

**Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт географии Российской академии наук**

Самусенко Дмитрий Николаевич

**ГЕОГРАФИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

Специальность 25.00.24 – Экономическая, социальная, политическая и
рекреационная география

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата географических наук

Научный руководитель:

к. г. н. Синцеров Л.М.

Москва – 2014

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Прямые иностранные инвестиции как объект экономико-географических исследований.....	8
1.1. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ): сущность понятия, основные теоретические представления.....	8
1.2. Транснациональные корпорации (ТНК) как основной участник процессов прямого иностранного инвестирования.....	30
Глава 2. Общие тенденции развития территориально-отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций.....	37
2.1. Развитие ТНК и их роль в процессах прямого иностранного инвестирования..	37
2.2. Общие и региональные особенности формирования отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций в современном мировом хозяйстве.....	43
2.3. Территориальная экспансия транснационального капитала.....	58
Глава 3. Региональные аспекты развития территориально-отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций.....	80
3.1. Размещение прямых иностранных инвестиций в развитых странах.....	80
3.2. Размещение прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах.....	89
3.3. Размещение прямых иностранных инвестиций в странах с переходной экономикой.....	113
Заключение.....	136
Список литературы.....	149
Приложения.....	162

Введение

Данная работа посвящена исследованию географии прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в современном мировом хозяйстве.

Актуальность темы диссертационного исследования. Современный этап в развитии транснационального бизнеса, связанный с экономической глобализацией и постиндустриальной трансформацией мирового хозяйства, приходится на конец XX – начало XXI вв. Важнейшей движущей силой этого процесса являются транснациональные корпорации (ТНК), производственная и торгово-сбытовая деятельность которых во многом вынесена за пределы национального государства и носит мирохозяйственный характер. Они активно участвуют в развитии международного географического разделения труда, в создании региональных и глобальных производственных комплексов, инициируют процессы инновационной диффузии, ведущей к распространению промышленных технологий по всему миру. Главным инструментом глобальной экспансии ТНК служат прямые иностранные инвестиции, бурный рост которых в значительной мере меняет облик мирового хозяйства, усиливает его системную целостность.

В отличие от других форм вывоза капитала, ПИИ формируют наиболее устойчивые и долгосрочные взаимосвязи в системе мирового хозяйства. Важно отметить, что статистические данные по ПИИ являются универсальным и, пожалуй, наиболее полным количественным показателем международной деятельности транснациональных корпораций, характеризующим процесс развёртывания и функционирования их глобальных сетей. В отечественной научной литературе практически не представлены работы, посвященные комплексному анализу пространственной структуры прямых иностранных инвестиций в мировом хозяйстве на современном этапе социально-экономического развития.

Научно-теоретическая база. Исследование опирается на достижения отечественных научных школ географии мирового хозяйства и социально-

экономической географии зарубежных стран (труды И.А. Витвера, В.В. Вольского, Н.В. Алисова, Ю.Г. Липеца, С.Б. Шлихтера, Н.С. Мироненко, В.П. Максаковского, А.П. Горкина, Л.В. Смирнягина), а также на работы экономистов и географов, посвященные развитию транснационального бизнеса и прямых иностранных инвестиций (Ю.В. Шишкова, В.Б. Супяна, Е.С. Хесина, Б.А. Хейфеца, Э.В. Кириченко, Ю.А. Колосовой, А.В. Кузнецова, А.О. Булатова, С.С. Лачининского, А.В. Федорченко, Е.А. Гречко, А.И. Громова и др.).

Фундаментальную базу исследования образуют труды по теории транснациональных корпораций и прямого иностранного инвестирования, принадлежащие перу К. Акамацу, Р. Нурксе, Р. Вернона, Ф. Перру, Дж. Даннинга, Ч. Киндлебергера, Х. Перлмуттера, М. Энрайта, М. Портера, Дж. Стиглица, Э. Хекшера и др.

Объектом исследования являются прямые иностранные инвестиции.

Предмет исследования – пространственная структура прямых иностранных инвестиций в современном мировом хозяйстве.

Цель исследования заключается в выявлении основных особенностей пространственной структуры прямых иностранных инвестиций в системе мирового хозяйства и сдвигов в их размещении, произошедших в конце XX – начале XXI вв.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд **задач**:

1. Определить новейшие сдвиги в размещении накопленных в мировом хозяйстве прямых иностранных инвестиций.
2. Выявить важнейшие инвестиционные (ПИИ) взаимосвязи между странами мира и макрорегионами.
3. Сравнить общие тенденции пространственного распределения валовых и удельных показателей накопления ПИИ по странам мира.
4. Установить соотношение внутри- и межрегиональных ПИИ в мировом хозяйстве и по важнейшим макрорегионам.

5. Оценить размеры накопленных ПИИ в «центре», на «полупериферии» и «периферии» мирового хозяйства.
6. Определить главные направления движения ПИИ между регионами мира и векторы глобального перераспределения инвестиционных ресурсов.

Методологическую основу исследования составляют: метод полимасштабного анализа, методы системного анализа, причинно-следственного анализа, экспертного и рейтингового анализа, метод анализа статистических материалов, а также сравнительно-географический и картографический методы.

Информационно-эмпирической базой исследования послужили: 1) данные международных, зарубежных и отечественных официальных и неправительственных организаций, в том числе ЮНКТАД, МВФ, Всемирного банка, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Японской внешнеторговой организации (JETRO), Федеральной службы государственной статистики РФ; 2) научные публикации и диссертационные исследования, посвященные деятельности ТНК и процессам прямого инвестирования в современном мировом хозяйстве; 3) аналитические доклады и статистические ресурсы, размещенные в режимах свободного и ограниченного доступа в сети Интернет.

Научная новизна диссертации. Впервые в отечественной экономической географии проведено комплексное исследование пространственной структуры прямых иностранных инвестиций в рамках мирового хозяйства в целом и по важнейшим макрорегионам. Выявлены особенности размещения ПИИ в глобальной центрo-периферической системе и сдвиги в географии прямых иностранных инвестиций в конце XX– начале XXI вв. Определены важнейшие инвестиционные (ПИИ) взаимосвязи между странами мира и макрорегионами, проведено их ранжирование. Выявлены направления и масштабы перераспределения инвестиционных (ПИИ) ресурсов

между регионами мира. Впервые в отечественной географии созданы карты и картосхемы, отражающие распределение прямых иностранных инвестиций в мировом хозяйстве.

Практическая значимость работы. Результаты исследования могут быть использованы при разработке программ по привлечению прямых иностранных инвестиций в экономику России, для целей стратегического планирования отечественных ТНК, а также при создании учебных курсов по географии мирового хозяйства и мировой экономике в высшей школе.

Апробация работы. Основные положения и результаты диссертационного исследования были представлены на 15 научных конференциях и семинарах, в том числе шести международных: Международная научная конференция студентов, аспирантов и молодых учёных «Ломоносов» (МГУ, Москва, 2010, 2011); ежегодный совместный семинар кафедры географии мирового хозяйства географического факультета МГУ и лаборатории географии мирового развития Института географии РАН «Новые точки роста в географии мирового развития» (Москва 2010, 2011, 2012, 2013); научный семинар Лаборатории географии мирового развития ИГ РАН (Москва, 2011); V Всероссийская научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Географическое изучение территориальных систем» (Пермь, 2011); Международная научно-практическая конференция «География, история и геоэкология на службе науки и инновационного образования» (Красноярск, 2011); Научная конференция «Актуальные проблемы современной экономической, политической и социальной географии» (Москва, 2011); Международная научно-методическая конференция «География: наука, методика, практика» (Москва, 2011); 1-я Международная заочная научно-практическая конференция «Проблемы регионального развития. Финно-угорское пространство в географических исследованиях» (Саранск, 2012); Молодёжная научная школа-семинар и конференция «Природно-

антропогенные геосистемы: мировой и региональный опыт исследований» (Курск, 2012, 2013); секция географии ЦДУ РАН (Москва, 2014)

Публикации. По теме диссертационного исследования опубликовано 13 работ общим объёмом 5,5 п.л., в том числе 5 статей в научных журналах из перечня ВАК Российской Федерации.

Структура работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложения. Объем диссертационного исследования – 167 стр. Список литературы насчитывает 168 источников на русском и английском языках.

Во введении дана общая характеристика диссертационного исследования, сформулированы научная проблема, актуальность, цель и задачи, а также методологические основы, научная новизна и практическая значимость работы.

В первой главе рассматриваются общие вопросы, касающиеся теории прямых инвестиций, движения капитала, организационной структуры транснациональных компаний. Вторая глава посвящена выявлению общих тенденций развития территориально-отраслевой структуры ПИИ. В данной главе большое внимание уделяется историческим аспектам формирования и развития ТНК и их роли в качестве основного действующего лица, осуществляющего глобальную экспансию прямых капиталовложений. В третьей главе рассматриваются региональные аспекты развития отраслевой структуры ПИИ по группам стран, согласно уровню их экономического развития.

В заключении обобщены выявленные автором закономерности развития пространственной структуры ПИИ в современном мировом хозяйстве в мире и сформулированы основные выводы диссертационного исследования.

В приложении представлена обобщённая статистическая информация по размещению объёмов накопленных ПИИ, ТНК и их филиалов в мировом хозяйстве, которая включает в себя 5 таблиц.

Глава 1. Прямые иностранные инвестиции как объект экономико-географических исследований.

1.1. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ): сущность понятия, основные теоретические представления

Новейший этап в развитии транснационального бизнеса приходится на конец XX – начало XXI вв., он связан с всеобщим процессом социально-экономической глобализации и постиндустриальной трансформации мирового хозяйства.

В период 1980-2012 гг. прямые иностранные инвестиции (ПИИ) росли опережающими темпами, значительно превышавшими темпы роста мировой экономики и соотношение общей суммы накопленных в мире ПИИ и валового мирового продукта (ВМП) увеличилось с 6,2% в 1980 г. и 7,4% в 1985 г. до 8,8% в 1990 г., 10% – в 1995 г., 14,5 % в 1998 г., 18,6% – в 2000 г., 25% в 2006 г. и 34% – в 2012 г. (Рис. 1.). Таким образом, за 30 лет в целом относительная величина накопленных в мировом хозяйстве ПИИ выросла в 5 раз, что отражает, в первую очередь, динамику процесса «транснационализации», т.е. роста транснациональных корпораций (ТНК) и усиления их воздействия на мировое развитие [82; 84].

На протяжении трёх прошедших десятилетий прямые иностранные инвестиции в мире росли со средней скоростью 12 % в год, существенно опережая динамику мировой торговли и ВМП [83; 85]. Это позволяет говорить о повышении веса и роли ПИИ в мировой экономике. Они превратились в важный фактор социально-экономического развития стран и регионов мира. В этой связи теоретические представления, связанные с прямыми капиталовложениями, нуждаются в критической оценке, обновлении и уточнении.

К сожалению, до сих пор экономико-географическая наука вносит крайне малый вклад в разработку новых теоретических положений в области изучения ПИИ.

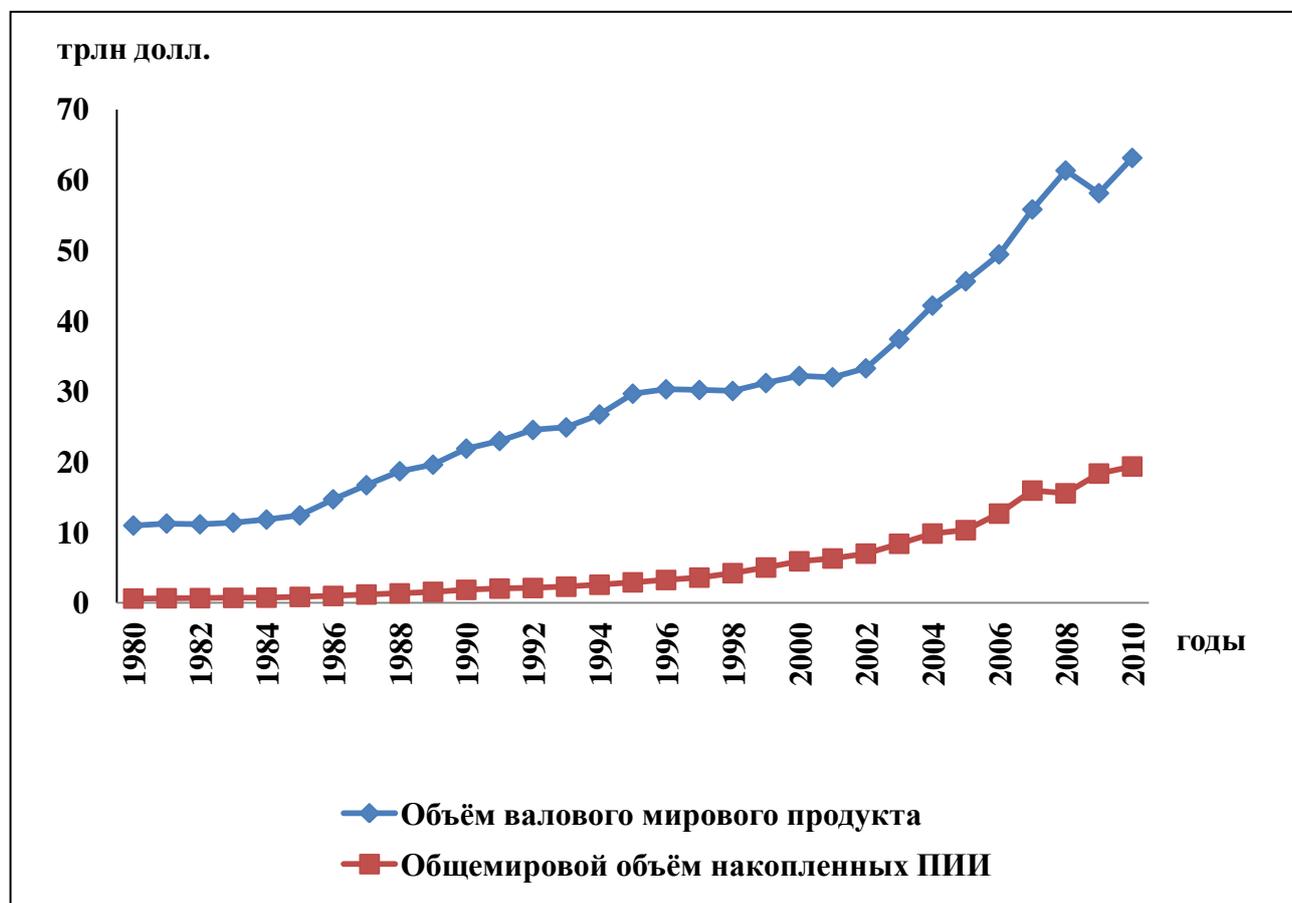


Рис. 1. Динамика роста объемов валового мирового продукта и накопленных ПИИ. Составлено автором по [166; 167]

В отечественной экономической географии ярким представителем, занимающимся вопросами теории зарубежного прямого инвестирования и зарубежного производства является Н.С. Мироненко. Под теорией прямого иностранного инвестирования он понимает «систему основных идей в области прямого зарубежного инвестирования, обобщающую практику и отражающую основные закономерности данного процесса» [68]. Особое внимание в ряду теоретических концепций ПИИ, Н.С. Мироненко уделяет именно пространственному компоненту.

Теории прямого зарубежного инвестирования по пространственному

признаку подразделяются на три группы:

1. Теории глобального (мирового) уровня рассматривают потоки прямых зарубежных инвестиций на планетарном уровне и в долголетнем временном аспекте.
2. Теории странового (регионального) уровня ставят перед собой задачу обоснования ответа на вопрос: как и почему потоки прямых зарубежных инвестиций устремляются в ту или иную страну или группу стран (регион).
3. Теории локального (местного) уровня объясняют размещение объектов инвестирования непосредственно в пределах территории государства или его района.

В результате данного классифицирования Н.С. Мироненко приходит к следующим выводам: во-первых, к настоящему времени не создано теорий инвестирования на базе мирового хозяйства. Во-вторых, теоретическая база инвестирования локального уровня наименее разработана по сравнению с теориями глобального и странового уровня. В-третьих, обращает на себя внимание факт доминирования теорий, где в качестве объекта исследования берутся транснациональные компании. Данный аспект объясняется тем, что до 90% всех мировых ПИИ осуществляется по каналам транснациональных компаний [68].

Изучение хронологического процесса возникновения и развития основных теорий прямого зарубежного инвестирования позволило Н.С. Мироненко выделить четыре основных исторических этапа:

1. Этап зарождения теоретической базы ПИИ (первая половина XVII в. — 1846 г.).
2. Теории ПИИ в ходе первого интеграционного этапа развития мирового хозяйства (1846—1914 гг.).
3. Теории ПИИ в ходе дезинтеграционного этапа развития мирового хозяйства (август 1914—1945 гг.).

4. Теории ПИИ в ходе второго интеграционного этапа мирового хозяйства (с 1946 г.).

По признаку функциональной базы теории ПИИ можно подразделить на:

1. Теории в сфере международной экономики в целом.
2. Теории в сфере международного бизнеса.
3. Теории в сфере маркетинга.

Согласно предмету анализа теории ПИИ можно условно разделить на теории, рассматривающие транснациональные корпорации и теории, рассматривающие национальную экономику [68; 75].

В настоящее время наибольшее распространение получила теория «инвестиционных циклов Кузнецца», открытая американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии С. Кузнецом в 1926 г. В своей работе «Циклические изменения» ученый наглядно доказал, что динамика темпов экономического роста (в том числе и инвестиционных потоков) подчиняется периодизации, и протекает в виде определенных циклов. Весь цикл имеет продолжительность около 25 лет и состоит из двух фаз: фазы экспансии и фазы упадка. Таким образом, два цикла Кузнецца соответствуют одной волне Кондратьева-Шумпетера. Несмотря на то, что Кузнец в своих работах наглядно доказал существование динамики темпов экономического роста, он не произвел экономического обоснования данного вопроса. Гораздо позднее, в 1991 г., экономическую сущность инвестиционных циклов Кузнецца попытался обосновать исследователь Б. Берри, который установил экономическую взаимосвязь между циклами Кузнецца и волнами Кондратьева-Шумпетера [67;68].

Дж. Милль в «Основах политической экономии» писал, что вывоз капитала способствует наиболее рациональному участию в международном разделении труда страны, экспортирующей капитал. Хотя и неоклассическая, и кейнсианская теории признают возможность конфликта между интересами вывозящей капитал компании и интересами капитал-экспортирующей страны.

Так, Дж. Кейнс считал, что выгоды компании от экспорта капитала могут обернуться потерями для страны, ибо инвестиции за рубежом не всегда стимулируют занятость, экономический рост и обеспечивают рост экспорта и приток доходов в капиталэкпортирующую страну (современной иллюстрацией могут быть прямые инвестиции российских нефтяных ТНК в США, Латинской Америке, на Ближнем Востоке). Поэтому и неоклассики, и неокейнсианцы считали, что государственное регулирование вывоза капитала возможно [5; 68].

Окончательно неоклассическую теорию международного движения капиталов сформулировали в первые десятилетия XX в. Э. Хекшер и Б. Олин, предложившие собственную «теорию факторов производства Хекшера-Олина», а затем Р. Нурксе и К. Иверсен продолжили эту теорию. В частности, Р. Нурксе указывал на тот факт, что иностранные инвестиции по существу являются средством улучшения распределения и использования мировых производственных ресурсов [61; 62]. К. Маркс обосновывал вывоз капитала его избытком в стране, экспортирующей его. При этом под избытком капитала он, вслед за классиками экономики, понимал капитал, применение которого в стране вело бы к понижению нормы прибыли [64].

В 1943 г. японским исследователем К. Акамацу была предложена так называемая «парадигма летящих гусей» [121]. В ней он обосновывает вывод о том, что международная экономическая интеграция позволяет развивающимся странам приблизиться к уровню промышленно развитых стран (ПРС). Позднее японские ученые расширили эту модель. Для объяснения ускорения экономического роста было введено понятие «догоняющий цикл продукции». Идея догоняющего цикла заключалась в том, что продукция, произведенная иностранным инвестором, прибавляется к отечественной продукции, быстрее насыщая внутренний рынок. Исчерпание покупательной способности внутреннего рынка ведет или к сокращению производства, что невыгодно производителям, или к экспорту излишков продукции. Тем самым приток

прямых зарубежных инвестиций ускоряет выход национальной продукции на мировой рынок и увеличивает долю экспорта [68].

«Парадигма летящих гусей» обосновывает вывод, который должен учитываться при выработке экономической стратегии страны: международная экономическая интеграция позволяет экономика развивающихся стран приблизиться к уровню экономик развитых стран. Продукция, произведенная иностранными инвесторами в развивающихся странах, имеет больше шансов завоевать мировой рынок, чем продукция, произведенная национальными производителями данных стран. Это происходит вследствие того, что продукция инвесторов будет реализовываться ими же под товарными марками, известными в развитых странах. Товаропроизводители развивающихся стран известны в основном на национальном рынке и ограниченному кругу покупателей за пределами родных стран. Кроме того, товаропроизводителей, выходящих с конкурентоспособной продукцией, могут не допустить на рынки развитых стран, оградив их различного рода ограничениями. Поэтому представляется целесообразным на первоначальном этапе вступать в альянсы с известными мировыми товаропроизводителями и под их именем выходить на мировой рынок [5].

Сегодня теоретические построения К. Акамацу нашли свое практическое применение на Тайване, Сингапуре, Малайзии, КНР и т.д.

Одной из теорий, объясняющей перетоки капиталов, в том числе зарубежных инвестиций, является разработанная Р. Верноном теория жизненного цикла продукта предполагает, что инвестиционные решения ТНК в значительной степени определяются жизненным циклом ключевых продуктов, производимых компанией [148]. Вернон выделял три стадии жизненного цикла продукта: (1) стадия нового продукта, (2) стадия взросления, (3) стадия стандартизации. В рамках первой стадии ТНК создает инновационный продукт и запускает его в производство. На этом этапе и производство и продажи продукта осуществляются в стране базирования «материнской» ТНК, что

связано с неопределенностью коммерческого будущего данного продукта и с отсутствием информации о потенциальном спросе на него на зарубежных рынках. В рамках второй стадии продукт, с одной стороны, становится известен большинству потребителей на рынке материнской страны, а с другой – снижается стоимость продукта в результате стандартизации производства и использования экономии на масштабе производства. Спрос на продукт на рынке материнской страны достигает пиковых значений, и рост продаж замедляется. В результате ТНК вынуждена увеличить экспорт данного товара для поддержания нормы прибыли. Кроме того, ТНК создаёт производственные базы за рубежом, как правило, в экономически-высокоразвитых странах со схожим уровнем душевого дохода и структурой спроса. На третьей стадии жизненного цикла продукт окончательно утрачивает свои инновационные преимущества, а технология его производства становится общеизвестной в экономически-высокоразвитых странах. В тоже время производитель товара сталкивается с возрастающей конкуренцией со стороны местных производителей принимающих стран, выпускающих похожие продукты. Для продления срока жизни товара и получения дополнительной прибыли корпорация переносит производственную базу в развивающиеся страны для дальнейшего снижения издержек производства товара и выхода на новые рынки сбыта [150]. Как видно, в основу данной модели положено объяснение процесса миграции производства товаров на разных стадиях их жизненного цикла из одних стран в другие. При этом миграциям производства соответствуют перетоки капиталов, в том числе прямых зарубежных инвестиций [149]. Практическое применение модели жизненного цикла продукции Вернона заключается в том, что необходимо проведение постоянного мониторинга за стадиями жизненного цикла отраслей промышленности. При этом особое внимание следует уделить той продукции, которая в своем жизненном цикле приблизилась к моменту перемещения ее производства. Далее необходимо выявить транснациональные корпорации,

работающие с данным продуктом, и создать стимулы по их привлечению в национальную экономику. Следует отметить, что ряд национальных правительств (например, новые индустриальные страны) при разработке инвестиционной стратегии обеспечили ведение мониторинга не только за отраслями промышленности, но и за отдельными товарами. Однако, по мнению авторов, этот путь слишком сложен и требует больших капиталовложений в проведение такого многоуровневого мониторинга [150].

Тем не менее мировой опыт показал, что практически все новые индустриальные страны первого (с 70-х годов) и второго поколений (с 80-х годов), перешедшие на экспортно-ориентированную модель развития с привлечением зарубежных инвестиций, достигли существенных темпов экономического развития. Страны же, внедрявшие модель импортозамещения, например, латиноамериканские, отстали в развитии и погрязли в международных долгах.

Критики теории жизненного цикла продукта отмечают, что она описывает только один тип мотивации ПИИ – поиск новых рынков сбыта – и не учитывает такие мотивы, как получение доступа к ресурсной базе или повышение эффективности производства [18; 127]. С другой стороны, в теорию жизненного цикла продукта не вписывается ставшая на сегодняшний день практически повсеместной модель вывода на рынок нового продукта, когда ТНК начинает осуществлять его продажи и производство одновременно в нескольких странах мира [107].

Некоторые исследователи, среди которых выделяются П. Бакли, М. Кассон, Дж. Даннинг и Дж. Макманус, рассматривают зарубежные капиталовложения с позиции фирмы, их осуществляющей, что облегчило дальнейший переход к «теории стадийных моделей интернационализации фирмы». Основная идея этой теории заключается в том, что любая фирма в своем международном развитии проходит ряд последовательных этапов. При этом,

интернационализация здесь рассматривается как процесс, идентичный для всех предприятий [9; 130; 147].

В своей работе, посвященной ТНК и ПИИ С. Рольфе указывал, что прямые инвестиции стали главным каналом международных экономических отношений, а многонациональная корпорация является основным выразителем этого беспрецедентного феномена [47, 142].

В 1973 г. Н. Никкербоккером на основе изучения международной деятельности 187 американских компаний была обоснована теория олигополистической защиты. Ученый открыл, что в олигополистических отраслях за лидерами рынка, инвестирующими за рубежом, следуют их домашние конкуренты. Согласно исследованию, в 45% случаев эта стратегия «следования за лидером» наблюдалась в течение трех лет с момента первичного инвестирования, а в 75% — в течение семи лет. Таким образом, прямые зарубежные инвестиции не всегда определяются экономической выгодой: в ряде случаев они могут рассматриваться как контрмеры, направленные на сдерживание своих основных конкурентов [68]. Н. Никкербоккер также пришел к выводу, что во-первых, концентрация входящих ПИИ зависела от уровня концентрации производства в соответствующей отрасли материнской экономики; во-вторых, эффект олигополистической защиты наиболее очевидно проявлялся в действиях нескольких крупнейших в отрасли компаний; в-третьих, концентрация входящих ПИИ была больше в тех отраслях, где ключевым фактором успеха были маркетинговые возможности компаний. Олигополистическая модель не раскрывает первоначальные инвестиционные мотивации лидеров рынка. Однако данную теоретическую разработку можно использовать для отбора компаний в секторах экономики с олигополистической структурой, которые являются конкурентами лидеров, уже проникших на национальный рынок [63; 107].

Х. Грэм (1978 г.) несколько усовершенствовал эту модель, объяснив в частности инвестиционное поведение европейских ТНК в Соединенных

Штатах. Их целью являлось в большей мере сопротивление стратегиям американских компаний в Европе, чем «сражение» со своими европейскими конкурентами в США. Отражая «американскую угрозу» на домашних рынках, европейцы форсировали свои усилия по интернационализации. Таким образом, ПИИ не всегда определяются видимыми причинами экономической выгоды – по крайней мере, не на начальной стадии, – но в значительной мере могут рассматриваться как контрмеры, направленные на сдерживание своих основных конкурентов дома и за рубежом. Эта модифицированная версия модели остается приемлемой и сегодня и применима в основном к финансово мощным компаниям, происходящим из стран с примерно одинаковым уровнем экономического развития, в частности из классической Триады – США, Европа и Япония [55; 60].

Британский ученый Дж. Даннинг обобщил рассмотренные теории и создал эклектическую парадигму, объясняющую причины возникновения ТНК, генерируемых ими потоков прямых иностранных инвестиций, а также положение стран в потоках ПИИ [50;126]. Согласно этой парадигме, объем прямых зарубежных инвестиций, осуществленных ТНК, определяется тремя объективными составляющими:

- природой и набором специфических преимуществ владения собственностью (или конкурентных преимуществ) для иностранных инвесторов в сравнении с национальными инвесторами (ownership);
- природой и набором местных факторов и рынков, предлагаемых отдельными странами иностранным инвесторам, что добавляет вес к уже существующим конкурентным преимуществам (localization);
- степенью, до которой компании могут интернализироваться, т.е. контролировать собственные конкурентные преимущества, а не переносить и не предлагать их зарубежным фирмам через экспорт или лицензирование (internalization).

Эклектическая парадигма представляет собой теорию, объясняющую все виды инвестиционной стратегии в зависимости от сочетания O, L и I-переменных. Компания, обладающая сравнительными преимуществами (O) и интернализационными преимуществами (I), решает инвестировать за границу в том случае, когда L-преимущества существуют вне страны ее происхождения. И наоборот, компания с теми же O и I-преимуществами предпочитает экспортировать товары, если потенциальная страна-реципиент предлагает слабые L-преимущества. В случае, когда фирма не может защитить свои конкурентные преимущества, она будет вынуждена продавать лицензии иностранным предприятиям [66 ;72].

Согласно эклектической парадигме, необходимо тщательное изучение и развитие местных преимуществ страной-реципиентом, так как исследования показали, что именно местные преимущества играют ключевую роль в привлечении потоков капитала.

Используя эклектический подход Дж. Даннинга, французский исследователь Ж.Л. Мюккьелли разработал «синтетический подход» к ТНК. Французский автор соотнес стратегию интернационализации фирмы с ее сравнительными преимуществами. Ж.Л. Мюккьелли пришел к выводу, что менеджмент ТНК принимает положительные решения относительно вывоза капитала в виде ПИИ преимущественно тогда, когда наблюдается факторная или рыночная недостаточность на национальных рынках [19; 74].

Дж. Даннинг также разработал теорию, которая получила название «путь инвестиционного развития наций», которую дополнил Р. Нарула в 1994 г. В отличие от предыдущей теории, в качестве объекта исследования, данная теория рассматривает уже не ТНК, а страны. В ней автор предполагает, что инвесторы из стран, находящихся на более высокой стадии инвестиционного развития, имеют тенденцию размещать свои капиталы в странах, расположенных на более низких стадиях, до тех пор, пока материнские страны инвесторов не достигнут пятой стадии развития. Однако, как указывают сами

авторы данной теории, тенденция всегда инвестировать в менее развитые страны не универсальна [5; 68].

Путь инвестиционного развития позволяет оценить местоположение каждой страны на пути ее инвестиционного развития, так как каждая стадия характеризуется определенным состоянием O, I и L-преимуществ. Далее, зная общие закономерности перетока инвестиционных потоков из стран, находящихся на разных фазах развития, необходимо в большей степени уделять внимание тем странам, из которых, согласно данной теории, более вероятен приток иностранных инвестиций [75].

С точки зрения условий функционирования ТНК выделяются две группы теорий: теории идеального рынка и теории неидеального рынка [107]. Теории идеального рынка рассматривают деятельность ТНК в условиях свободного рынка, цены на котором регулируются исключительно спросом и предложением и определяются в конкурентной борьбе между производителями товаров, функционирующими в равных условиях. На рынке не существует монополий или олигополий, а также барьеров для входа на рынок иностранных производителей или иностранного капитала. Хотя в большинстве случаев деятельность ТНК осуществляется в условиях неидеальных рынков, моделирование деятельности транснациональных корпораций в условиях рынка идеальной конкуренции позволяет получить представление об изначальных мотивах и преимуществах транснационализации. В свою очередь среди теорий идеального рынка можно выделить несколько ключевых направлений по тем факторам, которые берутся за основу при объяснении географии и причин возникновения ТНК: различия в уровнях рентабельности капитала, диверсификация инвестиционного портфеля, различия в «силе» национальных валют [54; 107].

Модель монополистических (уникальных) преимуществ была разработана С. Хаймером, а в последующем ее развили Ч. Киндлебергер и др. В соответствии с теорией монополистических преимуществ иностранному

инвестору необходимы преимущества перед местными фирмами принимающей страны, которые хорошо знают «правила игры» на своем рынке, обладают обширными связями с местной администрацией и не несут больших транзакционных расходов. Монополистические преимущества для иностранной фирмы могут возникать за счет использования оригинальной продукции, которую не выпускают местные фирмы; наличия совершенной технологии; «раскрученной» марки; «эффекта масштаба», дающего возможность получать большую массу прибыли; благоприятного для иностранных инвесторов государственного регулирования в принимающей стране и др. [134].

Согласно теории присвоения, разработанной П. Маги, специфические преимущества фирмы подталкивают ее к прямому зарубежному инвестированию по тем же причинам, которые заставляют фирму на внутреннем рынке создавать новые производственные мощности, а не просто покупать их у других предприятий. Экономическое обоснование прямого зарубежного инвестирования - это всего лишь расширение поля принятия решений (создавать или покупать, владеть или брать в аренду и т. д.) за пределы национальных границ. Для того чтобы в полной мере присвоить потенциальные выгоды, вытекающие из своих преимуществ, фирма часто предпочитает сохранить за собой контроль и собственность. Если она не закрепляет такой контроль и даже предлагает разделить с кем-либо собственность на зарубежное предприятие, специфические производственные преимущества этой фирмы могут быть утрачены [131].

Исследователи, рассматривающие различия в уровнях рентабельности капитала, в качестве основной движущей силы транснационализации, полагают, что капиталу свойственно перемещаться из стран со сравнительно низким уровнем рентабельности инвестированного капитала в страны с более высоким уровнем. Например, согласно модели Мак-Дугалла [107], рентабельность капитала обратно пропорциональна предложению инвестиционного капитала в рамках рассматриваемой экономики. Это связано с

тем, что страна, испытывающая дефицит капитала, будет предлагать более высокий уровень процентных ставок для привлечения инвесторов из страны с избытком капитала. Когда рыночные силы (спрос и предложение капитальных ресурсов) выровняют уровень процентных ставок в двух странах, инвестиционные потоки между этими странами сведутся к минимуму, либо исчезнут. Существенным недостатком данной модели является то, что она не может объяснить существования двусторонних потоков ПИИ.

Для объяснения наличия потоков ПИИ между странами с одинаковым уровнем рентабельности капиталовложений, а также получения входящих ПИИ странами с относительно более низким уровнем отдачи от инвестированного капитала упомянутая выше теория была дополнена фактором риска. Согласно этой концепции [107] инвестиционные решения ТНК основываются не только на расчетах плановой прибыльности иностранных филиалов, но и на возможности минимизировать риски (политические, экономические, социальные) за счет диверсификации инвестиционного портфеля. То есть компания-донор ПИИ с большей вероятностью предпочтет осуществить вложения в несколько более мелких инвестиционных проектов в странах, обещающих различный уровень прибыльности, чем в один крупный проект с самым высоким плановым уровнем рентабельности [106; 146; 149].

В теориях, рассматривающих различия в «силе» национальных валют, утверждается, что ввезённые ПИИ (в отличие от портфельных инвестиций) имеют тенденцию перемещаться из страны с относительно более сильной национальной валютой в страну с относительно более слабой национальной валютой, так как в этом случае они могут рассчитывать на заключение сделки на более выгодных для себя условиях, чем в рамках инвестиционных проектов в странах с относительно более сильной национальной валютой [138; 147].

Альтернативное объяснение, предложенное К. Фрутом и Д. Штайном, базируется на постулате о различиях в качестве и доступности экономической информации в разных странах мира. Неполная или нерегулярно поступающая

экономическая информация (например, об объеме эмиссии и изменении денежной массы, находящейся в обращении) может стать причиной понижения курса национальной валюты, что автоматически приводит к относительному снижению капитализации компаний, базирующихся в данной стране, по сравнению с зарубежными. Соответственно, для иностранных инвесторов относительная стоимость входа на рынок уменьшается, что делает их вложения в страну с обесценившейся национальной валютой более прибыльными. Р. Кейвз отметил, что в тех случаях, когда снижение курса национальной валюты рассматривается большинством финансовых аналитиков как временное (т.е. прогнозируется обратное укрепление курса в кратко- или среднесрочной перспективе), зарубежные компании получают дополнительный стимул инвестировать в эту страну, так как у них появляется возможность приобрести активы по более низкой стоимости, а затем продать по более высокой [107].

Применение теорий идеального рынка для исследования ТНК и ПИИ ограничивается рядом серьезных допущений, на которых базируются модели, построенные в рамках таких теорий. Одним из наиболее существенных допущений является существование рынка идеальной конкуренции, так как в большинстве случаев ТНК действуют на олигополистических или монополистических рынках. Более того, некоторые исследователи считают, что именно ограничения, с которыми сталкиваются компании при осуществлении деятельности в материнской стране (т.е. «неидеальность» конкуренции), являются главным фактором, мотивирующим компании осуществлять ПИИ [107]. Теории неидеального рынка рассматривают в качестве основных движущих сил процесса транснационализации преимущества владения, преимущества местоположения и преимущества интернационализации (что впоследствии было обобщено Дж. Даннингом в эклектической парадигме, описанной выше) [125; 127; 128].

Концепция рыночной силы предполагает, что ТНК использует располагаемые преимущества владения для наращивания своей рыночной силы

в условиях жесткой олигополистической конкуренции на рынке материнской страны [133]. В этом случае, когда потенциал дальнейшего роста рыночной доли компании в рамках материнской страны оказывается исчерпанным, ТНК начинает экспансию на рынки зарубежных стран. В качестве инструментов такой экспансии используются именно ПИИ, а не экспорт, потому что, во-первых, ПИИ позволяют компании обойти существующие торговые барьеры (например, импортные пошлины или квоты), во-вторых, снизить текущие издержки (например, транспортные расходы, стоимость услуг субподрядчиков и т.п.) и, в-третьих, ослабить позиции существующих на предприятиях ТНК профсоюзов (за счет их разукрупнения и географического разделения по разным местоположениям, а также за счет повышения мобильности производства), что позволяет лучше контролировать издержки, связанные с оплатой труда [50; 107].

Теория «конкурентоспособности наций» М. Портера, созданная в 1990 г., является одной из новейших теоретических разработок в области прямого иностранного инвестирования. М. Портер описал взаимодействие между инвестиционными стратегиями ТНК и конкурентными преимуществами стран-реципиентов. Вся теория акцентируется на четырех определяющих факторах конкурентного преимущества, которые образуют так называемый «диамантовый ромб» конкурентного преимущества Портера: корпоративная стратегия, структура и конкуренция; состояние производственных факторов; составляющие спроса; родственные и поддерживающие отрасли. Впоследствии Портер добавил еще два элемента к «ромбу конкурентного преимущества»: роль случая и влияние правительственной интервенции [140; 141].

В качестве одной из целей своего исследования М. Портер поставил нахождение ответа на вопрос: почему инвестиции ТНК в отдельные страны и сектора экономики существенно повышали их эффективность и почему в других случаях промышленной модернизации не происходило? Согласно М. Портеру, ответ на данный вопрос заключается в том, что политика в области

стимулирования прямых зарубежных инвестиций должна опираться не на те инвестиции, которые окажут влияния только на локальный объект инвестирования, а на инвестиционные потоки, способные охватить своей деятельностью ряд смежных отраслей и секторов экономики. Это позволит расширить круг объектов взаимодействующих непосредственно с объектом инвестирования, увеличив тем самым его положительный эффект [141].

В данном аспекте интересна еще на одна разработка М. Портера – «теория промышленных кластеров» [140]. Кластером (по М. Портеру) является наиболее конкурентоспособные смежные отрасли, объединённые на одной территории.

Согласно трактовке отечественного экономико-географа И. В. Пилипенко промышленный кластер – это группа географических соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [73]. М. Энрайт ввел дополнительный термин – «региональный кластер» – с целью определения пространственного скопления взаимосвязанных предприятий схожих по своей специализации компаний. «Региональный кластер – это географическая агломерация фирм, работающая в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства».

Такие кластеры существуют в Лимерике, Корке, Дублине (Ирландия); Оулу (Финляндия); «Биодолине» и «долине Доммель» (Швейцария) и др. [48; 49].

Исследователи М. Шифф и Л.А. Уинтерс, в рамках проекта Всемирного Банка провели комплексное исследование «Региональная интеграция и развитие», где обстоятельно и детально рассмотрели интеграционные процессы в мире. В результате исследования они пришли к выводу, что именно инвестиции представляют собой ключевой элемент экономического развития и одну из главных целей стран, проводящих курс на региональную экономическую интеграцию [47]. По их утверждению, региональные интеграционные группировки стимулируют прямые иностранные инвестиции,

причем не только «перекрестных ПИИ» стран-участниц, но прочих стран, не входящих в союз.

Экономико-географ Ф. Перру разработал концепцию «полюсов роста», в которой указывал на необходимость создания внутри бедствующих районов так называемых «продуктивных точек» или центров новых капиталовложений. Согласно Перру полюс роста включает группу компактно размещенных развивающихся отраслей промышленности, которые порождают своего рода цепную реакцию возникновения и роста вторичных промышленных центров в его хинтерланде [59; 72]. Ф. Перру также указывал на феномен агломерационной выгоды, которые включают те выгоды, связанные с использованием общей инфраструктуры (путей сообщения, сетей энергоснабжения и водоснабжения). Обращает на себя внимание тот факт, что географическая концепция «полюсов роста» была разработана задолго до экономической «теории промышленных кластеров» М. Портера [48].

Огромный интерес вызывает «принцип иерархически-волновой диффузии», предложенный немецким географом Р. Шлунце [143]. Он рассматривает ряд существующих промышленных и непромышленных компаний. На примере японских фирм в Германии он доказывает, что распространение этих фирм по стране-реципиенту идет по принципу иерархически-волновой диффузии. В частности, первые зарубежные предприятия ТНК размещаются в крупнейших центрах принимающей страны. Со временем филиалы могут создаваться на периферии и в центрах меньшего значения в других районах страны. Характерно, что на практике «принцип Шлунце» применяется не только для предприятий обрабатывающей промышленности, но и в непромышленной сфере, в частности в розничной торговле (сетевые гипермаркеты) [47].

Одним из ключевых в понимании деятельности ТНК является бихевиористский (поведенческий) подход, системе принятия решений об инвестировании в ту или иную страну или регион. В этой связи, большой

интерес вызывает монография по экономической географии Е.А. Гречко «Модели управления транснациональными корпорациями в условиях глобализации», где автор рассматривает различные модели управления ТНК в рамках классической Триады – США, Японии и ЕС [20]. В то же время, анализируя региональные модели управления ТНК, она обходит стороной вопрос о региональных моделях принятия решений в ТНК на основе пространственной стратегии.

Длительное игнорирование движения капиталов как важнейшего экономико-географического феномена в современной мировой экономике, серьезно ослабило общественную географию. Однако, начиная с 1960-х гг. некоторые дальновидные ученые стали обращать свои взоры на феномен ПИИ, ТНК и другие аспекты, связанные с движением капиталов.

В работе «Проблема капиталистической интеграции (географический анализ)» В.А. Лачининским было обнаружено, что за пределами национальных границ развитых капиталистических стран формируется мощный экономический аппарат, контролируемый международными корпорациями этих стран [47; 49]. Он рассматривает деятельность американских ТНК и делает вывод о том, что многонациональные корпорации могут трактоваться как территориально-производственные комплексы особого, нового типа с «разорванной» географической структурой. С географической точки зрения, значительный интерес вызывает тезис В.А. Лачининского о роли новых экономико-географических факторов в привлечении ПИИ. В частности, растущей роли такого нового инфраструктурного фактора, как «окружающая технологическая среда». Под ней автор подразумевает определенный комплекс условий, благоприятствующих размещению иностранных предприятий. Согласно ему, главные звенья этого комплекса: научно-технический аппарат (научные центры, парки, учреждения, высококвалифицированная рабочая сила), системы информации и управления, отлаженный механизм

производственной реализации новых достижений науки и техники, аппарат внешних технологических связей» [49].

В коллективной монографии Ю.А. Колосовой и В.В. Вольского «Международное географическое разделение труда в капиталистическом мире» авторы уделяют внимание такому мало исследованному аспекту как влияние ПИИ на региональное развитие стран-реципиентов [59]. В указанной коллективной монографии, Л.В. Смирнягин отмечал так называемую «проблему вращающихся зарубежных предприятий мультинациональных компаний (МНК) в хозяйственную структуру принимающих стран», в связи с чем он выделял два типа зарубежных предприятий МНК – «анклавные» и «встроенные» [59]. Действительно, чем беднее страна-реципиент, тем сложнее ей включить зарубежное предприятие в единый хозяйственный комплекс страны. Им также было справедливо отмечено, что «...глобальная политика ТНК осложняет, а то и вовсе сводит на нет любые меры правительств развитых стран в области региональной политики» [59.С.26]. Так например, российский экономист А.В. Кузнецов указывал, что различия между регионами по интенсивности внешней торговли и особенно распределению иностранных предприятий и их капиталовложений еще более заметны. Так, доля Ломбардии в итальянском ВВП составляет 20%, в населении – 15,5%, а в то же время на нее приходится больше половины прямых иностранных инвестиций вложенных в Италию [28]. Интересно, что в Европе появился даже такой термин «собор в пустыне», который активно применяется в Италии и Франции. Под ним понимается крупное, зачастую иностранное предприятие, слабо интегрированное в экономику депрессивного региона-реципиента [48].

Географические особенности экспансии прямых американских капиталовложений были подробно изучены географом С.С. Лачининским. В его диссертации «Пространственная дифференциация прямых американских инвестиций за рубежом» им впервые в отечественной общественной географии были выявлены ряд тенденций, характерных для развития территориально-

отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций США, таких как: расширение зоны географического охвата, различия в их динамике по странам мира, степень зависимости национальных экономик. Им также были выявлены и предложены три исторически обусловленных этапа развития территориально-отраслевой структуры прямых американских капиталовложений, каждый из которых характеризуется собственной «отраслевой эпохой». Данная работа представляет большой интерес с точки зрения экономико-географических исследований, поскольку США являются страной-лидером в процессах прямого инвестирования и, зачастую, тенденции развития ПИИ, характерные для США, в значительной степени характерны для мирового хозяйства в целом [47; 49].

Весомый вклад в изучение территориальных аспектов ПИИ внес уже упомянутый выше отечественный экономист А.В. Кузнецов. В своих работах, он уделяет внимание, как общим теоретическим конструкциям, так и практическим вопросам прямого инвестирования, в частности дает детальный анализ деятельности германских компаний за рубежом и иностранных в Германии, не обходя стороной вопрос о прямом инвестировании. Особый интерес, в его работах, представляют «стадии развития успешно действующей компании». Иначе говоря, это стадии появления ТНК [43].

Отдельно необходимо остановиться на так называемых «факторах территориальной концентрации иностранных инвестиций». А.В. Кузнецовым было выявлено, что при размещении предприятий за рубежом руководство фирмы учитывает намного больше факторов, нежели при осуществлении экспорта. Среди таких факторов, как ориентация на рынок сбыта, снижение издержек, доступ к ресурсам он отдельно останавливается на «эффекте соседства» и «эффекте культурно-исторической близости» [28]. Названные факторы имеют огромное значение, однако автор упустил из виду еще, по меньшей мере, три фактора, на которые впоследствии обратил внимание С.С. Лачининский. Эти факторы можно рассматривать как решающие, особенно при расширенном накоплении капитала.

Во-первых, это группа геополитических, внешнеполитических и геоэкономических факторов, зачастую определяющих вектор международной деятельности ТНК. Согласно мнению немецкого исследователя Шульце-Геверница вывоз капитала является средством для целей внешней политики, а его успехи зависят в свою очередь от внешней политики [49]. Например, интерес американского бизнеса к ряду стран определяется геополитическими, геостратегическими соображениями. Более того, часто интересы частных компаний противоречат интересам (или существующей внешнеполитической линии) государства. Ярким примером может служить ситуация с Ливией, которая в официальных документах Государственного Департамента США до недавнего времени числилась как «страна-изгой», против которой были введены санкции, в то же время американский бизнес настаивал на том, чтобы правительство изменило этот статус, с тем чтобы начать разработку нефтегазовых месторождений страны [11; 137]. Хотя, ситуация коренным образом изменилась после гражданской войны, начавшейся в 2011 г. и иностранной интервенции.

Вторым важным фактором, недооцененным многими исследователями, является «фактор ожидания будущих успехов» или «фактор раскручивающейся спирали экономического роста». Представляется, что в некоторых странах, таких как Россия, Индия, КНР, Индонезия, Вьетнам этот фактор действует в связке с остальными факторами.

Для отдельных регионов и стран важным является «фактор региональной калитки». Данный термин, предложенный С.С. Лачининским, подразумевает ситуацию, когда та или иная страна или даже район является лишь «калиткой» для проникновения в крупный регион, страну или интеграционную группировку. Такими «калитками» можно считать: Швейцарию, Люксембург, Гонконг, Тайвань, Сингапур и др.[47; 114]

Богатый материал, посвящённый влиянию ТНК на международные экономические отношения содержится в работах Л.Д. Градобитовой и Т.М.

Исаченко, а также А.Г. Мовсисяна, который достаточно подробно рассматривал различные аспекты транснационализации в целостной структуре мировой экономики [19; 69; 70; 71.

Большое внимание изучению американских транснациональных корпораций уделял российский экономист Ю.В.Шишков. Наиболее интересные его идеи связаны с новым международным разделением производственного процесса [116]. Им было введено понятие «международного разделения производственного процесса», которое, по его мнению, представляет собой особый тип международного разделения труда. При этом продолжается так называемый «процесс растекания промышленных технологий», важнейшим каналом для которого являются именно ПИИ [115].

Среди многочисленных монографий и публикаций исследователей-экономистов, занимающихся вопросами прямого инвестирования являются публикации Рудольфа Ивановича Зименкова. В своих работах он рассматривал актуальные вопросы отраслевой и географической структуры ПИИ за рубежом, деятельность американских ТНК и особо пристальное внимание уделял анализу закономерностей размещения ПИИ в России [31].

1.2. Транснациональные корпорации (ТНК) как основной участник процессов прямого иностранного инвестирования

Современная мировая экономика характеризуется бурным развитием транснационализации, которая проявляется в переплетении различных хозяйственных структур. В этом процессе основной движущей силой выступают транснациональные корпорации, которые осуществляют и контролируют международное производство товаров и услуг. В мире насчитывается около 82 тыс. «материнских» ТНК и более 800 тыс. филиалов. Сегодня ТНК представляют собой корпорации, производственная и торгово-

сбытовая деятельность которых вынесена за пределы национального государства, активно использующие международное производство и усиливающие процессы интернационализации мира, способствующие установлению и дальнейшему развитию новых схем в международном разделении труда (МРТ), в частности – аутсорсинга, офшоринга, экстернализации, «растекания промышленных технологий», а также появлению новых кластеров и т.д. [82; 86]

Термин «транснациональная корпорация» или «многонациональная компания» как общепринятые стали применяться только с 1960-х гг. Одними из первых, кто детально рассмотрели феномен ТНК стали Х.В. Перлмуттер [138; 139] и Р.Вернон [142; 143].

Сегодня существует более 20 определений ТНК, что крайне затрудняет объективную оценку данного феномена. Даже в официальных документах ООН долгое время не было ясности в этом вопросе.

Согласно определению Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), ТНК – это коммерческая организация, которая включает в себя субъекты хозяйствования, находящиеся в двух или более странах, связанные друг с другом через структуру собственности или иным образом, но при этом так, что одно или более из них может оказывать существенное влияние на деятельность других, в частности, за счет перераспределения знаний, ресурсов и разделения сфер ответственности. Определение ТНК не зависит от страны происхождения, формы владения (частное, государственное или смешанное) и сферы деятельности организации [151]. Практика управления ТНК подразумевает наличие общей стратегии и проведение согласованной политики всеми составляющими такой организации через один или несколько центров принятия решений. Более простое и лаконичное рабочее определение ЮНКТАД звучит следующим образом: ТНК – это коммерческая организация, контролирующая активы за рубежом [152].

Согласно методологическим документам ЮНКТАД и ОЭСР структура

ТНК должна как минимум включать два основных элемента: материнскую компанию и зарубежный филиал [157; 164].

Фирмы, созданные за рубежом с участием иностранного капитала родительской фирмы, в экономической литературе обычно принято называть зарубежными филиалами (foreign affiliates) или аффилированными (родственными) компаниями. Филиалы могут функционировать в форме отделений, дочерних фирм или ассоциированных компаний [55]:

1) Отделение (branch, division) – фирма в принимающей стране, которой владеет родительская компания полностью или совместно с другой компанией, причём, отделение не является юридическим лицом. Это могут быть зарубежные представительства головной компании, партнёрства (в том числе, с местными фирмами), либо функционирующее за границей до одного года движимое имущество корпорации – нефтедобывающие платформы, суда и т.д. [55; 60];

2) Дочерняя фирма (subsidiary) – это фирма, в которой родительская компания владеет более половины акций (паев) и которая регистрируется в принимающей стране, как юридическое лицо, т.е. как самостоятельная компания. Дочерние компании могут владеть контрольными пакетами акций своих дочерних компаний и т.д., что создает возможность головным фирмам, имея большой капитал, реально контролировать множество других (дочерних, внучатых, правнучатых) компаний. Такую систему взаимозависимости и контроля называют «системой («пирамидой») участия» [55; 65];

3) Ассоциированная компания (associate) – это фирма, в которой родительская компания владеет не менее 10%, но и не более 50% акций и которая является юридическим лицом (в России их называют зависимыми обществами и к ним относится большинство совместных предприятий). Таким образом, капитал таких фирм находится под влиянием, но не под прямым контролем головных компаний [55].

Структура ТНК, построенная с учетом этих определений, учитывает все

предприятия, в которых материнская компания прямым или косвенным образом имеет непосредственный инвестиционный интерес и может оказывать эффективное влияние на управление и процесс принятия решений.

Отдельно следует упомянуть о таком типе отделений ТНК, как совместные предприятия [3]. Совместное предприятие характеризуется следующими отличительными чертами: 1) предприятие было образовано на основании договора, согласно которому две или более сторон предоставили ресурсы для основания данного бизнеса; 2) стороны совместно контролируют одно или более зафиксированных в договоре направлений деятельности предприятия и ни один из инвесторов не имеет возможности единолично осуществлять управление предприятием [107].

Совместное предприятие может существовать в одной из трех форм:

- Совместно контролируемое предприятие – объединение двух или более предприятий, приведшее к образованию третьего предприятия для ведения специфического направления бизнеса;
- Совместно контролируемые активы – скоординированное использование ресурсов двух или более инвесторов для работы над совместным проектом, не приводящее к образованию отдельного предприятия и функционирующее без образования собственной организационной структуры, причем как материальные, так и нематериальные активы каждого из партнеров остаются под прямым контролем соответствующей стороны;
- Совместно контролируемая операционная деятельность – скоординированное использование ресурсов двух или более инвесторов для работы над совместным проектом, не приводящее к образованию отдельного предприятия, причем операционная деятельность в рамках такого проекта контролируется выделенной управленческой командой, сформированной одним или несколькими инвесторами.

Кроме того, существует три принципа интеграции при создании ТНК:

- 1) Горизонтальная интеграция – объединение предприятий, производящих один и тот же товар («Кока-Кола», «Майкрософт»);
- 2) Вертикальная интеграция – объединение компаний, производящих продукцию, технологически взаимосвязанную между собой: от добычи сырья до производства готовой продукции («ИКЕА», нефтяные компании);
- 3) Диагональная интеграция – объединение предприятий, производящих разнородную продукцию («Дженерал Электрик») – самый распространённый тип интеграции.

Как уже было сказано выше, с деятельностью ТНК тесно связано такое понятие, как прямые иностранные инвестиции.

Существуют два основных типа прямых иностранных инвестиций, открывающих инвестору доступ на зарубежные рынки: 1) слияния и поглощения; 2) «гринфилд»-инвестиции (Рис. 2).

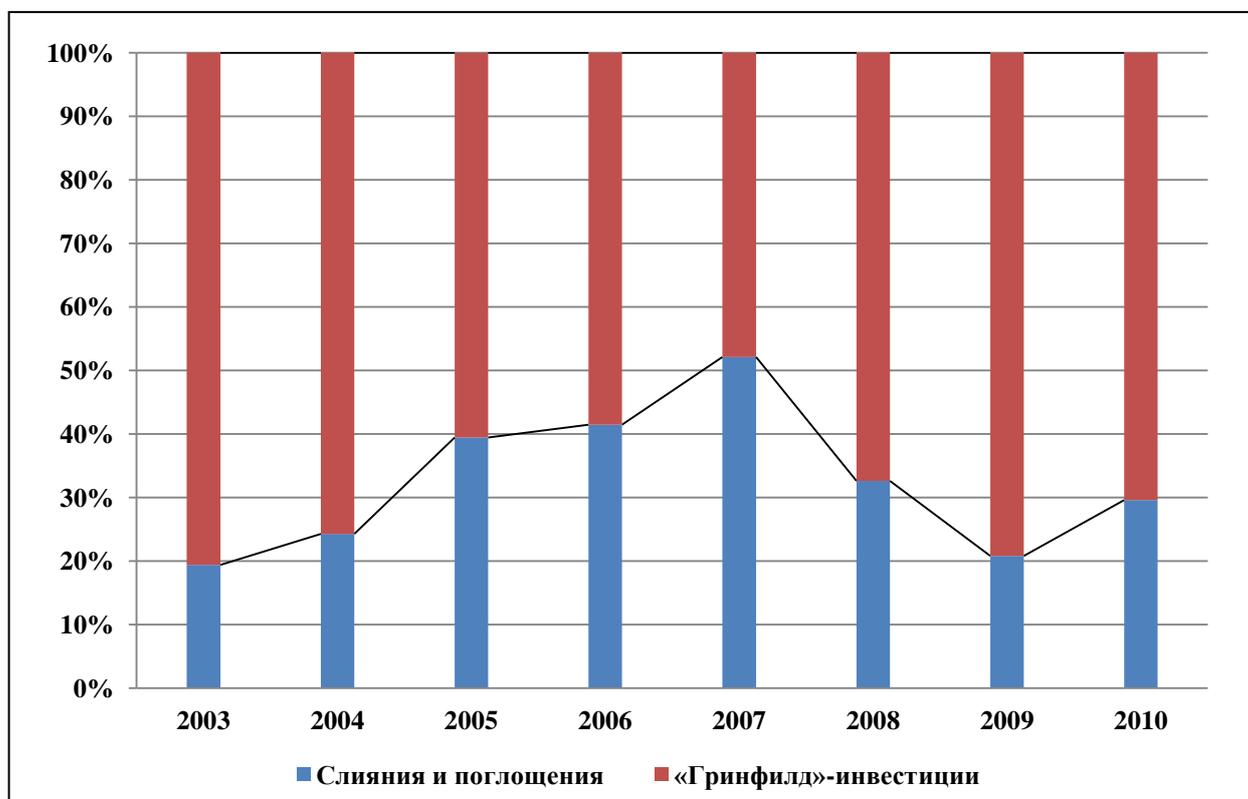


Рис. 2. Соотношение способов осуществления ПИИ в годовых потоках ПИИ по миру за 2003-2010 гг. (%). Составлено по [167]

В первом случае иностранный инвестор приобретает уже действующую компанию (или значительную долю в ней). Во втором случае он создаёт бизнес, что называется, «с нуля» [84, 158].

Именно «гринфилд»-инвестиции играют в начале XXIв. важнейшую роль: в среднем за 2003-2010 гг. на их долю приходится 68% всего мирового потока прямых иностранных инвестиций. Осуществляя инвестиции «с нуля», ТНК расширяют базу международного производства, что создаёт площадку для их дальнейшей территориальной экспансии. Посредством слияний и поглощений происходит перераспределение активов компаний и их адаптация к условиям глобализации, но в краткосрочном периоде, они не влекут за собой какого-либо прямого увеличения накопленного объёма капитала в принимающей стране. В целом, выбор того или иного способа инвестирования определяется долгосрочной стратегией каждой конкретной компании, однако и в одном и в другом случае происходит существенное преобразование глобального экономического ландшафта [84, 156].

Транснационализация мировой экономики – это сложный, многогранный и во много противоречивый процесс. Он проявляется во всё возрастающей роли ТНК. Размещая своё производство в разных странах, ТНК: 1) облегчают себе доступ на рынки этих стран, преодолевая протекционистские ограничения, становясь, как бы, «своими»; 2) минимизируют транспортные издержки, приближая производство к основному потребителю; 3) обеспечивают себе доступ к природным ресурсам; 4) снижают производственные издержки (в одной стране – дешевле рабочая сила, в другой – электроэнергия); 5) обеспечивает диверсификацию рисков (кризисы с разной силой захватывают разные страны, где-то может быть забастовка и т.п. – но, в целом, это не влияет на производственный процесс в рамках ТНК) 6) продлевают жизненный цикл своей продукции. В свою очередь это позволяет оптимизировать логистику в

глобальном масштабе, минимизировать негативные последствия колебания валютных курсов.

Иными словами, развитие транснационального бизнеса – это одновременно и ответ на вызовы глобализации, и важнейшая часть самого процесса глобализации.

Глава 2. Общие тенденции развития территориально-отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций

2.1. Развитие ТНК и их роль в процессах прямого иностранного инвестирования

Зарождение прямых иностранных инвестиций как способа увеличения масштабов производства, распространяющихся за пределы политических границ, по мнению британского исследователя Э. Ханта, началось не позже средних веков, когда были основаны такие «суперкомпании», как компания Перуцци во Флоренции. В сферу деятельности этой компании входила не только торговля, но и организация производства ткани, импортируемой из Фландрии во Флоренцию для окончательной отделки. Компания действовала по всей Европе. Её внутренняя структура включала ряд компаний-партнёров, базирующихся в основных европейских городах, и обширную сеть курьеров. Также компания Перуцци имела филиал в Танжере [109].

По другой версии, первыми предприятиями, согласовавшими свою деятельность в международном масштабе, были банки. Это также произошло ещё в средние века, когда итальянские банкиры, представлявшие интересы папской курии, собирали часть произведённой в Европе шерсти в виде церковных налогов, перевозили её в другие страны и получали за это комиссионные. Затем, они занялись и другими отраслями, например, горным делом [56]. Другим характерным прообразом ТНК явились так называемые декретные компании, самой известной из которых является Ост-Индская компания. Деятельность таких компаний в основном ограничивалась сферой единого правового пространства империи и охватывала, главным образом, не производство, а систематическую торговлю. Тем не менее, они действительно занимались производством, пусть и в ограниченном объёме, что позволяет считать их прообразом многонациональных корпораций. Тем не менее, ни декретные компании, ни средневековые компании не были по-настоящему транснациональными; это стало возможно лишь с появлением технологий

мгновенной передачи информации на расстоянии и с формированием глобальной информационной сети [56; 109].

Важнейшим изобретением, внедрение которого открыло дорогу международному бизнесу – массовым зарубежным инвестициям и международным корпорациям – явился электрический телеграф. Его распространение начинается в 1840-е годы и уже в 1870-е годы была создана первая в истории глобальная информационная сеть - всемирный телеграф, соединившая в единое целое страны и важнейшие экономические районы линиями электросвязи. Именно телеграф произвёл настоящую революцию в области коммуникации, сократив время обмена информацией с недель, а то и месяцев до считанных минут. Именно телеграф позволил управлять предприятиями, разбросанными по всему свету и разделёнными тысячами километров, организовывать их слаженную работу, чутко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и направлять партии сырья, продовольствия и готовой продукции с одного континента на другой и так – по всему миру [86; 89].

Таким образом, история ТНК, близких к современному типу, восходит ко второй половине XIX – началу XX вв. Первоначально, их деятельность была, в значительной мере, связана с добычей сырья в колониальных и слаборазвитых странах и его последующей переработкой. Золото, алмазы и медь в Африке, олово в Малайе и Боливии, каучук в Малайе, чай в Индии, нефть на Ближнем Востоке – стремление завладеть этими ресурсами привело к созданию транснациональных компаний. В последней четверти XIX в. крупные добывающие компании утратили своё преимущество. Уже тогда существовали и успешно функционировали международные транспортные компании и производственные компании в области обрабатывающей промышленности и многих других видах бизнеса. Так, например, американский «Зингер» в те годы производил в Европе швейные машины сразу на трёх предприятиях,

расположенных в Великобритании, Австро-Венгрии и России (под Москвой – в Подольске) [86; 92].

Возникновение и развитие ТНК современного типа начинается после второй мировой войны в период бурного роста мировой экономики на волне послевоенного «экономического чуда» – в 50-е и 60-е гг. XX века. Именно в этот период ускорился процесс слияний и поглощений, которые успешно способствовали концентрации капитала и производства у ТНК – их влияние на мировую экономику стало по-настоящему значимым. В 1974 г. при ООН даже были созданы Комиссия по транснациональным корпорациям и Центр по ТНК, что стало свидетельством признания мировым сообществом растущей роли ТНК в международной экономике [85].

На современном этапе развития мирового хозяйства, как и прежде, большинство «материнских» компаний базируется в развитых странах: США, Канаде, Японии, странах Западной Европы, Австралии и Новой Зеландии. Хотя за последние 20 лет их доля в мировом хозяйстве упала примерно с 90% до 70%. ТНК, возникшие как форма интернационализации бизнеса в промышленно развитых странах, в начале XXI в. всё более распространяются и в развивающиеся страны. Теперь уже более четверти общего числа мировых ТНК базируется в развивающихся странах (26 % в 2009 г. по сравнению с 11% в 1990 г.). А доля размещённых в них филиалов ТНК перевалила за половину и в отдельные годы вплотную приближается к 60 % [85; 86].

Ещё одна особенность подобной динамики связана с тем, что в последнее время всё большее число «материнских» компаний возникает в странах, недавно включившихся в процессы международного производства. Речь, в данном случае, идёт о странах с переходным типом экономики. Рост числа филиалов в развивающихся странах и странах с переходной экономикой свидетельствует о том, что экономики этих стран носили закрытый характер и теперь постепенно включаются в процесс международного производства.

Действительно, за рассматриваемый период количество ТНК в мире увеличилось с 35 тыс. в 1990 г. до 53 тыс. в 1996 г., и далее до 63 тыс. в 2000 г. и до 82 тыс. в 2009 г., а число их зарубежных филиалов выросло со 147 тыс. в 1990 г. до 450 тыс. в 1996 г. и далее до 622 тыс. в 2000 г. и 807 тыс. – 2009 г. [167].

Таким образом, плотность филиальной сети увеличилась в 2,5 раза, и, если в 1990 г. каждая «материнская компания» располагала в среднем 4 зарубежными филиалами, то теперь их стало 10. (Рис. 3). Очевидно, что это связано с тем, что растёт число филиалов каждой отдельной ТНК, что способствует формированию транснациональной производственной сети. В процессе своего развития она охватывает всё большее число стран, регионов, отраслей, что в свою очередь способствует международному движению товаров, услуг и, конечно же, капиталовложений [87].

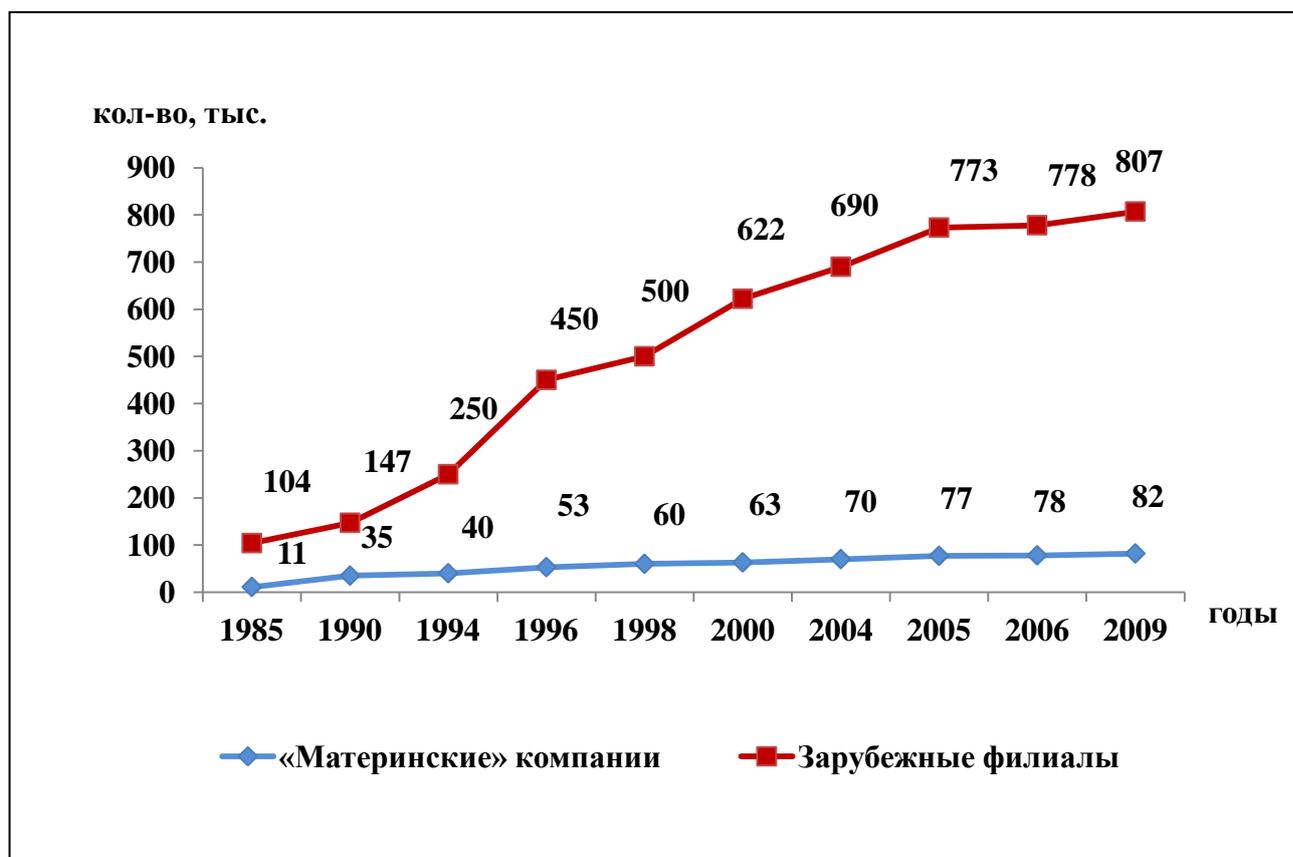


Рис. 3. Динамика количества «материнских» ТНК и их зарубежных филиалов.

Составлено автором по [167]

Сегодня продукция, производимая ТНК и исчисленная по добавленной стоимости, составляет примерно 25 % валового мирового продукта (ВМП) и треть продукции, производимой в мировом частном секторе. При этом на долю зарубежных филиалов ТНК приходится более 10 % ВМП и 1/3 мирового экспорта.

Современные ТНК контролируют до половины промышленного производства в мире, две трети международной торговли, примерно 4/5 патентов и лицензий на новую технику и технологии. Почти вся торговля сырьём на мировых рынках осуществляется под контролем ТНК: 90% – мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, железной рудой, 85% – медью, бокситами, 80% – оловом, чаем, 75% – натуральным каучуком, сырой нефтью. В начале 2000-х гг. международное производство достигло 25% от глобального производства товаров и услуг (по сравнению с 5% в 1982 г.), одной трети в странах базирования ТНК.

Отраслевая структура ТНК достаточно широка. Если посмотреть на отраслевою принадлежность пяти тысяч крупнейших ТНК мира, то станет очевидна её асимметричность ВМП. Вторичный сектор мировой экономики, включающий обрабатывающую промышленность и строительство, на долю которого приходится 30% мирового ВВП, наиболее транснационализирован – именно здесь функционирует наибольшее число ТНК – 60% (Табл. 1).

При этом наиболее привлекательными отраслями для ТНК являются: транспортное машиностроение, электроника и электротехника, нефтепереработка. Около 20% от общего числа ТНК данной группы отраслей и 20% их филиалов ведут свою деятельность в этих отраслях. Тем не менее, ТНК, как правило, являются многономенклатурными корпорациями, их деятельность достаточно диверсифицирована. Каждая из 500 крупнейших американских компаний имеет подразделения, в среднем, в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30-50 отраслей. Ярким примером такой диверсификации является компания «Дженерал Электрик», которая выпускает разнообразную

продукцию, начиная от швейных игл до сложных электротехнических изделий. В группе 100 ведущих промышленных фирм Великобритании многоотраслевыми являются 96, в Германии – 78, во Франции – 84, в Италии – 90. Шведский автомобильный концерн «Вольво», кроме известных во всём мире автомобилей, производит также моторы для катеров, авиационные двигатели. Эта корпорация насчитывает более 30 крупных дочерних компаний разного профиля, как в Швеции, так и за рубежом.

Таблица 1

Распределение ТНК по секторам мирового хозяйства

Сектор экономики	Состав	Доля в ВВП	Кол-во ТНК	Доля ТНК в группе отраслей
Первичный сектор	Сельское хозяйство и добывающая промышленность	6%	200	4%
Вторичный сектор	Обрабатывающая промышленность и строительство	30%	3000	60%
Третичный сектор	Сфера услуг	64%	1800	36%
Мировое хозяйство в целом		58 трлн долл.*	5000	100%

*объём ВВП по данным на 2009 г.

Составлено автором по [166; 168]

В последнее время чётко прослеживается тенденция увеличения зарубежных инвестиций в сферу услуг и технологически интенсивное производство. Одновременно снижается их доля в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоёмком производстве [83; 85].

В результате многогранного влияния ТНК на развитие мирового хозяйства, возникает вполне закономерный вопрос: «Действительно ли ТНК стали настолько могущественными, что могут диктовать свою волю государству?» Популярная идея о том, что богатство крупнейших ТНК равняется богатству 50 из 100 наиболее развитых государств мира, основывается на сравнении годовых объёмов продаж компаний и ВВП стран.

Однако, ВВП – это показатель условно чистой продукции, а не продаж. Если применять показатель произведённой продукции (а именно – данные по добавленной стоимости) к компаниям, то это позволяет совершенно корректно сравнивать их с ВВП стран мира. Таким образом, получается, что в середине 2000-х гг. всего 37 ТНК находились среди 100 крупнейших экономик мира. Причём, только две из них – американские «Уол-Март» и «Экссон» – входили в первые пятьдесят. Состояние «Уол-Март» составляло лишь четверть ВВП Бельгии или Австрии, хотя она оказалась богаче, чем Пакистан и Перу. Тем не менее, хотя «Уол-Март» и богаче Перу, по сравнению с правительством этой неблагополучной страны, она выглядит довольно слабой: у неё нет права облагать налогом, содержать армию, сажать в тюрьму. В любой стране, где ведут свою деятельность ТНК, они должны подчиняться местному правительству. Некогда существовавшие гиганты, вроде Ост-Индской компании, обладали настоящим политическим влиянием; современные же ТНК – это просто организации, у которых хорошо получается заниматься тем или иным видом деятельности в международном масштабе [56; 123].

В заключение стоит отметить тот факт, что в течение последних 25 лет, 50 крупнейших в мире фирм росли медленнее, чем мировое хозяйство в целом.

2.2. Общие и региональные особенности формирования отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций в современном мировом хозяйстве

Данные по отраслевой структуре накопленных ПИИ носят довольно фрагментарный характер, отсутствует возможность проследить полноценную динамику развития последней, в том числе по регионам мира. И на то существует ряд веских причин. Значительная часть методологических трудностей, связанных с изучением отраслевой структуры ПИИ, обусловлена проблемой статистического учёта экономической деятельности ТНК. Экономическая деятельность ТНК, как правило, отражается в статистике на четырёх уровнях: глобальном, региональном, страновом и фирменном.

На глобальном и региональном уровнях основными источниками информации о деятельности ТНК служат материалы таких международных организаций, как ЮНКТАД, ОЭСР, МВФ, Всемирный Банк. Кроме того существует статистика региональных ассоциаций фирм, объединённых по отраслевому признаку. Наибольшую ценность представляют ежегодники, выпускаемые ЮНКТАД (World Investment Reports, World Investment Prospects Survey) и ОЭСР (International Direct Investment Statistics Yearbook), которые содержат систематизированную и регулярно обновляемую информацию о ПИИ и экономическом положении крупнейших ТНК мира. Ранее, под эгидой ЮНКТАД, также периодически выпускался журнал Transnational Corporations.

На национальном уровне регулярный мониторинг деятельности ТНК ведётся лишь в США (Бюро Экономического Анализа), тогда как в других государствах пока не существует специальной статистики по ТНК. Последнее объясняется отсутствием общепринятого юридического определения ТНК, что осложняет получение данных, касающихся зарубежной деятельности предприятий. Известны случаи, когда попытки государств проконтролировать деятельность национальных компаний за рубежом, приводили к международным скандалам, так как расценивались как вмешательство во внутренние дела других государств, под юрисдикцией которых находились зарубежные филиалы ТНК.

Дополнительные сложности при анализе отраслевой (впрочем, как и географической) структуры ПИИ связаны с отсутствием единой методики определения ПИИ в разных странах. Минимальный порог участия ТНК в капитале зарубежного предприятия, классифицируемый статистикой как прямая инвестиция, колеблется от 5 до 25%, при этом, международный критерий, предложенный в своё время ЮНКТАД, составляет 10%. К тому же, в большинстве случаев национальная статистика ПИИ не имеет достаточной методологической базы для статистического контроля трансферта технологий и производственных мощностей, которые сопровождают факт осуществления

ПИИ. Таким образом, за исключением США, в большинстве случаев, на национальном уровне можно получить лишь статистику годового движения капитала между странами, которая лежит в основе международной статистики ПИИ [28; 81].

Фирменная статистика предоставляется самими ТНК в рамках ежегодных отчётов о деятельности корпораций. Однако такая информация зачастую носит селективный характер. Во-первых, большая её часть, касающаяся результатов экономической деятельности отдельных предприятий, внутрифирменной торговли, ПИИ, системы внутрифирменных экономических связей между зарубежными филиалами, как правило, труднодоступна и требует разрешения на её использование. Также существуют категории фирменной статистики, предназначенной исключительно для внутреннего пользования по соображениям коммерческой безопасности. Во-вторых, для показателей, описывающих экономическую деятельность ТНК, характерно отсутствие обоснованной системы унификации данных. Каждый зарубежный филиал ТНК ведёт свою отчётность в соответствии с юридическими нормами той страны, в которой он зарегистрирован, как юридическое лицо. И, наконец, в-третьих, серьёзным препятствием для исследователя служит всё большая коммерциализация электронной статистики. Если ещё несколько лет назад большая часть материалов, размещённых в сети Интернет, находилась в свободном доступе, то сегодня за доступ к ним необходимо платить [23; 24].

Тем не менее, существующая статистика позволяет проследить изменения в отраслевой структуре накопленных ПИИ по группам стран, согласно их уровню экономического развития.

В динамике прямых иностранных инвестиций в мировом хозяйстве прослеживается определенная «эволюционная схема» – от вложений преимущественно в первичный сектор до вложений в третичный сектор на современном этапе [47]. Очевидно, что современная отраслевая структура ПИИ будет тесно связана с мировой хозяйственной системой и активным образом

взаимодействует с ней, испытывая влияние, как на себе, так и обратно. Так, ПИИ активно влияют и видоизменяют современную отраслевую структуру мирового хозяйства, способствуя появлению «новых отраслей» и трансформации «старых отраслей» в странах-реципиентах. Кроме этого, ПИИ оказывают значительное влияние на сложившееся международное разделение труда, что является объектом интереса для социально-экономической географии.

На заре развития процессов прямого инвестирования наиболее привлекательными для иностранных инвесторов были природные ресурсы, добывающая промышленность, поскольку вложение капитала позволяло восполнить дефицит в факторах производства, необходимых для развития материального производства [1; 4].

В послевоенные годы наращивание вывоза ПИИ было начато американскими компаниями: в 1950—60-е гг., по крайней мере, половина всех потоков ПИИ исходила из США. Американские корпорации вкладывали средства в добывающую промышленность и сельское хозяйство по всему миру, а особенно — в нефтяную промышленность. Однако, впоследствии, капиталовложения стали сокращаться. Многие развивающиеся страны, под влиянием повсеместного сокращения объёмов производства сырья в мировом хозяйстве, во время холодной войны его национализировали. Транснациональные корпорации, ведущие деятельность в данном секторе, реагировали, как правило, сосредоточением на переработке и распределении сырья, хотя ряд многонациональных предприятий продолжал доминировать в добывающей промышленности, сельском хозяйстве [31; 38; 48].

На введение странами Латинской Америки протекционистских барьеров американские многонациональные корпорации обрабатывающей промышленности реагировали уменьшением экспорта продукции, произведенной в данном регионе. Но главным источником увеличения ПИИ было расширение производства в обрабатывающей промышленности в Европе

и Канаде [79; 103; 110].

Проявились и фундаментальные структурные изменения, обозначившиеся в тенденции снижения материалоемкости экономики и первых признаках смены технологических формаций. Ведь именно в первой четверти XX в. мир познакомился с такими изобретениями, как автомобиль для массового покупателя, самолет, телефон и другие. Смена технологических формаций подразумевает постепенный переход от традиционного добывающего сектора и отраслей с низким переделом к более сложным отраслям с повышенной добавленной стоимостью. Целые отрасли традиционной промышленности во многом утратили конкурентные преимущества и потеряли потенциального инвестора [49].

В 1950-е гг. доля обрабатывающей промышленности в сумме накопленных прямых инвестиций начала заметно возрастать и этот процесс продолжался до начала 1970-х гг. Так, в США с 1950 г. до 1975 г. эта доля выросла с 32,5% до 42,1%. Одновременно удельный вес горнодобывающей промышленности (исключая нефтяное хозяйство) снизился с 9,3 % в 1960 г. до 4,9 % в 1975 г. [96]. Поскольку главными субъектами инвестирования являются ТНК, вывоз капитала наиболее активно протекает именно в тех сферах, в которых действуют крупнейшие ТНК мира. Это такие отрасли, как нефтяная, химическая, автомобильная промышленность, электротехника, а в последние годы также электроника и биотехнология [8; 95]

Сегодня на долю многонациональных корпораций приходится большая часть мирового экспорта обрабатывающей промышленности. С учётом возросших международных поставок корпорациям от их филиалов и отделений объёмы торговли полуфабрикатами увеличивались по мере того, как ТНК распространяли производство в другие страны. Таким образом, многонациональные корпорации создают новое глобальное разделение труда через торговлю внутри компаний, поскольку производство во всём мире организовано так, чтобы использовать преимущества более низких

производственных издержек или более высокой конкурентоспособности в условиях отдельных стран. Как правило, при инвестировании за рубежом ТНК промышленно развитых стран (в особенности США) вкладывают значительные средства именно в те отрасли экономики и промышленности, которые с одной стороны характеризуются повышенной степенью наукоемкости, а, следовательно, и более высокой прибыльностью вложений, а с другой стороны в отрасли, которые имеют разветвленные горизонтальные и вертикальные связи в экономике, а значит, позволяют наиболее прочно закрепиться в стране-реципиенте. В этом смысле, ТНК стали играть всё более и более важную роль в экспорте продукции секторов обрабатывающей промышленности в экономиках ряда промышленно развитых стран. Сокращение доли ПИИ в добывающий сектор отражает тенденцию мировых отраслевых сдвигов [48; 111; 113].

Объёмы ПИИ, сосредоточенные в обрабатывающей промышленности возросли, однако, в 1960 г. доля первичного сектора в объёмах накопленных ПИИ повысилась почти до 50%, а к 1980 г. снизилась вдвое. Причины повышения весьма разнообразны. Отечественный географ С.С. Лачининский выделил несколько блоков причин, которые прямо или косвенно повлияли на это изменение доли сектора:

- 1) послевоенный распад колониальной системы и ослабление европейских метрополий;
- 2) обнаружение и вовлечение в хозяйственный оборот гигантских запасов сырья, прежде всего нефти, в ряде регионов мира;
- 3) отсутствие серьезных ограничений на капиталовложения в нефтяной сфере развивающихся стран.

Небольшой экскурс в историю позволяет убедиться в справедливости обозначенных выше причин. Из Второй мировой войны страны-метрополии, среди которых выделяются Великобритания, Франция, Нидерланды, Бельгия вышли ослабленными и утратившими свое прежнее влияние в колониальных владениях, тогда как США наоборот вышли наиболее могущественной и

экономически сильной державой. Период после окончания Второй мировой войны характеризуется постепенным распадом колониальной системы [90; 91].

Уже до начала 1960-х гг. появился целый ряд новых суверенных государств в Юго-Западной, Южной, Юго-Восточной Азии, Африке и Карибском регионе. Согласно ООН, 1960 г. стал «годом Африки», поскольку в этом регионе возникло 17 новых независимых государств. Освободившиеся государства практически сразу же стали объектами интересов зарубежных ТНК. Усилению иностранного, прежде всего американского, влияния в новых государствах способствовали факты продажи английской и французской собственности в бывших колониях, в связи с финансовыми трудностями после войны [1; 110].

Одной из основных причин увеличения доли «первичного сектора» в 1960 г. стало обнаружение и вовлечение в постоянный хозяйственный оборот гигантских запасов сырья, прежде всего нефти, в ряде регионов мира. Так, стремительный рост ПИИ, прежде всего американских, составлявших значительную долю всех прямых капиталовложений в мире, в канадскую нефтяную добычу начался после 1947 г., когда в Канаде было открыто первое крупное месторождение нефти в провинции Альберта. Богатые запасы никеля, асбеста, железной руды, титана и других видов сырья лишь ускорили рост прямых инвестиций в добывающую отрасль Канады. Также в первые послевоенные десятилетия американские ТНК активно инвестировали в нефтедобычу латиноамериканских стран, в частности Венесуэлы, Перу, Колумбии, Аргентины и др. Так, в 1953 г. американский бизнес контролировал почти 70% добычи всей венесуэльской нефти [48; 49; 50].

В 1970-е гг. в процесс интернационализации активно включились транснациональные банки, что стало возможным благодаря быстрому прогрессу в технике обработки информации и дальней связи. Секторальное распределение ПИИ в 1980-е гг. значительно изменилось. Доля обрабатывающей промышленности сократилась почти во всех странах, тогда

как наиболее динамичным сектором стали услуги. В первую очередь это касается банковских и страховых услуг. В последние годы увеличились ПИИ и в таких видах деятельности, как финансовые и бизнес-услуги, обработка данных и туризм [3; 104].

В экономически развитых странах доля сферы услуг в сумме ввозимого капитала возрастает за счет сокращения доли в обрабатывающей и добывающей промышленности (за исключением Великобритании, в которой доля добывающей промышленности продолжала расти как в 1970-е, так и в 1980-е гг.). Особенно существенными были изменения в отраслевой структуре накопленных вывезенных инвестиций в странах относительно более позднего экономического развития – Японии и ФРГ. В Японии доля сферы услуг выросла с примерно 20 % в начале 1950-х гг. до свыше 50 % в настоящее время. В ФРГ даже в начале 1970-х гг. показатель не превышал 16 %, а сейчас также приблизился к 50 % [51; 52].

В целом, в Японии, Великобритании, Германии рост прямых капиталовложений в сфере услуг опережал таковой в обрабатывающей промышленности [104].

В корне таких изменений кроются фундаментальные особенности мирового развития. Так, американский социолог Даниел Белл писал: «Если индустриальное общество основано на машинной технологии, то постиндустриальное общество формируется под воздействием технологии интеллектуальной. И если капитал и труд – главные структурные элементы индустриального социума, то информация и знание – основа общества постиндустриального...» [122]. При этом, постиндустриальное общество не замещает индустриальное, так же, как индустриальное общество не ликвидирует аграрный сектор [32].

Современная обрабатывающая промышленность, являясь важным сегментом мирового хозяйства, не может не реагировать на вызовы времени и вынуждена постепенно приспосабливаться к изменяющимся условиям. Так, в

1980-е гг. обозначился переход с устаревшей системы массового производства, обозначенного в литературе как «фордизм», к принципиально новой системе организации «гибкого производства», именуемой «постфордизмом», который предусматривает гибкую систему конфигурации продукта, гибкий подход к использованию рабочей силы и гибкость в использовании производственных мощностей [77].

Согласно определению российского географа А.В.Федорченко постфордизм – это экономико-географический феномен постиндустриального общества, сущность которого состоит в глобальной территориальной реорганизации производительных сил под воздействием ускоренного круговорота капитала на транснациональной основе[105]. Все большее значение приобретает феномен «экстернализации», понимаемый как процесс разукрупнения промышленных предприятий, предусматривающий «вынос ряда производственных операций вовне, на свои дочерние предприятия либо на независимые предприятия-субподрядчики» [105.С.20]. В этой связи, появились новые формы организации бизнеса, в частности получили распространение так называемые «оболочечные компании». Самым ярким примером здесь является американская компания «Найк», которая на сегодняшний день сознательно передала всю производственную деятельность субподрядчикам из Вьетнама, КНР, Тайваня, а себе оставила корпоративное управление, рекламную и маркетинговую составляющую.

В большинстве развитых стран Запада доля сферы услуг также составляет около 50 % в сумме накопленных ввозимых инвестиций, а в ежегодном их потоке с начала 1980-х гг. ее удельный вес колеблется от 50 % в США и Голландии до 70 % в ФРГ и Канаде. Исключение составляет Япония, где несмотря на рост инвестиций в сфере услуг, её доля в ежегодных потоках не превышает одной трети [99; 104].

Для ряда развивающихся стран (Бразилии, Республики Корея, Филиппин) большое значение имеет экспорт капитала в таких областях, как торгово-

посреднический бизнес, финансовые услуги, строительство, инжиниринг. Благоприятный налоговый режим крупных финансовых центров – Гонконга, Сингапура, Таиланда, Панамы – определяет импорт прямых инвестиций в эти страны, прежде всего в сферу финансовых и страховых услуг. Дальнейшая динамика отраслевой структуры импорта и экспорта прямых инвестиций будет по-прежнему связана с ростом доли сферы услуг, особенно финансовых, страховых, торгово-посреднических [108].

В определённой степени это является следствием создания транснациональными корпорациями инфраструктуры международной торговли в сфере услуг. Действуя за границей, многонациональные корпорации требуют предоставления им таких же услуг, как и в стране их происхождения. Это способствовало глобальному распространению бухгалтерских, юридических и корпоративных финансовых услуг. Бурное развитие международного бизнеса в сфере услуг сопровождалось более скромным развитием его в сфере товаропроводящих сетей розничной торговли.

Таблица 2.

Распределение накопленных ПИИ по секторам мирового хозяйства, 1990 и 2009 гг., %

Сектор	1990			2009		
	ВМП	Ввезённые ПИИ	Вывезенные ПИИ	ВВП	Ввезённые ПИИ	Вывезенные ПИИ
Первичный	5	9	9	4	7	8
Вторичный	33	42	43	29	29	25
Третичный	62	49	48	67	64	67
Итого	100	100	100	100	100	100

Составлено автором по [168]

Вообще, в отраслевой структуре ПИИ с 1990 по 2009 гг. принципиальных изменений не произошло [6]. Как и прежде, по объёму накопленных прямых зарубежных инвестиций в современной мировой экономике лидируют отрасли третичного сектора – сферы услуг. Доля накопленных ввезённых ПИИ в этих отраслях составляет 64%. На втором месте вторичный сектор (отрасли

обрабатывающей промышленности и строительство) — 29%. На добывающие отрасли промышленности и сельское хозяйство, образующие первичный сектор экономики, приходится 7% мирового объема накопленных ввезенных прямых инвестиций (Табл. 2). Впрочем, в странах с переходной экономикой доля прямых зарубежных инвестиций в первичных отраслях существенно выше и составляет в среднем 21%.

Аналогичную отраслевую структуру в целом по мировому хозяйству имеют и накопленные вывезенные ПИИ: сфера услуг – 67%, далее отрасли вторичного сектора – 25% и первичный сектор – 8%. В развивающихся странах также заметен перевес в сторону сферы услуг (Табл. 4).

Таким образом, видно, что наиболее динамичные отрасли те, которые либо «наиболее приближены к человеку» и носят массовый характер – производство морских и молочных продуктов или безалкогольных напитков, либо отличаются наибольшей степенью наукоёмкости, а значит и конкурентоспособности.

Таблица 3.

Распределение накопленных ПИИ по секторам в развитых странах, 1990 и 2009 гг., %

Сектор	1990			2009		
	ВВП	Ввезённые ПИИ	Вывезенные ПИИ	ВВП	Ввезённые ПИИ	Вывезенные ПИИ
Первичный	3	9	9	2	7	8
Вторичный	32	42	43	24	29	27
Третичный	65	49	48	74	64	65
Итого	100	100	100	100	100	100

Составлено автором по [168]

Причем подобная тенденция прослеживается не только в обрабатывающей промышленности, ее можно увидеть и в непроизводственном секторе. Например, в США вложения в форме прямых инвестиций в сферу здоровья и социальной поддержки увеличились в конце XX-начале XXI вв. в 4 раза, а в телекоммуникации упали в 4,3 раза.

Распределение накопленных ПИИ по секторам в развивающихся странах, 1990 и 2009

гг. %

Сектор	1990			2009		
	ВВП	Ввезённые ПИИ	Вывезенные ПИИ	ВВП	Ввезённые ПИИ	Вывезенные ПИИ
Первичный	14	8	13	10	8	7
Вторичный	36	45	36	39	26	13
Третичный	50	47	51	51	66	80
Итого	100	100	100	100	100	100

Составлено автором по [168]

Особый интерес представляет тот факт, что относительные показатели распределения ПИИ по секторам в развитых странах соответствуют таковым по миру в целом. А для стран с переходной экономикой характерна повышенная роль первичного сектора (18%) в распределении накопленных ввезённых ПИИ, по сравнению с другими группами стран (Табл. 5).

Страны с переходной экономикой, появление которых на политической карте мира преобразило инвестиционную картину мир, заслуживают отдельного внимания. На начальном этапе преобразований ПИИ в этих странах направлялись преимущественно в обрабатывающую промышленность, где приватизация началась раньше, чем в других отраслях, а капиталоемкость не смущала инвесторов, так как эффективность вложений была высокой. В добывающую промышленность региона, не богатую природными ресурсами, иностранные инвесторы вкладывали мало (это не касается России, где на её долю приходится 15% прямого иностранного капитала). Сельское хозяйство было для иностранных инвесторов практически полностью закрыто, так как не были проведены земельные реформы, разрешающие свободную продажу земли. Строительство, здравоохранение и некоторые другие отрасли так же не пользовались вниманием иностранных инвесторов [112; 124].

Распределение накопленных ПИИ по секторам в странах с переходной экономикой в 2009 г., %

Сектор	ВВП	Ввезённые ПИИ	Вывезенные ПИИ
Первичный	6	18	1
Вторичный	34	26	13
Третичный	60	56	86
<i>Итого</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Составлено автором по [168]

Во второй половине 1990-х гг. почти во всех странах с переходной экономикой Юго-Восточной Европы на первое место по темпам роста притока ПИИ, а затем и по его объёмам, вышел сектор услуг, чему способствовала начавшаяся в нём приватизация. В результате, уже в 2000 г. в секторе услуг было сосредоточено около половины, в а странах Центральной Европы(кроме Словакии) – более половины всего инвестированного иностранного капитала. Телекоммуникационные системы перешли в основном в руки иностранных компаний [39; 112].

В некоторых странах (например, в Чехии) иностранный капитал стал активно брать под контроль транспортные системы. Значительные инвестиции были сделаны в новые объекты недвижимости и торговлю. С конца 1990-х гг. началась продажа объектов коммунального хозяйства, которая привлекла рекордные по объёму ПИИ, связанные с приватизацией. Например, Чехия в 2002 г. продала свой транзитный газопровод за 8 млрд долл., что остаётся на сегодня крупнейшей сделкой в регионе. В настоящее время инвесторы проявляют интерес к системе материально-технического обеспечения и НИОКР, к другим сферам деятельности, обеспечивающим увеличение добавленной стоимости продукции [76].

Отраслевая структура ПИИ в обрабатывающей промышленности также была подвержена изменениям. В 1990-е годы, когда труд в странах Центральной Европы ценился дешево, а главной целью ПИИ было освоение

новых рынков сбыта, иностранные компании размещали в них в основном трудоемкие производства с низким или, в лучшем случае, средним уровнем технологий. После 2000 г., с ростом затрат на оплату труда, который в отраслях с низкими технологиями трудно компенсировать повышением производительности, инвестиции в текстильное, швейное, кожевенно-обувное производство в Центральной Европе почти прекратились, а часть старых мощностей была закрыта или переведена в страны с более дешевой рабочей силой. Сохранила свои позиции лишь пищевая промышленность, в которую вложены значительные иностранные капиталы в Венгрии и Польше [39; 76].

Одновременно ТНК разработали для Центральной Европы новые инвестиционные стратегии, в которых пунктом назначения ПИИ стали технологически более сложные отрасли, имеющие широкие возможности для модернизации и повышения производительности. Крупнейшим реципиентом ПИИ стала автомобильная промышленность. В регионе разместили свои производства такие мировые гиганты автоиндустрии, как концерн «Фольксваген» (Венгрия, Польша, Словакия, Чехия), «Дженерал Моторз» (Венгрия, Польша), «Рено» (Польша, Румыния), «Дэо» (Польша, Румыния, Чехия), «Тойота» (Чехия), «Пежо-Ситроён» (Словакия), «Хёндай» (Словакия), «Ауди» (Венгрия), «Сузуки» (Венгрия) и др. Уже в 2000 г. производство легковых автомобилей и транспортного оборудования по объему привлеченных ПИИ вышло на первое место в Чехии и на третье место в Венгрии и Польше. В последующие годы доля этой отрасли в объеме привлеченных ПИИ продолжала расти. Сдвиг в сторону отраслей высоких технологий был менее ощутимым. Только Венгрия выделяется на фоне остальных стран заметной долей иностранного капитала, инвестированного в высокотехнологичные электротехническую и электронную промышленность (производство офисной техники, телекоммуникационного оборудования и др.). К тому же произошедший в начале текущего десятилетия глобальный спад в электронной промышленности и бум в металлургии и металлообработке вновь изменили в

ряде стран структуру промышленного производства и ПИИ в пользу отраслей, выпускающих продукцию с меньшей добавленной стоимостью [11; 76].

В странах Юго-Восточной Европы наиболее привлекательными для промышленного инвестирования оказались отрасли с низким или относительно низким уровнем технологий. В собственность иностранных компаний перешли цементные и кирпичные заводы, пивоваренная промышленность. В Болгарии по объему накопленных ПИИ лидирует производство продуктов питания, напитков и табачных изделий, в Хорватии почти три четверти ПИИ в обрабатывающем секторе приходится на химическую промышленность, в Словении первые места занимают производство лесоматериалов, химическая промышленность, производство изделий из резины и пластмасс. Исключение составила лишь Румыния, где наряду с большим числом инвестиций в пищевую, текстильную и швейную промышленность, размещены производственные мощности двух автомобильных гигантов – «Рено» и «Дэо» [76; 111].

Возвращаясь к сдвигам в отраслевой структуре накопленных вывезенных ПИИ, необходимо отметить что, безусловно, решающим из них, стал поворот к бурному развитию сферы услуг. Таким образом, можно констатировать, что отраслевая структура ПИИ в полной мере отражает общемировые отраслевые сдвиги, причем в некоторых случаях опережает их. Очевидно, что к 2003-2004 гг., доля этого сектора достигла своего максимального значения, с учетом объективных реалий развития мирового хозяйства. При этом на наш взгляд, основной линией развития данного сектора станет не увеличение его доли, а постепенное перераспределение в пользу наиболее современных, динамичных и «приближенных к человеку» отраслей сферы услуг. Не исключено, что в ближайшем будущем к ним добавятся образовательные услуги и дистанционное образование. [48; 98].

Однако подобный крен в сторону одного отраслевого комплекса влечет за собой целый ряд проблем и противоречий. Одним из наиболее серьезных из

них является то, что производительность труда в сфере услуг остается ниже, чем в материальном производстве, это приводит к сокращению темпов экономического роста. Кроме того, необходимо иметь в виду, что существует ряд стран Африки, Латинской Америки, Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), которые не готовы к форсированному развитию непромышленного сектора, особенно наиболее сложных и современных отраслей. Некоторые из них не вступили даже на индустриальный этап социально-экономической организации общества [118]. В то же время, использование новых механизмов в сфере услуг (например, аутсорсинг) способно кардинально изменить территориальную организацию сектора в ближайшие годы. Уже сегодня в числе лидеров по аутсорсингу не только развитые страны – Канада, Израиль, Ирландия, но и развивающиеся государства – Индия, Филиппины, Маврикий и др.

2.3. Территориальная экспансия транснационального капитала

В целом, по мировому хозяйству вывоз ПИИ развивался двумя «волнами», отражавшими прохождение циклов Жюгляра¹ в рыночной экономике. Хотя, ввиду очевидных различий в социально-экономическом развитии стран мира, этот факт не так отчетливо прослеживается в развивающихся странах и, тем более, в странах с переходной экономикой (Рис. 4).

Рост ПИИ, произошедший после второго нефтяного кризиса конца 1970-х гг., был обусловлен привлечением инвестиций в главные страны-производители нефти. В тот период Саудовская Аравия была вторым крупнейшим реципиентом ПИИ после США. Крупнейшими инвесторами были Нидерланды, Великобритания и США, в которых находились ведущие нефтяные компании. Хотя значимость этого фактора второстепенна, поскольку

¹Циклы Жюгляра — среднесрочные экономические циклы с характерным периодом в 7-11 лет. Названы по имени французского экономиста Клемана Жюгляра, одним из первых описавшего эти циклы.

в данном аспекте прирост ПИИ оказался незначительным и составил всего 2% [17; 19].



Рис. 4. Глобальный вывоз ПИИ в 1980-2010 гг. Составлено автором по [164; 165; 167]

Уже в начале 1990-х гг. многие страны проявили себя как крупные инвесторы. Крупнейшим источником ПИИ стала Япония. Большое влияние на потоки прямых инвестиций оказало усиление протекционизма, а также повсеместная либерализация регулирования потоков ПИИ, быстрый экономический рост в развивающихся странах, развитие информационных и телекоммуникационных технологий и их широкое применение в бизнесе, что позволило фирмам более эффективно координировать своё производство в зарубежных филиалах, упростило осуществление международных сделок. Бум ПИИ этого периода стал феноменом развитых стран: инвестиции в эти страны увеличивались быстрее, чем в развивающиеся. Среди развивающихся стран крупнейшим реципиентом стал Китай [2; 19].

В данном контексте стоит упомянуть, что согласно статистическим данным США, Японии и Европейский Союз (ЕС), увеличение добавленной стоимости производимой продукции в рамках зарубежных филиалов ТНК показывает меньший динамизм, чем рост ПИИ. Иными словами, ещё 10 лет назад требовались меньшие объёмы ПИИ для того, чтобы достичь определённого объёма продаж [19; 25].

Причин столь быстрого роста ПИИ и интернационализации производства много, и они специфичны для каждой отдельной 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 международные движения капитала [92; 153].

На ограничениях международного движения капитала стоит остановиться подробнее. В 1948 г. возник итоговый документ Конференции ООН по торговле и занятости, проходившей в Гаване. Гаванская хартия должна была учредить Международную торговую организацию, но кроме торговых аспектов в этом документе также затрагивались и другие вопросы, в частности, положения об иностранных инвестициях. Несмотря на то, что этот документ рекомендовал странам-членам избегать дискриминации в области иностранных инвестиций, с другой стороны, там же было отмечено (статья 12), что любое государство вправе «определять, на каких условиях и в какой мере и степени

оно может допускать иностранные инвестиции», «предпринимать любые необходимые меры, обеспечивающие невмешательство ПИИ во внутренние дела государства или национальную политику страны», а также вправе устанавливать требования по ограничению доли участия иностранного инвестора в капитале и другие обоснованные требования. Гаванская хартия так и не вступила в силу, что отразило нежелание правительств подвергать международному регулированию свою инвестиционную политику [101].

В послевоенное время было принято несколько международных документов в области многостороннего регулирования ПИИ. Так, в 1965 году под эгидой Всемирного банка была подписана Конвенция по урегулированию инвестиционных споров между государствами и инвесторами. В начале 1960-х гг. было принято два кодекса ОЭСР: по либерализации капитала и по либерализации текущих невидимых операций. На первую половину 1960-х гг. также пришлось начало переговорного процесса по двусторонним инвестиционным соглашениям. В 1976 г. Совет ОЭСР принял Декларацию по иностранным инвестициям и многонациональным предприятиям, которая включала Руководство для многонациональных предприятий в виде рекомендательных мер по некоторым вопросам функционирования ПИИ. В 1980 г. Генеральная Ассамблея ООН приняла пакет правил и принципов для целей контроля за ограничительной деловой практикой ТНК. На региональном уровне также очевидна тенденция расширения круга региональных организаций, вовлекаемых в процесс международного регулирования ПИИ. Например, в 1970 г. было принято Картахенское соглашение по общим правилам регулирования движения капитала, торговых марок, патентов, лицензий и роялти в рамках Андской группы. В 1975 г. был принят Кодекс мультинациональных компаний в рамках ЮДЕАК. В 1994 г. в рамках АТЭС были приняты инвестиционные принципы, носящие несвязанный характер, а в конце 1998 г. в рамках АСЕАН принято Рамочное соглашение по созданию

инвестиционной зоны. Регулированию ПИИ также посвящены некоторые положения соглашений НАФТА, МЕРКОСУР и т. д. [54; 97; 101]

Последние два десятилетия XX века – период либерализация ПИИ. Сейчас уже почти нет стран, в которых бы существовали какие-то значительные ограничения в отношении прямых капиталовложений. Международные инвестиционные соглашения (МИС) являются основным инструментом, регулирующим взаимодействие ТНК и государств. За последние 30 лет количество МИС выросло более чем в 5 раз: если в 1980 г. в мире было заключено не более 1000 соглашений, то к 2010 г. их количество превысило 5000. Международные инвестиционные соглашения оказывают существенное влияние на структуру и направленность мировых потоков ПИИ ввиду широты своего географического охвата [107]. До начала 1990 гг. экономически развитые страны Западной Европы и Северной Америки являлись основными участниками большинства международных инвестиционных соглашений. В начале 1990 гг. с появлением на карте мира новых государств после распада СССР, а также в связи с бурным развитием новых индустриальных стран в Азии большое количество таких соглашений стало заключаться с участием стран с переходной экономикой и развивающихся стран [101].

Анализ матрицы распределения объёмов накопленных ввезённых и вывезенных ПИИ в рамках центрo-периферической модели (Табл. 6) показал, что 68,2% мирового объёма накопленных ПИИ сосредоточено в «центре» мирового хозяйства. Из них, 62% было направлено из стран «центра». На «полупериферии» мирового хозяйства сконцентрировано около 30,2% мирового объёма накопленных ПИИ. Из них около 13% – из стран «полупериферии». На «периферии» мирового хозяйства сосредоточено 1,6% мирового объёма накопленных ПИИ. Из них 0,8% были направлены из стран «периферии».

Наибольший объём ПИИ был вывезен из стран «центра» – 79,5%. Странами «полупериферии» в целом было вывезено 19,7% мирового объёма

«накопленных» ПИИ. Из стран «периферии» было вывезено 0,8% мирового объёма ПИИ. Иными словами, страны «центра» преимущественно вывозят инвестиции, в то время как страны «полупериферии» и «периферии» преимущественно ввозят их. Полученные результаты позволяют констатировать тот факт, что в процессах прямого инвестирования «центр» является наиболее самодостаточной зоной мирового хозяйства, а «полупериферия» и «периферия» критически зависят от притоков прямого иностранного капитала из «центра» мирового хозяйства.

Таблица 6.

Распределение объёмов накопленных ввезённых и вывезенных ПИИ в глобальной центрально-периферической системе, % мирового итога¹

Из/В	«Центр»	«Полупериферия»	«Периферия»	Итого
«Центр»	62,0	16,4	1,1	79,5
«Полупериферия»	5,9	13,4	0,4	19,7
«Периферия»	0,3	0,31	0,1	0,8
Итого ввезено	68,2	30,2	1,6	100,0

Рассчитано автором по [163]

Повышение роли и значения прямого иностранного инвестирования в мировом хозяйстве происходит на фоне ослабления позиций традиционного лидера – США [119]. Процесс этот, долгое время носивший весьма неспешный характер, заметно ускорился в начале XXI века. Доля США в накопленных в мире вывезенных ПИИ понизилась с 39 % в 1980 г. до 35 % в 1990 г., 33 % в 2000 г. и до 20 % в 2012 г. Судя по данным о ввозе капитала, США утрачивают прежнее лидерство в качестве главного «места назначения» ПИИ. Если в 1980-е гг. на долю США приходилось примерно 30-40 % всего ввозимого в мире капитала в форме ПИИ, то в 1990-е гг. – в среднем 18–23 %, а в первом

¹ В рамках данного исследования к «Центру» мирового хозяйства отнесены США, Канада, страны Западной Европы, Япония, Австралия и Новая Зеландия, Сингапур и Израиль; к «Полупериферии» – страны Центрально-Восточной Европы, Россия, Украина и Белоруссия, Китай и Индия, новые индустриальные страны зарубежной Азии и Латинской Америки, а также Турция, Саудовская Аравия и ЮАР; к «Периферии» – страны Африки (за исключением ЮАР), Центральной Азии, Ближнего Востока, Центральной Америки, а также наименее развитые страны Южной Америки и др.

десятилетия XXI в. – 12–15 %. В 2012 г. крупнейшим импортёром капитала в мире в форме ПИИ стал Китай (18 %), а США заняли второе место (12,5 %). Доля США в накопленных в мире ввезённых ПИИ менялась с 12% в 1980 г. до 26 % в 1990 г., 37% в 2000 г. до 17% в 2012 г. [165]

Согласно официальным данным, в 1980 г. накопленные за рубежом ПИИ были осуществлены из 70 стран и территорий. Причём, половина осуществлённых инвестиций приходилась всего на две страны – США и Великобританию, то спустя тридцать лет, в 2010 г., накопленные за рубежом ПИИ были осуществлены из 152 стран и территорий. При этом уже на пять из них (США, Великобритания, Германия, Франция и Гонконг) приходилась половина мирового объёма накопленных за рубежом ПИИ [160].

География накопленных ввезённых прямых капиталовложений также изменилась. Если в 1980 г. ПИИ различной величины были вложены в экономику 144 стран и территорий, то к 2010 г. их чисто выросло до 202. При этом, степень географической концентрации иностранных капиталовложений снизилась вдвое за счёт расширения круга основных получателей инвестиций. Если в 1980 г. половина накопленных в мире ПИИ была вложена в хозяйства всего четырёх стран и территорий (США, Великобритания, Канада, Гонконг), то тридцать лет спустя количество этих стран и территорий выросло до восьми (США, Великобритания, Германия, Франция, Нидерланды, Испания, Гонконг и Китай) [160].

Значительное расширение географии ввоза капитала в форме ПИИ связано не только и, возможно, не столько с усилением мозаичности политической карты мира, сколько с вовлечением в инвестиционные процессы всё новых и новых стран, прежде из него исключённых. Так, органичной частью глобального инвестиционного поля теперь стали бывшие социалистические страны (КНР, Вьетнам, Монголия, государства бывшего СССР и страны Восточной Европы), на долю которых сегодня приходится 7% ПИИ. На уровне отдельно взятых стран крупнейшим сдвигом в географии

привлечённых в экономику ПИИ стало превращение Китая в одного из крупнейших импортёров капитала. Так, в 1980 г. доля Китая в мировых ввезенных накопленных ПИИ была менее 1%, а к 2010 г. стала уже более 3% и позволила попасть в первую десятку импортёров прямых капиталовложений [12; 160].

За 1980-1990 гг. абсолютный прирост мировых накопленных прямых инвестиций составил 1,2 трлн долл. Более 50% прироста обеспечили страны Западной Европы, около 20% пришлось на США. Развивающиеся страны на данном этапе выглядели достаточно скромно, но в рамках отдельных регионов заметную роль играли Китай, Сингапур, Аргентина, Бразилия и Мексика. За 1990-2000 гг. прирост по этому же показателю составил 3,8 трлн долл. В данный период «локомотивами» снова оказались развитые страны Западной Европы и США. Среди развивающихся стран по-прежнему лидерами являлись Китай, новые индустриальные страны Восточной и Юго-Восточной Азии. Значительный прирост дали также латиноамериканские страны, особенно Мексика – это единственная развивающаяся страна, вступившая в одну региональную интеграционную группировку в развитыми странами – НАФТА. За 2000-2010 гг., прирост составил 13,4 трлн долл. при сохранении лидерства развитых стран Западной Европы, США и Японии. Значительную долю прироста (примерно 20%) обеспечили Китай, новые индустриальные страны Восточной и Юго-Восточной Азии, а также страны Латинской Америки. Кроме того, на этом этапе значительно возросли объёмы накопленных ПИИ в Северной Африке и бывших социалистических странах Европы (Рис.5).

Как и в случае с накопленными ввезёнными ПИИ, за 1980-1990 гг. абсолютный прирост мировых осуществлённых прямых инвестиций составил так же 1,2 трлн долл. В данном случае, этот прирост был обеспечен классической триадой прямых инвесторов – ведущими странами Западной Европы, Японией и США; из развивающихся стран, значительную роль на тот момент сыграли Китай, новые индустриальные страны Восточной и Юго-

Восточной Азии, в Латинской Америке на этом этапе основной прирост был обеспечен Венесуэлой и Панамой. За 1990-2000 гг. прирост осуществлённых в мире ПИИ составил 4,2 трлн долл. В это десятилетие главными «моторами роста» снова оказались развитые страны Западной Европы и США. Среди развивающихся стран по-прежнему лидерами являлись Китай, новые индустриальные страны Восточной и Юго-Восточной Азии.

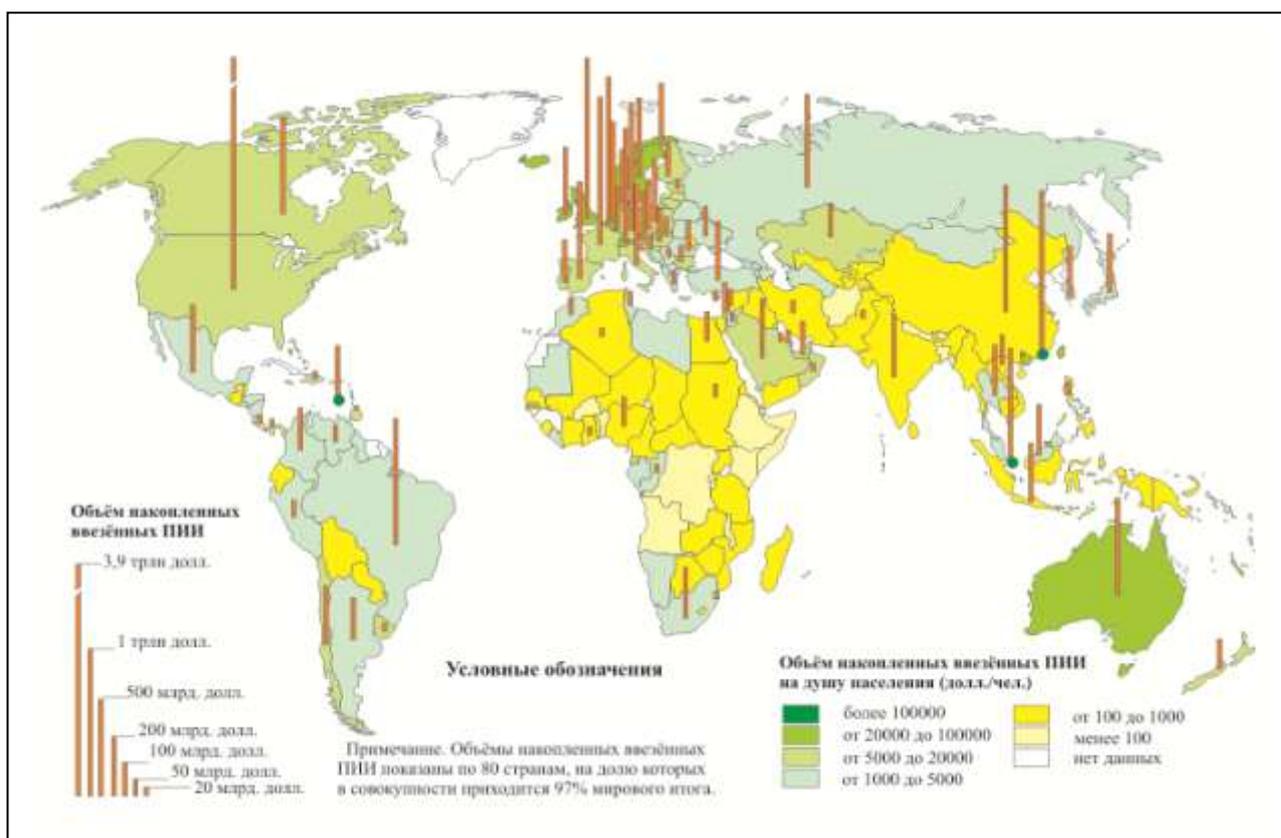


Рис.5. Совокупный объём накопленных ввезённых ПИИ по странам мира, 2012 г.
Составлено автором по данным [166; 167]

Также в этой группе стран появились новые потенциальные инвесторы, такие как Индия, Мексика, Россия и Чили. Несмотря на то, что в это десятилетие их роль как инвесторов была достаточно скромной, они постепенно наращивали свою экспансию, демонстрируя высокие темпы роста накопленных за рубежом ПИИ, что позволило уже в следующем десятилетии играть более заметную роль. В частности, в 2000-2010 гг., при сохранении лидерства развитых стран Западной Европы, США и Японии в приросте осуществлённых мировых ПИИ, который составил в этом периоде 14,3 трлн долл., Мексика и Чили замкнули тройку лидеров (на первом месте – Бразилия)

стран-инвесторов в латиноамериканском регионе (Рис.6). Более того, ряд европейских стран, перешедших к рыночным преобразованиям, после краха социалистических режимов, сами стали играть роль инвесторов. В первую очередь, это касается тех стран, которые вошли в состав Европейского союза.

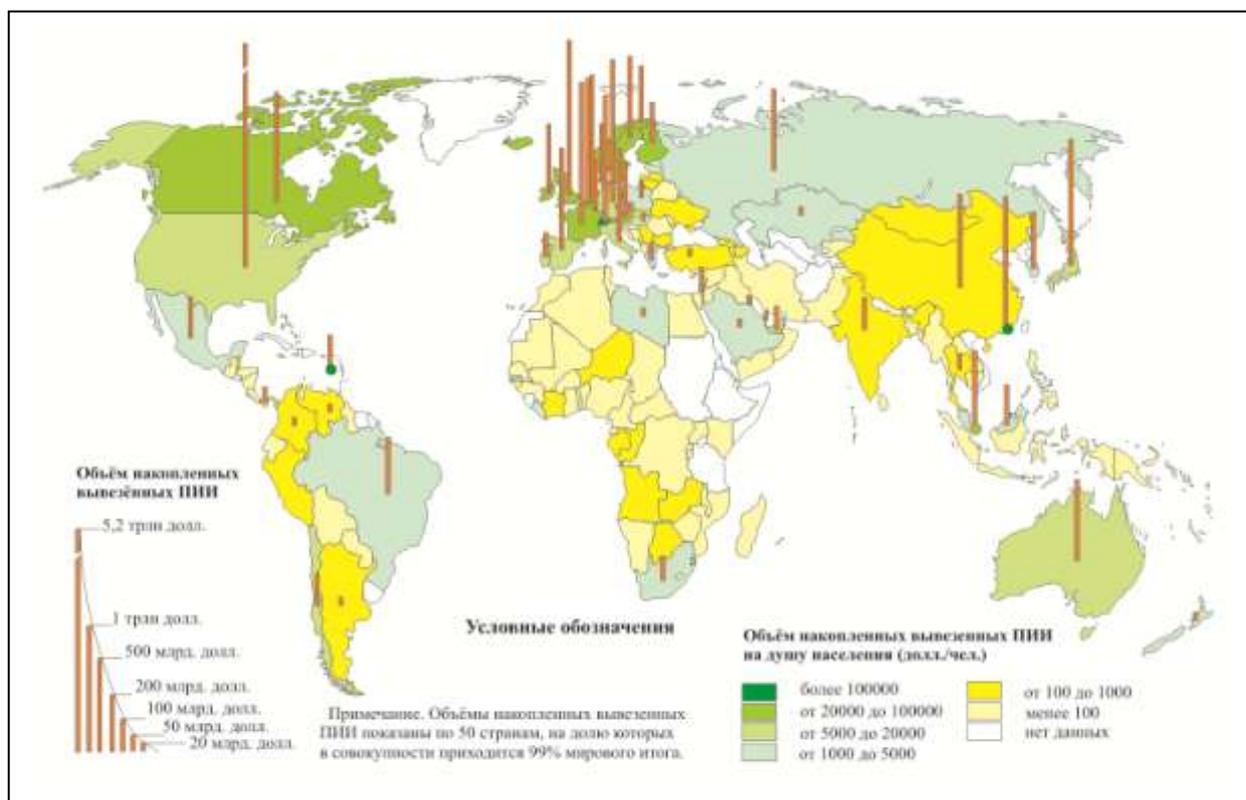


Рис.6. Совокупный объём накопленных ввезённых ПИИ по странам мира, 2012 г.
Составлено автором по данным [166; 167]

Основу глобальной инвестиционной системы образует триада Европа – Зарубежная Азия – Северная Америка, на которую приходится 91– 92 % накопленных в мировом хозяйстве прямых иностранных инвестиций, а её ядром является Европа. С точки зрения накопления внутрирегиональных ПИИ, лидерство Европы носит подавляющий характер: следующая на втором месте Зарубежная Азия отстаёт от неё более чем в четыре раза, занимающая третье место Северная Америка – в 16 раз и т.д. Целостность и связность глобальной инвестиционной системы, как и единство мирового хозяйства, обеспечивается взаимозависимостью макрорегионов, их тесным взаимодействием.

Для целей исследования автором были выделены следующие макрорегионы: 1) Европа (зарубежные европейские страны и Россия); 2) Зарубежная Азия; 3) Северная Америка (США и Канада); 4) Латинская Америка; 5) Африка; 6) Австралия и Океания (Табл. 7).

Таблица 7.

Распределение объёмов накопленных ввезённых и вывезенных ПИИ по макрорегионам, % мирового итога

<i>Из/В</i>	Северная Америка	Европа	Азия	Латинская Америка	Австралия и Океания	Африка	<i>Итого вывезено</i>
Северная Америка	2,56	10,26	2,31	1,82	0,75	0,11	17,81
Европа	9,18	41,03	4,48	2,86	0,72	0,82	59,10
Зарубежная Азия	1,80	3,07	9,38	0,24	0,50	0,08	15,08
Латинская Америка	0,34	1,61	3,63	0,58	0,02	0,02	6,19
Австралия и Океания	0,26	0,18	0,25	0,04	0,25	0,02	1,00
Африка	0,01	0,12	0,61	0,02	0,01	0,05	0,82
<i>Итого ввезено</i>	14,16	56,27	20,67	5,56	2,25	1,09	100,00

Расчитано автором по данным [163]

Проведённые расчёты показывают, что при такой схеме глобального районирования из всего объёма накопленных в мире прямых иностранных инвестиций 54 % приходится на внутрирегиональные и 46 % – на межрегиональные («глобальные») ПИИ. Соотношение этих показателей варьирует в широком диапазоне. В Европе оно составляет (в процентах) примерно 70 : 30, в Зарубежной Азии – 62: 38 по исходящим и 45 : 55 по входящим ПИИ, в Северной Америке – примерно 16 : 84, в Австралии и Океании – 25: 75 по исходящим и 11: 89 по входящим ПИИ. И по входящим, и по исходящим инвестициям соответствующие показатели составляют (в процентах) в Латинской Америке – примерно 10 : 90, в Африке – 5 : 95. Иными словами, внутрирегиональные инвестиции с большим перевесом преобладают только в Европе, но она даёт свыше половины всего объёма накопленных в мире ПИИ – 59 % вывезенных и 56 % ввезённых.

Проведённое ранжирование ПИИ–взаимосвязей между регионами мира (на основе Табл.7) позволило выделить пять основных рангов взаимодействия, образующих глобальную иерархию (Рис. 7).

К первому рангу (размерность составляет 19-20% накопленных в мире ПИИ) относится ПИИ-взаимодействие Европы и Северной Америки: североамериканские ПИИ в Европе составляют 10,26%, европейские в Северной Америке – 9,18 % мирового итога (в сумме 19,44%).

Ко второму рангу (размерность составляет 7-8% накопленных в мире ПИИ) относится ПИИ-взаимодействие между Европой и Зарубежной Азией: азиатские ПИИ в Европе составляют 3,07%, европейские в Зарубежной Азии – 4,48% мирового итога (в сумме 7,55 %);

К третьему рангу (размерность составляет около 4 % накопленных в мире ПИИ) относятся, во-первых, ПИИ-взаимодействия между Европой и Латинской Америкой: европейские ПИИ в Латинской Америке составляют около 2,86 %, латиноамериканские в Европе – 1,61 % мирового итога (в сумме 4,47 %). Во-вторых, ПИИ-взаимодействия между Северной Америкой и Зарубежной Азией: североамериканские ПИИ в Зарубежной Азии составляют 2,31 %, азиатские в Северной Америке – 1,8 % мирового итога (в сумме 4,11%). В-третьих, ПИИ-взаимодействия между Латинской Америкой и Зарубежной Азией: латиноамериканские ПИИ в Зарубежной Азии составляют 3,63%, азиатские в Латинской Америке – 0,24% мирового итога (в сумме 3,87%).

К четвёртому рангу (размерность составляет около 2% накопленных в мире ПИИ) относятся ПИИ-взаимодействия между Северной Америкой и Латинской Америкой: североамериканские ПИИ в Латинской Америке составляют 1,82%, а латиноамериканские в Северной Америке – 0,34% мирового итога (в сумме 2,16%).

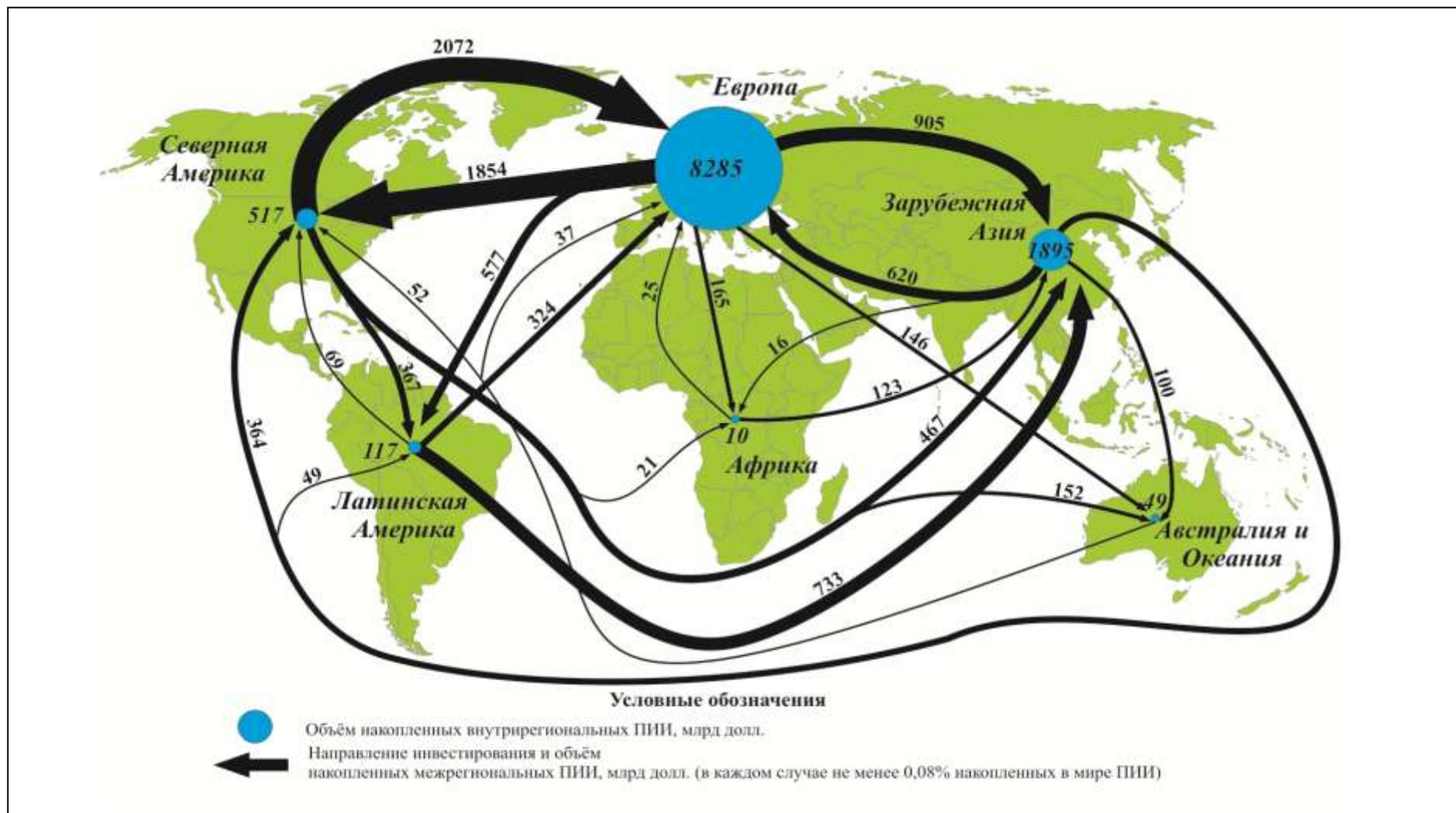


Рис.7. Межрегиональные и внутрирегиональные прямые иностранные инвестиции, накопленные к началу 2011 г. Составлено автором по [163]

И, наконец, к пятому рангу (размерность составляет около 1 % накопленных в мире ПИИ) относятся, во-первых, ПИИ-взаимодействия между Северной Америкой и Австралией-Океанией: североамериканские ПИИ в Австралии и Океании составляют 0,75%, австралийские в Северной Америке – 0,26 % мирового итога (в сумме 1,01%). Во-вторых, ПИИ-взаимодействия между Европой и Африкой: европейские ПИИ в Африке достигают 0,82%, африканские в Европе – 0,12% мирового итога (в сумме 0,94%). В-третьих, ПИИ-взаимодействия между Европой и Австралией-Океанией: европейские ПИИ в Австралии и Океании составляют 0,72%, австралийские в Европе – 0,18% мирового итога (в сумме 0,9%).

Кроме того, за период 1980–2012 гг. существенно выросла роль офшорных юрисдикций в процессах прямого иностранного инвестирования. Их доля в мировых прямых капиталовложениях выросла с 0,4% в 1980 г. до 17,1% в 2012 г. (Рис. 8). Во многом это связано с включением многих растущих экономик в процессы прямого иностранного инвестирования. У большинства развивающихся стран, основными партнёрами по ПИИ являются офшорные юрисдикции.

Это свидетельствует о существовании так называемых «возвращающихся инвестиций», которые сопровождают развитие многих растущих экономик. По оценке ЮНКТАД, представленной в Докладе о мировых инвестициях «Переориентация на сектор услуг», опубликованном в 2004 г. – «Офшоринг находится на самом острие глобальной переориентации в производственной деятельности, порождая новое международное разделение труда в производстве услуг» [154].

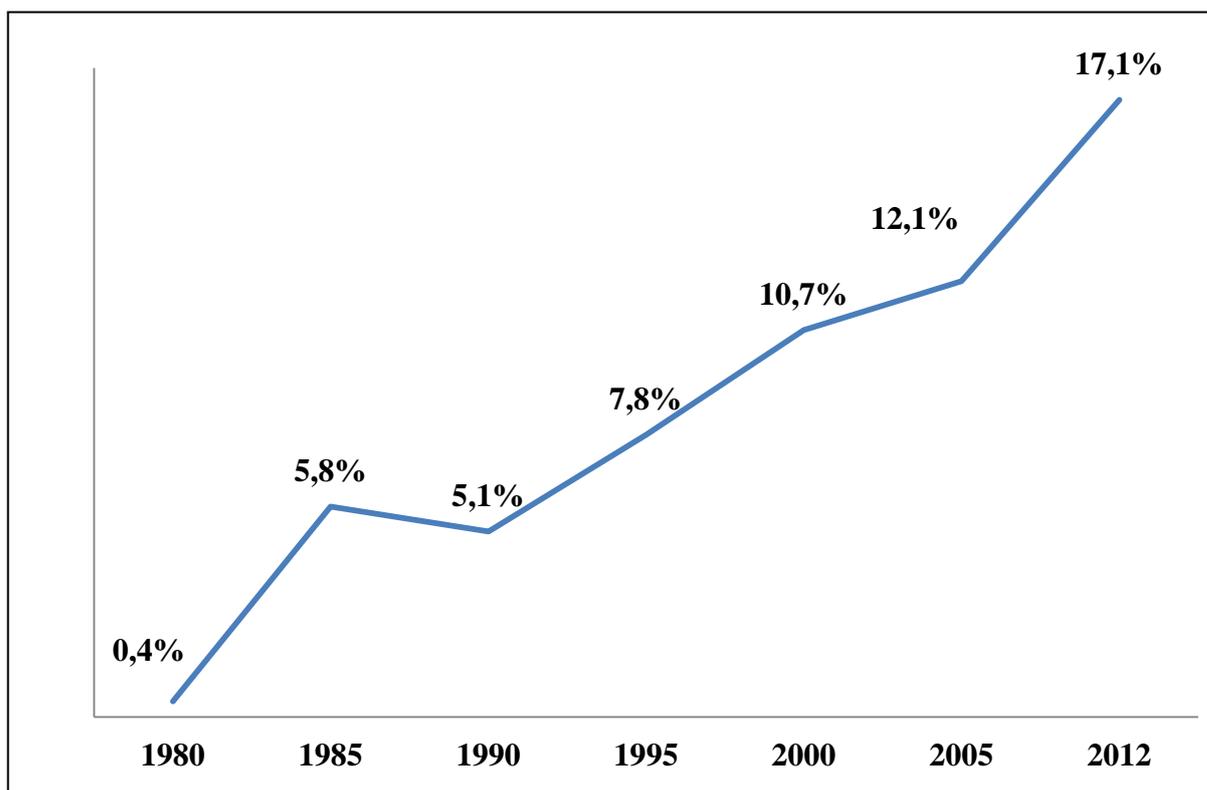


Рис.8. Изменение доли офшорных юрисдикций в мировом объёме накопленных вывезенных ПИИ в 1980-2012 гг., % мирового итога. Составлено автором по [167]

Общую картину размещения прямых иностранных инвестиций в глобальном экономическом пространстве в конечном итоге определяют страны, на долю каждой из которых приходится не менее 1% всего объёма накопленных в мире ПИИ. С точки зрения исходящих инвестиций, таких стран/территорий насчитывалось в 1980 г. – 13, в 1990 г. – 14, в 2000 г. – 16 и в 2012 г. – 22, а вся сумма приходящихся на них ПИИ за 1980–2012 гг. сократилась с 96 % до 89 %. С точки зрения входящих инвестиций, таких стран/территорий в мире насчитывалось в 1980 г. – 15, в 1990 г. – 17, в 2000 г. – 19 и в 2012 г. – 22, при этом совокупная доля приходящихся на них накопленных ввезённых ПИИ сократилась за 1980–2012 гг. с 86 % до 77 %. И в первом, и во втором случае увеличение числа такого рода стран/территорий в 1,5–1,7 раза на фоне определённого сокращения их совокупного «вклада» в итоговые показатели по мировому хозяйству указывают на тенденцию к глобальному

перераспределению ПИИ, сопровождающемуся снижением их исходного уровня территориальной концентрации.

На фоне сглаживания прежних неоднородностей и общей гомогенизации глобального инвестиционного пространства получил развитие феномен новой поляризации. Возникший «молодой рельеф», образуемый удельными показателями ПИИ, пришёл на смену «старому», сформированному массивом абсолютных, валовых показателей и существенно выровненному за прошедшие десятилетия. Усилилось расслоение стран мира с точки зрения их вовлечённости в глобальное движение капитала, интенсивности участия в этом процессе. С переходом от низкого к высокому уровню удельных инвестиционных показателей степень их поляризации существенно возросла, а дифференциация стран мира заметно усилилась.

Для анализа данного феномена был проведён расчет показателя стандартного отклонения. Стандартное отклонение — распространённый показатель рассеяния в описательной статистике. Он рассчитывается по формуле:

$$s = \sqrt{\frac{n}{n-1}\sigma^2} = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2};$$

где σ^2 — дисперсия; x_i — i -й элемент выборки; n — объём выборки; \bar{x} — среднее арифметическое выборки.

Большое значение среднеквадратического отклонения показывает большой разброс значений в представленном множестве со средней величиной множества. Маленькое значение, соответственно, показывает, что значения в множестве сгруппированы вокруг среднего значения. В нашем случае, расчёт показателя стандартного отклонения демонстрирует, насколько значения объёмов накопленных ПИИ в каждой стране, за каждый исследуемый период, отклоняются от среднего арифметического значения объёмов ПИИ по всей имеющейся в данный период выборке стран. Соответственно, если значение

показателя отклонения возрастает, это будет говорить о том, что в данной выборке стран наблюдается тенденция к концентрации объёмов накопленных ПИИ. Если же значение показателя снижается, то это будет говорить о том, что в данной выборке стран наблюдается тенденция к деконцентрации объёмов ПИИ, т.е. более равномерному их распределению по странам мира.

Полученные значения показателя стандартного отклонения указывают на то, что в 1980–2012 гг. наблюдается явная тенденция к возрастанию равномерности распределения по странам мира объёмов накопленных прямых иностранных инвестиций, как ввезённых, так и вывезенных (Табл. 8). При этом совокупный объём накопленных вывезенных ПИИ отличается большей неравномерностью распределения, нежели совокупный объём накопленных ввезённых ПИИ. Эта разница, весьма заметная в 1980 г., существенно сгладилась к 2012 г. Деконцентрация накопленных вывезенных ПИИ происходила заметно быстрее, чем накопленных ввезённых ПИИ, что свидетельствует о включении в глобальный инвестиционный процесс всё большего числа стран, причём, именно в качестве инвесторов.

Таблица 8.

Показатель стандартного отклонения объёмов накопленных ввезённых и вывезенных ПИИ по странам мира, 1980-2012 гг.

	1980	1990	2000	2012
Накопленные ввезённые ПИИ	2,6	2,1	1,9	1,5
Накопленные вывезенные ПИИ	5,0	3,1	2,7	2,0

Рассчитано автором по данным [167]

Таблица 9.

Показатель стандартного отклонения отношения величины накопленных ПИИ к ВВП по странам мира, 1980-2012 гг., %

	1980	1990	2000	2012
Накопленные ввезённые ПИИ к ВВП	62,2	52,0	59,5	91,4
Накопленные вывезенные ПИИ к ВВП	9,5	60,6	89,1	116,8

Рассчитано автором по данным [167]

Проведённый расчёт показателя стандартного отклонения величины накопленных прямых иностранных инвестиций, исчисленной в пропорции к ВВП (в процентах) по странам мира, свидетельствует, наоборот, об усилении неравномерности распределения указанного соотношения в мировом хозяйстве за период 1980–2012 гг. (Табл. 9). Особенно устойчивым и масштабным рост диспропорций был в случае с вывезенными ПИИ.

Прямые иностранные инвестиции, осуществлённые из одной страны в другую, приводят к установлению долгосрочных экономических взаимосвязей между двумя странами, обусловленных репатриацией прибыли, движением инноваций, формированием международных «цепочек» добавленной стоимости, развитием производственных коопераций, движением информационных потоков, миграцией персонала и т.д. [132]. Масштабы возникающих при этом взаимодействий непосредственно зависят от величины прямых иностранных инвестиций (ПИИ), накопленных в экономике двух стран, а именно: 1) ПИИ, вывезенных из страны «А» и ввезённых в страну «Б»; 2) ПИИ, вывезенных в обратном направлении – из страны «Б» в страну «А».

В целях исследования важнейших инвестиционных (ПИИ) взаимосвязей между странами мира автором была составлена выборка, в которую было включено 39 стран и территорий, на долю которых в целом приходится 85% накопленных в мире прямых иностранных инвестиций. Предельное количество ПИИ–взаимосвязей между двумя странами, каждая из которых входит в эту выборку, достигает 721. Было проведено их ранжирование, которое позволило выявить 10 рангов взаимодействия разной размерности (Табл. 10).

Наиболее крупных взаимодействий, отнесённых к 1-му рангу, насчитывается всего шесть: 1) Китай – Гонконг (около 1,1 трлн долл.); 2) США – Нидерланды (780 млрд долл.); 3) США – Великобритания (710 млрд долл.); 4) Великобритания – Люксембург (680 млрд долл.); 5) Великобритания – Нидерланды (650 млрд долл.); 6) США – Канада (510 млрд долл.). Обращает на

себя внимание то обстоятельство, что Гонконг, который является составной частью КНР, служит для китайской экономики своеобразным инвестиционным «окном».

На все 10 рангов ПИИ–взаимодействий, представленных в выборке, в совокупности приходится 80,5 % накопленных в мире прямых иностранных инвестиций. При этом ранги 5–10, включающие 507 ПИИ–взаимосвязей (более 2/3 в нашей выборке), играют явно второстепенную роль. Это – множество «мелкодисперсных» взаимодействий. На их долю в совокупности приходится не более 4 % накопленных в мире прямых иностранных инвестиций. Иное дело ранги 1–4: на входящие в них 214 ПИИ–взаимосвязей (составляющих менее 1/3 в выборке) приходится 76–77 % всех накопленных в мире прямых иностранных инвестиций (Рис.9).

Таблица 10.

Ранги ПИИ-взаимодействия стран мира в пределах исследуемой выборки

Ранг №	Размерность взаимодействия	Количество взаимодействий	Доля ранга в мировых накопленных ПИИ, %
1-й ранг	500 – 1100 млрд долл.	6	20,71
2-й ранг	100–500 млрд долл.	32	30,51
3-й ранг	50–100 млрд долл.	30	9,71
4-й ранг	10–50 млрд долл.	146	15,02
5-й ранг	5–10 млрд долл.	68	2,27
6-й ранг	1–5 млрд долл.	161	1,89
7-й ранг	0,5 – 1 млрд долл.	45	0,15
8-й ранг	100–500 млн долл.	78	0,09
9-й ранг	1-100 млн долл.	103	0,01
10-й ранг	0 млн долл.	52	0,00
ВСЕГО		721	80,36

Рассчитано автором по [163]

Пространственная экспансия инвестиционного процесса происходит по принципу описанной Т. Хагерстрандом диффузии расширения. Она сопровождается сокращением роли его главных очагов и усилением центробежных тенденций. За 1980–2012 гг. доля 10 ведущих стран и территорий, имеющих наибольшие объёмы вывезенных за рубеж и

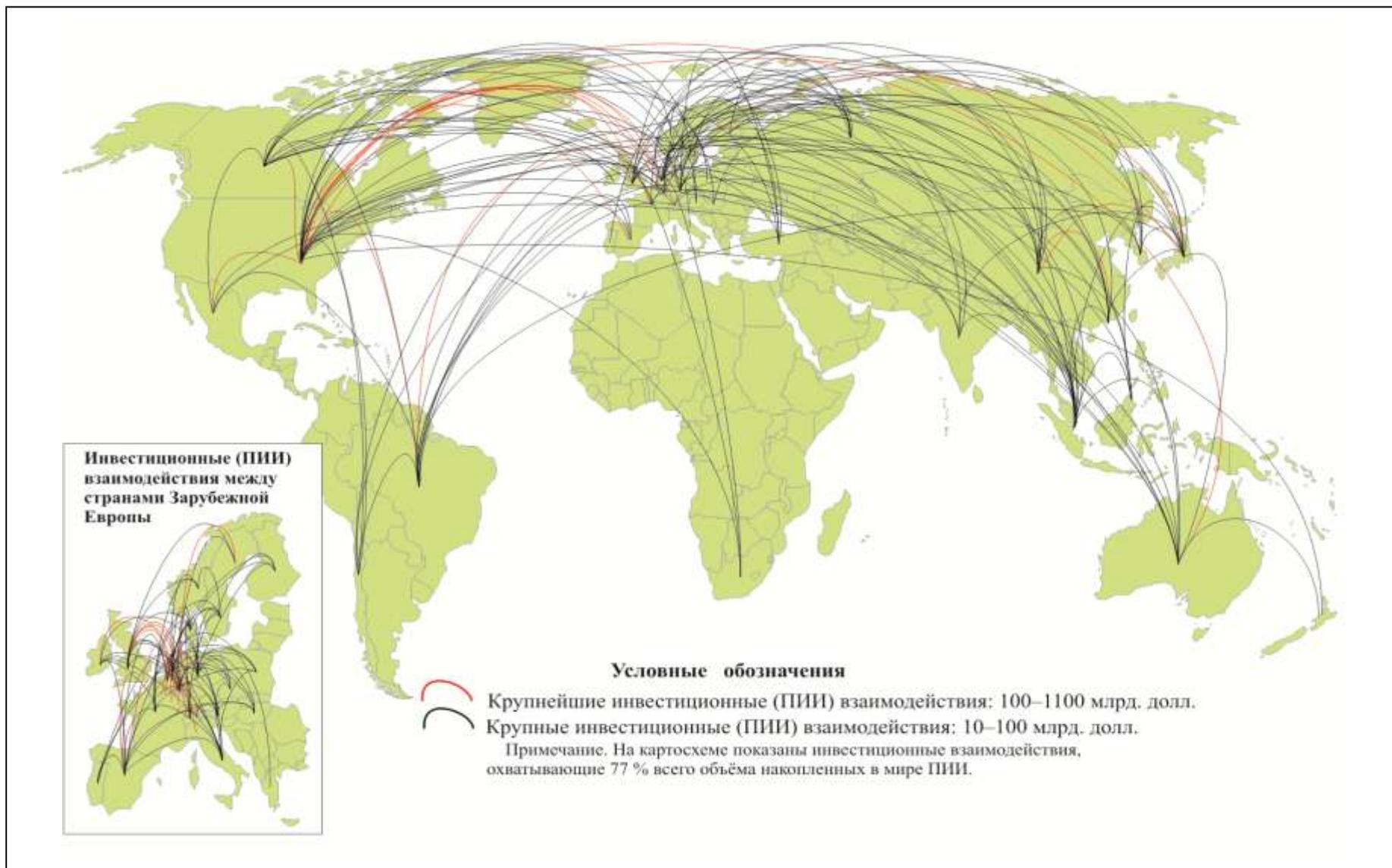


Рис.9. Инвестиционные (ПИИ) взаимодействия между странами мира. Составлено автором по [163]

накопленных в экономике других стран ПИИ, понизилась с 93 % до 69 %, доля первой «пятерки» – с 76 % до 48 %, первой «тройки» – с 62 % до 36 %. За тот же самый период доля 10 ведущих стран и территорий, имеющих наибольшие объёмы ввезённых из-за рубежа и накопленных в национальной экономике ПИИ, уменьшилась с 78 % до 54 %, первой «пятерки» – с 60 % до 38 %, первой «тройки» – с 47 % до 29 %.

Последние 30 лет в истории мирового хозяйства – время беспрецедентного роста прямых иностранных инвестиций и развития процессов транснационализации экономики. Этот рост носил неравномерный характер и развивался двумя «волнами», отражавшими прохождение циклов Жюгляра в рыночной экономике. Рост ПИИ сопровождался сдвигами в их географии по странам и регионам мира. Процесс ввоза и вывоза прямых капиталовложений носит характер глобальной диффузии, когда сокращается роль прежних лидеров и вовлекаются все новые страны, прежде из него исключенные. С одной стороны, в процессе глобальной экспансии ПИИ, территориальные диспропорции в их распределении постепенно сглаживаются, поскольку данный процесс охватывает практически всю экономическую ойкумену. Происходит повышение роли «Полупериферии» в рамках глобальной центрo-периферической системы на фоне некоторого снижения роли «Центра». Отраслевая структура ПИИ, в целом, адаптируется под глобальные тенденции развития мировой экономики. Однако в пространственной структуре прямых иностранных инвестиций присутствует заметная асимметрия, которая проявляется в разделении стран мира на нетто-экспортёров и нетто-импортёров капитала в форме ПИИ, в различной степени территориальной концентрации накопленных вывезенных и ввезённых ПИИ, в диаметрально противоположенных тенденциях пространственного распределения валовых и удельных показателей накопленных ПИИ по странам мира. Одновременно с этим, каждая страна и территория, как правило,

вовлечена во множество ПИИ–взаимосвязей различных видов иерархии, объединяют экономики мира тесными узлами взаимозависимости.

Глава 3. Региональные аспекты развития территориально-отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций

3.1. Размещение прямых иностранных инвестиций в развитых странах

Говоря о географии прямых иностранных инвестиций в развитых странах, прежде всего, автор подразумевает три ключевых участника инвестиционного процесса: США, Европейский союз (ЕС) и Японию. Именно эти страны являются крупнейшими инвесторами и получателями прямых инвестиций в мире [40; 46].

Наиболее характерной чертой движения инвестиций в конце 80-х гг. был быстрый рост импорта капитала в США и активизация европейских стран в качестве как принимающих, так и стран базирования. За период с 1985 по 1989 гг. вывоз капитала из Японии вырос в 5 раз. Ежегодный прирост ПИИ из Японии превысил средние показатели по странам ОЭСР.

Значительный приток капитала в США на протяжении 1980-х гг. стал вызывать опасения в стране относительно возможного доминирования иностранных фирм в экономике [98; 119].

На протяжении 80-90-х гг. XX в. позиции США как мирового экспортёра и импортёра капитала постоянно менялись. В 1998 г. накопленные за границей инвестиции из США составляли 220 млрд долл., а иностранные инвестиции в США – 83 млрд долл. Иными словами американские инвестиции за рубежом превосходили импорт капитала в США почти в 2,5 раза. Массированный приток иностранного капитала в США характерен именно для первой половины 1980-х гг. Затем, положение постепенно выравнивается: в 1990 г. импорт капитала в США составил 395 млрд долл. Накопленные инвестиции США за границей – 435 млрд долл. В 1998 г. соответствующие показатели составили 875 и 994 млрд долл., т.е. превышение ввоза над вывозом составило уже менее чем 15%.

Участие США в международных потоках ПИИ к 1998 г. достигло рекордного уровня. Импорт капитала составил 193 млрд долл., что означало

увеличение почти в 2 раза по сравнению с предыдущим годом, причём происходило это на фоне сокращения притоков капитала из страны второго по масштабам инвестора, после США – Японии, тогда как импорт из основного региона-инвестора – Европейского союза – в 1998 г. почти утроился и составил порядка 155 млрд долл. Особенно возросли британские капиталовложения – в 8 раз и германские – в 4 раза. В совокупности на этих двух инвесторов в США приходилось около 60% импорта капитала в конце 90-х гг. [159; 160]

Одновременно с этим, США продолжали оставаться крупнейшим экспортёром капитала, хотя вывоз капитала в 1998 г. рос не столь впечатляюще и составил 133 млрд долл. Более половины этого объёма было направлено именно в страны ЕС (54%) [37].

Отраслевая структура импорта и экспорта капитала в 1998 г. существенным образом различалась. В обрабатывающую промышленность было вложено 48 % общей суммы, в нефтяной сектор — 30 %, что объясняется значительным объемом слияний и поглощений в этих отраслях. Напротив, в вывозе капитала преобладала сфера услуг (60%), что в основном стимулировалось захлестнувшей весь мир волной приватизации и дерегулирования в третичном секторе [36].

В долгосрочном плане можно ожидать, что США останутся привлекательным рынком для капиталовложений иностранных инвесторов: большие масштабы рынка, развитые рынки труда и капитала, благоприятная деловая среда (в частности, для формирования нового бизнеса), высокое качество инфраструктуры, ведущая роль технологической инновации и тесное сотрудничество между научно-исследовательскими институтами и промышленностью. В то же время США в обозримом будущем, по-видимому, останутся крупнейшим инвестором, уделяющим первостепенное внимание странам Азии. Располагаясь между двумя океанами, Тихим и Атлантическим, Соединенные Штаты естественным образом ориентированы на страны Тихоокеанского и северной части Атлантического океанов. Однако Азиатско-

Тихоокеанский регион всегда представлял собой «более чувствительный и более близкий» регион для США [47; 58]. Сегодня значение Азии в мировой экономике резко повышается. По прогнозу Всемирного Банка к 2020 году регион будет производить более 40% валового мирового продукта, что в значительной мере объясняет возрастающий интерес американского бизнеса к данному региону. В 2004 г. на АТР приходится 18,9% (в 2003 г. – 16,4%) вывезенных накопленных прямых инвестиций из США, при этом более 66,4% прямых инвестиций из США в регионе концентрируется в таких странах и территориях, как Япония, Сингапур, Гонконг, Республика Корея. Примечателен тот факт, что Китай, включая Гонконг и Тайвань, является вторым реципиентом с накопленными американскими инвестициями – более 73,7 млрд долл. [2; 50].

Вывоз капитала из Японии достиг пикового уровня в 1990 г., в последующие несколько лет он резко сократился. Сокращение имело целый ряд причин. В частности, большую роль сыграла структурная перестройка японских филиалов. Перестройка филиалов может приобретать различные формы — от простого закрытия до перемещения производства и укрепления филиалов. Например, японская компания «Фудзицу» вышла из полупроводникового бизнеса, закрыв свой филиал в США в 1993 г. В том же году она прекратила в этой стране и производство средств факсимильной связи. «Хитачи» закрыла завод в Калифорнии и перенесла производство видеомagneтофонов на предприятия в Мексику и Малайзию. В 1992 г. «Ниссан Мотор» прекратила выпуск автомобилей в Австралии [95].

В рамках общей стратегии и как часть расширения операций в принимающих странах многие японские ТНК укрепили мощности НИОКР в ряде существующих филиалов или открыли новые. Например, по состоянию на январь 1990 г., только 14% японских филиалов компаний обрабатывающей промышленности имели собственные мощности по НИОКР. К январю 1994 г. эта цифра выросла до 36 %. Число независимых научно-исследовательских филиалов за этот период утроилось с 22 до 65 [12; 13].

Переживаемые Японией в конце 1990-х годов экономические трудности привели к сокращению вывоза капитала. В то же время импорт капитала продолжал увеличиваться, хотя и с очень низкого стартового уровня. Во всяком случае, после азиатского кризиса 1997 г. Япония потеряла «первенство» как страны с самым низким уровнем импорта капитала из развитых стран. В результате коэффициент соотношения между вывозом и ввозом капитала изменился с 60 в период «бума» японского экспорта капитала в конце 1980-х гг. до немногим более 7 в 1998 г. [19]

Реструктуризация японских фирм под влиянием недавних экономических трудностей, обусловленных кризисными явлениями в регионе, была наиболее ярко выражена в финансовой сфере (банки, инвестиционные компании и т.д.) и в наибольшей степени затронула их иностранные филиалы. В частности, число зарубежных отделений и филиалов японских ТНК к началу 1999 г. сократилось более чем на 40% по сравнению с 1985 г., а активы иностранных отделений и филиалов японских банков к тому времени составили половину «пикового уровня», зарегистрированного в 1990 г. В настоящее время процесс реструктуризации распространился и на ТНК обрабатывающей промышленности, особенно в Восточной и Юго-Восточной Азии, где они были в значительной степени вызваны охватившим данный регион кризисом [32].

Снижение уровня вывоза капитала повлияло на внешнюю торговлю Японии и сальдо ее торгового баланса. В середине 1990-х годов с иностранных филиалов японских ТНК поступала примерно 1/10 часть стоимостного объема японского импорта (в основном потребительские товары), а в эти страны направлялось главным образом капитальное оборудование [99].

Перспективы значительного увеличения экспорта капитала в форме ПИИ японскими ТНК не выглядят обнадеживающими. Так, в 1998 г. только немногим более 25 % опрошенных японских ТНК намечали увеличить инвестиции за границей в течение ближайших трех лет (1999-2001), тогда как в 1997 г. подобные планы имели свыше 40 % ТНК. Перспективы расширения как

экспорта, так и импорта ПИИ лежат в основном в сфере операций по слияниям и поглощениям, тогда как до последнего времени для них были характерны инвестиции в новые предприятия. Вследствие сложности японской деловой культуры иностранные фирмы предпочитают выходить на японский рынок в форме операций по поглощению местных фирм. Японские фирмы, главным образом мелкие и средние, также изменили свое отношение к этим операциям, и рассматривают их как важный инструмент своей стратегии развития. Благодаря принятым японским правительством мерам по либерализации сделок, касающихся слияний и поглощений между иностранными и японскими фирмами, в 1998 г. такие операции составили уже 1/10 долю всех сделок в сфере ПИИ, затрагивающих японские фирмы, по сравнению с 2,5 % в 1990 г. [12; 78]

В 1999 г. продолжались и сделки по слияниям и поглощениям, затрагивающие «гигантов». Только две крупнейшие сделки — приобретение французской фирмой «Рено» 37 % акций японской «Ниссан» за 5,4 млрд долл. США и приобретение американской «Джи энд Кэпитал» японской второй по значению фирмы по аренде оборудования «Джепен Лизинг Корпорейшн» по сумме превысили рекордный до сих пор импорт капитала в Японию в 1998 г. [52; 136].

Европейский союз продемонстрировал пик притока иностранного капитала в период, предшествующий формированию единого внутреннего рынка [22; 135]. В 1991 г. доля ЕС в мировом импорте превысила 50 %. Интерес к рынку ЕС с тех пор постепенно снижался. Введение единой валюты евро не вызвало того эффекта, который предположительно могло дать укрупнение рынков капитала. Однако, по данным на 1998 г., ЕС продолжал занимать лидирующее положение наиболее крупного экспортера ПИИ, опережая США (экспорт составил 386 млрд долл. США, что на 77 % превысило уровень 1997 г.). Позиции крупнейших инвесторов среди стран ЕС продолжали сохранять Великобритания, Германия, Франция и Нидерланды. В то же время общая доля

ЕС относительно невелика и не характеризуется высоким ростом, поскольку, по данным на 1998 г., составляла 36 % и соответствовала уровню 1995 г. [34; 42]

ЕС опережает своих партнеров и конкурентов в рамках «триады» и по импорту капитала. За пределами региона ЕС активно действует на американском и японском рынке: ему принадлежит свыше 60 % вложений иностранных компаний в США и около 25 % в Японии. Наиболее значительный прирост ПИИ наблюдался в Великобритании. Ее доля в общем объеме притока капитала в ЕС составляет свыше 30 %, что связано с одобрением иностранными инвесторами экономической политики страны, включая реформу рынка труда.

Страны ЕС характеризуются значительной дифференциацией по показателям объемов накопленных ввезенных и вывезенных ПИИ. В 2012 г. объем накопленных ввезенных ПИИ составил 7,8 трлн долл., а накопленных вывезенных ПИИ 9,8 трлн долл. (что составляет почти половину совокупного объема накопленных ПИИ в мире) (Рис.10; Рис.11)

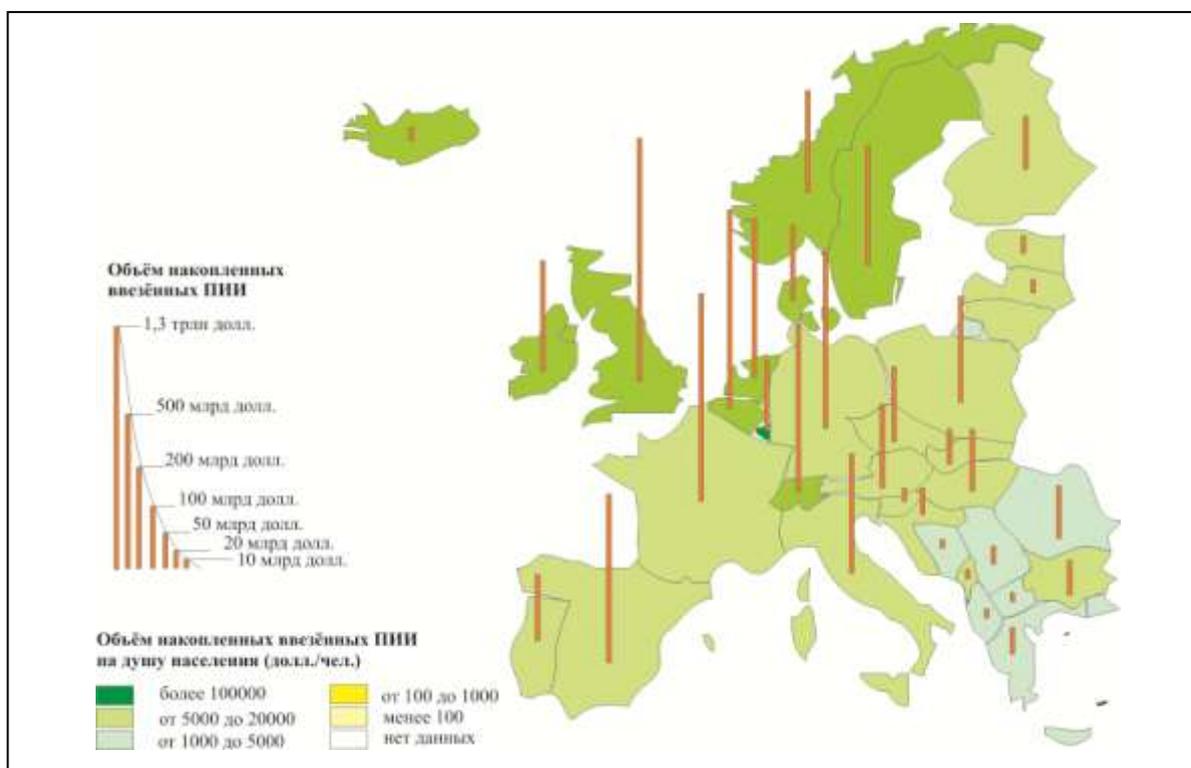


Рис.10. Совокупный объем накопленных ввезенных ПИИ в странах Зарубежной Европы, 2012 г. Составлено автором по данным [162; 167]

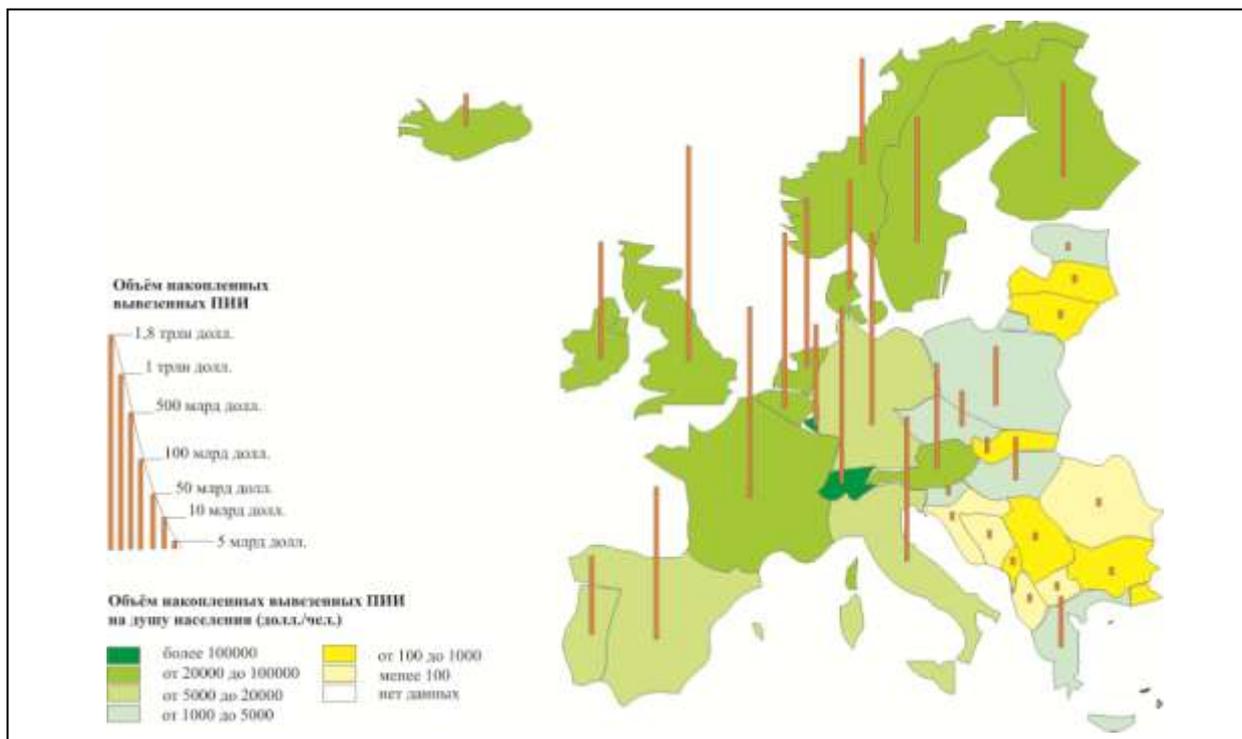


Рис.11. Совокупный объём накопленных вывезенных ПИИ в странах Зарубежной Еврпы, 2012 г. Составлено автором по данным [162; 167]

. Следует отметить увеличение притока инвестиций в страны, находящиеся на «периферии» ЕС. Особо заметно было увеличение притока капитала в Ирландию, что было связано, наряду с улучшением конкурентоспособных позиций страны, отмеченных в различных исследованиях, и с большим приростом ВВП, составившим 8,3 % в 1997 г. (что в 3 раза выше прироста совокупного ВВП ЕС). В то же время Испания получила меньше половины ПИИ по сравнению с наиболее благоприятными и этом отношении 1990-1992 гг., когда казалось, что Испания много выиграла от реструктуризации корпорации в ожидании образования общего рынка [34]. Различные показатели притока ПИИ в странах, находящихся как в центре ЕС, так и на периферии, подчеркивают, что последствия все углубляющейся интеграции на распределение ПИИ между странами-членами ЕС неоднозначны.

Следует также отметить, что приток иностранных инвестиций в страны валютного союза увеличился лишь незначительно по сравнению с аналогичным показателем по странам, не вошедшим в первый эшелон валютной интеграции. Доля аутсайдеров в общем объеме привлеченных ПИИ в 1998 г. составляла

около 40%, а общая доля стран ЕС в мировом движении ПИИ находилась примерно на уровне 1995 г. и составляла 36 % [144].

Несколько сократилось количество внутрирегиональных потоков зарубежных инвестиций, которые также не оправдали ожиданий на высокий прирост в связи с формированием валютного союза. Более того, внешние потоки инвестиций превысили региональные, в результате чего доля экспорта капитала за пределы ЕС в общем объеме экспорта инвестиций достигла практически рекордного уровня, превысив 60 %.

Отраслевая структура движения капитала в рамках ЕС и за его пределами существенно отличались друг от друга. В 1995-1996 гг. на обрабатывающую промышленность приходилось 28 % всех внутрирегиональных потоков капитала, в то время как вне ЕС на эту сферу приходилось свыше 40 %, что свидетельствует о более интенсивном разделении труда. Напротив, в рамках группировки наибольшей долей взаимопроникновения капиталов отличалась сфера услуг, что объясняется существенной либерализацией данного сектора в рамках реализации программы единого рынка [88; 117].

В распределении притока капитала в рамках ЕС ведущее место занимает химическая промышленность. Парадоксальной характерной чертой ПИИ в Европе являются примерно одинаковые объемы инвестиций в трудоемкие и стандартизированные виды производств – с одной стороны, и в технологически сложные отрасли промышленности – с другой. До середины 1990-х годов ЕС не удавалось достичь одной из своих главных целей – усиления своих конкурентоспособных позиций в высокотехнологичных отраслях. Однако, к концу 1990-х гг. в этом отношении наметились определенные сдвиги, в частности, в автомобильной промышленности, где происходило формирование глобальной сети ТНК. Рост доли автомобильной промышленности в экспорте капитала прежде всего, из Германии является одним из признаков этой тенденции [94; 100]. Доля автомобильной промышленности в германском

экспорте капитала в отрасли обрабатывающей промышленности увеличилась с 2,6 % в 1991-1992 гг. до 15,8 % в 1996-1997 гг. [24; 25]

В сфере услуг наиболее высокая активность наблюдалась в финансово-посреднической деятельности — как ответ европейских банковских и страховых компаний на европейскую интеграцию в целом и на глобализацию деятельности в этом секторе [14].

Активизация слияний и поглощений стала одним из последствий формирования единого внутреннего рынка в рамках ЕС. Уже в конце 80-х - начале 90-х годов в Европе появились такие гиганты пищевой промышленности, как «Юнилевер», «Нестле» и некоторые другие, образовавшиеся в результате слияния и объединения более мелких фирм Европейских сообществ [120]. Еще более популярным по сравнению с операциями по слияниям и поглощениям стало в тот период создание стратегических альянсов, особенно в банковской сфере, автомобильной промышленности [57; 94].

Развитие и динамика прямого зарубежного инвестирования в Европе в конце 1990-х годов в большей степени, чем когда-либо определялись активизацией сделок по слияниям и поглощениям. Стоимость сделок в 1999 г. увеличилась примерно на 80 %. Европейские компании были вовлечены во все крупнейшие сделки по слиянию и приобретению компаний. В 1998 г. произошло слияние гигантов автомобильной промышленности — немецкой «Даймлер-Бенц» и американской «Крайслер». Еще большую известность получила сделка 1999 г. по приобретению английской телекоммуникационной компанией «Водафон» американской «Эйр Тач Комьюникейшнз» общей стоимостью 60,3 млрд долл. [21]

Группа экономически развитых стран утратила прежнюю монополию на осуществление прямых иностранных инвестиций. Долгое время этот процесс развивался крайне постепенно и только в последние годы приобрёл обвальный характер: в 1980-е годы доля экономически развитых стран в вывозе капитала в

мире в форме ПИИ составляла в среднем 93–94 %, в 1990-е годы – 89 %, в 2000–2005 гг. – 87 %, в 2006–2008 гг. – 82 % и в 2009–2011 гг. – 71 % . Время покажет, насколько устойчивый и долгосрочный характер имеет эта тенденция, но очевидно, что в глобальных движениях ПИИ происходят серьезные изменения: утрачивают свои позиции традиционные страны-экспортёров капитала, ряды инвесторов пополнили развивающиеся страны и отчасти страны с переходной экономикой.

3.2. Размещение прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах

Географическая концентрация прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах сегодня, гораздо менее выражена, чем в прошлом, когда, например, в 1980 г. 60 % всех накопленных ввезённых ПИИ в развивающихся странах приходилось на Гонконг, а 53 % накопленных вывезенных из стран этой группы ПИИ давала одна Бразилия. Но и в наши дни половина накопленных ввезённых в развивающиеся страны ПИИ размещается в 5 странах/ территориях: Гонконге, Китае, Бразилии, Сингапуре и Мексике. А из всей суммы накопленных вывезенных из них ПИИ половина и вовсе приходится на три страны / территории: Гонконг, Китай и Сингапур. Вместе с Республикой Корея и Малайзией они внесли решающий вклад в повышение роли развивающихся стран в качестве инвесторов, экспортирующих капитал в форме прямых иностранных инвестиций. Для более корректного анализа необходимо учитывать также годовые потоки инвестиций.

По итогам анализа периода 1980-2012 гг. на первом месте по полученному притоку ПИИ оказались страны Восточной и Юго-Восточной Азии, затем — Латинской Америки. Доля Азии в целом безусловного лидера среди развивающихся регионов по привлечению ПИИ в среднем за рассматриваемый период составляла 58,3%, при этом имела устойчивую тенденцию к снижению в 1993-1999 гг. с 70% до 46% и начала неровно увеличиваться в 2000-2003 годах. Характерно, что кризисный 1997 г. выглядит

в общей тенденции снижения доли азиатских стран просто как очередной год снижения, без сколько-нибудь заметного единовременного изменения темпов [29; 78].

Доля Латинской Америки в среднем составляла 28 % и, после значимого падения в 1990-1992 гг. в последующие годы стабильно увеличивалась вплоть до значения в 38,4% в 1999 г., чтобы в начале 2000-х гг. сменить тенденцию на обратную. Таким образом, намечавшегося сближения показателей Азии и Латинской Америки в диапазоне 40-45 % не произошло, и доли этих регионов в 2003 г. распределились уже следующим образом: Азия — 58 %, Латинская Америка— 19,9 %. Среди наиболее вероятных и значимых причин такого хода событий можно назвать структурный кризис в Аргентине, валютный кризис в Бразилии, социальные волнения в Колумбии, Венесуэле и Эквадоре [80]. Характерно, что в 2001 г. значения демонстрировали незначительное схождение (52/34 процента). Вероятно, что в основе этого процесса лежал одномоментно возросший интерес инвесторов к стремительно дешевевшим активам в Аргентине и соседних странах. В странах Центральной Америки, Карибского бассейна, а также в Мексике, преобладает «анклавный» тип организации деятельности ТНК. Расположенные здесь корпорации слабо связаны с внутренним рынком [15; 87].

В Латинской Америке и странах Карибского бассейна, несмотря на кризисные явления, в 1998 г. продолжался приток капитала, причем его половина приходилась на страны МЕРКОСУР (Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай) [19]. Примечательно продолжающееся на протяжении нескольких лет подряд поступление ПИИ в Бразилию, несмотря на кризисные явления в ее экономике, что свидетельствует о том, что при формировании своих стратегий инвесторы исходят из долгосрочных перспективных планов. Существенную роль в этом отношении сыграл и продолжающийся процесс приватизации, обеспечивающий 25% притока ПИИ в Бразилию в 1998 г. За растущий бразильский рынок американские ТНК, до сих пор господствовавшие в

регионе, теперь борются с японскими и западноевропейскими. В частности, приток капитала из стран ЕС в 1997 г. почти равнялся притоку капитала из США. Примечательно, что среди западноевропейских инвесторов в этом регионе выделяется Испания, на которую в 1997 г. приходилась одна треть всего импорта капитала из ЕС в Латинскую Америку и Карибский регион. Испанские ТНК имеют контроль над важными электрическими компаниями в Бразилии и Чили, в нефтегазовой промышленности Аргентины, в телекоммуникационной отрасли в Аргентине, Бразилии, Чили и Перу. За Испанией в ряду крупнейших европейских инвесторов следует Великобритания, почти в два раза по инвестициям им уступают Франция и Германия. В целом в 1997 г. из 100 крупнейших филиалов иностранных компаний в регионе по объему продаж 44 были американскими, 37 — из стран Европейского союза, 5 — швейцарских и только 3 — японских [129; 145].

Сейчас важное значение для иностранных инвесторов представляет Бразилия. В течение нескольких десятилетий она входит в число десяти стран-крупнейших реципиентов иностранного капитала. На нее приходится 3,3% мирового объема иностранных прямых инвестиций и 54% — в Южной Америке (2012 г.). Позиции иностранного капитала укрепились в значительной мере в результате урегулирования международной задолженности.

В структуре накопленных ПИИ снизилась доля обрабатывающей промышленности и возросла доля услуг — телекоммуникации, кредитная сфера, которые обслуживают внутренний рынок. Это частично объясняет относительно низкие темпы бразильского экспорта в отличие от Мексики, где ПИИ главным образом сосредоточены в обрабатывающей промышленности [102]. На иностранных предприятиях производится свыше 60% продукции обрабатывающей промышленности, в том числе 85% продукции автостроения. Иностраный капитал внедрился практически во все звенья кредитной системы. Среди 50 крупнейших банковских групп 12 контролируются или возглавляются иностранными банками. Предприятия иностранных ТНК

контролируют две трети экспорта страны. Из страны резко возрос перевод дивидендов. Соотношение сил между национальным и иностранным капиталами изменилось в пользу последнего в результате приватизации предприятий и конверсии международных долговых обязательств. Основная часть прямых капиталовложений принадлежит американским ТНК (25%), далее с большим отставанием идут испанские нидерландские, французские, португальские инвестиции [33; 106].

В последние десятилетия существенно изменилась роль Бразилии в международном движении капитала: она стала его экспортером. Выход бразильских ПИИ на внешние рынки произошел ещё в середине 1970-х годов. Он заполнял свободные промышленный ниши, которые обходил предпринимательский капитал из западных стран. В обрабатывающей промышленности приоритет отдавался нефтеперерабатывающей и строительной отраслям. Основные капиталовложения сосредоточены в офшорных зонах, на них приходится около 70% их объема, в частности на Каймановых, Британских Виргинских и Багамских островах [35; 108].

Образованию «избыточного» капитала способствовали с одной стороны дуалистичность хозяйства, а с другой – неустойчивая хозяйственная обстановка.

В развивающихся странах можно наблюдать высокую степень концентрации прямых инвестиций в отдельных странах. Так, в 2003 г. 75 % всего притока в развивающиеся государства пришлось только на 7 стран. В 1990 г. стран, удерживающих такие значительные объемы инвестиций, было 10. На протяжении последних десятилетий XX в. основными получателями ПИИ являлись Китай, Мексика, Сингапур, Бразилия. Показательным в 2003 г. представляется появление в лидерах Индии и Южной Кореи, а также выпадение из списка Аргентины, Малайзии и Индонезии, вплоть до конца 1990-х гг. державшихся в лидерах [26; 53].

На протяжении 90-х годов развивающиеся страны становились Нее более привлекательными как объект частных инвестиций. В 1997 г. На них приходилось 2/5 общего притока общемировых ПИИ, или 149 млрд долл., что в 2 раза превысило приток в 1993 г. и в 10 раз показатели 1985 года. В 1996 и 1997 гг. приток ПИИ в развивающиеся страны превышал приток ПИИ в Западную Европу.

В 1998 г. доля стран Азии Тихоокеанского бассейна в общем притоке ПИИ в развивающиеся страны сократилась с 55 % до 51 %, в основном за счет Индонезии, Тайваня и Гонконга. В целом же регион довольно успешно преодолел последствия кризиса 1997-1998 годов. В 1998 г. общий объем ПИИ в регион составил 85 млрд долл. США по сравнению с 96 млрд долл. в 1997 г. Тем не менее эта цифра превышала показатель 1996 г. и среднегодовой уровень притока ПИИ в 1991-1995 гг.

На Юго-Восточную Азию приходится более половины накопленных инвестиций в развивающихся странах. Американские и европейские ТНК продолжали наращивать инвестиции в страны этого региона, исходя из долгосрочных перспектив его развития, тем более что и правительства самих принимающих стран интенсифицировали политику по привлечению иностранных инвестиций. Аналогичные инициативы были реализованы и на региональном уровне. В частности, в октябре 1998 г. страны - члены АСЕАН приняли решение образовать так называемую Зону инвестирования АСЕАН и приняли ряд мер по активизации создания зоны свободной торговли в регионе [7].

Крупнейшим получателем прямых инвестиций в Азии остается Китай, утвердившийся в качестве второго в мире реципиента ПИИ. Сотрудничество Китая с иностранными инвесторами отличается многообразием. На начальном этапе преобладали относительно простые формы кооперации (поручительская переработка и сборка, компенсационная торговля, контрактные совместные предприятия), заложившие хорошую основу для перехода на более сложные

формы сотрудничества, включая акционерные компании. Используя конкуренцию между зарубежными инвесторами, Китай старался не допустить слишком широкого распространения чисто сборочных (отверточных) производств. Навязывалось повышение доли местных компонентов, в том числе для получения со временем технического контроля над производством [16; 29].

Начало 90-х годов стало для Китая «золотым периодом» в привлечении зарубежного предпринимательского капитала. В 1992-1993 годах этот процесс приобрел лавинообразный характер: за два года было создано столько совместных предприятий, сколько за все предыдущие годы реформ начиная с 1979 года. В результате уже в 1993 году КНР вышла на первое место среди развивающихся стран по объемам привлекаемого иностранного капитала [6].

К началу века в Китае работало более 450 ТНК из 500 крупнейших. Среди них американские «Дженерал Электрик», «Дюпон», «Моторола», «Ай-Би-Эм», «Ксерокс», немецкие «Сименс», БАСФ, «Фольксваген», японские «Хитачи», «Мацусита», «Мицубиси», голландский «Филипс», французские «Алкатель» и «Ситроен», европейский «Эйрбас». Работа с этими корпорациями позволила повысить технический уровень ПИИ [93].

Успехи в привлечении иностранного капитала в КНР были во многом достигнуты благодаря жесткому контролю над зарубежными капиталовложениями и тесной координации этого процесса с планированием экономики и промышленной политикой.

Последовавшая за вступлением Китая в ВТО либерализация в секторе услуг, вследствие принятия Китаем обязательств в рамках этой международной организации, открыла новые возможности для иностранных инвесторов и, согласно прогнозам, станет основным объектом их внимания. Сектор материально-вещественного производства Китая, на протяжении многих лет остававшийся основным и единственным объектом инвестиций, в значительной степени уже открыт и освоен иностранными инвесторами, и в этом

направлении, скорее всего, не приходится ждать большого увеличения иностранных инвестиций — речь может идти лишь о поддержании имеющихся объемов притока [6].

Вместе с тем, отдельные ранее защищенные отрасли (нефтехимия, автомобилестроение, производство электротехники) после присоединения Китая к ВТО стали предметом повышенного внимания со стороны иностранных инвесторов. В условиях сохранения импортного лицензирования и квот естественен интерес иностранных инвесторов к производственным возможностям внутри китайской экономики, где им не нужно будет сталкиваться с подобными рода барьерами в торговле. В целом Китай принимает на себя обязательства по дальнейшей интеграции в мировую экономику, что, несомненно, повышает к нему доверие со стороны иностранных инвесторов и создает неплохие перспективы для долгосрочных инвестиций [7].

Внимательно изучив особенности притока ПИИ в Китай, можно прийти к выводу, что весьма значимая часть учтенных прямых иностранных инвестиций таковыми не является. В списке стран-инвесторов на первом месте — Гонконг, на втором — Британские Виргинские острова, и уже за ними — США, Тайвань, Япония, Республика Корея. По данным МВФ и ЮНКТАД, Гонконг и Виргинские острова не первый год лидируют в этом списке: с 1998 г. на них приходится около половины поступающих в Китай прямых иностранных инвестиций, в то время как совокупный вклад компаний из тройки мировых экономических лидеров (США, ЕС и Японии) не превышает 25% [7].

Изучение притока прямых инвестиций в Гонконге показывает, что в 2000 г. 50 млрд долл., или 80% притока ПИИ в это автономное образование поступило из других частей КНР и ряда оффшорных зон. В КНР и в оффшорные зоны Гонконг, в свою очередь, направил 55 млрд долл., или 95 % своих прямых инвестиций за рубеж. На самом деле определенная часть ПИИ, приходящих в Китай, является собственно китайскими же инвестициями, пропущенными через ряд особых территориальных образований с целью налоговой

оптимизации и гарантий прав собственности. Знакомство с законодательством Китая в области иностранных инвестиций лишь подтверждает подобные предположения [7]. Иностранный инвестор имеет значительные преимущества перед национальным. Предприятия со 100% иностранным капиталом в первые прибыльные два года полностью освобождаются от налога на прибыль (33 %), по окончании этого срока получают 50% налоговую льготу. При этом фирмы, зарегистрированные в Гонконге, в КНР считаются внешним инвестором. В самом же Гонконге налог на прибыль взимается только по территориальному признаку, т.е. если прибыль получена в результате бизнес-активности на территории автономии [108].

Конечно, не во всех странах есть такое уникальное административное образование, как Гонконг в Китае. В условиях его отсутствия национальные предприниматели, пытающиеся вывести капитал за рубеж для последующей «смены национальности» и возвращения уже в новом качестве подпадают под опеку национальных и международных органов финансового контроля. При этом количество офшорных зон стараниями определенных политических кругов в развитых странах также имеет четкую тенденцию к уменьшению.

Тем не менее, можно предположить, что данная схема в определенной степени эксплуатируется и в других развивающихся странах, оказывая некоторое искажающее воздействие на представление о реальных масштабах и значимости движения потоков иностранного капитала.

Наконец, с Китаем связана еще одна корректировка представлений о прямых иностранных инвестициях, напрямую касающаяся значения иностранного капитала. Достаточно распространенным является тезис о том, что значительный приток иностранного капитала способствует поддержанию высоких и устойчивых темпов экономического роста этой страны. И действительно, 50 млрд долл., или даже скорректированные с учетом гонконгских круговых схем 38 млрд долл. инвестиций в национальную экономику — сумма значительная и, очевидно, будучи правильно применена,

способна вызвать определенные позитивные сдвиги в экономическом развитии. [7; 8].

Очевидно, что сама по себе ориентация на поощрение ПИИ не обязательно приведет напрямую к поступлению этих самых прямых инвестиций. К примеру, в Китае гораздо более жесткие правила регулирования отношений с иностранными инвесторами, нежели в Индии, однако, доля ПИИ в китайской экономике в несколько раз превышает соответствующий показатель Индии. Конечно, этот пример можно отнести к уникальности ситуации с Китаем вообще, поскольку речь идет об огромном потребительском секторе, который позволяет вводить такие жесткие ограничения. Тем не менее, другие гораздо меньшие государства, например Малайзия и Таиланд, тоже получают достаточно ПИИ, хотя там режимы еще более ужесточены, чем, например, в странах Латинской Америки. Более того, следует отметить, что множество африканских стран славятся своим достаточно либеральным отношением к ПИИ, и при этом доля поступлений последних ничтожно мала.

Статистика показывает, что на приток иностранных капиталовложений оказывают влияние не только дешевизна рабочей силы, но и масштаб местного рынка. Крупные страны имеют в этом смысле некоторое преимущество.

На протяжении конца XX-начала XXI вв. доля стран Южной Азии оставалась незначительной — среднее значение составляет лишь 3,07%. При этом достаточно заметными стали «всплески» интереса иностранных инвесторов к странам региона в 1995-1997 гг. (максимальное значение доли тогда доходило до 4,23 %) и в 2001-2003 гг. (5,84%). Первое увеличение, скорее всего, связано с последствиями политики либерализации условий деятельности иностранных инвесторов. Второе — устойчивыми темпами экономического роста, привлечшими внимание инвесторов, возросшей привлекательностью сектора «хай-тек» в Индии, и прежде всего — создания программного обеспечения, а также развитием проектов в области энергетики и туризма.

Наиболее характерным может оказаться пример Индии, на опыте взаимодействия с иностранными инвесторами которой целесообразно остановится подробнее. Как уже отмечалось выше, Индия к концу 1990-х — началу 2000-х гг. вошла в число лидеров развивающихся стран Азии и Африки по объемам накопленных привлеченных прямых иностранных инвестиций. Совпадение этого феномена с увеличением темпов экономического развития второй по населению страны в мире вызвало множество комментариев по поводу возможной связи этих двух явлений. В 2002г. приток ПИИ в Индии составил 3,5 млрд долл., в 2003 г. — 4,2 млрд долл. В конце 1990-х гг. сумма накопленных иностранных инвестиций в экономике Индии равнялась приблизительно двум миллиардам — то есть, за 12 лет наблюдается значительное увеличение привлекательности национальной экономики для иностранных инвесторов. Ежегодный приток ПИИ, например, в 1997-1998 гг. мог покрыть до 75% дефицита по счету текущих платежей. В официальных публикациях индийского правительства накопленный объем иностранных инвестиций стал использоваться в качестве критерия эффективности и необходимости экономических реформ.

История экспансии ПИИ в Индии, правительство которой традиционно настороженно относилось к увеличению влияния иностранного капитала в национальной экономике, началась как раз в начале 1990-х гг. Последствия первой войны в Персидском заливе привели к достаточно резкому сокращению поступлений валюты от работавших в регионе индийцев, что, наряду с другими обстоятельствами, значительно ухудшило платежный баланс. Положение усугубилось паническим выводом капиталов индийцев-нерезидентов. Таким образом, улучшение инвестиционных условий носило несколько вынужденный характер [41]. В ходе изменений иностранное участие было разрешено в секторах, прежде закрытых для ПИИ: энергетике, инфраструктуре, разведке и добыче углеводородов, услугах. Иностранные инвестиции больше не увязывались с обязательной передачей технологии или получением экспортных

прибылей. Значительно увеличилась максимальная доля участия в проектах иностранного капитала. В ряде секторов такое ограничение вообще было снято, равно как и ограничение на использование иностранных названий и брендов. Наконец, ряд нововведений в технологической политике привел к улучшению ситуации с соблюдением прав интеллектуальной собственности [7].

Последствия принятых мер не заставили себя ждать: в период 1991-1997 гг.³ средний темп прироста ежегодного притока ПИИ в страну составил 102%, а абсолютное значение притока ПИИ в конце этого периода был больше аналогичного значения в начале периода более чем в 48 раз. При этом следует отметить, что по международным стандартам, инвестиционные условия в Индии все еще относятся к разряду зарегулированных.

Изменения регулирующих правил привело к изменениям в секторальном распределении ПИИ: подавляющая часть иностранных инвестиций (83%) направлялась в промышленный сектор. Внутри промышленности основным получателем ПИИ стало производство капитальных товаров. Общеизвестным фактом является увеличение интереса иностранных инвесторов к высокотехнологичным проектам и в особенности — к производству программного обеспечения для последующего его экспорта.

При этом результаты более внимательного анализа притока ПИИ вскрывают определенную противоречивость ситуации. Так, например, в целом ряде случаев критерием успешности проводимой политики может стать даже количество выданных официальных разрешений на привлечение иностранных инвестиций. Однако реальный приток ПИИ, например, в 1991-1998 гг., составлял лишь 20 % от «одобренного» [7].

Далее, фирмы с иностранным участием, как правило, работают с большей предельной прибылью, нежели местные. По идее, такое положение должно способствовать увеличению производительности экономики в целом. Но другой показатель — доля от общей выручки, направляемая на НИОКР—

³После 1997 г. наметился некоторый спад объемов притока ПИИ

остается у иностранных фирм на крайне низком уровне. Впрочем, ситуация с развитием НИОКР несколько неоднозначна. Понятно, что иностранные фирмы вместо инвестирования в местные научные разработки могут прибегнуть к импорту технологий. Проведенный предварительный анализ позволяет сделать любопытное наблюдение: отношение импорта технологий к общей выручке у иностранных компаний в последние годы стало меньше, чем у местных. То есть приток иностранного капитала все же способствует увеличению технологичности производства, оказывая, помимо прочего, стимулирующее воздействие на местный бизнес.

Правительство Индии, разрабатывая программу привлечения иностранного капитала, большие надежды возлагало на возможное увеличение экспортного потенциала страны. Однако оказалось, что большинство инвесторов заинтересовано в получении доступа на емкий индийский рынок и экспортные программы к числу приоритетных не относят. Это видно уже хотя бы из того факта, что доля экспорта в общей выручке компаний с иностранным участием в 1995 г. была практически эквивалентна аналогичному показателю местных компаний [12].

Также, весьма показательным для характеристики неоднозначности ситуации с ПИИ представляется пример фактического провала программы привлечения иностранных инвесторов в реконструкцию государственных инфраструктурных объектов. Основная проблема, отпугивающая местных инвесторов — низкая рентабельность в краткосрочном периоде — оказалась непосильной и для иностранных инвесторов.

Более того, излишняя увлеченность погоней за ПИИ может оказаться и просто опасной. Так, в Индии неоднократно, хотя и полуофициально высказывались опасения, что дальнейшее совершенствование соблюдения прав интеллектуальной собственности, выдвигаемое иностранными инвесторами в качестве неперемennого условия увеличения притока в высокотехнологичные сектора экономики (например, в фармацевтике) может привести к

драматическому снижению доступности целого ряда лекарств для широких слоев населения [41].

Таким образом, опыт Индии наглядно демонстрирует, что выгоды от прихода ПИИ могут оказаться не столь очевидными, и факт увеличения их ежегодного притока не служит гарантией стабилизации или ускорения экономического развития, или хотя бы достижения среднесрочных целей экономической политики.

Международные инвесторы, признавая высокую инвестиционную привлекательность Китая и Индии, по-разному оценивают эти страны. КНР признается ведущим мировым производителем и наиболее быстро растущим рынком товаров народного потребления, а Индия — перспективным поставщиком услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий и лидером в аутсорсинге делопроизводства. Китай опережает Индию по размерам рынка, инфраструктуре и макроэкономическому климату. Индия выделяется высокообразованной рабочей силой и талантливыми управленческими кадрами. В обеих странах осуществляется достаточно жесткое регулирование ПИИ, предприятия госсектора часто выступают в качестве участников инвестиционного сотрудничества.

Проследить какую-либо устойчивую тенденцию притока прямых иностранных инвестиций в страны Ближнего Востока не представляется возможным. Среднее значение их доли в притоке в развивающиеся страны Азии за рассматриваемый период — 4,45 %. Абсолютные и относительные показатели по притоку ПИИ характеризуются здесь чрезвычайно высокой степенью волатильности: разница между абсолютными объемами притока между 1998 и 2000 гг. составляла 10 раз в сторону уменьшения, между 2000 и 2001 гг. — 9 раз в сторону увеличения. Во многом столь значительные колебания величины притока во времени объясняется определенной увязанностью притока ПИИ в страны этого региона с активностью в первичном секторе экономики, особенно — в нефтегазовой отрасли. Приток ПИИ в

большой степени зависит от конъюнктуры спроса и цен на основную продукцию, а также от политики ряда стран (например, Саудовской Аравии), ограничивающей доступ иностранных инвесторов в ряд отраслей народного хозяйства.

Немаловажным фактором оказывается и фактическое отсутствие масштабных трансграничных сделок по слияниям и поглощениям, на динамику которых оказывает значительное влияние приватизационная политика местных правительств. В последние три года 2/3 сделок по поглощениям на Ближнем Востоке были приватизационными, но значительно уступающим в масштабе аналогичным сделкам, скажем, в Юго-Восточной Азии [53].

Хотя большинство стран региона и приступили к либерализации инвестиционного законодательства с целью повысить собственную привлекательность для ПИИ, данный процесс, по мнению экспертов ЮНКТАД, в регионе продвигается более медленными темпами, чем в других.

Для увеличения положительного влияния иностранных инвестиций на развитие национальных экономик некоторые страны даже вводят операционные требования, наиболее распространенными среди которых являются так называемые программы взаимозачетов. Под последними подразумевается фактически принудительное инвестирование в национальную экономику прибылей, полученных иностранными компаниями при поставках национальным правительствам оружия или техники. Наиболее развита данная система стимулирования инвестиций в Саудовской Аравии. Первая такая программа была начата еще в 1984 г. (с «Боинг» и «Дженерал Электрик»), ее экономический эффект составил 600 млн долл. дополнительных прямых инвестиций. Цель заключалась в том, чтобы направить опыт и ресурс иностранных инвесторов на становление национальной нефтегазовой производственной базы. Другой пример, организация в ОАЭ венчурного фонда с иностранным капиталом для стимулирования развития местного предпринимательства [6; 7].

Другой популярный во всем мире инструмент привлечения иностранных инвесторов — особые экспортные зоны — в регионе получил ограниченное развитие и представлен пока только в Ливане и ОАЭ. Кажется, что наиболее успешным стал опыт последних: в основанной в 1998 г. экспортной зоне «Джебель Али» в 2001 г. функционировала 1661 компания, из которых только 307 — местные. Компании, созданные в этой зоне, пользуются рядом значительных преимуществ: например, освобождением от налогов на импорт, от соблюдения некоторых условий на владение имуществом и ведение бизнеса в этой стране. Несмотря на столь разнонаправленные тенденции, более отдаленные инвестиционные перспективы для развивающихся стран Азии представляются достаточно оптимистичными. В дополнение к качественным факторам, определяющим привлекательность этого региона для ПИИ, этот процесс, скорее всего, будет стимулироваться углублением экономической интеграции в регионе.

Африка традиционно остается аутсайдером, среди макрорегионов, по накопленным ПИИ, причём, как ввезённым, так и вывезенным. В 2012 г. совокупный объём накопленных ввезённых ПИИ в Африке составлял лишь 629,6 млрд долл., а по вывезенным и того меньше – 144,7 млрд долл. Среди стран макрорегиона наиболее высокими показателями накопленных ввезённых и вывезенных ПИИ выделяется лишь ЮАР (139 млрд долл и 82 млрд долл. соответственно) (Рис.12; Рис. 13). Также, на фоне прочих стран континента, по накопленным ввезённым ПИИ достаточно высокие показатели у Египта (75 млрд долл.) и Нигерии (76 млрд долл.)

Доля стран Африки в притоке ПИИ в развивающиеся страны в среднем составила 6%. При этом проследить какую-либо определённую тенденцию в динамике ее изменения не представляется возможным. Минимального своего значения (3,5%) доля Африки достигала в 1996 и 2000 гг. Обращает на себя внимание стремительное практически троекратное увеличение этого значения уже в следующем, 2001 г. Такой прирост произошел преимущественно

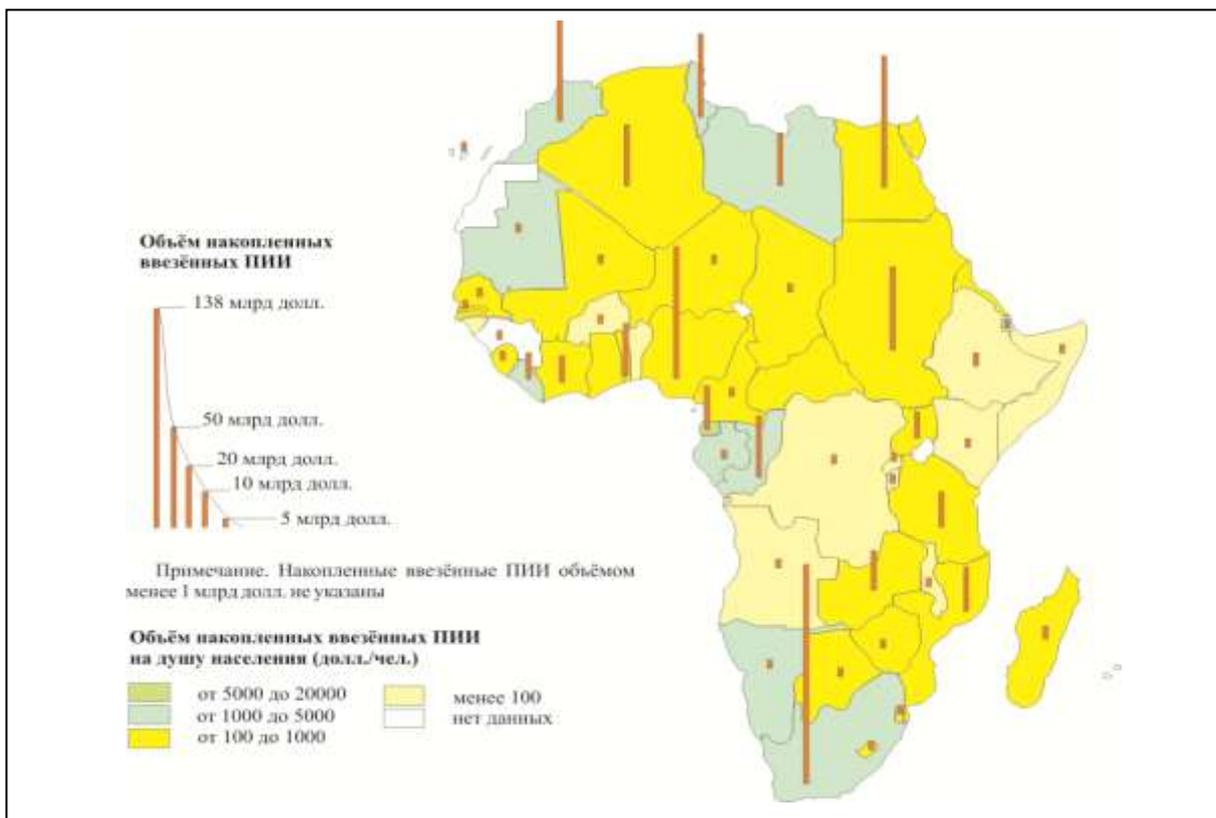


Рис.12. Совокупный объём накопленных ввезённых ПИИ в странах Африки, 2012 г.

Составлено автором по данным [167]

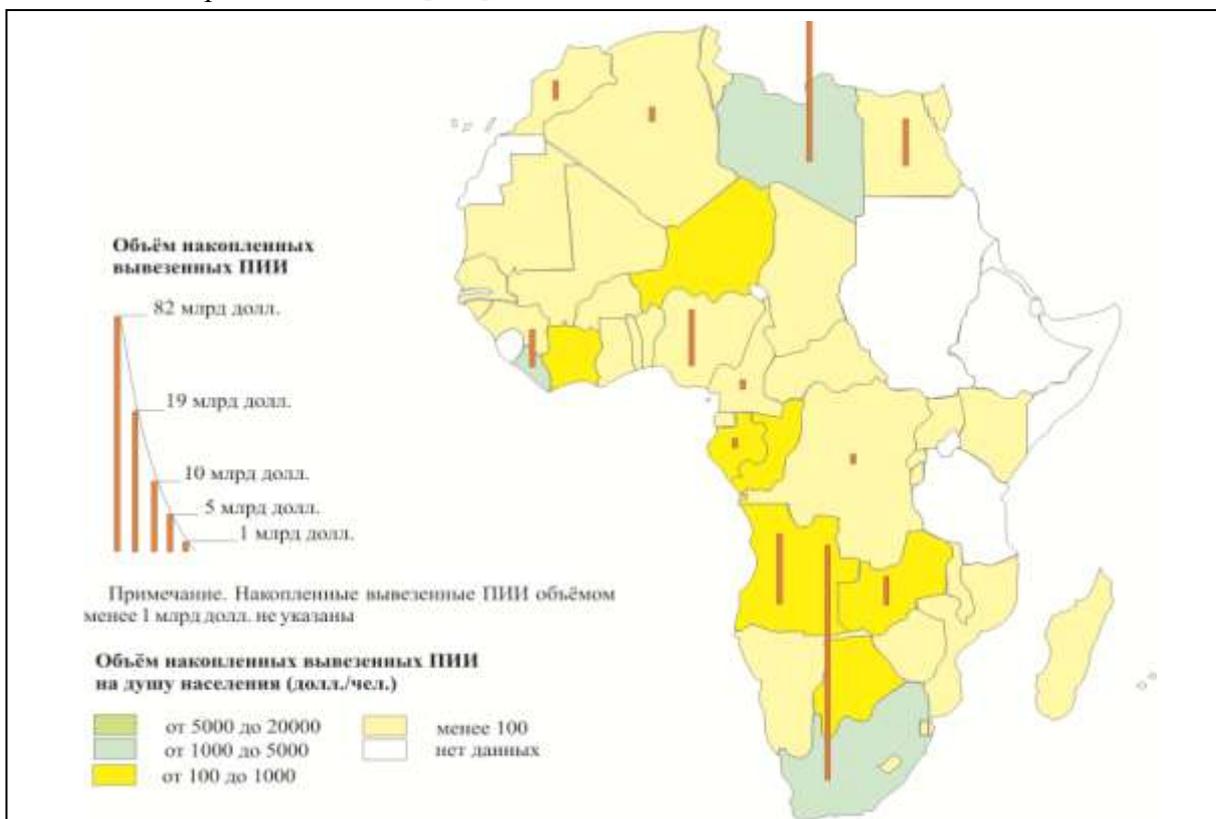


Рис.13. Совокупный объём накопленных ввезённых ПИИ в странах Африки, 2012 г.

Составлено автором по данным [167]

благодаря масштабным инвестициям иностранных, прежде всего — американских, компаний в развитие ряда энергетических проектов в Западной Африке, а также интенсификации деловой активности южноафриканского капитала в сопредельных странах.

Как и в азиатских странах, ПИИ в Африке характеризуются высокой степенью концентрации. Лидером по накопленным как ввезённым, так и вывезенным ПИИ является ЮАР. Однако, здесь значительная доля притока все же распределена между тремя странами — Египтом, Анголой и Нигерией. В среднем за рассматриваемый период их совместная доля составила 42%. Большинство же стран Африки остается незначительным получателем ПИИ. Характерно, что даже более чем двукратные увеличения притока за один год в 1996-1997 и 2000-2001 гг. качественно ситуации не изменили: в большинстве африканских стран приток ПИИ оставался примерно на одном уровне или, по крайней мере, в рамках тенденции постепенного и непостоянного увеличения. Так, последний прирост притока в 10 млрд долларов США в 2001 г. был обусловлен главным образом несколькими крупными инвестиционными проектами, прежде всего в ЮАР и Марокко, а также улучшением и изменением их национальных статистических систем.

По доле в общем притоке ПИИ на континент среди африканских субрегионов лидирует Западная Африка. В среднем за рассматриваемый период ее доля составила 41,8% и в общем оставалась достаточно стабильной. Благодаря активной работе по привлечению иностранных инвесторов, в первую очередь в сферу освоения природных богатств, некоторые страны субрегиона добились беспрецедентных успехов. Так например, в Экваториальной Гвинее, ежегодный приток ПИИ в 2003 г. по сравнению с 1990 г., увеличился в 129 раз, в Чаде — в 93 раза. Меньших, но от этого не менее важных успехов добились Буркина-Фасо (в 24 раза), Мали (в 22 раза), Конго (в 17 раз).

Затем следует Северная Африка — 34,2%, общего притока ПИИ на континент. Внутри этого субрегиона в конце XX-начале XXI вв. наблюдались драматичные изменения роли различных стран. Константой оставалась лишь Ливия — введенный против нее режим международных санкций, полностью отмененный только в 2004 г., вывел страну за рамки инвестиционных потоков из-за рубежа. Но лишь до гражданской войны 2011 г. Тем не менее, во многом привлекательности Ливии определяется наличием больших запасов углеводородов.

Весьма неровной была динамика двух основных получателей инвестиций в регионе: Египта и Марокко. Египет начинал как безусловный лидер среди стран субрегиона, приток ПИИ составлял до 65 % от общего притока ПИИ в субрегион. Однако затем конкурентная борьба со стороны соседних стран и лаги в реализации некоторых важных для иностранных инвесторов программ приватизации и либерализации привели к волнообразным колебаниям притока ПИИ — как в абсолютном, так и в долевого значениях. Марокко благодаря стабильному политическому положению и декларациям об обширных программах приватизации мировым инвестиционным сообществом в 1990-х гг. было названо «жемчужиной инвестиций Северной Африки». В результате в 1997 г. объем притока ПИИ в королевство стал сопоставим с египетским. Затем, однако, последовало значительное снижение интереса инвесторов — многие важные объекты так и не были выставлены на приватизационные торги, рост экономики стал не столь динамичным, многие секторы рынка остались под контролем государства. Новые рекорды притока ПИИ (а в 2001 и 2003 гг. Марокко стало безусловным лидером Северной Африки по этому показателю) были обусловлены именно крупными единовременными продажами госкомпаний [7].

Вполне очевидно, что Западная и Северная Африка смогли стать столь привлекательными для иностранных инвесторов во многом благодаря наличию богатых энергетических ресурсов. Причем запасы углеводородов становились

как непосредственным объектом инвестиционных проектов, так и выступали своеобразным гарантом экономической стабильности инвестиционных режимов в указанных странах. В Северной Африке, к тому же, определенный импульс притоку ПИИ придали разнообразные программы сотрудничества с ЕС [1].

Соответственно, Восточная Африка и Южная Африка смогли привлечь куда как меньше инвестиций. Средняя доля Восточной Африки за рассматриваемый период составила 8% от общеафриканского притока ПИИ, Южной — 16%.

На динамике инвестиций в Южной Африке считаем целесообразным остановиться несколько подробнее. С 1990 по 1997 гг. доля этого субрегиона в ПИИ на континент увеличилась в 11,5 раз: с 3,3% до 38%. Более пристальное изучение движения инвестиций позволяет сделать вывод, что движущей силой по крайней мере части притока ПИИ здесь выступало наличие безусловного регионального лидера – ЮАР – и процессы экономической интеграции в регионе. Собственно, довольно значительная доля притока ПИИ в страны Южной Африки восходит корнями к ЮАР. Кроме того, наличие такого динамичного и экономически устойчивого лидера придавало привлекательности всему региону. Например, в многочисленных случаях совместных инвестиций компаний из ЮАР и компаний из других стран в третьи страны Южной Африки.

Однако с началом политики Black Empowerment в ЮАР повышательный тренд сменился понижительным: в 1999-2003 гг. доля инвестиций в Южную Африку постоянно снижалась и в 2003 г. составила уже только 6,9%. Скачкообразный рост доли стран региона в 2001 г. до 37% объясняется проведением нескольких крупных приватизационных сделок, на общую картину большого влияния не оказавших, что подтвердилось уже на следующий год [7].

Вместе с тем, по роли прямых иностранных инвестиций в экономике, которую можно условно измерить отношением накопленных ПИИ к ВВП, страны Африки в целом не значительно отличаются от других развивающихся стран. Так, если в 2003 г. этот показатель в целом по Африке равнялся 32 %, то в целом по развивающимся странам он составил 31,4%, по Латинской Америке — 40 %, по развивающимся странам Азии — 30 % [159].

Значительно большей инерционностью обладают накопленные инвестиции, в которых воплощены долгосрочные тенденции мирового развития (Рис. 14; Рис. 15). «Локомотивами роста» здесь стали три региона: во-первых, развивающиеся страны Зарубежной Азии, во-вторых, государства Латинской Америки и Карибского бассейна и, в-третьих, страны с переходной экономикой. В общей сумме накопленных в мире ввезённых ПИИ за 1990–2012 гг. доля развивающихся стран Зарубежной Азии повысился с 16,4 % до 21 %, Латинской Америки и Карибского бассейна – с 5,4 % до 10,1 %.

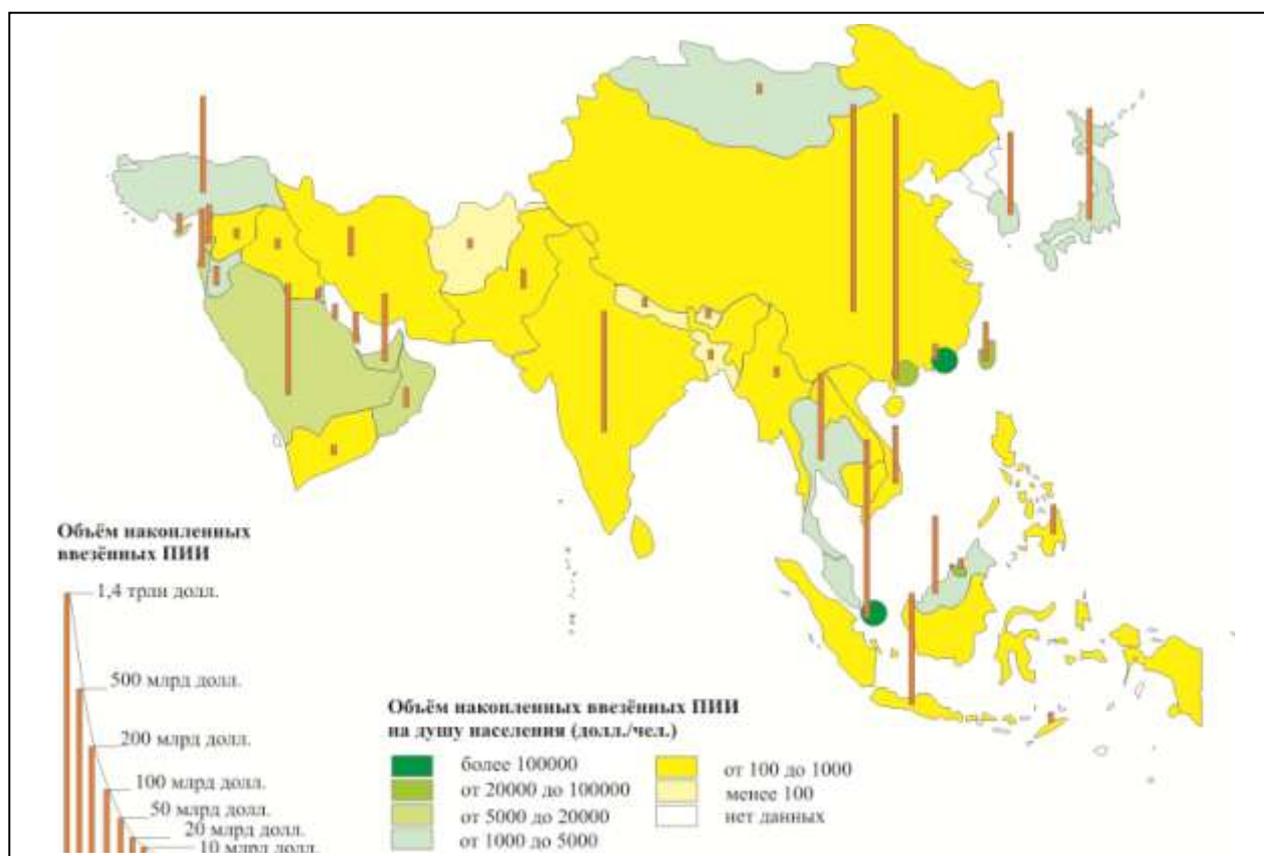


Рис.14. Совокупный объём накопленных ввезённых ПИИ в странах Зарубежной Азии, 2012 г. Составлено автором по данным [167].

Подъём этот носил избирательный характер, но именно он и сформировал современный тренд. В Зарубежной Азии «точками роста» прямых иностранных инвестиций в 1990–2012 гг. стали: страны Юго-Восточной Азии (особенно Сингапур, а также Индонезия, Таиланд, Вьетнам), доля которых в накопленных в мире ввезённых ПИИ возросла с 3 % до 5,8 %; Китай – с 1 % до 3,7 %; Индия – с 0,1 % до 1%; страны Западной Азии (Турция, Саудовская Аравия, ОАЭ, Ливан и др.) – с 1,5 % до 2,9 %. В Латинской Америке почти половину прироста обеспечили оффшорные юрисдикции Карибского бассейна – Британские Виргинские и Каймановы острова, Бразилия увеличила свою долю в накопленных в мире ввезённых ПИИ с 1,8 % в 1990 г. до 3,1 % в 2012 г., выросли и соответствующие показатели Мексики, Аргентины, Колумбии, Чили и Перу.

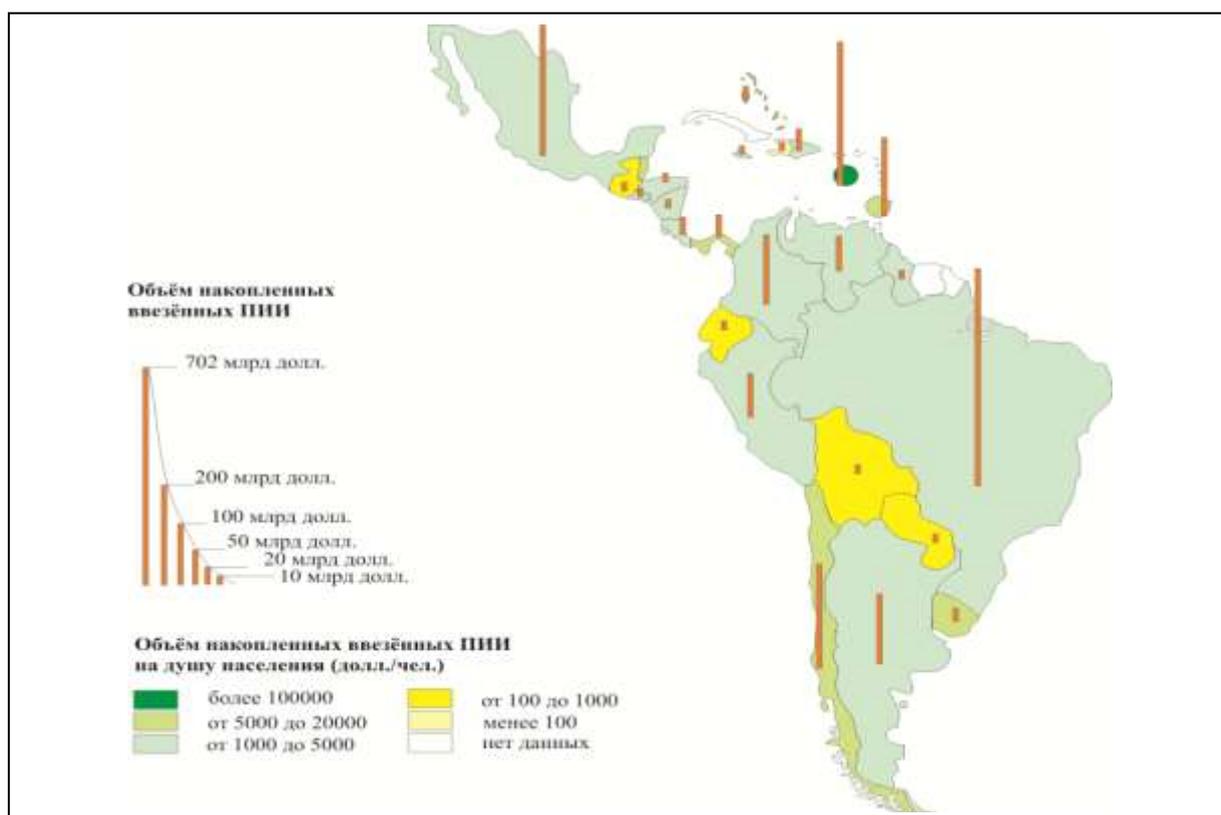


Рис.15. Совокупный объём накопленных ввезённых ПИИ в странах Латинской Америки, 2012 г. Составлено автором по данным [167]

Более того, эти страны постепенно включаются в процессы прямого инвестирования уже в качестве инвесторов, о чём уже упоминалось выше. Так, например, доля Латинской Америки в совокупном объёме вывезенных ПИИ в

2012 г. составила 1,1 млрд долл., а Зарубежной Азии 3,2 млрд долл. (Рис. 16; Рис. 17).

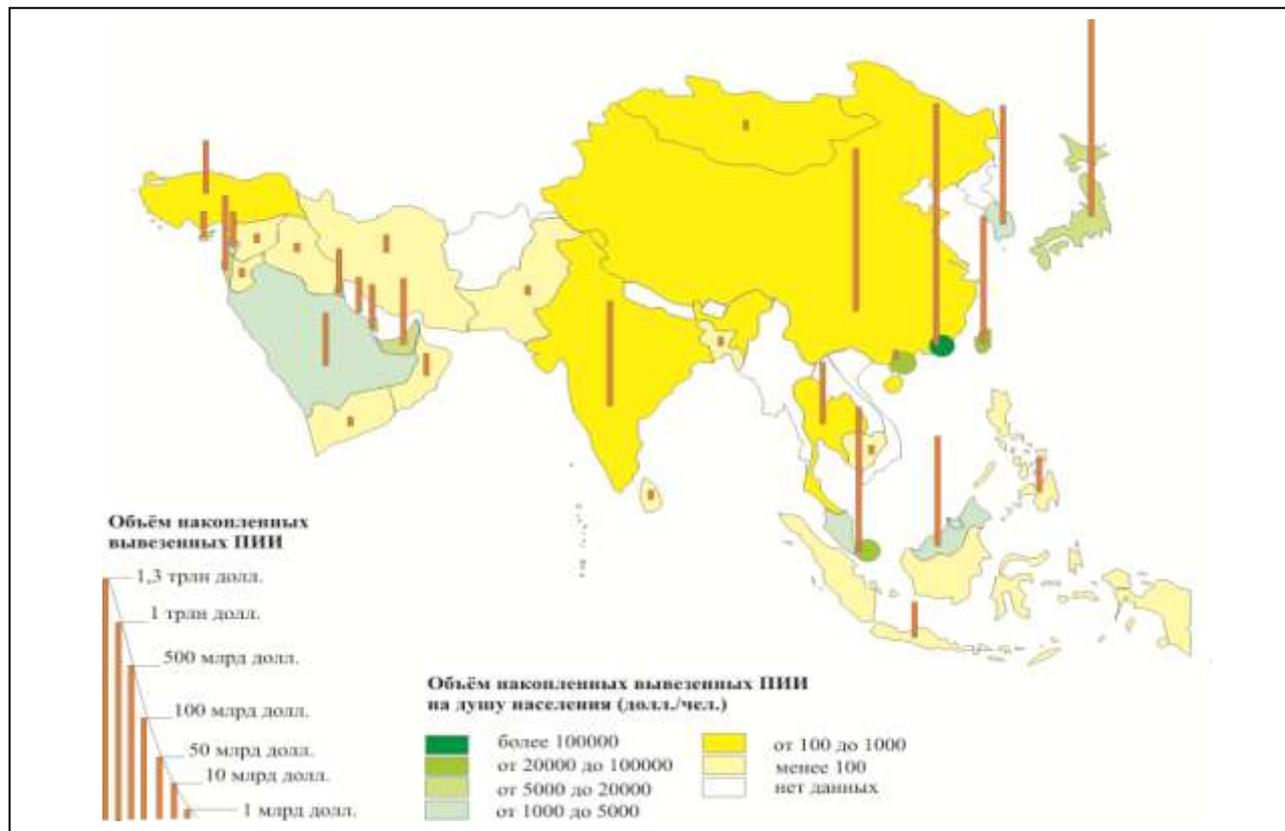


Рис.16. Совокупный объём накопленных вывезенных ПИИ в странах Зарубежной Азии, 2012 г. Составлено автором по данным [167]

Географическое положение оказывает специфическое влияние воздействие на динамику экономического развития и инвестиционную привлекательность стран мира. Особое место среди стран полупериферии и периферии занимают государства, не имеющие выход к морю, т.е. внутриконтинентальные страны (ВС). По данным ООН к категории внутриконтинентальных государств относится 31 развивающаяся страна⁴.

Их доля в совокупном объёме привлечённых ПИИ составляет 1%, а в группе развивающихся стран – 3%. Динамика роста ПИИ на душу населения в

⁴Что характерно, среди этих стран присутствуют, как среднеазиатские страны, входившие ранее в состав СССР, так и такие страны, как Босния и Герцеговина, Сербия и Македония, что в некотором роде противоречит самой классификации стран ООН, где эти страны традиционно относятся к странам с переходной экономикой. В данном исследовании автор позволил себе сделать некоторое допущение и выше обозначенные страны также рассматривает в категории «развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю».

этих странах существенно отстаёт от динамики роста ВВП на душу населения, что противоречит общемировой тенденции. Эти страны по-прежнему остаются на периферии общемировых потоков ПИИ.

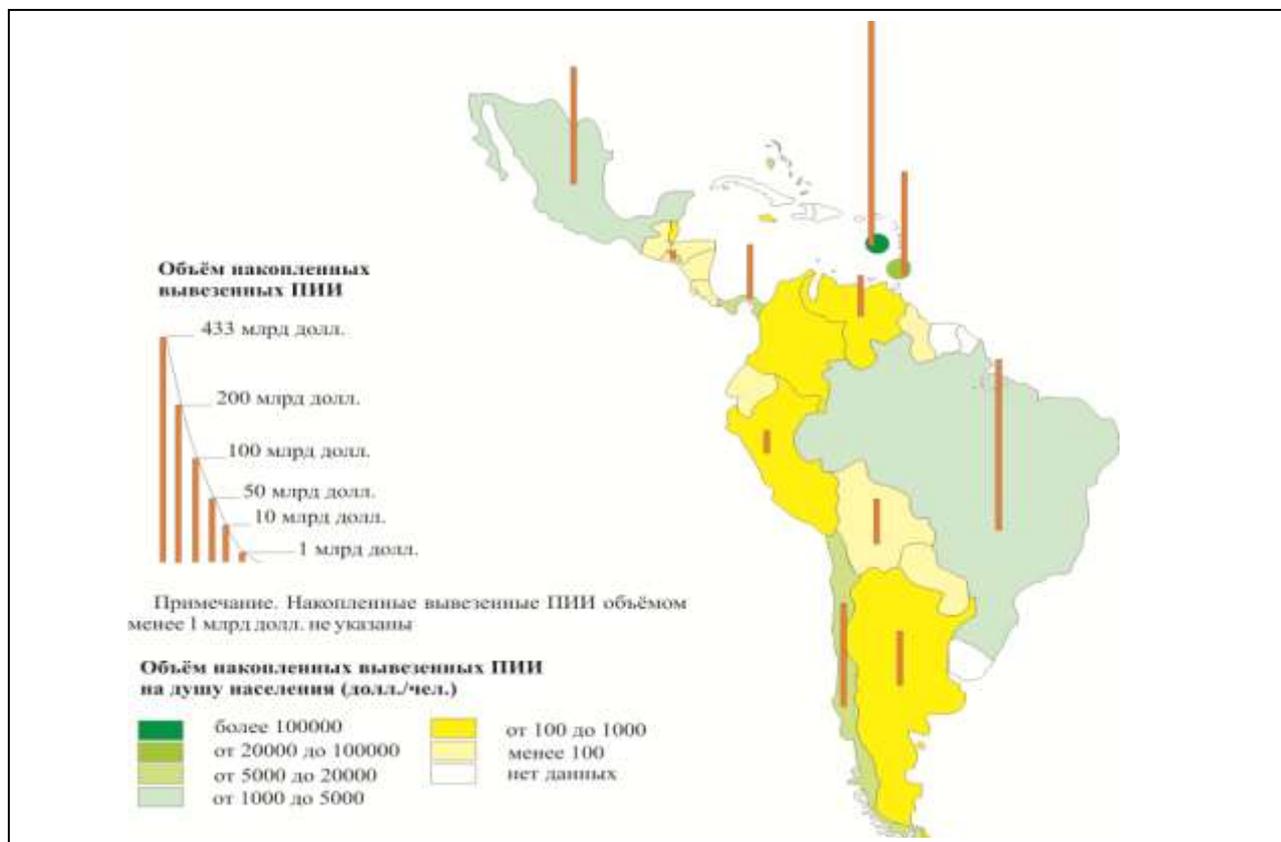


Рис.17. Совокупный объём накопленных вывезенных ПИИ в странах Латинской Америки, 2012 г. Составлено автором по данным [167]

На протяжении многих лет прямые инвестиции поступали, прежде всего, в несколько богатых ресурсами и экономически более развитых внутриконтинентальных стран. Так, в 2007 г. на один Казахстан приходилось 73% всего объема ввоза прямых капиталовложений в ВС. В то же время, внутриконтинентальные государства, для которых характерны небольшая по размерам экономика, малопригодные для разработки природные ресурсы и низкие показатели дохода на душу населения, по-прежнему практически не охвачены такими инвестициями.

Основными получателями прямых инвестиций в развивающихся странах, не имеющих выхода к морю, являются добывающая и перерабатывающая промышленность. Тот факт, что в последние годы в совокупном объеме ПИИ

высока доля внутриконтинентальных стран из числа экспортеров сырья, в частности из Центральной Азии, Чада и Замбии, лишней раз это подтверждает. Такая структура ПИИ идет вразрез с наблюдавшейся на протяжении последней четверти века тенденцией в глобальной динамике ПИИ к повышению удельного веса сектора услуг и выглядит нелогичной с учетом ограниченных транспортных возможностей ВС. Предпочтительным объектом вложений иностранного капитала во внутриконтинентальных государствах стали виды экономической деятельности, на состоянии которых отрицательно сказывается удаленность от морских портов и рынков, в то время как сфера услуг, в меньшей степени зависящая от расстояний, в значительной степени была ими обойдена [155; 158].

К числу обусловленных местонахождением неблагоприятных факторов относятся географическая изоляция, отсутствие прилегающих к морю территорий и удаленность от рынков, а экономические ограничения включают высокий уровень издержек по причине узости внутреннего рынка, отсутствие значительных природных ресурсов и квалифицированных кадров и низкий уровень развития институционального потенциала, а также неблагоприятную макроэкономическую политику и нормативную базу, которые сдерживают и даже блокируют ПИИ в различных секторах.

В частности, серьезным препятствием для ПИИ являются высокие транспортные издержки. В первую очередь это касается африканских внутриконтинентальных стран. В результате анализа соотношения стоимости перевозки и стоимости импортируемой продукции, проведенного специалистами ООН, было установлено, что в 18 из 30 обследованных ВС транспортные расходы составляли 10 и более процентов от стоимости товаров, при этом в семи африканских странах, не имеющих выхода к морю они превышали 20%, и в пяти африканских внутриконтинентальных странах составляли 25–43%.

Кроме того, заинтересованные в новых рынках компании осуществляют ПИИ с учетом размеров рынка и перспектив его роста. С точки зрения компаний, большинство внутриконтинентальных стран не представляют значительного интереса. Как правило, это страны с узким рынком. В расчете на душу населения валовой внутренний продукт развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, составляет около одной четверти аналогичного показателя всех развивающихся стран за исключением Китая. Кроме того, 16 из них относятся к числу наименее развитых стран, что предполагает низкую покупательную способность в расчете на душу населения, неразвитость внутренних рынков, слабость социального сектора и неспособность экономики противостоять стихийным бедствиям и экономическим потрясениям.

3.3. Размещение прямых иностранных инвестиций в странах с переходной экономикой

Прошло немало времени после падения «железного занавеса», прежде чем страны с переходной экономикой стали заметными участниками глобального инвестиционного процесса. Их доля в накопленных в мире ввезённых ПИИ увеличилась с 0,8 % в 2000 г. до 3,7 % в 2012 г. и сравнялась с показателем Китая. Эти инвестиции сосредоточены, главным образом, в России и Польше – соответственно 2,23 % и 1 % мирового итога. При этом Россия сама стала достаточно крупным инвестором: на её долю приходится 1,75 % накопленных в мире вывезенных ПИИ и по этому показателю в группе «развивающихся рынков» она опережает Сингапур и уступает лишь Гонконгу и Китаю. А в интеграционной группировке СНГ Россия по обоим является безусловным лидером (Рис. 18; Рис. 19) [10].

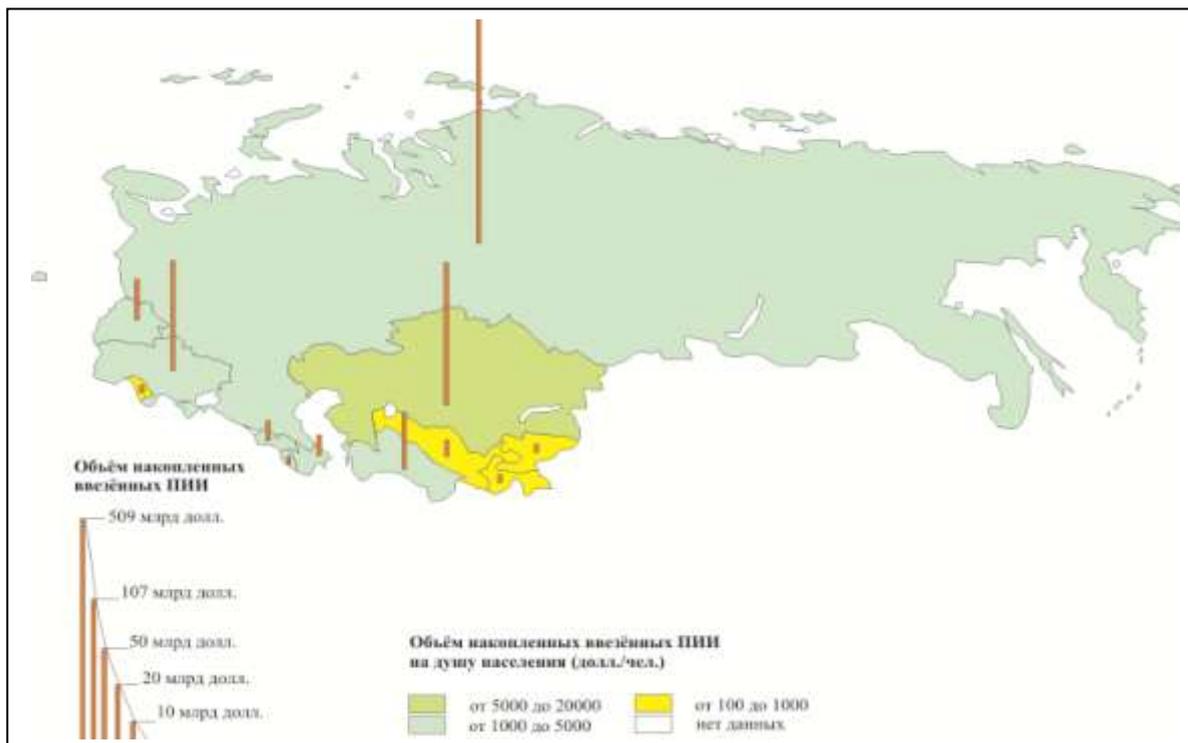


Рис.18. Совокупный объём накопленных ввезённых ПИИ в странах СНГ и Грузии.
Составлено автором по данным [167]

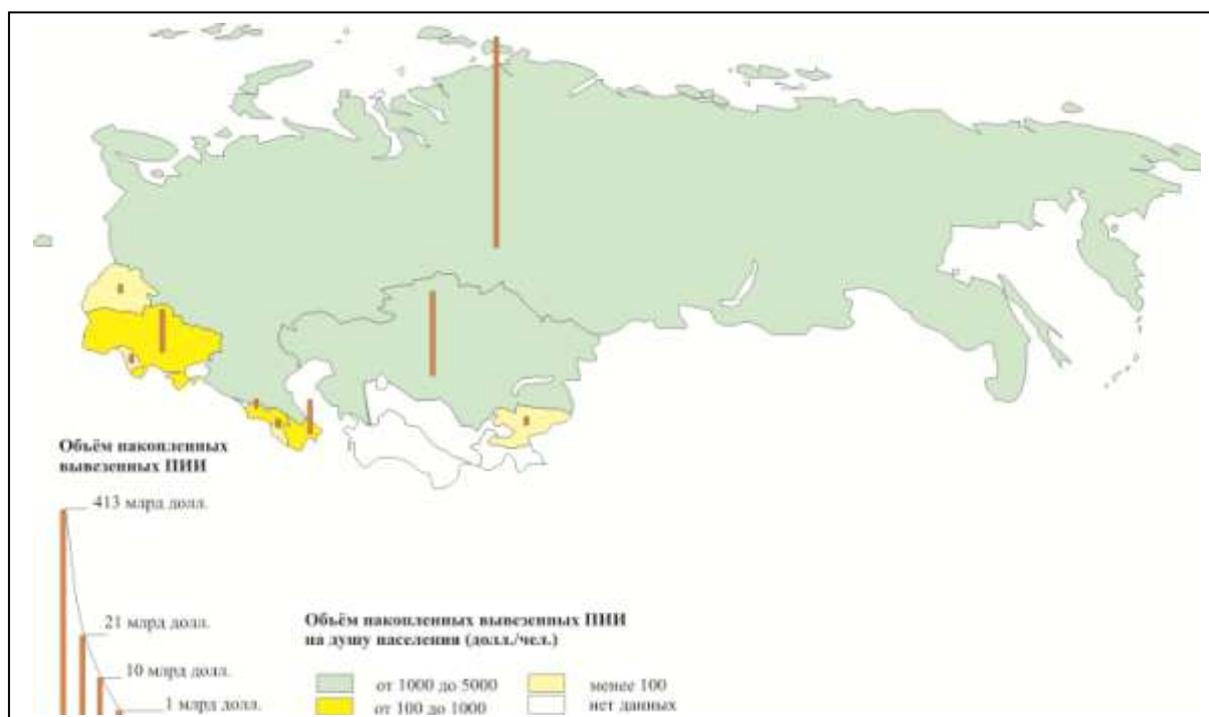


Рис. 19. Совокупный объём накопленных вывезённых ПИИ в странах СНГ и Грузии.
Составлено автором по данным [167]

В результате трансформационных процессов конца XX – начала XXI веков доля экономически развитых стран в общем объёме накопленных в мире вывезенных ПИИ сократилась с 93,1 % в 1990 г. до 88,5 % в 2000 г. и до 79,1 % – в 2012 г. Соответственно, развивающиеся страны и экономики переходного типа увеличили свою долю втрое: с 6,9 % в 1990 г. и 11,6 % в 2000 г. до 20,9 % в 2012 г. Что касается накопленных в мировом хозяйстве ввезённых ПИИ, то в этом случае доля развитых стран сократилась с 75–76 % в 1990–2000 гг. до 62,3 % в 2012 г., а развивающихся стран и стран с переходной экономикой, наоборот, выросла в 1,5 раза: с 24–25 % до 37,6 %.

Размещение прямых иностранных инвестиций в странах с переходной экономикой мы рассмотрим на примере стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и России.

Страны ЦВЕ показывают наиболее значимую динамику в реализации прямых иностранных инвестиций, поэтому вполне могут быть использованы, в качестве наглядных примеров. Они включились в процесс международного движения капитала в период его бурного развития, когда ведущие страны мира осуществляли дерегулирование экономики в стремлении преодолеть наметившуюся в 80-е годы экономическую стагнацию. Процесс приватизации государственного сектора в странах Западной Европы сопровождался быстрым развитием трансграничной деятельности компаний и увеличением объема потоков прямых иностранных инвестиций. Взяв курс на демократические преобразования и возвращение к рыночной модели экономики, они вскоре широко открыли двери иностранному капиталу. В частности, это относится к государствам Центральной Восточной Европы, темпы роста притока ПИИ в которые быстро превысили среднемировые, что аналитики объясняют «эффектом наверстывания отставания». В результате по степени проникновения иностранного капитала в экономику регион быстро догнал, а затем обошёл остальной мир. Так, в 1995 г. отношение накопленных ПИИ к суммарному ВВП стран ЦВЕ составляло в среднем 7% при общемировом

показателе в 10%, а уже через пять лет – 22% при общемировом показателе в 20%. При этом некоторые страны, такие как Чехия и Венгрия, превзошли глобальный показатель более чем вдвое.

Основными импортерами ПИИ стали государства Центральной Европы и Словения. Именно эти страны первыми в регионе преодолели финансовую нестабильность и спад производства, вызванные началом трансформации, и вышли к середине десятилетия на траекторию устойчивого экономического роста, темпы которого составили в 1996-2000 гг. в среднем 3% в год (позитивная тенденция была временно нарушена лишь в Чехии финансовым кризисом 1997 г.). Интерес инвесторов к центрально-европейским странам повысили также принятые активные меры по улучшению инвестиционного климата [112].

Тем не менее, значение стран Центральной и Восточной Европы как импортеров капитала пока остается небольшим. Их доля в глобальном притоке ПИИ даже в «пиковом» 2002 г. составляла лишь 3,7%. а в 2003 г. снизилась до 3%. В общем объеме накопленных в мире ПИИ на них приходилось еще меньше – 2,5%. Это не только не сравнимо с долей развитых стран, являющихся основными участниками трансграничного движения капитала, но и на порядок меньше доли развивающихся стран. Еще менее заметна роль стран региона как источника ПИИ [112].

Ряд стран Центральной и Восточной Европы, в частности Венгрия, Польша, Румыния, Чехословакия и Югославия, уже в 70-80-е гг. XXв. имели опыт привлечения в свою экономику зарубежных инвесторов. Правда, вкладывать средства им разрешалось только в создание совместных предприятий с участием отечественных фирм, и объемы ПИИ были незначительными. Весь инвестированный до 1989 г. в восточноевропейском регионе иностранный капитал оценивается в 200 млн долл. Жестко регулируемое и ограниченное присутствие иностранных инвесторов не могло оказать заметного влияния на экономическое развитие стран, но позволило на

уровне предприятий и даже отраслей оценить перспективные возможности ПИИ.

Положение коренным образом изменилось, когда на рубеже 1980- 90-х гг. XX в. страны Центральной и Восточной Европы стали проводить рыночные реформы, положившие начало их интеграции в мировое хозяйство. Первым шагом к этой интеграции была либерализация внешней торговли, за которой довольно быстро последовал рост ее объема и кардинальные изменения в географической и товарной структуре. Вслед за этим большинство стран в рамках стратегии трансформации стали следовать линии на либерализацию движения капитала, открывая тем самым экономику для международных инвестиционных потоков и включаясь в процесс глобализации. В результате растущее значение для реинтеграции региона в мировое хозяйство приобрел начавшийся приток ПИИ [112].

Однако, всю первую половину 1990-х гг. иностранные инвесторы в большинстве стран встречали сопротивление. Их активность сдерживалась отсутствием или несовершенством правовых рамок, непрозрачными институтами, неблагоприятными таможенными режимами, незаинтересованным в появлении иностранных собственников директорским и менеджерским корпусом, враждебно настроенными профсоюзными активистами. Ощутимые результаты деятельности предприятий с иностранным участием и их превосходство в вопросах эффективности производства и оплаты труда» а также острая нужда государства в дополнительных финансовых ресурсах изменили общее отношение к иностранным инвесторам. Правительства и местные фирмы начали предпринимать активные действия по привлечению в экономику иностранного капитала, зачастую очень дешево выставляя на продажу активы. Это совпало по времени с периодом высокого инвестиционного потенциала в мире, когда мировые потоки ПИИ росли значительно быстрее глобального ВВП и экспорта, а ТНК стремились использовать возможности проникновения на новые рынки. Позднее главной

движущей силой ПИИ в промышленность стал экспортный спрос, а стремление закрепиться на новых рынках привлекло инвесторов в сектор услуг [76].

В результате в Центральной и Восточной Европе произошел настоящий бум прямых иностранных инвестиций. В 1990 г. объем их притока составил 400 млн долл. В последующие пять лет он ежегодно в среднем удваивался и в 1995 г. достиг 12,5 млрд долл. С середины 1990-х гг. в регионе стало увеличиваться число стран, активно привлекающих ПИИ, и быстрый рост их притока продолжился. Его динамика не пострадала даже от спада в глобальном трансграничном движении капитала в начале текущего десятилетия: в 2002 г. был привлечен рекордный объем ПИИ - более 25 млрд долл. Лишь в 2003 г., впервые за годы реформ, приток капитала уменьшился. В целом с 1995 по 2003 г. объем накопленных ПИИ вырос в регионе в 5 раз. К концу 2003 г. иностранные компании инвестировали в экономику стран ЦВЕ 186 млрд долл.

Роль Центральной и Восточной Европы как источника капитала несоизмеримо меньше, чем как его получателя: в 2003 г. отток ПИИ почти в 4 раза уступал по объему их притоку. Тем не менее, окрепший бизнес стран региона все активнее выходит со своим капиталом за рамки национальной экономики и экспорт ПИИ растет высокими темпами. С 2000 по 2003 г. его объем увеличился более чем в 3,3 раза. Вывозу капитала способствует активность транснациональных компаний. В список крупнейших из них входят «Хрватска Электропривреда» (энергетика), «Подравка» (пищевая промышленность) и «Плива» (фармацевтика) со штаб-квартирами в Хорватии, словенская «Горенье» (бытовая техника), венгерская «ТВК» (химическая промышленность) и чешская «Мотоков» (торговая фирма) [167].

Наиболее значительны вложения за рубежом венгерского капитала. Расширение трансграничной инвестиционной деятельности компаний, базирующихся в Венгрии, при одновременном снижении активности иностранных инвесторов в стране привело к резкому сокращению чистого притока ПИИ (в 2003 г. экспорт ПИИ достиг по объему 2/3 от их импорта, и

чистый приток ПИИ упал по сравнению с 2002 г. в 4 раза, составив всего около 890 млн долл.). Увеличился также экспорт ПИИ из Польши, Чехии, Словении. Основными получателями вывозимых капиталов становятся соседние страны, в том числе при реализации совместных региональных проектов

На позиции стран в рейтинге получателей иностранного капитала влияли успехи освоения рыночных основ ведения хозяйственной деятельности, скорость структурных преобразований, темпы экономического роста, устойчивость развития (сбалансированность бюджета, размер государственного долга, состояние внешнеторгового баланса и платежного баланса по текущим операциям, уровень внешней задолженности), местоположение и другие факторы эффективности вложения капитала. Поскольку подавляющая часть ПИИ, особенно крупных, была связана в Центральной и Восточной Европе с приватизацией объектов государственной собственности, динамику и объемы притока ПИИ в отдельных странах в решающей степени определяли выбор моделей приватизации, скорость ее проведения и масштабы приватизационных сделок [76].

До конца 1990-х гг. почти весь объем ПИИ поступал в три страны Центральной Европы – Венгрию, Чехию и Польшу, которые лидировали в проведении рыночных реформ (в частности, в либерализации экономики и приватизации государственной собственности), сравнительно быстро добились макроэкономической стабильности, преодолели трансформационный спад производства и возобновили экономический рост. Большое значение имело то, что эти страны раньше других обеспечили стабильную институциональную и правовую базу для деятельности иностранных инвесторов. Сыграла роль и их территориальная близость к главным западноевропейским странам – экспортёрам ПИИ. Одной из первых стран, в которую активно начали привлекаться ПИИ была Венгрия. Весьма либеральная экономическая политика делала ее удобным и дешевым местом вложения капитала, и всю первую половину 1990-х гг. эта небольшая страна оставалась главным

получателем ПИИ в регионе. Решающую роль в этом сыграло то, что приватизация с самого начала проводилась в Венгрии преимущественно путем продаж предприятий иностранным компаниям, тогда как в других странах на ранних этапах реформ преобладали модели приватизации, дававшие преимущества национальным инвесторам (раздача ваучеров, продажа акций работникам предприятий или всем гражданам на льготных условиях и др.) или ограничивавшие долю иностранного капитала в приватизационных сделках. Относительным исключением в какой-то мере была лишь Польша: до 1997 г. приватизация проходила в этой стране медленно.

К середине 1990-х гг. приватизация в Венгрии была в основном завершена, и с 1996 г. приток ПИИ уменьшился, несмотря на предоставленные инвесторам налоговые и таможенные льготы. Одновременно в Польше во второй половине 1990-х гг этот процесс ускорился, а Чехия начала реализацию программ приватизации с привлечением иностранных инвесторов. Кроме того, в обеих странах были приняты меры по созданию благоприятных условий для основания и деятельности компаний с иностранной долей собственности. В результате Польша и Чехия обогнали Венгрию по годовым объемам притока ПИИ. В конце 1990-х гг. ограничения на доступ иностранного капитала к участию в приватизации были сняты также в Словакии, а ее правительство применило комплекс мер по стимулированию иностранных инвесторов. В 2000 г. приток ПИИ в страну вырос сразу в 4,5 раза (сравнявшись с их объемом, накопленным за все предшествующие девять лет трансформации), а в 2002 г. Словакия заняла место Венгрии в тройке лидеров по годовым объемам привлечения прямых инвестиций [76].

Балканские страны привлекли значительно меньше ПИИ, чем можно было ожидать, учитывая размеры их экономик. В Болгарии и Румынии приватизация стала активно проводиться относительно поздно. В обеих странах правительства из-за тяжелой финансовой ситуации (дефолт в 1997 г. в Болгарии, резкий рост с 1996 г. отрицательного сальдо баланса внешних

платежей в Румынии) отказались от моделей, предоставляющих преимущества национальным инвесторам, и приток ПИИ, особенно в Румынию, с конца 1990-х гг. стал расти. Но из-за долго сохранявшейся экономической нестабильности, медленного реформирования экономики, узости внутреннего рынка, финансовой слабости предприятий, частых изменений законодательной базы, высокого уровня бюрократизма и коррупции эти страны остаются далеко позади государств Центральной Европы по объему инвестированного иностранного капитала.

В страны Западных Балкан – Албанию, Боснию и Герцеговину, Македонию, Хорватию, Сербию и Черногорию – ПИИ в 1990-е гг. почти не поступали. Хотя все эти страны обладают имуществом, представляющим интерес для иностранных инвесторов, различного рода риски (военные конфликты, внутривластная нестабильность, низкие темпы экономического роста, раздробленность регионального рынка и др.) долго служили барьером на пути международных инвестиционных потоков. Когда в регионе установился мир, часть стран (бывшая Югославия, Босния и Герцеговина, Македония) стала получать донорскую помощь от западных государств и льготные кредиты международных организаций (так называемую официальную помощь развитию). ПИИ продолжали оставаться незначительными и шли в основном в мелкие предприятия, занимающиеся импортом и реализацией потребительских товаров. Лишь с начала текущего десятилетия, когда в странах была достигнута относительная политическая стабильность и начали активно осуществляться программы приватизации, доверие инвесторов повысилось, и приток ПИИ стал увеличиваться. Лидером по их привлечению стала Хорватия, добившаяся в последние годы значительного прогресса в реформах, имеющая самый высокий среди балканских государств показатель объема ВВП на одного занятого, географически выгодно расположенная и нацеленная на модернизацию экономики.

В 2003 г. в движении ПИИ произошли сдвиги, свидетельствующие о возникновении в регионе качественно новой инвестиционной ситуации. Их приток в страны, находившиеся на пороге вступления в ЕС и активно ввозившие капитал на протяжении всего периода трансформации, упал более чем вдвое. Причем это не было связано с глобальной тенденцией: инвестиционная активность в мире по сравнению с 2002 г. почти не изменилась. Причина заключалась в том, что начало текущего десятилетия отмечено в Центральной Европе крупнейшими приватизационными сделками, предложение которых в 2003 г. значительно уменьшилось – как из-за того, что наиболее прибыльные ниши были уже освоены транснациональными компаниями, так и в связи со сдерживанием в ряде стран приватизации в отраслях, стратегически важных для экономики. Особенно резким спад притока ПИИ был в Чехии, Словакии и Словении, которые в 2002 г. были лидерами в наращивании импорта прямых инвестиций. Благодаря приватизации ряда крупных государственных объектов эти три страны привлекли к 2002 г. более половины всего притока ПИИ в регион. В 2003 г. иностранные компании в основном инвестировали в новые производства этих стран, но проекты были не столь масштабны. Частично это объясняется долгосрочным характером наиболее крупных инвестиционных проектов, начатых в 2003 г. в автомобильной промышленности: значительная часть связанных с ними инвестиций поступит лишь через несколько лет, когда производства будут запущены на полную мощность. В Венгрию приток иностранного капитала в 2003 г. также уменьшился по сравнению с 2002 г. при значительном росте оттока капитала. В то же время Польша смогла избежать общей негативной тенденции.

В отличие от стран Центральной Европы, где приватизация практически завершена и ключевое значение для привлечения иностранного капитала приобретают дальнейшая либерализация инвестиционных режимов и создание условий для повышения эффективности вложений, в большинстве балканских

государств эффект приватизации еще не исчерпан и не утратил своего значения для привлечения иностранных инвесторов. В 2003 г. объем притока ПИИ на Балканы вырос в 1,6 раза, что в условиях его падения в страны Центральной Европы, привело к повышению доли балканских государств в общем объеме притока ПИИ до 40% против 16% в 2002 г.

Кроме реализации приватизационных программ в последние годы на перераспределение ПИИ между странами стали также влиять изменения в соотношении уровней производственных издержек. Конкурентные позиции государств Центральной Европы ухудшились из-за значительного повышения оплаты труда при одновременном укреплении национальных валют. В 2000-2002 гг. средняя месячная заработная плата, выраженная в евро, увеличилась в Венгрии в 1,5 раза, в Чехии – на 1/3, в Польше – в 4 раза при значительно меньшем росте в странах Восточной Европы. В середине 1990-х гг., когда иностранные инвесторы активно обосновывались в Венгрии, средняя месячная заработная плата в ней была в 2 раза выше, чем в Румынии. В 2002 г. Венгрия, Чехия и Польша превосходили Румынию по этому показателю уже в 3 раза, а Словения – в 6 раз. При этом увеличение расходов на оплату труда в странах Центральной Европы не компенсировалось ростом его производительности. В этих условиях иностранные инвесторы стали перемещать трудоемкие производства на Балканы, а также в азиатские страны с еще более дешевой рабочей силой [76].

Таким образом, инвестиционные потоки на современном этапе распределяются между странами ЦВЕ более равномерно, чем в начале трансформации. Тем не менее почти 3/4 всего инвестированного в регионе иностранного капитала все еще сосредоточено в трех странах, которые начали активно привлекать ПИИ первыми: в Польше, Чехии и Венгрии. По объему накопленных ПИИ на душу населения с большим отрывом лидируют Венгрия и Чехия, за которыми следует Хорватия. Эти же страны, судя по соотношению объемов накопленных ПИИ и ВВП, имеют самую высокую степень

проникновения иностранного капитала в экономику. Балканские государства, кроме Хорватии, по всем показателям привлечения в экономику иностранного капитала (как абсолютным, так и удельным) продолжают отставать от стран Центральной Европы, и это отставание вряд ли удастся преодолеть даже в среднесрочной перспективе.

Доминирующие позиции в странах Центральной и Юго-Восточной Европы занимает западноевропейский капитал компаний Евросоюза. Особенно велика его доля в накопленных ПИИ в странах, вступивших в ЕС в 2004 г. – в Чехии, Венгрии, Польше, Словении и Словакии, где она превышает или близка к 80%. В балканских государствах эта доля составляет около 60%. Главным источником ПИИ для региона стала Германия, которая осуществила около четверти прямых инвестиций.

С расширением ЕС доля европейского капитала может еще больше повыситься. Активности ТНК во вступивших в Евросоюз странах способствует свободное передвижение не только капитала, но и товаров, а в перспективе и рабочей силы, а также обеспечение единого режима для всех европейских компаний, отсутствие искусственных барьеров для конкуренции, расширенный рынок сбыта в интегрированной Европе [45]. Одновременно расширение ЕС создает предпосылки для увеличения западноевропейских ПИИ в странах оставшихся вне его границ. По мнению отечественных исследователей, рост стоимости рабочей силы в новых странах ЕС, скорее всего, приведет к перемещению трудоемкие сборочных производств в балканские страны с менее высокими производственными издержками [37].

В ряде стран ЦВЕ значительные инвестиции сделали компании из США. Однако во второй половине 1990-х гг. роль США как инвестора стала снижаться. В результате в Хорватии, например, американский капитал вначале преобладал, а после 2000 г. на первое место по доле в накопленных ПИИ вышли немецкие фирмы. В Польше и Венгрии доля ПИИ из США опустилась ниже 10%. Одной из причин этого стала инвестиционная стратегия компаний

США, которая направлена в основном на создание зарубежных филиалов для расширения сбыта продукции и меньше – на создание производственных сетей. Малоактивны компании США также в сфере финансовых услуг: все основные инвесторы в банковском секторе – европейские фирмы.

Либерализация торговли с государствами Западной Европы и расширение ЕС привлекли к региону внимание некоторых компаний стран Восточной и Юго-Восточной Азии и Японии, стремящихся к наращиванию сбыта на обширном европейском рынке. Однако пока азиатские инвесторы здесь представлены слабо.

Относительно новым феноменом стало трансграничное инвестирование капитала внутри региона. Так, 4% накопленных в Словении ПИИ поступили из Чехии, что почти равно доле в них США или Великобритании. Словенцы и болгары вложили капитал в банки, промышленные предприятия и агропромышленный комплекс Македонии. Привычными стали венгерские и словенские собственники в Сербии, чешские – в Румынии, хорватские – в Словении [76].

Несмотря на то, что в регионе зарегистрированы десятки тысяч предприятий с участием иностранного капитала, основная доля вложенных средств приходится на транснациональные компании. Свое производство здесь разместило большинство крупных ТНК мира. С их приходом устойчивой тенденцией стал рост доли крупных инвестиций, в то время как вначале регион привлекал внимание главным образом мелких и средних инвесторов. Необходимо учитывать, что официальная статистика, на основе которой рассмотрена географическая структура ПИИ, может в той или иной мере искажать реальную картину, поскольку в пределах региона велика доля инвестиций, осуществляемых через региональные холдинговые компании, первичные владельцы которых базируются в третьих странах. Статистика балканских государств показывает значительный приток ПИИ из «экзотических» стран с низким уровнем налогообложения (таких как Кипр,

Лихтенштейн, Каймановы острова и т.п.). На самом деле этот капитал имеет иное происхождение: через Кипр большое число сделок провели греческие фирмы, через Кипр и Лихтенштейн – югославские (особенно во время косовского кризиса 1999 г., чтобы обойти международные санкции). В некоторых балканских странах офшоры использовались для капиталовложений даже внутренними инвесторами (классический термин для данного явления – «отмывание денег») [76].

Анализируя общие закономерности динамики ПИИ в странах с переходной экономикой, стоит сделать особый акцент на России. Данные о накопленных ПИИ в России и российских ПИИ за рубежом в международных и национальных источниках информации значительно отличаются. Объясняется это рядом причин. Например, публикуя данные о географии участия России в международном движении капитала, Банк России дает сведения только о географии движения прямых и портфельных инвестиций, к тому же не приводя данных о географии международной инвестиционной позиции нашей страны. В отличие от Банка России, Росстат публикует сведения о географии накопленных инвестиций, однако они базируются на другой методологической базе (не включающей, в частности, данные об организациях денежно-кредитной сферы), сильно занижающей объем этих инвестиций. Один из российских исследователей в области ПИИ А.В. Кузнецов пишет: «Неадекватность российской официальной статистики (поскольку Росстат формально не учитывает ПИИ только в финансовом секторе) связана с тем, что отечественные компании даже в случае легального прямого инвестирования не склонны особенно афишировать на родине вывоз своего капитала. В то же время в странах, получающих их средства, они реже заинтересованы преуменьшать размеры своих вложений, поскольку обычно ПИИ позитивно воздействуют на принимающую экономику (например, увеличивая число рабочих мест). Тем не менее, информация по таким важным получателям российских ПИИ, как Великобритания и Италия, отсутствует. В частности,

британское статистическое ведомство после 2000 года не обнаруживает данные о ПИИ из России. Некоторые государства (например, Нидерланды) часто являются местом регистрации российских дочерних структур, инвестирующих средства в третьи страны или репатрирующего капитал на родину, что снижает точность статистических сведений». И всё же сопоставление данных центральных банков разных стран позволяет получить общие представления о масштабах российских ПИИ [44, С. 39].

Однако и эти неполные данные позволяют сделать некоторые выводы. Для данного анализа мы используем данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, поскольку наиболее полные сведения о географии ПИИ по субъектам РФ предоставляет только эта организация. При этом не рассматривались регионы, в которых потоки ПИИ в отчетном периоде были нулевыми, не регистрировались или были незначительными. Выбор 2010 г. для исследования обусловлен наличием наиболее полных статистических сведений о ПИИ в России и российских ПИИ за рубежом.

Согласно оценкам ЮНКТАД, Россия относится к группе стран с высоким потенциалом привлечения ПИИ и их низким притоком. По данным этой организации, на конец 2010 г. суммарный объем прямых иностранных инвестиций в мире достигал примерно 20 трлн долл. При этом, объем накопленных ввезённых ПИИ в России, составлял 423 млрд долл., а накопленных за рубежом российских ПИИ – 434 млрд долл. По данным Росстата, эти цифры составляли около 116,2 млрд долл. и 56 млрд долл. соответственно [161].

На конец 2010г. в экономике России накоплены инвестиции из 156 стран мира. На долю стран-основных инвесторов (Кипр, Нидерланды, Люксембург, Китай, Германия, Великобритания, Ирландия, Франция) приходилось 73,1% общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций. Наибольший

объем накопленных прямых инвестиций приходился на Кипр – 44,7 млрд долл. и Нидерланды – 22,4 млрд долл.

Накопленные ПИИ из стран СНГ составляли 595 млн долл. Крупнейшими инвесторами в этом случае являются Казахстан (324 млн долл.) и Азербайджан (150 млн долл.).

Странами с наибольшими объемами накопленных на конец 2010 г. российскими ПИИ являлись Нидерланды, Кипр, США, Швейцария, Беларусь, Великобритания, Беларусь, Британские Виргинские острова, Армения, Люксембург. На их долю приходилось 92,4% от общего объема направленных прямых инвестиций (524 млрд долл.).

В 2010г. по сравнению с предыдущим годом поступление прямых инвестиции снизилось на 13,2% (в 2009г. по сравнению с 2008г. – снижение на 41,1%), что вызвано снижением объемов прямых иностранных инвестиций из основных стран-инвесторов: из Виргинских (Британских) островов – на 395 млн долл. (на 56,3%), Финляндии – на 286 долл.(на 42,4%), Кипра – на 253 млн долл. (на 6,8%), Швейцарии на 231 млн долл. (на 68,2%), Китая – на 180 млн долл.(на 59,8%) [161].

Наибольшее снижение объемов прямых иностранных инвестиций в 2010г. по сравнению с 2009г. отмечено в организациях, осуществляющих оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования - на 1,6 млрд долл. (на 45,6%), в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых - на 1,0 млрд долл.(на 37,3%), в строительстве - на 318 млн долл. (на 42,7%).

Значительный рост прямых инвестиций наблюдался в производстве транспортных средств и оборудования - на 468 млн долл. (в 2,0 раза), машин и оборудования - на 268 млн долл.(на 60%), производстве пищевых продуктов, включая напитки, и табака - на 228 млн долл. (на 61,1%). В целом, среди видов экономической деятельности наиболее привлекательными для вложения иностранного капитала в 2010г. была финансовая деятельность,

обрабатывающие производства; добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; транспорт и связь. В эти же отрасли, главным образом, направлялись и российские ПИИ [164].

К сожалению, Росстат не предоставляет сведений о накопленных ввезённых и вывезенных ПИИ по субъектам РФ. Однако, даже анализируя данные о потоках ПИИ за 2009-2010 гг., возможно получить представление о процессах прямого иностранного инвестирования в регионах России.

В 2010 году в Россию от иностранных инвесторов поступило 13,8 млрд долл.ПИИ, что примерно на 14% меньше показателя 2009 г. [164]. Бесспорным лидером по привлечению прямых иностранных инвестиций в 2010 году, несмотря на значительное сокращение объема притока, остался Центральный федеральный округ, в который поступило более 59,2% от всего объема привлеченных в Россию ПИИ (в 2009 г. – 58,1%, в 2008 г. – 46,4%).

Вторым по объему поступивших иностранных инвестиций является Северо-Западный федеральный округ, который привлек 14,5% от общего объема ПИИ. На Дальневосточный федеральный округ, занимавший второе место в 2008 году, пришлось около 8,5% от объема ПИИ в Россию, из которых основная часть приходится на Сахалинскую область (68,2%), что обусловлено участием иностранных инвесторов в разработке нефтегазовых месторождений региона.

Рост объема притока иностранных инвестиций наблюдается только в Уральском федеральном округе (на 24,9%) и Приволжском федеральном округе (14,5%). При этом рост прямых инвестиций в данных федеральных округах в абсолютном значении не столь существен (прирост составляет 58,1 млн долл. и 134,0 млн долл. соответственно).

Во всех остальных округах продолжилось снижение притока ПИИ, однако уже в гораздо меньшем темпе, чем в 2009 г. Наибольшее снижение

отмечено в Северо-Кавказском федеральном округе – на 41%, Южном федеральном округе – 24,6% и Сибирском федеральном округе – 23,6%.

Среднегодовые тенденции привлечения ПИИ в регионы России за период 2006-2010 гг. представлены на картосхеме (Рис. 20).

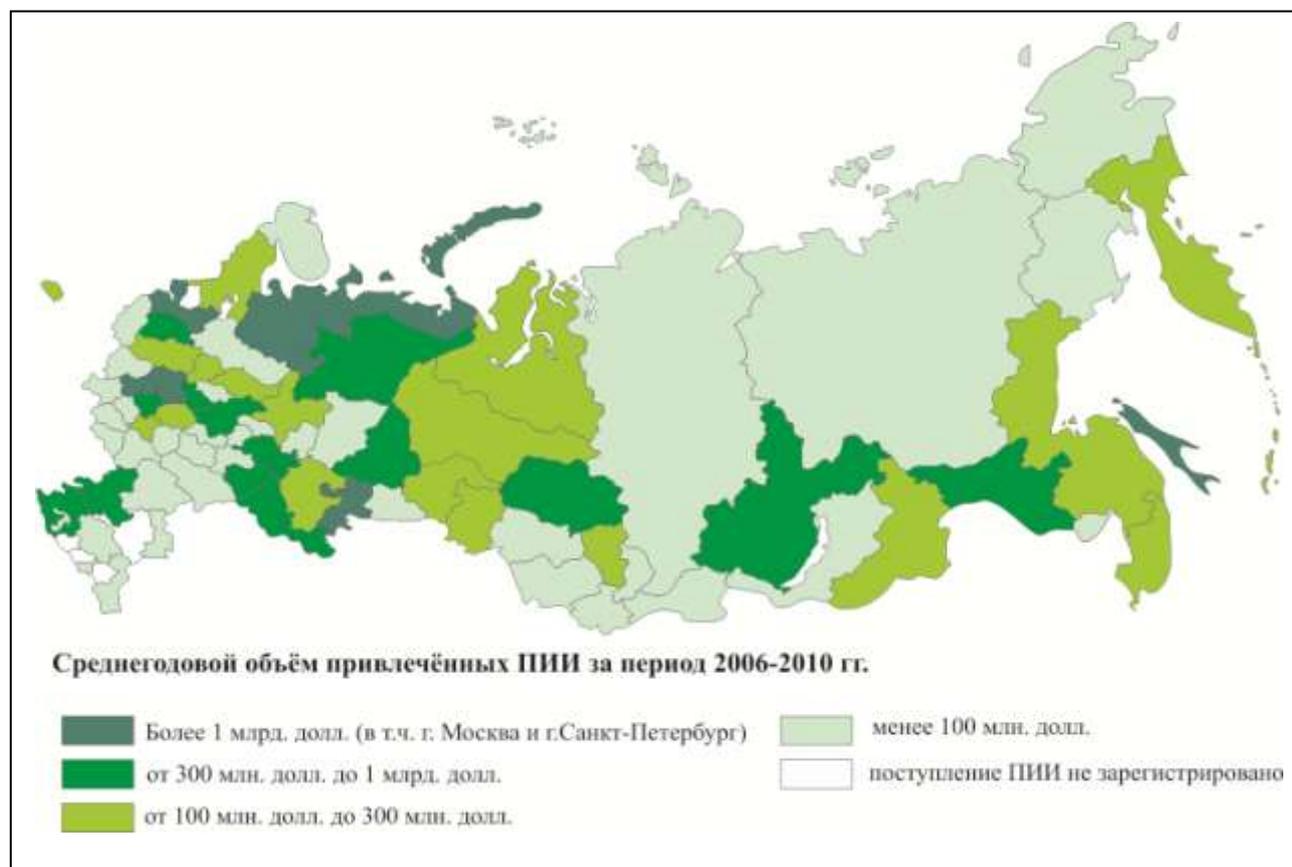


Рис. 20. Распределение привлечённых ПИИ по регионам России за период 2006-2010 гг. (не включая прямые иностранные инвестиции с Кипра и Британских Виргинских островов). Составлено автором по [161].

Распределение ПИИ по регионам также характеризуется значительными диспропорциями, показатель колеблется от 140 долл. в Республике Мордовия до 2,2 млрд в Московской области и 3,8 млрд долл. в г. Москве. В 8 регионах приток ПИИ был нулевым или не регистрировался (Республика Алтай, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Республика Марий Эл, Республика Северная Осетия-Алания, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика и Чеченская Республика). В двух регионах приток ПИИ был несущественным, Республике Мордовия и в Магаданской

области объем приток прямых иностранных инвестиций составил 140 долл. и 750 долл. соответственно.

Значительное увеличение поступления прямых иностранных инвестиций наблюдалось в Чукотском автономном округе - с 52 тыс. до 24 млн долл. (в 470,5 раза), Орловской области - с 2,5 млн до 65 млн долл. (в 25,3 раза), Курской области - с 2,5 млн до 17 млн долл. (в 6,9 раза), Ульяновской области - с 7,7 млн до 44,5 млн долл. (в 5,8 раза), Еврейской автономной области - с 3 млн до 16 млн долл. (в 5,5 раза), Липецкой области - с 58 млн до 177 млн долл. (в 3,0 раза), Воронежской области - с 11 млн до 30,6 млн долл. (в 2,7 раза), Свердловской области - с 88 млн до 204 млн долл. (в 2,3 раза) [161].

В 2010 году из России было направлено 10,2 млрд долл. ПИИ, что примерно на 59% меньше показателя 2009 г. При этом, прямые инвестиции осуществлялись лишь из 30 субъектов РФ.

Лидером по этому показателю также является Центральный федеральный округ, из которого было направлено 85% годового объёма ПИИ. На втором месте Северо-Западный федеральный округ, доля которого составляет лишь 5,5%. На третьем месте Сибирский федеральный округ (2,4%). Далее следуют Южный (2,3%), Приволжский (2%), Уральский (1,5%), Дальневосточный (1,3%) федеральные округа. Из Северо-Кавказского федерального округа было вывезено менее 1% ПИИ. При этом, пятёрка регионов лидеров-экспортёров ПИИ выглядит следующим образом: г. Москва (8,6 млрд долл.), Вологодская область (465 млн долл.), Красноярский край (249 млн долл.), Краснодарский край (236 млн долл.), Чувашская республика (171,6 млн долл.). Пятёрка регионов аутсайдеров по данному показателю представлена Ярославской областью (22 тыс. долл.), Иркутской областью (20 тыс. долл.), Сахалинской областью (12 тыс. долл.), Калининградской областью (1 тыс. долл.) и Калужской областью (0,3 тыс. долл.)

В целом по Российской Федерации приток прямых иностранных инвестиций на душу населения в 2010 году составил 97,3 долл. на человека, что

ниже показателя 2009 г. на 13,2%. Лидером по рассматриваемому показателю в 2010 году остался Центральный федеральный округ. Объем ПИИ на душу населения в округе снизился по сравнению с 2009 годом на 11,6%, что, тем не менее, является неплохим результатом в сравнении с другими федеральными округами. Дальневосточный федеральный округ сохранил за собой второе место (сокращение показателя на 21,7%), третье место занимает Северо-Западный федеральный округ (сокращение показателя на 20,7%).

Положительная динамика показателя отмечена только в Уральском федеральном округе (рост на 24,7%) и Приволжском федеральном округе (на 14,7%). Однако по сравнению с показателем 2008 г. объем ПИИ на душу населения остается незначительным и составляет лишь 11% в Уральском федеральном округе и около 50% в Приволжском федеральном округе [Росстат, 2012].

На региональном уровне отмечается значительная диспропорция по уровню ПИИ на душу населения. В регионе-лидере по показателю ПИИ на душу населения – Ненецком автономном округе – в 2010 г. было инвестировано примерно 9 тыс. долларов на чел., что почти в 6 раз больше чем в Сахалинской области, занимающей второе место, и почти в 9 раз больше чем в Калужской области, третьем регионе по этому показателю. Высокие показатели Ненецкого автономного округа и Сахалинской области обуславливается двумя основными факторами, типичными для активного ресурсного освоения слабозаселённых территорий, – высокой стоимостью проектов разработки нефтегазовых месторождений при отсутствии потребности в большом количестве постоянного населения для их реализации. Низкой численностью населения обуславливается и высокое значение показателя в Чукотском автономном округе, занимающем четвертое место.

Уровень ПИИ ниже 10 долл. на чел. был зарегистрирован в 16 регионах (против 19 регионов в 2009 г.). Помимо регионов, занявших последние 10 строчек (Астраханская область, Саратовская область, Брянская область,

Челябинская область, Тамбовская область, Республика Саха (Якутия), Пензенская область, Вологодская область, Республика Дагестан, Республика Бурятия), к ним относятся Мурманская область, Смоленская область, Ивановская область.

Отток ПИИ на душу населения по России в 2010 году составил 72,3 долл. на чел. Лидером по рассматриваемому показателю в 2010 году остался Центральный федеральный округ (235 долл. на чел.). На втором месте Северо-Западный (42 долл. на чел.). На третьем Дальневосточный (20,8 долл. на чел.). Далее следует Южный (17,2 долл. на чел.). Из Сибирского и Уральского федеральных округов было вывезено примерно одинаковое количество ПИИ (12,7 долл. на чел. и 12,6 долл. на чел. соответственно). Из Приволжского было вывезено 6,8 долл. на чел. Наименьший показатель соответствует Северо-Кавказскому федеральному округу – менее 1 долл. на чел.

На региональном уровне пятёрка лидеров выглядит следующим образом: г. Москва (752 долл. на чел.), Вологодская область (387 долл. на чел.), Чувашская республика (137 долл. на чел.), Красноярский край (88 долл. на чел.), Приморский край (68 долл. на чел.). Пятёрка наиболее явных аутсайдеров представлена Сахалинской областью, Ярославской областью, Иркутской областью, Калининградской областью и Калужской областью. Во всех данных регионах объёмы вывезенных ПИИ на душу населения в 2010 г. составляют менее 1 долл. на чел.

Отношение притока прямых иностранных инвестиций к ВВП РФ в 2010 году составило 1,6%. Среди регионов, максимальное значение показателя в 2010 году отмечено в Калужской области (19,5%) и Ненецком автономном округе (9,2%). Несколько отстают Сахалинская область (6,0%) и Владимирская область (5,8%). Еще в 8 регионах показатель превысил уровень 2%: Амурская область (4,1%), Новгородская область (4,0%), Московская область (3,8%), Тульская область (3,1%), Республика Коми (3,0%), Ленинградская область

(2,6%), Томская область (2,1%) и Республика Хакасия (2,1%). В 54 регионах значение показателя не превышает 1% (против 58 регионов в 2009 г.).

В целом по России в 2010 г. отмечалось снижение отношения притока ПИИ к ВРП, показатель снизился почти на 29%. При этом по регионам динамика сильно различается. Наибольшее увеличение показателя отмечено в Чукотском автономном округе (в 536 раз), Орловской области (в 20 раз), Курской области (в 5,9 раза), Ульяновской области (в 4,9 раза) и Еврейской автономной области (в 4,5 раза). Однако в большинстве случаев такие значения достигнуты за счет крайне низкого значения показателя в 2009 г. [Росстат, 2012]

Из 30 субъектов федерации, которые осуществляли экспорт ПИИ в 2010 г. лишь 4 имеют показатель отношения оттока ПИИ к ВРП более 1%: Вологодская область (5,63%), Чувашская республика (3,43%), г. Москва (3,14%) и Республика Карелия (1%). В оставшихся 26 субъектах данное отношение крайне незначительно.

Пространственная структура ПИИ на современном этапе развития мирового хозяйства характеризуется значительной дифференциацией по странам мира, регионам и группам стран. Действующими лицами, задающими вектор развития процессов прямого иностранного инвестирования, по-прежнему остаются развитые страны. Тем не менее, анализ тенденций прямого инвестирования в развивающихся странах позволяет сделать о том, что глобальный сдвиг в географии прямых иностранных инвестиций в сторону данной группы стал объективной реальностью, он отражает произошедшие изменения в размещении международного производства и потребления. Соответственно, наряду с динамизмом исследуемого процесса, налицо проявляется и его инерционность. Страны с переходной экономикой обладают значительным потенциалом в привлечении ПИИ и в их реализации. И часть из них, несмотря на сопутствующие сложности, достаточно успешно реализуют

этот потенциал, что особенно чётко проявляется на примере стран Центрально-Восточной Европы.

Заключение

В ходе работы над диссертацией было собрано, обработано, систематизировано и проанализировано большое количество материалов, в том числе статистических, по размещению ПИИ в мире, отдельных его регионах, странах и группах стран. В процессе экономико-географического исследования определена роль прямых капиталовложений в современном мировом хозяйстве их влияние на социально-экономическое развитие стран и регионов. Выявлены основные факторы географической экспансии ПИИ. Оценены размеры накопленных ПИИ в «центре», на «полупериферии» и «периферии» мирового хозяйства. Определены новейшие сдвиги в размещении накопленных в мировом хозяйстве прямых иностранных инвестиций. Проведено сравнение общих тенденций пространственного распределения валовых и удельных показателей накопления ПИИ по странам мира. Установлены соотношения внутри- и межрегиональных ПИИ в мировом хозяйстве и по важнейшим макрорегионам. Выявлены важнейшие инвестиционные (ПИИ) взаимосвязи между странами мира и макрорегионами. Определить главные направления движения ПИИ между регионами мира и векторы глобального перераспределения инвестиционных ресурсов.

В результате проведённого исследования, мы пришли к следующим умозаключениям:

1. Современный этап глобализации мировой экономики отмечен не только бурным количественным ростом вывоза/ввоза капитала в форме прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и объёмов накопленных ПИИ, но также расширением географии инвестиционного процесса, его территориальной экспансией.

В конце XX – начале XXI вв. прямые иностранные инвестиции (ПИИ) стремительно росли темпами, значительно превышающими динамику экономического роста, и отношение общей суммы накопленных в мире ПИИ к валовому мировому продукту за 30 лет увеличилось в 5 раз: с 6,2% в 1980 г. и

7,4% в 1985 г. до 8,8% в 1990 г., 10% в 1995 г., 14,5% в 1998 г., 18,6% в 2000 г., 25% в 2006 г. и 31% в 2010 г. Происходила пространственно-временная экспансия инвестиционного процесса – в него вовлекались всё новые и новые страны, в то время как прежние лидеры постепенно утрачивали свои позиции.

Согласно официальным данным, в 1980 г. все накопленные в мире ПИИ были вывезены из 70 стран и территорий, при этом половина осуществлённых инвестиций приходилась всего на две страны – США и Великобританию. К 2010 г. насчитывалось уже 152 страны и территории, из которых вывозился капитал в форме ПИИ, причём половина накопленных в мире ПИИ теперь приходилась на пять из них (США, Великобритания, Германия, Франция и Гонконг). Одновременно расширялся и круг стран-реципиентов прямых инвестиций: в 1980 г. ПИИ различной величины были вложены в экономику 144 стран и территорий, к 2010 г. их число возросло до 202. При этом если в 1980 г. половина накопленных ПИИ была вложена в экономику всего четырёх стран/территорий, то 30 лет спустя количество последних выросло до девяти.

Общую картину размещения прямых иностранных инвестиций в глобальном экономическом пространстве в конечном итоге определяют страны, на долю каждой из которых приходится не менее 1 % всего объёма накопленных в мире ПИИ. С точки зрения исходящих инвестиций, таких стран/территорий насчитывалось в 1980 г. – 13, в 1990 г. – 14, в 2000 г. – 16 и в 2012 г. – 22, а вся сумма приходящихся на них ПИИ за 1980–2012 гг. сократилась с 96% до 89%. С точки зрения входящих инвестиций, таких стран/территорий в мире насчитывалось в 1980 г. – 15, в 1990 г. – 17, в 2000 г. – 19 и в 2012 г. – 22, при этом совокупная доля приходящихся на них накопленных ввезённых ПИИ сократилась за 1980–2012 гг. с 86% до 77%. И в первом, и во втором случае увеличение числа такого рода стран/территорий в 1,5–1,7 раза на фоне определённого сокращения их совокупного «вклада» в итоговые показатели по мировому хозяйству указывают на тенденцию к глобальному

перераспределению ПИИ, сопровождающемуся снижением их исходного уровня территориальной концентрации.

Пространственная экспансия инвестиционного процесса происходит по принципу описанной Т. Хагерстрандом диффузии расширения. Она сопровождается сокращением роли его главных очагов и усилением центробежных тенденций. За 1980–2012 гг. доля 10 ведущих стран и территорий, имеющих наибольшие объёмы вывезенных за рубеж и накопленных в экономике других стран ПИИ, понизилась с 93% до 69%, доля первой «пятерки» – с 76% до 48%, первой «тройки» – с 62% до 36%. За тот же самый период доля 10 ведущих стран и территорий, имеющих наибольшие объёмы ввезённых из-за рубежа и накопленных в национальной экономике ПИИ, уменьшилась с 78% до 54%, первой «пятерки» – с 60% до 38 %, первой «тройки» – с 47% до 29%.

2. Регионализация и глобализация – два важнейших процесса, во многом определяющих специфику размещения ПИИ. Соотношение внутрорегиональных и межрегиональных («глобальных») ПИИ весьма дифференцировано и служит важным показателем самоорганизации экономического пространства.

Для целей исследования были выделены следующие макрорегионы: 1) Европа (зарубежные европейские страны и Россия); 2) Зарубежная Азия; 3) Северная Америка (США и Канада); 4) Латинская Америка; 5) Африка; 6) Австралия и Океания (Табл. 1). Проведённые расчёты показывают, что при такой схеме глобального районирования из всего объёма накопленных в мире прямых иностранных инвестиций 54 % приходится на внутрорегиональные и 46% – на межрегиональные («глобальные») ПИИ.

Соотношение этих показателей варьирует в широком диапазоне. В Европе оно составляет (в процентах) примерно 70 : 30, в Зарубежной Азии – 62: 38 по исходящим и 45 : 55 по входящим ПИИ, в Северной Америке – примерно 16 : 84, в Австралии и Океании – 25: 75 по исходящим и 11: 89 по

входящим ПИИ. И по входящим, и по исходящим инвестициям соответствующие показатели составляют (в процентах) в Латинской Америке – примерно 10 : 90, в Африке – 5 : 95. Иными словами, внутрирегиональные инвестиции с большим перевесом преобладают только в Европе, но она даёт свыше половины всего объёма накопленных в мире ПИИ – 59% вывезенных и 56% ввезённых.

Основу глобальной инвестиционной системы образует триада Европа – Зарубежная Азия – Северная Америка, на которую приходится 91– 92% накопленных в мировом хозяйстве прямых иностранных инвестиций, а её ядром является Европа. С точки зрения накопления внутрирегиональных ПИИ, лидерство Европы носит подавляющий характер: следующая на втором месте Зарубежная Азия отстаёт от неё более чем в четыре раза, занимающая третье место Северная Америка – в 16 раз и т.д.

Целостность и связность глобальной инвестиционной системы, как и единство мирового хозяйства, обеспечивается взаимозависимостью макрорегионов, их тесным взаимодействием. Проведённое ранжирование ПИИ–взаимосвязей между регионами мира позволило выделить пять основных рангов взаимодействия, образующих глобальную иерархию.

Первый ранг (размерность составляет 19-20 % накопленных в мире ПИИ). Европа – Северная Америка: североамериканские ПИИ в Европе составляют 10,26 %, европейские в Северной Америке – 9,18 % мирового итога (в сумме 19,44 %).

Второй ранг (размерность составляет 7-8% накопленных в мире ПИИ). Европа – Зарубежная Азия: азиатские ПИИ в Европе составляют 3,07%, европейские в Зарубежной Азии – 4,48% мирового итога (в сумме 7,55%);

Третий ранг (размерность составляет около 4 % накопленных в мире ПИИ). 1) Европа – Латинская Америка: европейские ПИИ в Латинской Америке составляют около 2,86%, латиноамериканские в Европе – 1,61% мирового итога (в сумме 4,47%). 2) Северная Америка – Зарубежная Азия:

североамериканские ПИИ в Зарубежной Азии составляют 2,31 , азиатские в Северной Америке – 1,8% мирового итога (в сумме 4,11%). 3) Латинская Америка – Зарубежная Азия: латиноамериканские ПИИ в Зарубежной Азии составляют 3,63%, азиатские в Латинской Америке – 0,24% мирового итога (в сумме 3,87%).

Четвёртый ранг (размерность составляет около 2 % накопленных в мире ПИИ). Северная Америка – Латинская Америка: североамериканские ПИИ в Латинской Америке составляют 1,82%, а латиноамериканские в Северной Америке – 0,34% мирового итога (в сумме 2,16%).

Пятый ранг (размерность составляет около 1% накопленных в мире ПИИ). 1) Северная Америка – Австралия и Океания: североамериканские ПИИ в Австралии и Океании составляют 0,75%, австралийские в Северной Америке – 0,26% мирового итога (в сумме 1,01%). 2) Европа – Африка: европейские ПИИ в Африке достигают 0,82 %, африканские в Европе – 0,12% мирового итога (в сумме 0,94%). 3) Европа – Австралия и Океания: европейские ПИИ в Австралии и Океании составляют 0,72%, австралийские в Европе – 0,18% мирового итога (в сумме 0,9%).

3. Новейшие сдвиги в географии прямых иностранных инвестиций связаны с повышением роли развивающихся стран и стран с переходной экономикой в импорте/ экспорте капитала в форме ПИИ и в общем объёме накопленных в мире инвестиций.

На рубеже XX–XXI вв. авторы доклада ОЭСР указывали на «ограниченное количество прямых иностранных инвестиций, которые поступают в развивающиеся страны». Действительно, на развивающиеся страны и страны с переходной экономикой в 1999–2000 г. приходилось всего 20 % совокупного импорта капитала в мире в форме ПИИ. Однако вскоре ситуация кардинально изменилась: к 2008 г. соответствующий показатель вырос более чем вдвое и достиг 44,6 %, в 2009 г. – 49,1 %, в 2010 г. – 51,6 %,

в 2011 г. – 50,3 %. В 2012 г. в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой поступило 58,5 % мирового импорта ПИИ: в страны с экономикой переходного типа – 6,5 %, в развивающиеся страны Восточной и Юго-Восточной Азии – 24,1 %, Латинской Америки и Карибского бассейна – 18,1 %, Африки – 3,7 %, Западной Азии – 3,5 %, Южной Азии – 2,5 % и Океании – 0,1 %.

На поступательное развитие тренда указывают и новейшие данные: в первой половине 2013 г. потоки ПИИ в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой и вовсе превысили 60 % от мирового итога. Важно отметить, что инвестиционные риски, характерные для этой части мирового хозяйства, компенсируются повышенной доходностью капиталовложений. Если в мире в целом норма прибыли ПИИ составляет 7,2 %, то в экономически развитых странах – 4,8 %, в развивающихся странах – 8,4 %, а в переходных экономиках – 13 % (2011 г.).

Глубокий экономический кризис со свойственными ему тенденциями «созидательного разрушения» ускорил, по всей видимости, естественный ход событий – в мировом хозяйстве сложилась новая расстановка сил. Что касается исходящих потоков капитала в мире в форме ПИИ, то доля в них экономически развитых стран понизилась с 89–90 % в 2000 г. до 68,4 % в 2010 г., 70,5 % в 2011 г. и 65,4 % в 2012 г., а развивающихся стран и стран с переходной экономикой, наоборот, за сравнительно короткий срок возросла в 3–3,5 раза: с 10–11 % в 2000 г. до 31,6 % в 2010 г., 29,5 % в 2011 г. и 34,6 % в 2012 г. Ведущая роль в этом возросшем экспорте ПИИ принадлежит странам Восточной и Юго-Восточной Азии (19,8 % в 2012 г.), Латинской Америки и Карибского бассейна (7,4 %), а также странам с переходной экономикой (4 %), замыкают список – развивающиеся страны Западной Азии (1,7 %), Африки (1 %) и Южной Азии (0,7 %).

Значительно большей инерционностью обладают накопленные инвестиции, в которых воплощены долгосрочные тенденции мирового

развития. «Локомотивами роста» здесь стали три региона: во-первых, развивающиеся страны Зарубежной Азии, во-вторых, государства Латинской Америки и Карибского бассейна и, в-третьих, страны с переходной экономикой. В общей сумме накопленных в мире ввезённых ПИИ за 1990–2012 гг. доля развивающихся стран Зарубежной Азии повысился с 16,4 % до 21 %, Латинской Америки и Карибского бассейна – с 5,4 % до 10,1 %.

Подъём этот носил избирательный характер, но именно он и сформировал современный тренд. В Зарубежной Азии «точками роста» прямых иностранных инвестиций в 1990–2012 гг. стали: страны Юго-Восточной Азии (особенно Сингапур, а также Индонезия, Таиланд, Вьетнам), доля которых в накопленных в мире ввезённых ПИИ возросла с 3 % до 5,8 %; Китай – с 1 % до 3,7 %; Индия – с 0,1 % до 1%; страны Западной Азии (Турция, Саудовская Аравия, ОАЭ, Ливан и др.) – с 1,5 % до 2,9 %. В Латинской Америке почти половину прироста обеспечили оффшорные юрисдикции Карибского бассейна – Британские Виргинские и Каймановы острова, Бразилия увеличила свою долю в накопленных в мире ввезённых ПИИ с 1,8 % в 1990 г. до 3,1 % в 2012 г., выросли и соответствующие показатели Мексики, Аргентины, Колумбии, Чили и Перу.

Географическая концентрация прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах сегодня, конечно, не та, что была в прошлом, когда, например, в 1980 г. 60 % всех накопленных в них ввезённых ПИИ приходилось на Гонконг, а 53 % накопленных вывезенных из стран этой группы ПИИ давала одна Бразилия. Но и в наши дни половина накопленных ввезённых в развивающиеся страны ПИИ размещается в 5 странах/ территориях – Гонконг, Китай, Бразилия, Сингапур и Мексика. А из всей суммы накопленных вывезенных из них ПИИ половина и вовсе приходится на три страны/ территории: Гонконг, Китай и Сингапур. Вкупе с Республикой Корея и Малайзией они внесли решающий вклад в повышении роли развивающихся

стран в качестве инвесторов, экспортирующих капитал в форме прямых иностранных инвестиций.

Прошло немало времени после падения «железного занавеса», прежде чем страны с переходной экономикой стали заметными участниками глобального инвестиционного процесса. Их доля в накопленных в мире ввезённых ПИИ увеличилась с 0,8 % в 2000 г. до 3,7 % в 2012 г. и сравнялась с показателем Китая. Эти инвестиции сосредоточены, главным образом, в России и Польше – соответственно 2,23 % и 1 % мирового итога. При этом Россия сама стала достаточно крупным инвестором: на её долю приходится 1,75 % накопленных в мире вывезенных ПИИ и по этому показателю в группе «развивающихся рынков» она опережает Сингапур и уступает лишь Гонконгу и Китаю.

В результате трансформационных процессов конца XX – начала XXI веков доля экономически развитых стран в общем объёме накопленных в мире вывезенных ПИИ сократилась с 93,1 % в 1990 г. до 88,5 % в 2000 г. и до 79,1 % в 2012 г. Соответственно, развивающиеся страны и экономики переходного типа увеличили свою долю втрое: с 6,9 % в 1990 г. и 11,6 % в 2000 г. до 20,9 % в 2012 г. Что касается накопленных в мировом хозяйстве ввезённых ПИИ, то в этом случае доля развитых стран сократилась с 75–76 % в 1990–2000 гг. до 62,3 % в 2012 г., а развивающихся стран и стран с переходной экономикой, наоборот, выросла в 1,5 раза: с 24–25 % до 37,6 %. Глобальный сдвиг в географии прямых иностранных инвестиций стал объективной реальностью, он отражает происшедшие изменения в размещении международного производства и потребления.

4. Глобальная экспансия инвестиционного процесса и сдвиги в его географии сопровождаются не только повышением равномерности распределения валовых показателей накопления ПИИ, но также усилением неоднородности распределения его удельных показателей по странам мира.

Полученные значения показателя стандартного отклонения указывают на то, что в 1980–2012 гг. наблюдается явная тенденция к возрастанию равномерности распределения по странам мира объёмов накопленных прямых иностранных инвестиций, как ввезённых, так и вывезенных. При этом совокупный объём накопленных вывезенных ПИИ отличается большей неравномерностью распределения, нежели совокупный объём накопленных ввезённых ПИИ. Эта разница, весьма заметная в 1980 г., существенно сгладилась к 2012 г. Деконцентрация накопленных вывезенных ПИИ происходила заметно быстрее, чем накопленных ввезённых ПИИ, что свидетельствует о включении в глобальный инвестиционный процесс всё большего числа стран, причём, именно в качестве инвесторов.

Проведённый расчёт показателя стандартного отклонения величины накопленных прямых иностранных инвестиций, исчисленной в пропорции к ВВП (в %) по странам мира, свидетельствует, наоборот, об усилении неравномерности распределения указанного соотношения в мировом хозяйстве за период 1980–2012 гг. Особенно устойчивым и масштабным рост диспропорций был в случае с вывезенными ПИИ.

На фоне сглаживания прежних неоднородностей и общей гомогенизации глобального инвестиционного пространства получил развитие феномен новой поляризации. Возникший «молодой рельеф», образуемый удельными показателями ПИИ, пришёл на смену «старому», сформированному массивом абсолютных, валовых показателей и существенно выровненному за прошедшие десятилетия. Усилилось расслоение стран мира с точки зрения их вовлечённости в глобальное движение капитала, интенсивности участия в этом процессе. С переходом от низкого к высокому уровню удельных инвестиционных показателей степень их поляризации существенно возросла, а дифференциация стран мира заметно усилилась.

5. Глобализация бизнеса привела к формированию целой иерархии устойчивых инвестиционных (ПИИ) взаимосвязей между

странами мира, «паутина» которых охватывает всю экономическую ойкумену и образует материальную основу современной мирохозяйственной системы.

Прямые иностранные инвестиции, осуществлённые из одной страны в другую, приводят к установлению долгосрочных экономических взаимосвязей между двумя странами, обусловленных репатриацией прибыли, движением инноваций, формированием международных «цепочек» добавленной стоимости, развитием производственных коопераций, движением информационных потоков, миграцией персонала и т.д. Масштабы возникающих при этом взаимодействий непосредственно зависят от величины прямых иностранных инвестиций (ПИИ), накопленных в экономике двух стран, а именно: 1) ПИИ, вывезенных из страны «А» и ввезённых в страну «Б»; 2) ПИИ, вывезенных в обратном направлении – из страны «Б» в страну «А».

В исследуемую выборку было включено 39 стран и территорий, на долю которых в целом приходится 85% накопленных в мире прямых иностранных инвестиций. Предельное количество ПИИ–взаимосвязей между двумя странами, каждая из которых входит в эту выборку, достигает 721. Было проведено их ранжирование, которое позволило выявить 10 рангов взаимодействия разной размерности.

Наиболее крупных взаимодействий, отнесённых к 1-му рангу, насчитывается всего шесть: 1) Китай – Гонконг (около 1,1 трлн долл.); 2) США – Нидерланды (780 млрд долл.); 3) США – Великобритания (710 млрд долл.); 4) Великобритания – Люксембург (680 млрд долл.); 5) Великобритания – Нидерланды (650 млрд долл.); 6) США – Канада (510 млрд долл.). Обращает на себя внимание то обстоятельство, что Гонконг, который является составной частью КНР, служит для китайской экономики своеобразным инвестиционным «окном».

На все 10 рангов ПИИ–взаимодействий, представленных в выборке, в совокупности приходится 80,5 % накопленных в мире прямых иностранных

инвестиций. При этом 5–10 ранги, включающие 507 ПИИ–взаимосвязей (более 2/3 в нашей выборке), играют явно второстепенную роль. Это – множество «мелкодисперсных» взаимодействий. На их долю в совокупности приходится не более 4 % накопленных в мире прямых иностранных инвестиций. Иное дело 1–4 ранги: на входящие в них 214 ПИИ–взаимосвязей (составляющих менее 1/3 в выборке) приходится 76–77 % всех накопленных в мире прямых иностранных инвестиций.

6. В процессе глобальной циркуляции капитала в форме ПИИ происходит перераспределение инвестиционных ресурсов между регионами и странами мира.

Все регионы и практически все страны мира участвуют в международном движении капитала в форме ПИИ, одновременно выступая и в качестве доноров, т.е. инвесторов, экспортёров капитала, и в качестве реципиентов – импортёров капитала, получателей инвестиций. Такого рода обмен инвестициями носит, как правило, неэквивалентный характер и сопровождается перераспределением инвестиционных ресурсов в мировом масштабе, на разных уровнях пространственной иерархии.

Согласно расчётам, произведённым на основе данных МВФ, по состоянию на начало 2011 г. в качестве нетто-инвесторов на мировой арене выступают: Западная Европа (– 8,54 % всей суммы накопленных в мировом хозяйстве ПИИ), Северная Америка (– 3,65 %) и Япония (– 3,06 %), а также регион Карибского бассейна (– 5,26 %), где сосредоточены оффшорные юрисдикции, и Западная Азия (–0,92%), где решающую роль играет «кипрский фактор». При таком подходе глобальное перераспределение капитала за счёт неэквивалентного обмена инвестициями достигает примерно 21 % всего объёма накопленных в мире ПИИ.

Получателями этого перераспределённого капитала, нетто-реципиентами прямых иностранных инвестиций являются следующие макрорегионы: развивающиеся страны Восточной Азии (+ 6,01 % всей суммы

накопленных в мире ПИИ), Юго-Восточная Азия (+2,26 %), Южная Азия (+0,88 %), Южная Америка (+ 3,45 %), Центральная Америка (+1,18 %), Центрально-Восточная Европа (+3,4 %), бывший СССР (+2,73 %), Австралия и Океания (+ 1,25 %), а также Африка (+0,27 %).

В рамках глобальной центрo-периферической системы мирового хозяйства единственным инвестиционным донором служит «Центр», где происходит явное перенакопление капитала в форме ПИИ. В качестве главного реципиента избыточных ПИИ выступает «Полупериферия».

Вышеописанные умозаключения позволяют сделать следующие общие выводы:

1. В конце XX и начале XXI вв. сложилась новая, значительно более широкая и сложная, география прямых иностранных инвестиций, отражающая пространственно-временную экспансию процесса «транснационализации» и изменившуюся расстановку сил в мировом хозяйстве.

2. Глобальная «паутина» инвестиционных (ПИИ) взаимосвязей представляет собой многоуровневую иерархическую структуру, основные элементы которой идентифицированы на межстрановом и межрегиональном уровнях, а также в рамках центрo-периферической системы мирового хозяйства. Каждая страна/ территория, как правило, вовлечена во множество ПИИ–взаимосвязей различных видов иерархии и рангов размерности.

3. В пространственной структуре прямых иностранных инвестиций присутствует заметная асимметрия, которая проявляется в разделении стран мира на нетто-экспортёры (28 стран и территорий) и нетто-импортёры (176 стран и территорий) капитала в форме ПИИ, в различной степени территориальной концентрации накопленных вывезенных и ввезённых ПИИ, в диаметрально противоположенных тенденциях пространственного распределения валовых и удельных показателей накопленных ПИИ по странам мира.

4. Новейшие изменения в размещении прямых иностранных инвестиций связаны с повышением роли «Полупериферии» в рамках глобальной центрo-периферической системы на фоне некоторого снижения роли «Центра».

5. В географии прямых иностранных инвестиций, наряду с динамизмом, явственно прослеживается и феномен инерционности: в процессе глобального перераспределения инвестиционных ресурсов в форме ПИИ исходными донорами, как и прежде, являются три «центра капитализма» – Западная Европа, Северная Америка и Япония.

Список литературы

1. Алиханова Т. А. Транснациональные корпорации в Тропической Африке. – М.: Наука, 1986. – 168 с.
2. Анисимов Д.В., Сапунцов А.Л. Международное инвестиционное сотрудничество в Азиатско-Тихоокеанском регионе: роль крупных городов КНР // Региональные исследования. – 2005. № 2. – с. 83-94.
3. Бабин Э.П., Градобитова Л.Д. Новые тенденции в современных международных экономических отношениях развитых капиталистических стран: уч. пособие. – М.: МГИМО, 1991. – 104 с.
4. Бархатов В. И., Кондратьев Н. И. Транснациональные корпорации в условиях глобализации экономики: Монография. - Челябинск: Чел. гос. ун-т. - 2007. – 255 с.
5. Бодрова Н. А. Эволюция теорий вывоза капитала// Внешнеэкономический бюллетень, - М., 2001 - №11 – с. 39-43.
6. Борисов Д. В. Значение прямых иностранных инвестиций и ТНК для развития национальных экономик развивающихся стран// Восток: история, филология, экономика, - М., 2000 – Вып.2 – с. 171-188.
7. Борисов Д. В. Прямые иностранные инвестиции в экономику развивающихся стран Азии и Африки: анализ современных тенденций и факторов. - М.: Гуманитарий: Академия гум. иссл., 2005. – 164 с.
8. Витковский О. В. География промышленности зарубежных стран. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1997. – 116 с.
9. Владимирова И. Г. Организационные формы интеграции компаний// Менеджмент в России и за рубежом, - М., 1999 - № 6 – с. 113-129.
10. Влияние российской инвестиционной экспансии на образ России в Европе / Под ред. А.В. Кузнецова. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 96 с.
11. Волгина Н. А. Международное производство: особенности тенденции, перспективы: Монография. – М.: РУДН. – 2008. – 217 с.

12. Восток, как предмет экономических исследований: очерки, статьи, разработки/ Отв. ред. А. М. Петров. – М.: Ключ-С, 2008. – 600 с.
13. География инновационной сферы мирового хозяйства/ Под ред. Н. С. Мироненко. – М.: «Пресс-Соло», 2000. – 384 с.
14. География мирового развития. Выпуск 1: сб. науч. трудов / Под ред. Л.М. Синцера. — М.: Институт географии РАН, 2009. – 606 с.
15. География мирового развития. Выпуск 2: сб. науч. трудов/ Под ред. Л. М. Синцера. – М.: Товарищество научных изданий КМК, 2010. – 496 с.
16. География мирового хозяйства/ Под ред. Н. С. Мироненко. – Москва-Смоленск: Изд-во СГУ, 1997. – 272 с.
17. Гладков И. С. Мировая экономика и Международные экономические отношения: учебное пособие. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. – 341 с.
18. Гороховская О. А. Современные тенденции развития ТНК в мировой экономике. Потенциальные стратегические изменения в политике ТНК, - М.: Диалог-МГУ, 1999. – 29 с.
19. Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях. – М.: АНКЛ, 2002. – 124 с.
20. Гречко Е. А. Модели управления транснациональными корпорациями в условиях глобализации. – М.: КДУ. – 2006. – 154 с.
21. Грицай О. В. Западная Европа: региональные контрасты на новом этапе НТР. – М.: Наука, 1997. – 148 с.
22. Грицай О. В. НТР и территориальное разделение труда в мировом капиталистическом хозяйстве (пример Западной Европы) // Известия ВГО. – 1986. Т. 118. Вып 4. – с. 320-327.
23. Громов А. И. Феномен глокализации в мировой автомобильной промышленности // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 5., Геогр. – 2004. №5. – с. 10-16.

24. Громов А. Формирование глобальной системы мирового автомобилестроения// Мировая экономика и международные отношения. – 2005. № 7. – с. 74-82.
25. Губайдуллина Ф. Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК и глобализация// Мировая экономика и международные отношения. – 2003. № 2. – с. 42-47.
26. Гудько Д. О. ТНК в промышленности Аргентины//Латинская Америка, - М., 2000 - №7 – с. 43-50.
27. Данилин И.В., Джус И.В., Соловьев Э.Г. Политические риски иностранных инвестиций в РФ. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 109 с.
28. ЕС и Россия: от прямых капиталовложений к инвестиционному сотрудничеству / отв. ред. Кузнецов А.В. - М.: Наука, 2008. - 335 с.
29. Жуков С.В., Резникова О.Б. Центральная Азия и Китай: экономическое взаимодействие в условиях глобализации. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 180 с.
30. Загашвили В. С. Экономические интересы России в условиях глобализации. – М.: Магистр, 2010. – 432 с.
31. Зименков Р., Романова Е. Американские ТНК за рубежом: стратегия, направления, формы// Мировая экономика и международные отношения. – 2004. № 8. – с. 45-53.
32. Иноземцев В. «Глобализация» национальных хозяйств в современный экономический кризис// Проблемы теории и практики управления, - М., 1999 - №3 – с. 18-23.
33. Иноземцев В.Л. Модели постиндустриализма: сходство и различия // Общество и экономика. - 2003. №4-5. - С.51-96.
34. Испания. Анфас и профиль/ Под ред. В. Л. Верникова. – М.: Издательство «Весь мир», 2007. – 480 с.
35. Касьянов Ю. Антимонопольное законодательство за рубежом: позитивный опыт// Мировая экономика и международные отношения. – 2004. № 8. – с. 15-25.

36. Клинова М.В. Государство и частный капитал в поисках прагматичного взаимодействия. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 122 с.
37. Колмакова М. В. Анализ современных тенденций развития транснациональных корпораций (на примере предприятий автомобилестроения) // Экономический журнал, - М., - 2001 - № 3 – с. 115-129.
38. Колосов В. А., Грицай О. В. Мировое капиталистическое хозяйство и региональное развития (социально-географические последствия структурной перестройки) // Известия АН СССР. Сер. геогр. – 1986. № 3. - с. 74-83.
39. Колосова Ю. А. Размещение иностранных прямых капиталовложений в США // Вест. Моск. ун-та. Сер. 5., Геогр. – 1975. №3. – с. 39-45.
40. Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ / Под ред. Н. С. Мироненко. – М.: Пресс-Соло, 2002. – 472 с.
41. Кротков А.И. Сравнительный анализ современного состояния и перспектив развития фарминдустрии Индии и Китая // Региональные исследования. – 2009. №1. – с. 27-34.
42. Кузнецов А. В. География прямых зарубежных инвестиций в Германии и германских за рубежом // Вестн. Моск. ун-та, Сер. 5., Геогр. – 1998. № 6. – с. 39-43.
43. Кузнецов А. В. Мировозхозяйственные связи германских компаний.- М.: ИМЭМО РАН, 2004. – 124 с.
44. Кузнецов А.В. Российские прямые инвестиции в странах ЕС // Современная Европа. 2007. №1. – С. 37-50.
45. Кузнецов А. В., Четверикова А. С. Восточноевропейские страны ЕС: куда идут их инвестиции // Современная Европа, - М., 2007. №4 – с. 70-85.
46. Лавров С. Б., Сдасюк Г. В. Этот контрастный мир: географические аспекты некоторых глобальных проблем. – М.: Мысль, 1985. – 207 с.
47. Лачининский С.С. География прямых инвестиций США за рубежом: закономерности и сдвиги. М., LAP Lambert, 2010, с.180

48. Лачининский С.С. Особенности экономико-географической структуры прямых капиталовложений США на современном этапе // Вестн. С.-Петерб. Ун-та. Сер.7. 2005. Вып.1. С. 113-117
49. Лачининский С.С. Пространственная дифференциация прямых американских инвестиций за рубежом: Дис. канд. геог. наук / Санкт-Петерб. Гос. ун-т. - СПб., 2006
50. Лачининский С. С. Региональные различия отраслевой структуры прямых американских инвестиций за рубежом // Изв. Рус. Геогр. Общ-ва РАН. – 2002. Т. 134. Вып. 5. – с. 54-60.
51. Лебедева И. П. Японская промышленность: вызовы интернационализации// Японский опыт для российских реформ, - М., 2003 – Вып. 2 – с. 25-33.
52. Леонтьева Е. Л. Японские корпорации и корпоративные группы. Эволюция институтов. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 78 с.
53. Ли Сан Чжун. Прямые иностранные инвестиции азиатских развивающихся стран в ЕС// Мировая экономика и международные отношения. – 1999. № 5. – с. 109-116.
54. Ливенцев Н.Н., Костюнина Г.М. Международное движение капитала (Инвестиционная политика зарубежных стран). — М.: Экономистъ, 2004. — 368 с.
55. Ломакин В. К. Мировая экономика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 671 с.
56. Майклтуэйт Д., Вулдридж А. Компания: Краткая история революционной идеи / пер. с англ. – М.: «Добрая книга», 2010. – 288 с.
57. Малые страны Западной Европы/ Отв. ред. Ю. И. Юданов. – М.: Мысль, 1984. – 396 с.
58. Маторин О. В. Современные стратегии реформирования ТНК США. – М.: ТК Велби. – 2008. – 200 с.

59. Международное географическое разделение труда в капиталистическом мире/ Под ред. В. В. Вольского, Ю. А. Колосовой. – М.: Изд-во Московского ун-та, 1981. – 264 с.
60. Международные экономические отношения. Учебник / Под ред. Н. Н. Ливенцева. – М.: Московский государственный институт международных отношений (Университет); «Российская политическая энциклопедия», 2001. – 512 с.
61. Мировая экономика/ Под ред. А. С. Булатова. – М.: Экономистъ, 2008. – 860 с.
62. Мировая экономика и международные экономические отношения/ Под ред. А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. – М.: Магистр, 2008. – 654 с.
63. Мировая экономика и международный бизнес / Общ. ред. В. В. Полякова, Р. К. Щенина. – М.: КНОРУС, 2009. – 688 с.
64. Мировая экономика/ Под ред. Ю. А. Щербанина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 447 с.
65. Мировая экономика: прогноз до 2020 года/ Под ред. А. А. Дынкина. – М.: Магистр, 2007. – 429.
66. Мироненко Н. С. Введение в географию мирового хозяйства. – М., 1995. – 167 с.
67. Мироненко Н. С. Введение в географию мирового хозяйства: Международное разделение труда. – М.: Аспект-Пресс, 2006. – 239 с.
68. Мироненко Н. С., Сорокин М. Ю. Основные теории прямого зарубежного инвестирования // Вест. Моск. ун-та. Сер. 5., Геогр. – 2002. №1. – с. 29-35.
69. Мовсесян А. Г. Американские транснациональные корпорации в современной мировой экономике// США-Канада: экономика, политика, культура, - М., 2000. - № 12 – с. 103-117.
70. Мовсесян А., Огневцев С. Некоторые тенденции мировой экономики// Экономист, - М., - 2000 - № 7 – с. 85-94.

71. Мовсесян А., Огневцев С. Транснациональный капитал и национальные государства // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. № 6. – с. 56-63.
72. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике: уч. пособие. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2001. – 316 с.
73. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
74. Постиндустриальный мир и Россия // Отв. ред.: В.Г. Хорос, В.А. Красильщиков. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 616 с.
75. Пространственные структуры мирового хозяйства: Сб. статей/ Под ред. Н. С. Мироненко. - М.: Пресс-Соло. - 1999. - 419 с.
76. Прямые иностранные инвестиции в европейских странах с переходной экономикой / ред. колл.: С.П. Глинкина, Н.В. Куликова, Н.В. Фейт. – М.: Наука, 2006. – 325 с.
77. Родионова И. А. Мировая экономика: индустриальный сектор. – М.: РУДН, 2010. – 606 с.
78. Родионова И.А. Современное развитие стран мира и новые задачи экономической географии // Региональные исследования. – 2010. №2. – с. 15-23.
79. Розанова Н. Конкурентная политика в Канаде // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. № 11. – с. 72-80.
80. Романова З. Латинская Америка в поисках безопасной экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. № 11. – с. 91-101.
81. Российские транснациональные корпорации продолжают зарубежную экспансию даже в условиях мирового кризиса: научн. докл. / Рук. авт. кол. А. В. Кузнецов. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 60 с.
82. Самусенко Д.Н. Географический анализ процессов прямого иностранного инвестирования в современном мировом хозяйстве // Вестн. Моск.ун-та. Сер. 5. География, 2014. № 1. С.42—48.

83. Самусенко Д.Н. Особенности проявления процессов транснационализации в современном мировом хозяйстве // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2013. № 4 (33). С. 272—275
84. Самусенко Д.Н. Особенности экспансии транснационального капитала в современном мировом хозяйстве // Проблемы региональной экологии, 2013. - №3, С. 87-91
85. Самусенко Д.Н. Прямые иностранные инвестиции и транснациональные корпорации в мировой экономике // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования, июль-август 2011 г. - № 4(18), С. 427-430.
86. Самусенко Д.Н. Транснациональные корпорации в современной географии мирового хозяйства // География в школе, 2012. - №2, С. 48-53.
87. Сдвиги в географии стран несоциалистического мира: Сб. науч. трудов / Отв. ред. Ю. Н. Гладкий. – Л.: Географическое общество Академии наук СССР, 1988.
88. Северная Европа. Регион нового развития / Под ред. Ю. С. Дерябина, Н. М. Антюшиной. – М.: Издательство «Весь мир», 2008. – 512 с.
89. Синцеров Л.М. География всемирного телеграфа и его роль в формировании мирового хозяйства // География в школе. 2004 г. № 8. – с. 3-7
90. Синцеров Л.М. Длинные волны глобальной интеграции //Мировая экономика и международные отношения, М., 2000. № 5 – с. 56-64.
91. Синцеров Л.М. Кризис мировых хозяйственных связей в середине XX века // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 5: География, 2013. №1. С. 22-27.
92. Синцеров Л.М. Циклы глобальной экономической интеграции // География в школе. 1999 г. № 7. – с. 3-11.
93. Слука Н. А. Глобальные города в современной архитектуре мироустройства // Региональные исследования. – 2006. № 1. – с. 5-21.

94. Смирнов Е. Н. Автомобильные корпорации Германии: современные стратегии развития. - М.: Спутник+. – 2004. – 141 с.
95. Современная география мирового хозяйства / Под ред. М. С. Розина. – М.: Просвещение, 1977. – 288 с.
96. Соединённые Штаты Америки / Отв. редактор А. В. Аникин, О. Н. Быков и др. – М.: Мысль, 1982. – 446 с.
97. Субботин А. К. Границы рынка глобальных компаний. - М.: УРСС. - 2004. – 324 с.
98. США в поисках ответов на вызовы XXI века (социально-экономический аспект) / Под ред. Э.В. Кириченко – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 290 с.
99. Тимонина И. Л. Стратегии японских корпораций в эпоху глобализации //Японский опыт для российских реформ, - М., 2003 – Вып. 2 – с. 5-14.
100. Ткаченко И.А Пути оптимизации дилерской сетиТНК «ДаймлерКрайслер» на российском рынке // Региональные исследования. – 2004. №2. – с. 44-50.
101. ТНК в мировой политике и в мировой экономике: проблемы, тенденции, перспективы: сб. статей / Отв. ред. Э. Г. Соловьёв. – М.: ИМЭМО РАН, 2005. – 128 с.
102. Трегубенко Ф. В. Инвестиционная деятельность мексиканских ТНК//Латинская Америка, - М., 1999 - №9 – с. 67-80.
103. Трепелков В.П. Зарубежный бизнес американских монополий. - М.: Межд. отн., 1982 г. - 240 с.
104. Услуги в современной экономике / Отв. ред. – Л.С. Демидова, В.Б. Кондратьев. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 342 с.
105. Федорченко А.В. Воздействие постфордизма на территориальную организацию промышленного производства (мировой опыт) // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 5, Геог. - 2002.
106. Федорченко А. В. Проблема экономической транспарентности государственных границ в условиях глобальной территориальной

- реорганизации производительных сил // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 5, Геогр. – 2005. №5. – с. 18-22.
107. Фокин С.О. Роль мирового транснационализованного сектора в формировании конкурентоспособности стран: Дис. канд. геог. наук / Моск. Гос. ун-т. - М., 2007
108. Хейфец Б. А. Офшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 335 с.
109. Хелд Д. Глобальные трансформации: политика, экономика, культура/ Пер. с англ. В. В. Сапова и др. – М.: Праксис, 2004. – 576 с.
110. Цимбалов В. М. ТНК в странах Азии, Африки и Латинской Америки. - М., 1991. – 136 с.
111. Черников Г. П., Черникова Д. А. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. – М.: Изд-во «Экономика». – 2008. – 399 с.
112. Шакина А. Прямые иностранные инвестиции в странах Восточной Европы// Мировая экономика и международные отношения. – 2003. № 2. – с. 48-51.
113. Шимаи М. Роль и влияние ТНК в глобальных сдвигах в конце 20 столетия// Проблемы теории и практики управления – М., 1999. №4 – с. 24-30.
114. Шишаева А. В. Транснациональные корпорации в экономике малых стран Западной Европы. – М.: Международные отношения. – 1983. – 176 с.
115. Шишков Ю. В. Интернационализация производства – новый этап развития мировой экономики. - М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 92 с.
116. Шишков Ю. В. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики// Мировая экономика и международные отношения. – 2004. № 10. – с. 12-25.
117. Шувалова О.В. Роль государства и компаний в трансформации географии угольной промышленности Германии // Региональные исследования. – 2008. № 1. – с. 47-52.

118. Экономика развивающихся стран: Сб. статей/ Отв. ред. В. А. Исаев, А. М. Петров. – М.: Гуманитарий, 2004. – 284 с.
119. Экономика США / Под ред. В. Б. Супяна. – М.: Экономистъ, 2008. – 832 с.
120. Юданов Ю. Европейские корпорации в условиях глобализации //Мировая экономика и международные отношения, - М., 2001. №11 – с. 66-74.
121. Akamatsu K. A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy // Weltwirtschaftliches Archiv. -1961. Vol. 86. № 2. - P. 196-215.
122. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society // The Public Interest. -1967. №7.-P. 102
123. De Grauwe P., Camerman F. How Big Are Multinational Companies? // Tijdschrift voor Economie en Management. 2002. Vol. 47. № 3. P. 311–326
124. Dunning J.H. Globalization and the new geography of foreign direct investment // Oxford Development Studies, 1998, vol. 26, issue 1, pages 47-69
125. Dunning J. H. Transnational corporation and the growth of services: Some conceptual a theoretical iss. -N.Y.: UN, 1989.
126. Dunning J.H. The Eclectic Paradigm of International Product: A Restatement and Some Possible Extensions // Journal of international business studies. - 1998 - Vol. 19, № 1
127. Dunning J.H. Studies in International Investment. - London, 1970
128. Dunning J. The Role of American Investment in the British Economy. London, 1969
129. Franko L. The European Multinationals. - London, 1976
130. Huggett R.J. Systems analysis in geography. - Oxford: Oxford University Press. 1980
131. Hood N., Young S., The Economics of Multinational Enterprise. -London, 1979
132. Jones A. Truly global corporations? Theorizing 'organizational globalization' in advanced business-services // Journal of Economic Geography. Oxford - 2004. - November 4

133. Kolde E.J. International Business Enterprise. - New York, 1968
134. Kindleberger Ch. American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment. - New Heaven, 1969
135. Grewlich K.W. Direct Investment in the OECD Countries. -Sijhoff and Noordhoff, 1978
136. Gabriel R. G. Benito Divestment and international business strategy // Journal of Economic Geography. - 2005. - February 14
137. Nye J.S. Soft Power. The Means to succession world politics. -New York: Public Affairs, 2004
138. Perlmutter H.V. The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation. - Columbia Journal of World Business, January-February 1969
139. Perlmutter H. V. Strategic planning for global business // Columbia journal of world business. - 1985.
140. Porter M.E. Clusters and the new economics of competition // Harvard Business Rev. - 1998. Nov.-Dec. - P.77-90
141. Porter, M. E. Knowledge-based clusters and national competitive advantage // Technopolis 97. - 1997. Ottawa, 9-12 Sept.
142. Rolfe S.E., The Multinational Corporation in the World Economy. - Direct Investment in Perspective. - New York, 1970
143. Schlunze R.D. Japanese Investment in Germany: a spatial perspective. // Wirtschaftsgeographie, Band 11. - Munster. -1997.
144. Stigliz, 1. Globalization and Its Discontents. - New York: W.W.Norton and Co. - 2002
145. Stiglitz J. More Instruments and Broader Goals: Moving toward the Post-Washington Consensus. WIDER Annual Lectures 2. -Helsinki, 1998.
146. Storper M. The Limits to Globalization: Technology Districts and International Trade // Economic Geography. - 1992. - №1
147. Stobaugh R. Jr., Harward Business Review. - Sep. - October. 1969.

148. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. - Quarterly Journal of Economics - May, 1966
149. Vernon R. Storm over the Multinationals. - Cambridge, 1977
150. Vernon R., How Latin America views the U.S. investor. – Praeger.1966.
151. World Investment Report, UNCTAD, Geneva, New York, 2000
152. World Investment Report, UNCTAD, Geneva, New York, 2001
153. World Investment Report, UNCTAD, Geneva, New York, 2003
154. World Investment Report, UNCTAD, Geneva, New York, 2004
155. World Investment Report, UNCTAD, Geneva, New York, 2005
156. World Investment Report, UNCTAD, Geneva, New York, 2006
157. World Investment Report, UNCTAD, Geneva, New York, 2007
158. World Investment Report, UNCTAD, Geneva, New York, 2008
159. World Investment Report, UNCTAD, Geneva, New York, 2009
160. World Investment Report, UNCTAD, Geneva, New York, 2010
161. Федеральная служба государственной статистики - <http://www.gks.ru/>
162. Eurostat - <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
163. International Monetary Fund - <http://cds.imf.com>
164. Japan External Trade Organization - <http://www.jetro.go.jp/en/invest/>
165. OECD Data Lab - <http://www.oecd.org/statistics/>
166. The World Bank - <http://data.worldbank.org/>
167. UNCTAD FDI database - <http://www.unctad.org/fdistatistics>
168. UNCTAD Handbook of Statistics. United Nations conference on Trade and Development - <http://stats.unctad.org/handbook/>

ПРИЛОЖЕНИЕ

Список таблиц Приложения

1. Страны-лидеры по накопленным вывезенным ПИИ, 1980-2012 гг.....164
2. Страны-лидеры по накопленным ввезённым ПИИ, 1980-2012 гг.....165
3. Удельный вес 3, 5 и 10 лидирующих стран мира в глобальном процессе прямого иностранного инвестирования, 1980-2012 гг, %166
4. Количество ТНК и их филиалов по группам стран, 1990-2009 гг.....166
5. Распределение накопленных ПИИ по регионам, субрегионам и ключевым странам, 2012 г., млн. долл.....167

Страны-лидеры по накопленным вывезенным ПИИ, 1980-2012 гг.

Страна	1980		Страна	2012	
	ПИИ, млн. долл.	Доля, %		ПИИ, млн. долл.	Доля, %
США	215 375	39	США	5 191 116	22
Великобритания	80 434	15	Великобритания	1 808 167	8
Германия	43 127	8	Германия	1 547 185	7
Нидерланды	41 867	8	Франция	1 496 795	6
Бразилия	38 545	7	Гонконг	1 309 849	6
Франция	24 910	5	Швейцария	1 129 376	5
Канада	23 783	4	Япония	1 054 928	4
Япония	19 612	4	Бельгия	1 037 782	4
Тайвань	13 009	2	Нидерланды	975 552	4
Италия	7 319	1	Канада	715 053	3
Бельгия и Люксембург	6 037	1	Испания	627 212	3
Аргентина	5 970	1	Италия	565 085	2
ЮАР	5 541	1	Китай	509 001	2
Австралия	4 983	1	Брит. Виргинские о-ва	433 588	2
Швеция	3 572	1	Австралия	424 450	2
Дания	2 065	0	Россия	413 159	2
Испания	1 931	0	Швеция	406 851	2
Мексика	1 632	0	Сингапур	401 426	2
Кувейт	1 046	0	Ирландия	357 626	2
Ливия	870	0	Бразилия	232 848	1

Рассчитано автором по <http://www.unctad.org/fdistatistics>

Страны-лидеры по накопленным ввезённым ПИИ, 1980-2012 гг.

	1980			2012	
Страна	ПИИ, млн. долл.	Доля, %	Страна	ПИИ, млн. долл.	Доля, %
Гонконг	177 755	26	США	3 931 976	17
США	83 046	12	Гонконг	1 422 375	6
Великобритания	63 014	9	Великобритания	1 321 352	6
Канада	54 163	8	Франция	1 094 961	5
Германия	36 630	5	Бельгия	1 010 967	4
Ирландия	35 444	5	Китай	832 882	4
Франция	31 688	5	Германия	716 344	3
Австралия	24 776	4	Бразилия	702 208	3
Нидерланды	19 168	3	Сингапур	682 396	3
Бразилия	17 480	3	Швейцария	665 596	3
ЮАР	16 459	2	Канада	636 972	3
Чили	10 847	2	Испания	634 539	3
Италия	8 892	1	Австралия	610 517	3
Турция	8 840	1	Нидерланды	572 986	3
Норвегия	6 598	1	Россия	508 890	2
Сирия	5 580	1	Швеция	376 181	2
Сингапур	5 351	1	Брит. Виргинские о-ва	362 891	2
Малайзия	5 169	1	Италия	356 887	2
Испания	5 141	1	Мексика	314 968	1
Индонезия	4 559	1	Ирландия	298 088	1

Рассчитано автором по <http://www.unctad.org/fdistatistics>

**Удельный вес 3, 5 и 10 лидирующих стран мира в глобальном процессе
прямого иностранного инвестирования, 1980-2012 гг, %**

	Доля первых 10 стран			Доля первых 5 стран			Доля первых 3 стран		
	1980	1990	2012	1980	1990	2012	1980	1990	2012
Накопленные ввезённые ПИИ	78	74	54	60	55	38	47	43	29
Накопленные вывезенные ПИИ	93	84	69	76	64	48	62	49	36

Рассчитано автором по <http://www.unctad.org/fdistatistics>

Количество ТНК и их филиалов по группам стран, 1990-2009 гг.

Компании и филиалы	1990		2000		2009	
	кол-во	доля, %	кол-во	доля, %	кол-во	доля, %
Родительские компании:	35 000	100,00	63 312	100,00	82 053	100,00
<i>Развитые страны</i>	30 900	88,29	49 944	78,89	58 783	71,64
<i>Развивающиеся страны</i>	3 800	10,86	12 588	19,88	21 425	26,11
<i>Страны с переходной экономикой</i>	300	0,86	780	1,23	1 845	2,25
Зарубежные филиалы:	147 200	100,00	821 818	100,00	807 363	100,00
<i>Развитые страны</i>	73 400	49,86	95 485	11,62	366 881	45,44
<i>Развивающиеся страны</i>	62 900	42,73	489 504	59,56	425 258	52,67
<i>Страны с переходной экономикой</i>	1 900	1,29	236 829	28,82	15 224	1,89

Рассчитано автором по <http://www.unctad.org/fdistatistics>

Распределение накопленных ПИИ по регионам, субрегионам и ключевым странам, 2012 г., млн. долл.

	Ввезённые	Вывезенные
Европа	8 736 197	11 193 251
<i>Франция</i>	<i>1 094 961</i>	<i>1 496 795</i>
<i>Германия</i>	<i>716 344</i>	<i>1 547 185</i>
<i>Великобритания</i>	<i>1 321 352</i>	<i>1 808 167</i>
<i>Европейский союз</i>	<i>7 805 297</i>	<i>9 836 857</i>
Юго-Восточная Европа	796 647	140 228
Северная Америка	4 570 442	5 906 953
<i>США</i>	<i>3 931 976</i>	<i>5 191 116</i>
Африка	629 632	144 735
Северная Африка	227 186	30 402
Африка южнее Сахары	262 707	31 966
<i>Сомали</i>	<i>776</i>	<i>-</i>
<i>ЮАР</i>	<i>138 964</i>	<i>82 367</i>
Азия	4 779 316	4 296 597
Восточная Азия	2 698 321	3 298 312
<i>Китай</i>	<i>832 882</i>	<i>509 001</i>
<i>Гонконг</i>	<i>1 422 375</i>	<i>1 309 849</i>
<i>Япония</i>	<i>205 361</i>	<i>1 054 928</i>
Юго-Восточная Азия	1 319 479	596 075
Южная Азия	267 778	120 370
<i>Индия</i>	<i>226 345</i>	<i>118 167</i>
Западная Азия	796 004	281 839
<i>Саудовская Аравия</i>	<i>199 032</i>	<i>34 360</i>
<i>Турция</i>	<i>181 066</i>	<i>30 471</i>
<i>Израиль</i>	<i>75 944</i>	<i>74 746</i>
Латинская Америка и Карибский бассейн	2 310 630	1 150 092
Южная Америка	1 290 017	420 453
<i>Аргентина</i>	<i>110 704</i>	<i>32 914</i>
<i>Бразилия</i>	<i>702 208</i>	<i>232 848</i>
<i>Чили</i>	<i>206 594</i>	<i>97 141</i>
Центральная Америка	397 292	177 696
<i>Мексика</i>	<i>314 968</i>	<i>137 684</i>
Карибский бассейн	623 245	551 943
Океания	716 890	448 229
<i>Австралия</i>	<i>610 517</i>	<i>424 450</i>
<i>Новая Зеландия</i>	<i>81 429</i>	<i>19 052</i>
СНГ и Грузия	765 069	452 883
<i>Российская Федерация</i>	<i>508 890</i>	<i>413 159</i>
<i>Грузия</i>	<i>10 615</i>	<i>1 195</i>

Рассчитано автором по <http://www.unctad.org/fdistatistics>