношении России [Электронный ресурс] / Н. Е. Селиверстова // РИА Новости — информационное агентство. — Режим доступа: http://ria.ru/trend/eu_russia_sanctions_14032014/
43. Селихов, Е.И. Международные банки и банковские группировки [Текст] / Е.И. Селихов. — М.: Мысль, 1973. — 286 с.
44. Статистика науки и инноваций: Краткий терминологический словарь [Текст] / Л. М. Гохберг. — М.: ЦИСН, 1996. — С. 30-31.
45. Тюнен, И. Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике [Текст] / И. Тюнен. — Гамбург: Perthes, 1826. — С. 234-261.
46. Центральная база статистических данных Государственного комитета статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>.
47. Центр европейских исследований ИМЭМО РАН [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.imemo.ru/search.html?search=%F2%ED%EA%0D%0A>
48. Чубирко, А.А. Инвестиционно-инновационная активность современных транснациональных корпораций [Текст]: выпускная квалификационная работа: 38.03.01 / А. А. Чубирко. — Белгород, 2016. — 112 с.
49. Чубирко, А.А. Влияние транснациональных корпораций на развитие инновационной деятельности региона [Текст] / А. А. Чубирко, Ю. Л. Растопчина // Ямальский вестник. — 2016. — №1. — С. 209-213.
50. Чубирко, А.А. Тенденции развития отечественных транснациональных корпораций в условиях политической и экономической нестабильности. [Текст] / А. А. Чубирко, Ю. Л. Растопчина // Конкурентноспособность экономики в эпоху глобализации: российский и

международный опыт: сборник научных трудов V Междунар. науч.-практ. конф. студ., маг., асп. и мол. ученых, посвященная празднованию 140-летия НИУ «БелГУ» (Белгород, 27 сентября 2016 г.). – Белгород : ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. - 238 с.

51. Чубирко, А.А. Комплекс мер по стабилизации инвестиционно-инновационной деятельности транснациональных компаний в России. [Текст] / А. А. Чубирко, Ю. Л. Растопчина // Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации : сб. науч. трудов X междунар. науч.-практ. конф., посвящ. празднованию 140-летия НИУ «БелГУ», (Белгород, 1 марта 2017 г.). – Белгород : ИД «Белгород» , 2017. - 408 с.

52. Чубирко, А.А. Проблемы и направления инвестиционной деятельности ТНК в рамках концепции инновационного развития РФ. [Текст] / А. А. Чубирко, Ю. Л. Растопчина // Современные тренды российской экономики: вызовы времени – 2017: материалы международной научно-практической конференции. / ТИУ; отв. ред. С. Г. Симонов. – Тюмень: ТИУ, 2017. – 568 с.

53. Чубирко, А.А. Современные теории и концепции деятельности ТНК в условиях глобализации [Текст] / А. А. Чубирко, Ю. Л. Растопчина // Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем: сб. науч. трудов V междунар. науч.-практ. конф., (Белгород, 8 сентября 2017 г.). – Белгород : ИД «Белгород» , 2017. – 297 с.

54. Чубирко, А.А. Международная практика стимулирования инновационной деятельности транснациональных корпораций и ее адаптация к экономикам России и Азербайджана. [Текст] / А. А. Чубирко, Ю. Л. Растопчина // Сб. науч. трудов III Научной Студенческой Конференции UNEC RESH, г. Баку, 2017. – 321 с.

55. Чубирко, А.А., Растопчина Ю.Л., Ковалева Е.Н., Москвитин И.А., Ординян П.А. Глобальные инвестиционные тренды транснациональных

корпораций: возможности применения международного опыта для российской экономики [Текст] / А. А. Чубирко, Ю. Л. Растопчина, Е.Н. Ковалева, И.А. Москвитин, П.А. Ординян // Современная экономика: проблемы и решения. – 2018. – №5.

56. Шагурин, С. В. Экономика транснационального предприятия [Текст] / С. В. Шагурин, П. Д. Шимко. – Санкт-Петербург: СПбПУ, 2008. – 8-45.

57. Шимали, М. Государство и транснациональные компании [Текст] / М. Шимали // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 4. – С. 84-87.

58. Шишков, Ю.В. Интернационализация производства – новый этап развития мировой экономики [Текст] / Ю.В. Шишков. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 92 с.

59. A New Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth [Text] / OECD. – Paris, 2000. – P. 49-72.

60. Barkin, J. S. International Organization: Theories and Institutions [Text] / J. S. Barkin. – New York: Palgrave Macmillan, 2006. – 185 p.

61. Basu, S., Productivity Growth in the 1990s: Technology, Utilization, or Adjustment [Text] / S. Basu, J. Fernald, M. Shapiro // Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. – 2001. –8359. – P. 25-31.

62. Boskin, M. Technology and Economic Growth [Text] / M. Boskin, L. Lau, L. Capital // Technology and the Wealth of Nations, 1992. – P. 33.

63. Buckley, P.J. The Future of the Multinational Enterprise [Text] / P.J. Buckley, M.C. Casson // Macmillan, 1976. – P. 112.

64. Castellacci, F. Innovation and the Competitiveness of Industries: Comparing the Mainstream and the Evolutionary Approaches [Text] / F. Castellacci // Technological Forecasting and Social Change. – 2008. –75. – P. 984-1006.

65. Child, J. The internationalization of Chinese firms: a case for theoretical extension? [Text] / J. Child, S.B. Rodrigues, S.B. // *Management and Organization Review*. – 2005. – 3. – P. 381-410.

66. Coase, R. The Nature of the Firm [Text] / R. Coase // *Economica*, 1937. – 3. – 386-405.

67. Cuervo-Cazurra, A. Transforming disadvantages into advantages: developing country MNEs in the least developed countries [Text] / A. Cuervo-Cazurra, M. Gens // *Journal of International Business Studies*. – 2008. – 39. – P. 957-979.

68. Devitt, P. Kremlin says Glencore, Qatari fund to buy 19.5 pct stake in Rosneft [Electronic resource] / P. Devitt, D. Korsunskaya // *Reuters*. – 2016. – Access mode: <https://www.reuters.com/article/us-russia-rosneft-privatisation-idUSKBN13W2QG>

69. Doing business Measuring Business Regulations [Electronic resource] – Access mode: URL: <http://www.doingbusiness.org/rankings>

70. Dosi, G. The Economics of Technical Change and International Trade [Text] / G. Dosi, K. Pavitt, L. Soete // *Harvester Wheatsheaf*, 1990. – 32. – P. 67-71.

71. Dunning, J.H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future [Text] / J. H. Dunning // *International Journal of the Economics of Business*. – 2001. – №2. – P.173–190.

72. Dunning, J.H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity [Text] / J. H. Dunning // *International Business Review*. – 2000. – 9. – P. 163-190

73. Dunning, J.H. Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach [Text] / J. H. Dunning // B. Ohlin, P.O. Hesselborn & P.M. Wijkman, 1977. – 12. – P. 395-431.

74. Dunning, J.H. Toward and eclectic theory of international production: some empirical tests [Text] / J. H. Dunning // Journal of International Business Studies, 1980. – 11. – P. 9-31.

75. Emmerij, L. The UN and Transnational Corporations [Electronic resource] / L. Emmerij, R. Jolly // The CUNY Graduate Center. – Access mode: <http://www.UNhistory.org> <http://www.unhistory.org/briefing/17TNCs.pdf> 2007/pdf/bpm6.pdf.

76. Financial Times 500 2015 Introduction and methodology [Electronic resource]. – Access mode: <https://next.ft.com/content/1fda5794-169f-11e5-b07f-00144feabdc0>.

77. Forbes Global 2000 leading companies 2014 г. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.forbes.com/global2000>.

78. Global Investment Trends Monitor No. 22 20.01.16 [Electronic resource]. – Access mode: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia-2016d1_en.pdf

79. Hennart, J.F. A theory of multinational enterprise [Text] / J.F. Hennart. – Michigan: University of Michigan Press, 1982. – P. 78-80.

80. Hennart, J.F. Theories of the multinational enterprise [Text] / J.F. Hennart. – Oxford: Oxford University Press, 2001. – P. 127-130.

81. Hymer, S.H. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment [Text] / S.H. Hymer. – Cambridge: The MIT Press, 1976. – P. 34-36.

82. IMF. Balance of Payments Manual. 6-th ed. [Electronic resource] / Washington DC: IMF, 2009. – Access mode: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/>

83. Kindleberger, C.P. American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment [Text] / C.P. Kindleberger. – New Heaven, London: Yale University Press, 1969 – P. 13-25.

84. Kogut, B. Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation [Text] / B. Kogut, U. Zander // Journal of International Business Studies. – 1993. – 24. – P. 625-645.

85. Kojima, K. Micro- and Macroeconomics Models of Direct Foreign Investment: Towards a Synthesis [Text] / K. Kojima, R. Ozawa// Hitotsubashi J. of Economists, 1984. – P. 184-197.

86. Krugman, P. Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade [Text] / P. Krugman // American Economic Review. – 1980. – № 70. – P. 950-959.

87. Launhardt, W. Die Bestimmung des zweckmässigsten Standortes einer gewerblichen Anlage [Text] / W. Launhardt // Zeitschrift des Vereines deutscher Ingenieure. 1882. – P. 106-115.

88. Lancaster, K. Consumer demand: a new approach [Text] / K. Lancaster. – Columbia: Columbia University Press, 1971 г. – P. 172-186.

89. Lilienthal, D. The multinational corporation [Text] / D. Lilienthal. – New York: Melvin Anshen and G. L. Bash, 1985. – P. 74-82.

90. Luo, Y. International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective Y. Luo, R.L. Tung, R.L. // Journal of International Business Studies. – 2007. – 38. – P. 481-498.

91. Mathews, J.A. Dragon multinationals: new players in 21 st century globalization [Text] / J.A. Mathews // Asia Pacific Journal of Management. – 2006. – 23. – P. 5-27.

92. McManus, J. The theory of the international firm. The Multinational firm and the nation state [Text] / J. McManus // Collier-Macmillan. – 1972. – P. 32-59.

93. OECD. Main Science and Technology Indicators [Electronic resource] / OECD. – Access mode: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/data/oecd-science-technology-and-r-d-statistics/main-science-and-technology-indicators_data-00182-en

94. Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – Access mode: <http://data.oecd.org/>

95. Ramamurti, R. What have we learned about emerging market MNEs? [Text] / R. Ramamurti. – Cambridge: Cambridge University Press, 2009. – P. 399-426.

96. Ratnayake, R. Regional mechanisms for attracting FDI and other long-term private investment towards inclusive and sustainable investment in Asia and the Pacific [Electronic resource] / R. Ratnayake // Expert Group Meeting on Regional Cooperation on Financing for Development, 2010. – Access mode: <http://www.un.org/esa/ffd/msc/regionalcooperation/PPT/Ratnayake.pdf>.

97. Rugman, A.M. New Theories of the Multinational Enterprise: An Assessment of Internalization Theory [Text] / A.M. Rugman // Bulletin of Economic Research. – 1968. – 38. – P. 101.

98. Russian Government enacts 2017-2019 state assets privatization plan [Electronic resource] // Tass, 2017. – Access mode: <http://tass.com/economy/-928615>

99. Teece, D.J. Transactions cost economics and the multinational enterprise: an assessment [Text] / D.J. Teece // Journal of Economic Behavior and Organization. – 1986. – 7. – P. 21-45.

100. The EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Electronic resource]. – Access mode: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard17.html>

101. The Global Competitiveness Report [Electronic resource] // Access mode: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>

102. The Global Innovation Index 2017 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf

103. Reguly, E. Grounding of Russian airline first corporate casualty of EU sanctions [Electronic resource] / E. Reguly // The Globe and Mail. – Access mode: <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/international-business/>

grounding-of-russian-airline-first-corporate-casualty-of-eu-sanctions/article19909362/

104. World Bank Database [Electronic resource] / World Bank. – Access mode <https://data.worldbank.org/indicator/-TX.VAL.TECH.CD?view=chart>

105. UNCTAD. Investment Policy Monitor [Electronic resource] / UNCTAD. – 2015. – 13. – 23 p. – Access mode: http://unctad.org/en/Publications-Library/-webdiaepcb2015d13_en.pdf

106. UNCTAD. Investment Policy Monitor [Electronic resource] / UNCTAD. – 2015. – 14. – 21 p. – Access mode: http://unctad.org/en/Publications-Library/-webdiaepcb2015d14_en.pdf

107. UNCTAD. Investment Policy Monitor [Electronic resource] / UNCTAD. – 2016. – 1. – 24 p. – Access mode: http://unctad.org/en/Publications-Library/-webdiaepcb2016d01_en.pdf

108. UNCTAD. Investment Policy Monitor [Electronic resource] / UNCTAD. – 2016. – 2. – 18 p. – Access mode: http://unctad.org/en/Publications-Library/webdiaepcb2016d2_en.pdf

109 UNCTAD. Investment Policy Monitor [Electronic resource] / UNCTAD. – 2017. – 9. – 19 p. – Access mode: http://unctad.org/en/Publications-Library/-webdiaepcb2017d9_en.pdf

110. UNCTAD. World investment Report 2001 [Text] // New York and Geneva, 2001. – P. 12.

111. World Investment Report 2017: Investor Nationality: Policy Challenges [Text] // New York, Geneva, 2017. – 252 p.

112. Vernon, R. International Investment and international Trade in the Product Cycle [Text] / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics. - 1966. - P. 190-207.

Приложение 1

**Динамика вывоза прямых иностранных инвестиций в мире
за 2012-2016 гг., %**

Регион	Экспорт ПИИ				
	2013/2012	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2016/2012
Весь мир	0,79	-10,46	27,23	-8,90	4,60
Развитые страны	-8,54	-20,57	65,76	-11,00	7,17
Европа	-17,08	-42,81	200,99	-22,69	10,33
ЕС	-16,38	-39,91	162,36	-12,24	15,69
Северная Америка	-3,56	-2,25	4,96	-1,30	-2,33
Другие развитые страны	7,34	-6,77	2,47	19,65	22,70
Развивающиеся страны	13,48	9,22	-17,64	-1,52	0,52
Африка	9,86	-25,59	-36,17	0,56	-47,54
Азия	19,07	13,68	-17,85	7,20	19,21
Восточная и Юго-Восточная Азия	15,77	19,88	-22,41	11,54	20,11
Южная Азия	-78,43	445,45	-35,00	-29,49	-46,08
Западная Азия	101,77	-50,00	66,67	-18,95	36,28
Латинская Америка и Карибский бассейн	-26,29	2,33	2,61	2284,13	1745,21
Страны с переходной экономикой	130,40	-3,96	-55,77	-22,05	-23,71
Юго-Восточная Европа	25,00	0,00	0,00	-60,00	-50,00
СНГ	133,54	-4,39	-56,33	-21,34	-23,29
Наименее развитые страны	9,05	-36,68	-49,18	26,88	-55,47

Рассчитано по данным: [111]

Приложение 2

Динамика ввоза прямых иностранных инвестиций в мире
за 2012-2016 гг., %

Регион	Импорт ПИИ				
	2013/2012	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2016/2012
Весь мир	-9,38	-8,27	34,00	-1,56	9,66
Развитые страны	-20,14	-17,68	74,70	4,91	20,48
Европа	-37,07	-20,02	107,67	-5,83	-1,57
ЕС	-31,49	-23,81	88,54	17,03	15,17
Северная Америка	11,85	-14,81	69,01	8,95	75,46
Другие развитые страны	-0,54	-17,65	-52,99	163,60	1,50
Развивающиеся страны	0,57	4,31	6,89	-14,13	-3,71
Африка	-3,74	-4,42	-13,74	-3,41	-23,35
Азия	5,06	9,21	13,75	-15,45	10,34
Восточная и Юго-Восточная Азия	8,39	11,66	14,57	-18,74	12,67
Южная Азия	10,22	16,29	22,71	5,71	66,25
Западная Азия	-20,66	-19,53	-8,09	-2,11	-42,56
Латинская Америка и Карибский бассейн	-6,78	-3,41	-2,65	-14,09	-24,70
Страны с переходной экономикой	30,50	-32,62	-33,80	80,85	5,26
Юго-Восточная Европа	30,56	-2,13	4,35	-4,17	27,78
СНГ	30,78	-35,88	-38,29	98,71	2,83

Рассчитано по данным: [111]

Приложение 3

Стоимость заявленных проектов greenfield-инвестиций по отраслям назначения ПИИ за 2012-2016 гг.

Регион	Стоимость заявленных проектов greenfield-инвестиций по отраслям назначения ПИИ									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%
Всего	645,0	100,0	826,6	100,0	721,3	100,0	772,9	100,0	827,7	100,0
Первичный	29,5	4,57	38,2	4,62	42,2	5,85	34,7	4,49	54,3	6,56
- сельское, лесное хозяйство, охота и рыболовство	0,001	0,00	2,6	0,31	0,022	0,00	0	0,00	0,153	0,02
- добыча полезных ископаемых и нефти	29,5	4,57	35,6	4,31	42,1	5,84	34,7	4,49	54,1	6,54
Вторичный	279,3	43,30	323,9	39,18	320,6	44,45	319,5	41,34	292,2	35,30
- продукты питания, напитки и табачные изделия	22,2	3,44	22,9	2,77	22,5	3,12	25,1	3,25	24,2	2,92
- текстильная промышленность	15,4	2,39	28,6	3,46	32,0	4,44	27,3	3,53	27,7	3,35
- деревообрабатывающая промышленность	4,2	0,65	5,1	0,62	5,9	0,82	6,1	0,79	5,9	0,71
- издательская деятельность и печать	0,136	0,02	0,077	0,01	0,043	0,01	0,087	0,01	0,041	0,00
- сырьевая промышленность	15,9	2,47	22,1	2,67	30,9	4,28	35,1	4,54	24,1	2,91
- химическое производство	47,1	7,30	50,7	6,13	41,9	5,81	52,5	6,79	42,5	5,13
- производство резины и пластмассы	13,5	2,09	16,7	2,02	12,3	1,71	13,9	1,80	13,6	1,64
- минеральное производство	7,5	1,16	13,3	1,61	9,8	1,36	12,9	1,67	8,8	1,06
- металлургия	25,6	3,97	33,3	4,03	31,6	4,38	42,0	5,43	43,4	5,24
- производство оборудования	12,4	1,92	12,9	1,56	13,9	1,93	12,0	1,55	10,1	1,22
- электрическая промышленность	26,3	4,08	33,3	4,03	31,6	4,38	42,0	5,43	43,4	5,24
- производство точных приборов	2,7	0,42	3,1	0,38	3,7	0,51	2,3	0,30	2,7	0,33
- автомобилестроение	74,8	11,60	65,6	7,94	83,2	11,53	62,9	8,14	55,2	6,67
- другое производство	11,4	1,77	13,6	1,65	11,1	1,54	10,1	1,31	11,4	1,38
Третичный	336,2	52,12	464,5	56,19	358,5	49,70	418,6	54,16	481,2	58,14
- электро-, газо- и водоснабжение	68,8	10,67	113,7	13,76	66,9	9,27	135,9	17,58	128,2	15,49
- строительство	68,1	10,56	55,6	6,73	70,1	9,72	89,8	11,62	127,1	15,36

- торговля	21,0	3,26	29,7	3,59	23,4	3,24	22,7	2,94	25,6	3,09
- гостиницы и рестораны	18,9	2,93	21,7	2,63	9,3	1,29	13,5	1,75	13,4	1,62
- транспорт и связь	42,9	6,65	77,6	9,39	64,4	8,93	46,6	6,03	55,2	6,67
- финансовые услуги	44,1	6,84	37,2	4,50	37,6	5,21	27,2	3,52	24,1	2,91
- консалтинговые услуги	57,1	8,85	118,6	14,34	76,5	10,61	71,4	9,24	94,5	11,41
- образование	1,5	0,23	1,2	0,15	1,2	0,17	1,3	0,17	1,1	0,13
- здравоохранение	1,9	0,29	0,9	0,11	2,8	0,39	2,9	0,38	1,3	0,16
- социальные услуги	10,2	1,58	7,1	0,86	5,7	0,79	7,0	0,91	10,5	1,27
- другие услуги	1,5	0,23	1,3	0,16	0,6	0,08	0,4	0,05	0,3	0,04

Рассчитано по данным: [111]

Приложение 4

Стоимость международных сделок по слияниям и поглощениям покупки по отраслям за 2012-2016 гг.

Регион	Стоимость международных сделок по слияниям и поглощениям покупки по отраслям									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%
Всего	328,2	100,0	262,5	100,0	428,1	100,0	735,1	100,0	868,4	100,0
Первичный	3,3	1,01	0	0,00	13,3	3,11	7,7	1,05	8,1	0,93
- сельское, лесное хозяйство, охота и рыболовство	0	0,00	0,3	0,11	0	0,00	7,6	1,03	0,2	0,02
- добыча полезных ископаемых и нефти	1,7	0,52	0	0,00	1,5	0,35	0,06	0,01	7,9	0,91
Вторичный	137,8	41,99	108,3	41,26	186,8	43,63	367,7	50,02	395,8	45,58
- продукты питания, напитки и табачные изделия	31,7	9,66	40,2	15,31	30,1	7,03	28,1	3,82	120,6	13,89
- текстильная промышленность	2,5	0,76	1,9	0,72	1,0	0,23	0	0,00	3,3	0,38
- деревообрабатывающая промышленность	3,6	1,1	2,8	1,1	3,1	0,07	2,5	0,03	3,3	0,04
- издательская деятельность и печать	0,07	0,02	0,06	0,02	0,2	0,05	0,2	0,03	0,3	0,03
- сырьевая промышленность	0	0,00	0	0,00	0	0,00	8,1	1,10	68,0	7,83
- химическое производство	41,5	12,6	35,6	13,6	76,1	17,8	170,6	23,2	145,7	16,8
- производство резины и пластмассы	0,6	0,18	0,4	0,15	2,5	0,58	1,7	0,23	2,7	0,31
- металлургия	9,7	2,96	0,2	0,08	47,6	11,12	11,2	1,52	0,1	0,01
- автомобилестроение	4,9	1,49	1,5	0,57	8,2	1,92	22,9	3,12	0	0,00
- минеральная промышленность	0,7	0,21	3,6	1,37	2,1	0,49	25,5	3,47	5,5	0,63
- производство оборудования	12,8	3,90	7,7	2,93	10,6	2,48	0	0,00	15,5	1,78
- электрическая промышленность	26,8	8,16	13,7	5,22	16,3	3,81	39,9	5,43	31,0	3,57
- другое производство	6,6	2,01	2,8	1,07	6,9	1,61	70,2	9,55	9,2	10,59
Третичный	187,1	57,01	206,7	78,74	227,9	53,24	359,8	48,95	464,7	53,51
- электро-, газо- и водоснабжение	3,1	0,94	8,9	3,39	16,5	3,85	0	0,00	42,7	4,92

- строительство	2,8	0,85	4,9	1,87	0	0,00	3,8	0,52	0	0,00
- торговля	23,2	7,07	5,9	2,25	29,2	6,82	2,3	0,31	21,3	2,45
- гостиницы и рестораны	0	0,00	0,9	0,34	16,3	3,81	2,9	0,39	5,0	0,58
- транспорт и хранение	9,1	2,77	3,5	1,33	6,5	1,52	17,5	2,38	45,5	5,24
- сфера связи	17,4	5,30	23,6	8,99	0	0,00	15,9	2,16	39,7	4,57
- финансовые услуги	113,5	34,58	131,2	49,98	190,3	44,45	265,3	36,09	243,7	28,06
- консалтинговые услуги	18,3	5,58	27,1	10,32	38,9	9,09	47,1	6,41	53,1	6,11
- образование	0,3	0,09	0	0,00	0	0,00	1,1	0,15	0	0,00
- здравоохранение	0,9	0,27	2,6	0,99	3,1	0,72	0,7	0,10	13,5	1,55
- социальные услуги	0,3	0,09	0,6	0,23	6,0	1,40	5,9	0,80	1,7	0,19
- другие услуги	0,6	0,18	0,3	0,11	0,3	0,07	0	0,00	0,1	0,01

Рассчитано по данным: [111]

Приложение 5

Стоимость международных сделок по слияниям и поглощениям продаже по отраслям за 2012-2016 гг.

Регион	Стоимость международных сделок по слияниям и поглощениям продаже по отраслям									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%
Всего	328,2	100,0	262,5	100,0	428,1	100,0	735,1	100,0	868,4	100,0
Первичный	46,2	14,08	0	0,00	37,2	4,68	34,4	4,68	82,7	9,52
- сельское, лесное хозяйство, охота и рыболовство	7,9	2,41	2,0	0,76	2,1	0,41	3,0	0,41	3,9	0,45
- добыча полезных ископаемых и нефти	38,4	11,70	0	0,00	35,1	4,27	31,4	4,27	78,9	9,09
Вторичный	134,8	41,07	135,5	51,62	188,4	53,63	394,2	53,63	402,8	46,38
- продукты питания, напитки и табачные изделия	32,4	9,87	54,8	20,88	34,8	3,54	26,0	3,54	137,6	15,85
- текстильная промышленность	3,8	1,16	5,0	1,90	3,0	0,08	0,6	0,08	2,0	0,23
- деревообрабатывающая промышленность	4,6	1,40	1,4	0,53	1,6	0,37	1,9	0,26	2,7	0,31
- издательская деятельность и печать	0,2	0,06	0,03	0,01	0,4	0,07	0,5	0,07	0,6	0,07
- сырьевая промышленность	0	0,00	0	0,00	0	0,01	0,07	0,01	0	0,00
- химическое производство	30,8	9,39	27,9	10,65	83,1	19,42	162,1	22,05	130,3	15,01
- производство резины и пластмассы	2,8	0,85	0,5	0,19	0	1,47	10,8	1,47	5,1	0,59
- металлургия	10,8	3,29	3,5	1,33	5,2	1,65	12,1	1,65	8,5	0,98
- электрическая промышленность	23,3	7,10	13,2	5,03	25,8	3,63	26,7	3,63	74,0	8,52
- автомобилестроение	2,6	0,79	2,3	0,88	13,8	2,71	19,9	2,71	0	0,00
- минеральная промышленность	2,3	0,70	8,9	3,39	5,9	4,26	31,3	4,26	6,4	0,74
- производство оборудования	15,1	4,60	11,4	4,34	12,7	3,22	23,7	3,22	31,1	3,58
- другое производство	6,1	1,86	8,5	3,24	11,8	7,88	78,4	10,67	6,2	0,71
Третичный	147,2	44,85	139,9	53,30	202,5	41,70	306,5	41,70	383,1	44,12

- электро-, газо- и водоснабжение	16,6	5,06	15,2	5,79	13,1	2,42	17,8	2,42	64,7	7,45
- строительство	0,6	0,18	1,8	0,69	0	0,30	2,2	0,30	4,8	0,55
- торговля	14,7	4,48	3,1	1,18	37,6	2,11	15,5	2,11	51,2	5,90
- гостиницы и рестораны	0	0,00	7,4	2,82	17,3	1,21	8,9	1,21	11,0	1,27
- транспорт и хранение	19,3	5,88	13,4	5,10	17,7	4,65	34,2	4,65	45,7	5,26
- сфера связи	36,5	11,12	27,1	10,32	0	0,00	19,1	2,60	24,4	2,81
- финансовые услуги	17,1	5,21	12,5	4,77	88,6	20,56	100,9	13,73	91,4	10,53
- консалтинговые услуги	35,9	10,94	50,1	19,09	85,4	12,72	93,5	12,72	66,5	7,66
- образование	0,5	0,15	0,6	0,23	1,3	0,20	1,5	0,20	0,7	0,08
- здравоохранение	5,4	1,65	4,1	1,56	3,8	1,09	8,0	1,09	7,4	0,85
- социальные услуги	0,4	0,12	2,1	0,80	7,7	0,58	4,3	0,58	7,4	0,85
- другие услуги	0,1	0,03	2,2	0,84	0,8	0,04	0,3	0,04	1,2	0,14

Рассчитано по данным: [111]