

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

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра мировой экономики

**ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ
СОВРЕМЕННЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

студентки очной формы обучения 4 курса группы 06001208

по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Чубирко Анастасии Андреевны

Научный руководитель:
к.э.н., доцент кафедры мировой
экономики
Растопчина Ю.Л.

БЕЛГОРОД 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретические и методические основы исследования транснационализации мировой экономики	8
1.1. Сущность, особенности и условия развития ТНК	8
1.2. Современные теории и концепции деятельности ТНК в условиях глобализации	19
1.3. Инвестиционные стратегии ТНК на глобальном рынке инноваций	19
Глава 2. Роль ТНК в развитии мировой инвестиционной и инновационной деятельности	27
2.1. Географическое размещение и отраслевая структура ТНК в мире	27
2.2. Влияние ТНК на движение мировых инвестиционных потоков	38
2.3. Роль инвестиций в инновационной политике отечественных и зарубежных ТНК	53
Глава 3. Условия формирования инвестиционных процессов в России и способы повышения уровня инновационной активности российских ТНК	65
3.1. Тенденции деятельности отечественных ТНК в условиях политической и экономической нестабильности	65
3.2. Проблемы и направления инвестиционной деятельности ТНК в рамках концепции инновационного развития РФ	71
3.3. Меры стимулирования инновационной деятельности ТНК: мировой опыт и возможности его адаптации в российских условиях	78
Заключение	88
Список использованных источников	95
Приложения	103

ВВЕДЕНИЕ

Современный период развития мировой экономики характеризуется переходом к интеллектуализации используемых технологий, повышением производительности труда, ростом наукоемкости товаров, увеличением значимости информации, глобализацией мировой экономики и жесткой конкуренцией, приводящей к сокращению жизненного цикла продукции и к необходимости непрерывного внедрения инноваций. Международные хозяйственные процессы свидетельствуют о том, что деятельность транснациональных корпораций (ТНК), возникших в процессе интернационализации производства, усиления производственной кооперации, а также увеличения концентрации капитала и его вывоз на территорию других стран, непосредственно влияет не только на экономическое развитие стран, но и на развитие самих процессов глобализации [27].

Актуальность темы исследования. В настоящее время ТНК способствуют формированию нового инвестиционного режима, который в свою очередь влияет на степень устойчивого развития стран, играют возрастающую роль в научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках (НИОКР), производстве на их основе технически более совершенных продуктов, во внешне-торговых операциях, организации и обучении рабочей силы. В результате это привело к тому, что в последнее время компании стали активно интегрировать в систему транснациональных отношений, в рамках которых важнейшая роль принадлежит ТНК.

ТНК являются составной частью мировой экономики, в процессе функционирования которой происходит взаимодействие субъектов мировой экономики не только на национальном, но и на международном уровне. В результате, характер мировой экономики, образованной транснационализацией хозяйственной деятельности, определяется системой отношений между ее участниками. Изучение системы хозяйственных отношений дает возможность опреде-

лить место и роль ТНК в международных экономических отношениях (МЭО). Транснациональная система хозяйствования затрагивает как международное движение капитала, так и обмен товарами и услугами, валютные отношения, а также институциональные отношения между участниками мирового хозяйства. Она значительно влияет на развитие как национальной экономики отдельного государства, так и на мировую экономику в целом.

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

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

В трудах Р. Вернона, С. Хаймера, Ч. Киндлебергера, П. Дж. Баркли, А. Рагмана, К. Кодзима, Т. Озавы, Т. Хорста, С. Хирша, Д. Пенроуза, О. Уильямсона, К. Эрроу, Дж. Даннинга, М. Портера, К. Тьюгендхэта были заложены теоретические и методологические основы процесса транснационализации и осуществления международного движения прямых инвестиций.

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

В отечественной экономической литературе проблемы и перспективы развития ТНК исследуется в трудах таких ученых, как: А. Булатов, В. Ломакин, А. Кузнецов, А. Ковалевский, К. Семенов, В. Поляков, А. Мельников, Р. Ще-

нин, И. Фаминский, А. Михайлушкин, С. Шагурин, П. Шимко и др. Тем не менее, проблемы деятельности отечественных и зарубежных ТНК и использование ими инвестиционных стратегий в современных условиях формирования инновационной модели развития мировой экономики остаются недостаточно исследованными. Стоит глубже изучить проблемы инновационной активности отечественных ТНК, государственного регулирования и поддержки их инновационной деятельности.

Таким образом, цель исследования заключается в выявлении основных тенденций инвестиционно-инновационной активности транснациональных корпораций в системе мирового хозяйства и разработке рекомендаций по формированию инвестиционной системы России в рамках концепции ее инновационного развития.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить ряд задач:

- раскрыть экономическую сущность процесса транснационализации мировой экономики;
- определить влияние ТНК на состояние мировых инвестиционных потоков и роль инвестиций в инновационной политике отечественных и зарубежных ТНК;
- исследовать тенденции, направления и проблемы инвестиционной деятельности ТНК в рамках концепции инновационного развития РФ;
- обобщить меры стимулирования инвестиционно-инновационной деятельности отечественных ТНК.

Объектом исследования выступают процесс транснационализации мировой экономики и экономические отношения, возникающие в процессе функционирования ТНК, а также формы и методы их инвестиционно-инновационной активности.

Предметом исследования является инвестиционно-инновационная активность современных транснациональных корпораций.

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

Теоретическая значимость работы заключается в выявлении тенденций инвестиционно-инновационной активности иностранных и отечественных ТНК на современном этапе в условиях глобализации мировой экономики с целью расширения возможностей участия отечественных ТНК в данном процессе и повышения их конкурентоспособности на мировом рынке.

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

Информационной базой послужили научные труды, диссертационные исследования, статьи ведущих отечественных и зарубежных специалистов, периодические издания, информационные и аналитические материалы, данные международных газет «Financial Times» и «Forbes», материалы докладов Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), данные Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), рейтинги Европейской Комиссии «The EU R&D Scoreboard», статистические данные Федеральной службы государственной статистики и ресурсы сети Интернет.

Хронологические рамки исследования включают 2012-2016 гг.

Структура курсовой работы обусловлена целями и задачами исследования и учитывает относительную новизну в изучении инвестиционно-инновационной активности современных ТНК.

Работа состоит из введения, трех глав, объединяющих девять параграфов, заключения, списка использованных источников и 6 приложений. Основной текст работы изложен на 112 страницах. Список использованных источников включает 70 наименований. Работа содержит 13 рисунков и 19 таблиц.

Во введении представлена общая характеристика исследования выпускной квалификационной работы, сформулированы проблема, актуальность, цель и задачи, объект и предмет, а также методологические и теоретические основы, научная новизна и практическая значимость работы.

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

Во второй главе «Роль ТНК в развитии мировой инвестиционной и инновационной деятельности» выявляются основные тенденции географического размещения и отраслевой структуры ТНК, особенности движения инвестиционных потоков и их влияние на инновационную деятельность ТНК.

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

В заключении обобщены выявленные автором тенденции инвестиционно-инновационной деятельности ТНК в современном мировом хозяйстве и сформулированы основные выводы по результатам исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Сущность, особенности и условия развития ТНК

Главной характеристикой современного этапа развития мировой экономики является процесс ее транснационализации в условиях глобализации. В этом процессе движущей силой выступают транснациональные корпорации (ТНК), оказывающие значительное влияние не только на развитие международных экономических отношений, но и выполняющие функцию рычага инновационного развития экономики. На основе производственного, финансового, научно-технического и инновационного потенциалов ТНК контролируют международное движение капитала, содействуют распространению профессиональных знаний, способствуют международному разделению труда (МРТ) и влияют на повышение уровня конкурентоспособности товаров и услуг на глобальном рынке.

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

Первое понятие транснациональной корпорации дано Д. Лилиенталем в 1960 г. Он понимал под ТНК «такие корпорации, которые имеют свой «дом» в одной стране, но которые осуществляют свои операции и живут по законам других стран» [62, с. 76].

Ломакин В. К. к ТНК относит хозяйственные предприятия, действующие в нескольких странах и осуществляющих зарубежные операции - экспорт и зарубежное производство составляют 25% оборота. Они проводят согласованную политику, причем внутренние связи между составными частями ТНК носят не рыночный, а производственный характер [25, с. 672].

Шимко П. Д. и Шагурин С. В. определяют транснациональную корпорацию как комплекс, использующий в своей деятельности международный подход и предполагающий формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах [49, с. 11].

Кузнецов А. В. характеризует ТНК как компанию, осуществляющую значительную часть своих операций за рубежом, которая имеет головную штаб-квартиру в стране базирования и дочерние производственные предприятия в нескольких странах [23, с. 38].

Правила организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяют ТНК как компании или другие образования, расположенных более чем в одной стране и связанные друг с другом таким образом, что это позволяет им различными путями согласовывать свою деятельность [63].

Согласно определению Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), ТНК – коммерческая организация, включающая в себя субъекты хозяйствования, которые находятся в двух или более странах, связанные друг с другом структурой собственности или иным другим образом, но при условии, что хотя бы один из них способен оказывать существенное влияние на деятельность других субъектов, в частности, за счет перераспределения знаний, ресурсов и разделения сфер ответственности [68, с. 12].

Комиссией по транснациональным корпорациям ООН дано следующее определение транснациональной корпорации. ТНК - это компания, имеющая свои подразделения в двух или более странах, которая функционирует вне зависимости от сферы своей деятельности; проводит единую политику и осуществляет общую централизованную стратегию; отдельные подразделения которой взаимосвязаны друг с другом и в частности, делят между собой знания, ресурсы и ответственность [53].

На основе вышеизложенных определений можно сделать вывод о том, что ТНК – это компания, предполагающая создание производственного, финан-

сового и торгового комплекса, которая осуществляет свою деятельность в двух и более странах посредством подразделений, взаимосвязанных друг с другом и в частности, делящих между собой знания, ресурсы и ответственность.

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

Транснациональные корпорации, являясь ярчайшим примером глобализации, прошли достаточно долгий путь эволюционного развития, в процессе которого изменялись приоритеты их форм и сфер деятельности, внутрикорпоративная структура и стратегия.

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

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

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

Третий этап в развитии ТНК (1950-1960 гг.) приходится на период информационной революции, развития научно-технологических достижений в

области новейших отраслей науки и промышленности (электроника, атомная энергия, космос). ТНК, ориентированные на непрерывное технологическое обновление производства товаров и услуг, использовали конкурентные преимущества межстрановой кооперации, формируя концерны и конгломераты.

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

На современном, пятом этапе (1990 годы – наше время), ТНК развиваются в условиях ускоряющихся процессов региональной экономической интеграции, особенно в Европе, Северной и Южной Америке, Азии. ТНК ориентируются на современную науку и инновационное развитие, что делает их источниками новых технологий, научных идей и концепций [16, с. 25].

Причиной возникновения и развития ТНК стали значительные изменения структуры мира, такие как колонизация, Первая и Вторая мировые войны, борьба за ресурсы, научно-технический прогресс (НТП), глобализация. Особое значение имеет появление новых технологий и отраслей мирового хозяйства в связи с НТП, а также развитие инфраструктуры мирового хозяйства: всемирные транспортные сети, связь, автоматизация, информатизация, компьютеризация.

Необходимо отметить критерии отнесения компаний к ТНК, которые складывались по мере их развития. Данные критерии делятся на количественные и качественные (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Критерии транснационализации компаний

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

Составлено по материалам: [23]

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

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

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

- диверсифицированные ТНК — филиалы с горизонтальной и вертикальной интеграцией («Nestlé Strategische Allianz») [11, с. 345].

Помимо этого, ТНК могут быть классифицированы по таким признакам, как: страна происхождения, отраслевая направленность, размер ТНК и уровень транснационализации.

Согласно методологическим документам ЮНКТАД [69] и ОЭСР [63] организационная структура ТНК (рис. 1.1) включает два основных элемента: материнскую компанию и зарубежные филиалы, функционирующие в форме отделений, дочерних фирм или ассоциированных компаний.

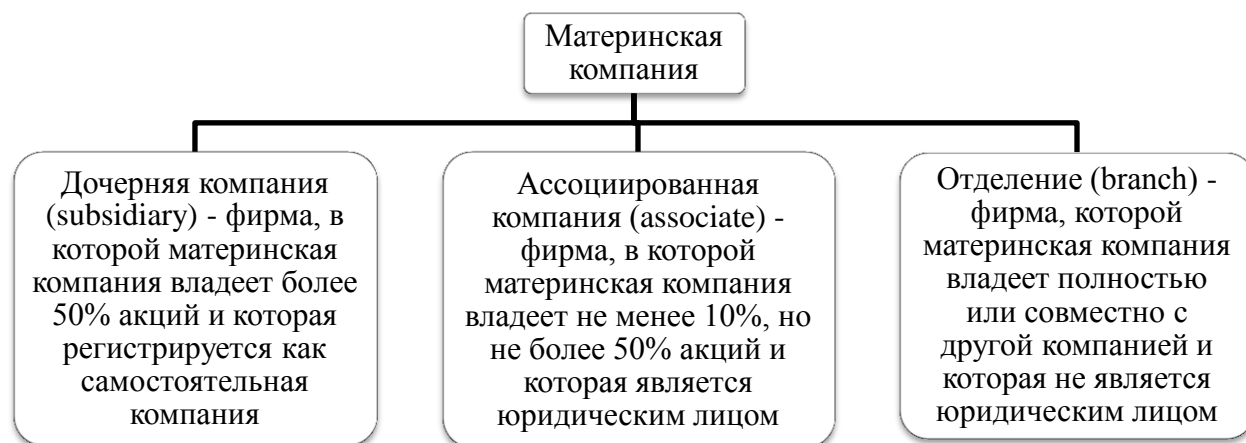


Рис. 1.1. Организационная структура транснациональных компаний
Составлено по материалам: [11, с. 349].

Структура управления ТНК обеспечивает бесперебойное руководство материнской компанией своими зарубежными филиалами, в которых она прямым или косвенным образом имеет непосредственный инвестиционный интерес. В

то же время, материнская компания дает возможность менеджерам зарубежных филиалов самостоятельно принимать решения по удовлетворению потребностей потребителей с учетом специфики местного рынка и в соответствии с законодательством принимающей страны, что является одним из главных факторов эффективного влияния на управление компанией и процесс принятия решений.

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

1.2. Современные теории и концепции деятельности ТНК в условиях глобализации

Первоначально ТНК изучались в рамках теории фирмы, но в результате активного роста их числа со второй половины XX в. стали разрабатываться концепции международных компаний. Формирование международных и региональных экономических связей повлияло на развитие внешней торговли и вы-

воз капитала, усиление роли инновационной деятельности и интернационализации мировой экономики. Для современного мирового хозяйства экспорт капитала выступает основным источником продукции, реализованной зарубежными подразделениями международных компаний.

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

Теория «экономии масштаба» была предложена в начале 80-х гг. XX в. П. Крюгманом [59] и К. Ланкастером [61]. Данная теория основана на эффекте масштаба при переносе производства в другие страны. Используя эту теорию, международные корпорации экономят на организации производства, снижая производственные издержки.

Технологическая теория международных корпораций, разработанная американским ученым Дж. Гэлбрейтом, обосновывает происхождение ТНК технологическими преимуществами материнских компаний развитых стран. По его мнению, международные компании являются центром инновационных процессов и проводником новых технологий от развитых стран в менее развитые. Согласно данной теории, создание международными компаниями подразделений в других странах связано с необходимостью реализации и технического обслуживания продукции, требующей товаро- и услугопроводящей сети предприятий в принимающих странах [12, с. 408.].

Теория международной организации американского ученого Дж. С. Баркина обуславливает стремление национальных компаний к международным организациям при достижении определенного размера [51, 185 p.].

Современные теории ТНК определяют новые направления ее исследования.

Теория размещения производства Й. Тюнена [39], В. Лаунхардта [60] и А. Вебера [9], была посвящена исследованию причин, по которым компания размещает производство одного и того же продукта и, соответственно, капитал в

разных странах. К данным причинам относят доступ к дешевым ресурсам, низкие транспортные расходы, создание экспортного рынка, возможность обойти таможенные барьеры и др.

На основе теории интернационализации Р. Коуза [21], нобелевского лауреата по экономике, которая гласила, что внутри крупной компании между ее подразделениями существует внутренний рынок, который регулируется руководителями компании и ее подразделений, английские экономисты П. Бакли, Дж. Макманус, М. Кэссон, А. Рагман и Дж. Даннинг создали модель интернационализации. Согласно этой модели, основная часть международных операций представляет собой внутрифирменные операции между подразделениями крупных хозяйственных комплексов. Развитие внутривозвращенных связей, образующих регулируемый внутренний рынок ТНК, позволяет более эффективно решать проблемы реализации продукции и расширять экспортный рынок.

На современном этапе развития мировой экономики разрабатываются теории прямых иностранных инвестиций, которые характеризуют территориальные и отраслевые особенности инвестирования и их последствия для национальной и региональной экономики. В рамках деятельности ТНК наибольшую известность получили следующие модели распределения инвестиций: монополистических преимуществ, жизненного цикла продукта, догоняющего развития, конкурентного преимущества наций и эклектическая парадигма (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Основные модели международного движения прямых инвестиций

Модель	Автор	Год	Предмет анализа	Проблематика
1	2	3	4	5
Монополистические преимущества	С. Хаймер Ч.П. Кинд-лербергер	1960 1969	Американские ТНК	Объяснение конкурентоспособности ТНК и их стратегий интернационализации
Жизненный цикл продукта	Р. Вернон	1966	Американские ТНК	ПИИ и внешняя торговля, потоки, воздействие жизненного цикла технологий и товаров на развитие международного бизнеса
Догоняющее развитие	К. Кодзима Т. Озава	1978 1995	Японские ТНК	Экономическое развитие посредством экспорта ПИИ

Окончание табл. 1.2

1	2	3	4	5
Электрическая парадигма	Дж. Даннинг	1981	ТНК промышленно развитых стран	Специфические детерминанты ПИИ по кампаниям и странам
Конкретное преимущество нации	М. Портер	1990	ТНК промышленно развитых стран	Конкурентоспособность стран и отраслей промышленности

Составлено по материалам: [5]

Модель монополистических преимуществ, разработанная С. Хаймером, Ч. П. Киндлебергером, Г. Дж. Джонсоном и Р. Лакруа, базируется на исследовании прямых инвестиций с позиции концепции несовершенной конкуренции. В соответствии с этой теорией, ТНК, направляя инвестиции в другие страны, имеют монопольное преимущество перед местными компаниями, а именно: собственность на определенные ресурсы, оригинальные продукты, совершенные технологии, квалифицированный менеджмент, преимущество в масштабах, благоприятное государственное регулирование для иностранных инвесторов.

Модель жизненного цикла продукта была разработана американским исследователем Р. Верноном в 1966 г. [70], который основывался на теории роста фирмы. Согласно этой модели, новый продукт ТНК проходит четыре стадии международного жизненного цикла:

1. Монополистическое производство и экспорт нового продукта.
2. Появление аналогичного продукта конкурентов на рынках их стран.
3. Выход производителей аналогичного продукта на рынки третьих стран.
4. Внедрение конкурентов на рынок первичной страны-производителя.

Согласно теории Р. Вернона, если производство компании массово стандартизировано, то имеет смысл переходить от экспорта продукта к организации его производства за рубежом. Однако, данная теория применима только по отношению к высокоинновационным предприятиям, расположенным в развитых странах (США, Великобритании, Германии), так как такие компании к моменту возникновения конкуренции со стороны производителей аналогичного продук-

та могут начать внедрение нового, более совершенного продукта или наладить производство продукта за рубежом, чтобы продлить его жизненный цикл.

Японские исследователи К. Кодзима и Т. Озава в 1970-х гг. XX в. предложили концепцию догоняющего развития [58], объясняя специфику развития новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии. Их концепция включала в себя три стадии развития промышленного производства:

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

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

Эклектическая модель английского экономиста Дж. Даннинга была основана в начале 80-х гг. XX в. [52] на объединении элементов из различных теорий. Данная модель обосновывает осуществление прямого инвестирования ТНК за рубеж тем, что они обладают преимуществами по сравнению с местными компаниями: преимущества собственности (капитал, технологии, НИОКР), интернационализации (снижение издержек, экономия масштаба) и места размещения инвестиций (географическое распределение ресурсов и рынков, долгосрочный рыночный потенциал, развитая инфраструктура). Недостатком теории Дж. Даннинга оказалось то, что она не учитывала стратегические прямые иностранные инвестиции, а также капиталовложения, для которых существовали препятствия в национальных экономиках.

Модель конкурентного преимущества наций, разработанная американским ученым М. Портером в 1990 г., показала взаимодействие между инвести-

ционными стратегиями компаний и конкурентными преимуществами принимающих стран. Согласно его теории, шесть факторов влияют на конкурентные преимущества:

1. Корпоративная стратегия, структура и конкуренция.
2. Факторы производства.
3. Характеристика спроса.
4. Сопутствующие и поддерживающие отрасли.
5. Случай, отражающий перемены на валютных и финансовых рынках.
6. Влияние государственной интервенции [28, с. 896].

Таким образом, существуют разнообразные, даже противоречивые теории, которые раскрывают мотивы, предпосылки, последствия и перспективы деятельности международных компаний. Однако данные исследования не учитывают типологию стран, их различия, национальную специфику и её влияние на экспансию, политические аспекты, временные лаги.

Приведенные в работе теории и концепции освещают как позитивные, так и негативные последствия деятельности ТНК (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Позитивные и негативные последствия деятельности ТНК

Позитивные	Негативные
<ul style="list-style-type: none"> - насыщение национального рынка конкурентоспособной продукцией; - способствуют распространению достижений НТР в развивающиеся и менее развитые страны; - предоставляют денежные и производственные ресурсы для модернизации местных отраслей промышленности; - обеспечивают занятость населения принимающей страны; - способствуют процессам международного разделения труда. 	<ul style="list-style-type: none"> - дополнительная конкуренция для местных фирм; - установление монопольных цен; - размещение экологически вредного производства в странах с льготным экологическим законодательством; - эксплуатация природных ресурсов принимающей страны; - мобильность предприятий, что влечёт за собой сокращение занятости в отдельных странах и регионах; - возможность оказания влияния на политику правительства данной страны.

Составлено по материалам: [19]

На сегодняшний день не существует обобщённого теоретического исследования, которое могло бы объяснить территориальную концентрацию распре-

деления прямых иностранных инвестиций. Все рассмотренные исследования характеризуют в общем виде механизмы и причины международной деятельности компаний в условиях глобализации.

Следует отметить, что исследователи выделяют целый ряд противоречивых последствий международного движения капитала. Как правило, при исследовании прямых иностранных инвестиций не учитывается роль неэкономических факторов (языковой барьер у инвесторов, отсутствие у них необходимой информации, существование стереотипов). Теоретические выводы по инвестиционным вложениям ТНК были сделаны, в основном, по промышленным предприятиям, хотя значительная часть ПИИ направляется в сферу услуг.

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

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

1.3. Инвестиционные стратегии ТНК на глобальном рынке инноваций

В глобальном масштабе инновационная деятельность стимулирует процессы конкуренции и реструктуризации компаний и отраслей, делая приоритетным поиск новых эффективных технологических решений, позволяющих существенно сократить трудовые, материальные и финансовые издержки. Кроме того, антикризисные решения, принимаемые сегодня государствами, свиде-

тельствуют о высоком приоритете науки и инноваций в структуре мировой экономики.

Трансформация мировой экономики в рамках инновационной концепции обуславливает возрастающую роль конкурентоспособности ТНК в инвестиционном обеспечении, где особое место занимают зарубежные инвестиционные ресурсы.

В условиях современной экономики прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются необходимым фактором обеспечения инновационного роста [64], причем характер данного влияния прямо пропорционален эффективности методов и инструментов регулирования этого процесса.

Выделяют несколько основных форм международного движения капитала, в числе которых ПИИ – долгосрочные вложения капитала, обеспечивающие контроль инвестора за объектом размещенного капитала [54]. Задача ПИИ – повышение эффективности предприятия-инвестора на основе конкурентных преимуществ, сформированных до выхода на зарубежный рынок, но используемые на этом рынке.

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

- глобальные (мировые);
- страновые (региональные);
- локальные (местные).

Предметом дальнейшего исследования выступает глобальный уровень, который рассматривает потоки ПИИ в долгосрочной перспективе на мировом уровне.

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

1) Инвестиционная стратегия, основанная на greenfield-филиалах. Greenfield-филиалы это подразделения ТНК, которые открываются «с чистого листа». Данная стратегия представляет собой процесс интеграции greenfield-филиала на рынке принимающей страны, путем адаптации своего продукта на местном рынке, создавая почву для разработки новых технологий. Увеличивая свои технологические возможности, greenfield-филиал может стать центром передового опыта на определенном этапе своего развития.

2) Инвестиционная стратегия, основанная на слияниях и поглощениях (M&A). Для современного этапа интернационализации характерно распространение деятельности ТНК за рубежом путем приобретения местных компаний. В случае использования этой стратегии ТНК получает быстрый доступ к новым технологиям принимающей страны.

3) Инвестиционная стратегия, основанная на комбинации greenfield-филиалов, слияний и поглощений. Данная стратегия подразумевает создание ТНК greenfield-филиала, а затем дополнительное приобретение им местных компаний. Подобный способ предоставляет ТНК доступ к новым технологиям, тем самым способствуя развитию greenfield-филиала [10].

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

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

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

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

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

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

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

Для японских ТНК характерно расположение исследовательских центров на территории страны, что характерно консервативной и закрытой внешнеэкономической позиции страны. Создание исследовательских центров за рубежом происходит для приспособления товара к местным условиям на конечных этапах коммерциализации инновационных продуктов.

В США созданы наиболее благоприятные условия для деятельности ТНК: действует либеральное законодательство, имеется отлаженный механизм внедрения инноваций, льготная система налогообложения нововведений, квалифицированные специалисты. Американские ТНК в выборе страны размещения исследовательских центров придерживаются позиции получения максимальной выгоды с экономической точки зрения.

Зоны влияния на глобальном рынке заняты развитыми странами, в которых концентрируется около 90% научного потенциала мирового хозяйства и которые контролируют более 80% глобального инновационного рынка, что приводит к монополизации технологического развития [3].

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

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

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

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

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

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

1. ТНК выполняют специфическую задачу осуществления деятельности в качестве обучающих, интеллектуальных организаций, что является результатом

концентрации капитала ТНК в целях формирования новых прогрессивных технологий. При этом компании принимающей страны заинтересованы в партнерстве с подразделением ТНК, что позволяет им получать новые технологические и коммерческие инновации. Инновации рассматриваются как способ воздействия на конкурентные отношения, усиливая их прямопропорционально уровню дохода от внедрения интеллектуального продукта.

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

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

3. Развитие международной инвестиционной деятельности ТНК и формирование ТНК как субъекта мировых инновационных отношений. Движение ПИИ в НИОКР способствовало усилению роли подразделений и международных стратегических альянсов ТНК в исследованиях, разработках и регистрации патентов [6, с. 25].

Технологичность и приспособленность к внедрению новых инноваций выступают ведущими направлениями конкурентной борьбы в системе мировых хозяйственных связей. Инвестиционная деятельность ТНК является основным источником новых технологий, так как ТНК играют важную роль в международной иерархии НИОКР, что связано с их способностью охватить междуна-

родный рынок научно-технических кадров, организовать НИОКР и применить технологические знания в глобальном масштабе.

В общей сложности, приблизительно 80% из 700 ТНК с наибольшими ПИИ в НИОКР происходят из США, Японии, Германии, Великобритании и Франции. ТНК направляют свои инвестиции на инновационное развитие преимущественно для выполнения двух основных корпоративных задач — уменьшение издержек на производство уже имеющейся продукции и разработку новой продукции для будущего позиционирования на глобальном рынке [50, с. 85].

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

Выводы по первой главе.

Транснационализация мировой экономики – это сложный, многоступенчатый процесс, который проявляется во всё возрастающей роли ТНК. Современные ТНК представляют собой предпринимательские объединения, интернациональные по сфере своей деятельности, активно участвующие в процессах мировой торговли, инвестирования капитала, обмена технологиями, производственного и научно-технического сотрудничества, международного разделения труда и усиливающих процесс интернационализации мировой экономики. Создавая подразделения в принимающих странах, ТНК открывают доступ к природным ресурсам и новым рынкам, обходя протекционистские ограничения; снижают транспортные и производственные издержки; проводят политику диверсификации рисков; продлевают жизненный цикл своего продукта.

На сегодняшний день не существует обобщённого теоретического исследования, которое могло бы объяснить мотивы, предпосылки, последствия и перспективы деятельности международных компаний и распределение ПИИ. Все рассмотренные исследования характеризуют в общем виде механизмы и причины международной деятельности компаний в условиях глобализации. Однако данные исследования не учитывают типологию стран, их различия, национальную специфику и её влияние на экспансию, политические аспекты, временные лаги.

Возникновение и развитие ТНК, прошедших достаточно долгий путь эволюционного развития, в процессе которого изменялись приоритеты их форм и сфер деятельности, внутрикорпоративная структура и стратегия, является закономерным результатом развития мировой экономики и международных отношений, с одной стороны, и мощным фактором их развития, с другой.

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

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

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

ГЛАВА 2. РОЛЬ ТНК В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Географическое размещение и отраслевая структура ТНК в мире

ТНК соединили мировую торговлю с международным производством. Они действуют через свои дочерние предприятия и филиалы в десятках стран мира по единой научно-производственной и финансовой стратегии, обладают громадным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим высокий темп развития экономики страны.

Ведущая роль ТНК в развитии мирового хозяйства определяется тем, что в условиях процессов глобализации, интеграции и интернационализации, НТР и ужесточенной конкуренции, ПИИ ТНК способствуют развитию международной специализации и кооперации производства, эффективному использованию капитала, укреплению внешнеэкономических связей.

В настоящее время в мире насчитывается около 82 тыс. ТНК, имеющих более 810 тыс. филиалов по всему миру. Международные ТНК составляют половину крупнейших экономик мира, контролируют 50% мировой и 67% внешней торговли. Самые крупные ТНК реализуют 95% фармацевтики, 80% всей производственной электроники и химии и 76% продукции машиностроения [69].

В зарубежной периодической литературе ежегодно публикуются рейтинги крупнейших компаний, составленные по различным критериям. Выделяют два наиболее известных международных рейтинга самых крупных компаний мира:

- «Fortune Global 500» ранжирует нефинансовые компании по величине полученной за год прибыли;

- «Financial Times Global 500» ранжирует все компании (включая финансовые) по уровню рыночной капитализации [42, с. 284].

В этих рейтингах ежегодно выделяется 500 компаний-лидеров мировой экономики. Анализируя состав группы наиболее крупных компаний мира, можно проследить, какие изменения происходили в регионах и отраслях. По данным международной газеты «Financial Times», были составлены географическое распределение (табл. 2.1) и отраслевая структура 500 крупнейших компаний мира за 2013-2015 гг. (табл. 2.2), оцениваемые уровнем рыночной капитализации — чем больше цена компании на фондовом рынке, тем выше ее ранг. Оценка рыночной капитализации основана на теории, что свободный рынок способен учитывать все факторы, влияющие на цену компании, в совокупности. Именно в результате биржевых торгов возможно определить истинную стоимость компании. Для определения капитализации компании необходимо умножить цену акции на 31 марта текущего года на число выпущенных акций [26, с. 19]. В рейтинг включены компании, чьи акции в свободном обращении на фондовых рынках составляют не менее 15%. Ранжирование, основанное на рыночной капитализации, содержит прогнозную составляющую с учетом того, что цена акции включает ожидания инвесторов [55].

Рассмотрим особенности географической и отраслевой структуры функционирования ТНК на мировом рынке.

К географическим особенностям деятельности ТНК, согласно основным положениям глобальной стратегии, относят:

- исследование рынка с целью дальнейшего размещения своих производственных, сбытовых и научно-исследовательских подразделений на новых рынках, с учетом их особенностей;
- организация мировой сети производства с размещением подразделений за рубежом;
- концентрацию основного капитала и большинства подразделений ТНК в США, странах Восточной Азии и Западной Европы;
- появление на мировой арене высококонкурентных ТНК из новых индустриальных стран (НИС) Юго-Восточной Азии.

Выходя на международный рынок, ТНК стараются извлечь максимальные преимущества, используя опыт конкурентных ТНК или создавая с ними стратегические альянсы для укрепления позиций на данном рынке, либо наиболее эффективно используя факторы производства.

Таблица 2.1

Географическое распределение 500 крупнейших компаний мира
за 2013-2015 гг.

№	Регион	Количество компаний, шт.			Рыночная капитализация, млрд. долл. США		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015
1	США	184	203	209	11 648,2	14 236,6	15 672,2
2	КНР	23	18	37	2 520,1	1 408,1	2 755,2
3	Великобритания	36	37	32	2 374,8	2 343,5	1 998,9
4	Япония	34	34	35	1 437,3	1 524,5	1 678,1
5	Франция	24	28	24	1 104,3	1 493,5	1 254,2
6	Германия	20	20	18	990,5	1 279,0	1 207,6
7	Гонконг	22	14	18	766,1	838,4	1 123,1
8	Швейцария	13	13	11	1 006,4	1 180,0	1 102,9
9	Канада	26	22	19	931,1	904,8	817,3
10	Австралия	12	11	10	901,1	715,7	611,7
11	Индия	12	10	14	387,9	367,9	523,9
12	Испания	6	9	7	317,8	510,3	434,2
13	Швеция	10	11	10	327,9	406,9	352,9
14	Южная Корея	5	7	4	335,2	392,7	310,4
15	Бразилия	10	10	6	636,5	534,5	286,5
16	Нидерланды	7	7	7	292,7	275,6	281,1
17	Италия	7	7	6	233,4	341,1	263,3
18	Бельгия	1	2	2	159,5	194,3	222,4
19	РФ	8	7	5	429,7	351,5	197,9
20	Дания	2	3	3	103,8	180,6	184,9
21	Тайвань	4	5	2	168,3	209,4	163,6
22	Саудовская Аравия	3	3	4	125,2	159,0	154,8
23	Сингапур	4	4	4	133,2	131,2	145,6
24	ЮАР	5	3	3	128,3	120,7	121,8
25	Мексика	5	4	3	201,3	143,8	121,7
26	Норвегия	3	3	3	135,4	151,9	113,1
27	Индонезия	5	2	3	130,1	49,0	79,0
28	Израиль	1	1	1	37,2	49,0	60,0
29	Финляндия	1	2	2	21,5	56,8	56,3
30	Катар	2	2	1	52,3	67,0	37,2
31	Таиланд	5	1	1	116,3	26,3	28,4
32	ОАЭ	1	1	1	21,4	25,8	27,1
Всего:		500	500	500	28 175,5	30 669,7	32 387,2

Рассчитано по данным: [55]

Согласно данным таблицы 2.1, общая рыночная стоимость 500 крупнейших компаний мира увеличилась за исследуемый период на 4 211,7 млрд. долл. США или на 14,9% и достигла к 31 марта 2015 г. 32 387,2 млрд. долл. США. Наибольшее влияние на мировую экономику оказывают ТНК, принадлежащие США, доля которых в рейтинге FT 500 в 2015 г. укрепилась и составила 41,8%. К странам, которые имеют наибольшее количество ТНК, относятся страны Восточной Азии (КНР – 7,4%, Япония – 7,0%) и Западной Европы (Великобритания – 6,4%, Франция – 4,8%, Германия – 3,6%). В период за 2013-2015 гг. в рейтинге увеличилось число компаний из США, КНР, Японии, Индии, Испании, Бельгии, Дании, Саудовской Аравии и Финляндии.

Рассмотрим распределение 500 ведущих компаний мира по регионам в динамике за исследуемый период (рис. 2.1).

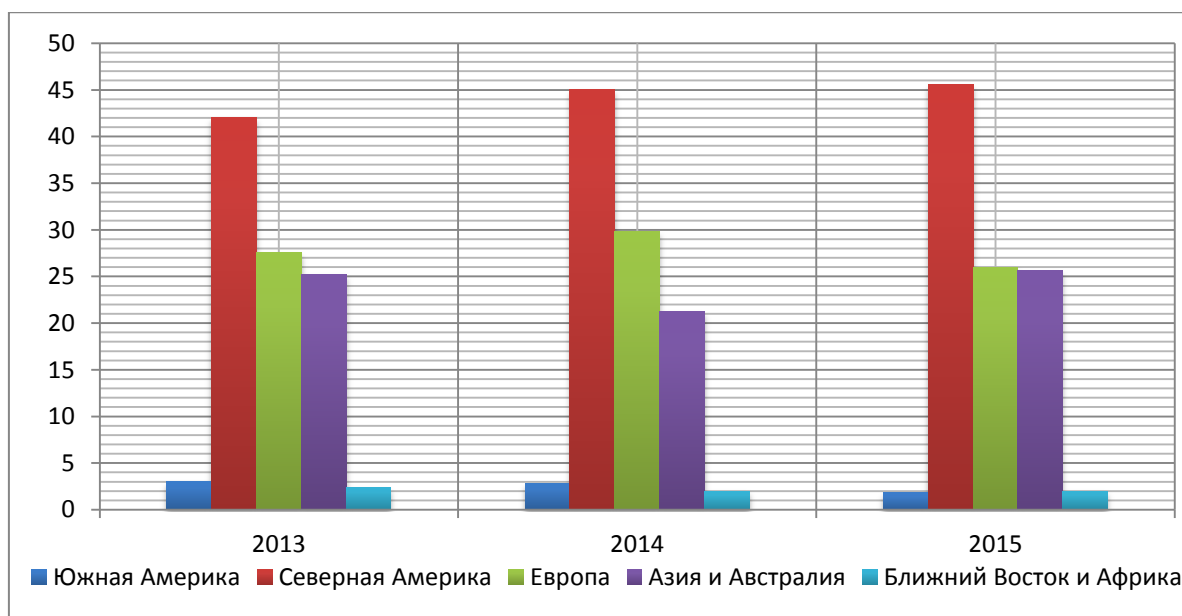


Рис. 2.1. Динамика распределения 500 ведущих компаний по регионам за 2013-2015 гг., %

Составлено по данным: [55]

На страны Северной Америки приходится 42-45% общего количества 500 крупнейших компаний, на страны Европы – 26-30%, на страны Азии и Австралию – 21-25%, на страны Южной Америки – 2-3%, на страны Ближнего Востока – 2%.

Анализ данных общей рыночной стоимости показывает, что за исследуемый период наблюдался значительный прирост рыночной капитализации компаний, расположенных в Финляндии (166,7%), Дании (78,6%), Гонконге (46,6%), Израиле (62,2%), Бельгии (39,6%), Испании (36,9%), Индии (35,1%), США (34,5%), ОАЭ (28,5%) и Саудовской Аравии (26,2%). Однако в ряде стран данный показатель резко сократился, например, в Таиланде (-75,6%), Бразилии (55,1%), РФ (-54,1%), Индонезии (-39,4%), Мексике (-39,2%), Австралии (-36,2%) и Катаре (-28,8%). В 2015 г. на США приходится 48,4% мировой рыночной стоимости ТНК, на КНР – 8,5%, на Великобританию – 6,2%, на Японию – 5,2%, на Францию – 3,9%, на Германию – 3,7%. Рассмотрим объем совокупной рыночной капитализации 500 ведущих компаний мира по регионам в динамике за исследуемый период (рис. 2.2).

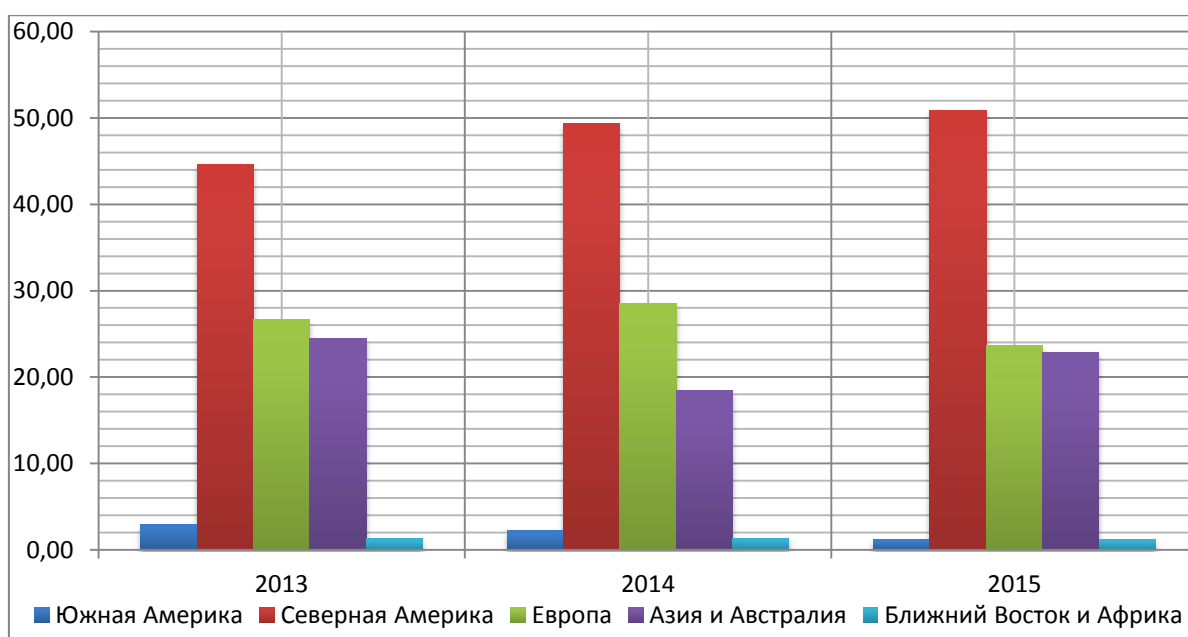


Рис. 2.2. Динамика объема рыночной капитализации 500 ведущих компаний по регионам за 2013-2015 гг., %

Составлено по данным: [55]

По данным рисунка 2.2, рыночная стоимость компаний Северной Америки составляет 45-51% совокупной рыночной капитализации 500 ведущих компаний, Европы – 24-28%, Азии и Австралии – 18-22%, Латинской Америки – 1-3%, Ближнего Востока и Африки – 1%.

Хотя развитые страны и превосходят развивающиеся по количеству ведущих ТНК мира, стоит отметить, что одной из тенденций последних 10 лет в развитии процессов инвестирования стало преобразование новых индустриальных стран (НИС) Юго-Восточной Азии (Сингапур, Индонезия, Таиланд) из регионов, принимающих и эффективно использующих иностранные капиталы ТНК промышленно развитых стран, в регионы появления «новой волны» ТНК, успешно завоевывающих мировой рынок. Расширение заграничной инвестиционной деятельности ТНК из стран Азии существенно изменило географическое распределение ведущих ТНК мира. Достаточно высокие темпы роста экономики, реформы, выгоды от снижения цен на нефть, внедрение новых технологий, низкий уровень долга оказывают поддержку фондовых рынков стран Азии.

В 2013 г. ни одна российская компания не вошла в топ-50, в 2014 г. 7 представителей России по совокупной капитализации оказались на последнем месте среди стран БРИКС, а в 2015 г. в рейтинг вошли только 5 российских ТНК, спустившихся ниже топ-100. Рейтинг в 2015 г. покинули «Сбербанк», «НОВАТЭК» и «ВТБ». По совокупной капитализации компаний в 2013 г. отечественные ТНК составили 1,5% общей рыночной стоимости 500 крупнейших компаний мира (429,7 млрд. долл. США), а в 2015 г. – 0,6 % (197,9 млрд. долл. США в 2015 г.). На позиции российских ТНК повлияли политическая и экономическая нестабильности: девальвация рубля, падение фондового рынка из-за экономического кризиса, действие санкций и обвал цен на нефть.

На отраслевую структуру современного этапа функционирования ТНК оказывают влияние следующие факторы:

- активное развитие НИОКР и маркетинговых исследований;
- формирование международных стандартов производства и качества продукции;
- интенсивный рост информационных технологий, средств связи и транспорта [42, с. 284].

Рассмотрим отраслевую структуру 500 крупнейших компаний мира по версии газеты «Financial Times» (табл. 2.2), сформированную под воздействием вышеперечисленных факторов.

Таблица 2.2

Отраслевая структура 500 крупнейших компаний мира за 2013-2015 гг.

№	Сектор	Количество компаний, шт.			Рыночная капитализация, млрд. долл. США		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Банки	75	70	71	4 345,5	4 652,8	4 884,6
2	Фармацевтика и биотехнологии	23	42	30	2 038,8	2 587,7	3 016,1
3	Нефть и газ	43	28	31	3 311,5	3 132,8	2 467,4
4	Программное обеспечение и компьютерные услуги	15	18	16	1 273,6	1 744,9	1 842,8
5	Компьютеры и IT-оборудование	14	18	19	1 154,5	1 428,5	1 776,1
6	Розничная торговля	16	20	16	1 070,1	1 101,9	1 267,4
7	Финансовые услуги	20	15	28	735,6	886,2	1 242,1
8	Автомобилестроение	17	16	17	847,9	1 108,0	1 092,7
9	Имущественное страхование	15	20	15	719,2	890,7	941,1
10	Услуги мобильной связи	17	15	15	896,7	882,3	938,8
11	Напитки	10	10	10	898,4	871,5	904,5
12	Масс-медиа	15	11	16	626,4	816,0	895,8
13	Многоотраслевые компании	12	13	11	748,1	831,5	829,3
14	Химическая промышленность	14	15	16	616,9	770,1	790,6
15	Телекоммуникация	15	15	11	783,0	831,1	789,9
16	Потребительские товары	13	10	13	922,2	565,8	713,9
17	Путешествия и отдых	11	13	17	403,3	572,5	686,1
18	Здравоохранение	11	12	14	341,7	498,4	668,6
19	Страхование жизни	12	13	10	474,0	548,4	640,7
20	Пищевая промышленность	12	10	8	681,3	677,9	548,5
21	Аэрокосмическая и оборонная промышленность	7	6	10	309,3	502,4	522,0
22	Табачные изделия	8	13	7	514,3	486,0	495,6
23	Транспортные услуги	9	7	10	338,4	422,8	470,8

Окончание табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
24	Промышленная инженерия	9	9	13	317,4	400,9	455,8
25	Розничная торговля продуктами и фармацевтика	6	11	8	249,7	348,2	412,2
26	Электроэнергетика	14	9	11	380,6	370,7	394,0
27	Нефтяное оборудование и нефтесервисные услуги	8	8	7	3 250,3	370,5	371,4
28	Горнодобывающая промышленность	10	8	5	623,9	499,9	344,9
29	Товары для дома	3	9	2	299,5	322,8	282,9
30	Товары для отдыха	1	3	3	217,8	236,5	277,4
31	Фонды недвижимости	8	2	8	217,4	162,8	270,9
32	Электронное и электрическое оборудование	4	6	7	141,8	221,1	253,9
33	Строительство и стройматериалы	4	8	7	91,7	128,0	237,7
34	Коммунальные услуги	8	5	5	273,4	335,5	207,3
35	Инвестиции и услуги в области недвижимости	8	4	6	224,1	131,5	204,4
36	Бизнес-услуги	4	4	5	141,0	144,4	184,3
37	Металлургия	8	8	1	415,6	212,8	28,3
Всего:		500	500	500	28 175,5	30 669,7	32 387,2

Рассчитано по данным: [55]

На основе данных таблицы 2.2 можно сделать вывод, что наиболее предпочтительными в период за 2013-2015 гг. являются следующие секторы: банковский, фармацевтики и биотехнологий, финансовых услуг, компьютеров и IT-оборудования, программного обеспечения и компьютерных услуг.

Самым многочисленным и стабильным остается банковский сектор (14-15%), чья рыночная капитализация увеличилась на 12,4% или на 538,9 млрд. долл. США и составила 4 884,6 млрд. долл. США в 2015 г. Доля компаний сектора фармацевтики и биотехнологий выросла с 4,6% до 6%, увеличив рыночную капитализацию на 977,3 млрд. долл. США (47,9%). Нефтегазовый сектор, долгие годы менявшийся местами с банковским в качестве лидера по капитализации входящих в него компаний, в 2015 г. пропустил сектор фармацевтики и биотехнологий на 2-е место. В нефтегазовом секторе количество компаний су-

щественно уменьшилось с 8,4% до 4,6%, сократив рыночную капитализацию на 844,1 млрд. долл. США (-25,5%). Распределение ТНК по секторам экономики представлено на рисунке 2.3.

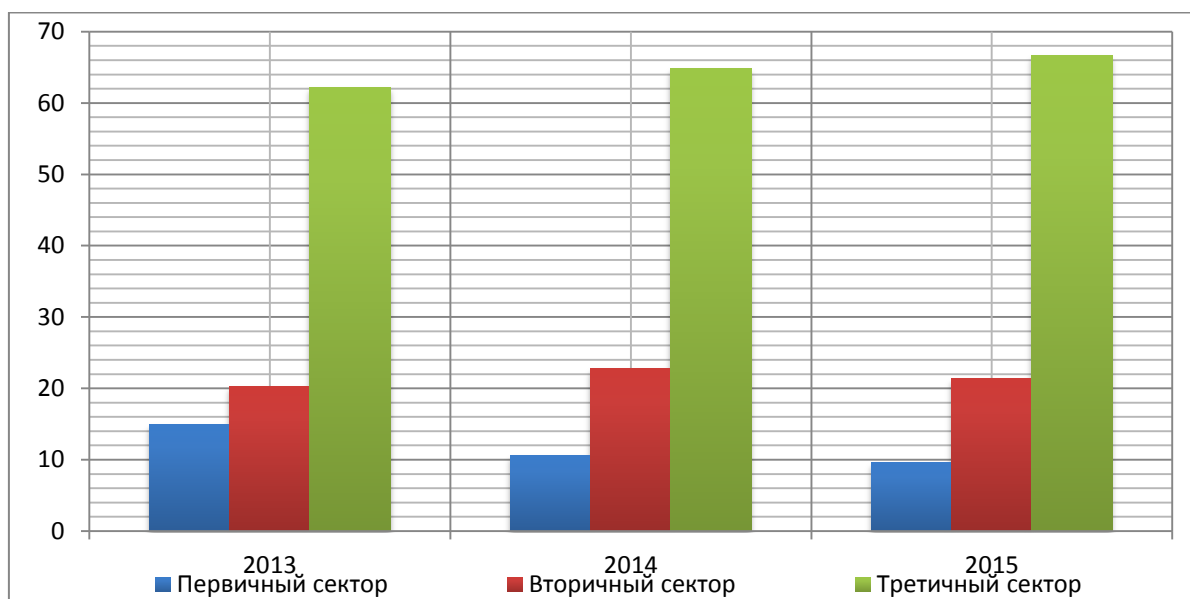


Рис. 2.3. Динамика распределения 500 ведущих компаний по секторам экономики за 2013-2015 гг., %

Составлено по данным: [55]

В настоящее время рисунок 2.3 отображает значительное преобладание ТНК в третичном секторе экономики (транспорт, связь, торговля и туризм, здравоохранение, информационные технологии, коммуникации, финансы) – 62-66%, во вторичный сектор (строительство и обрабатывающая промышленность) входит 20-23% компаний, в первичный (добыча природных ресурсов) – 10-15%.

Анализ рыночной стоимости компаний, ранжированных по секторам экономики, показывает, что за исследуемый период наблюдался значительный прирост рыночной капитализации в секторах строительства и стройматериалов (160,4%), здравоохранения (95,9%), электронного и электрического оборудования (79,4%), путешествий и отдыха (70,2%), аэрокосмической и оборонной промышленности (68,9%), финансовых услуг (68,9%), компьютеров и IT-оборудования (53,9%), фармацевтики и биотехнологий (47,9%), программного обеспечения и компьютерных услуг (44,7%), масс-медиа (42,9%). Стоит отме-

тять, что наихудшую отраслевую динамику показали нефтегазовый сектор (-25,5%), горнодобывающая промышленность (-44,8%), сектор нефтяного оборудования и нефтесервисных услуг (-88,6%) и металлургия (-93,3%). Динамика объема рыночной капитализации по секторам экономики так же связана с ростом доли третичного сектора (рис. 2.4).

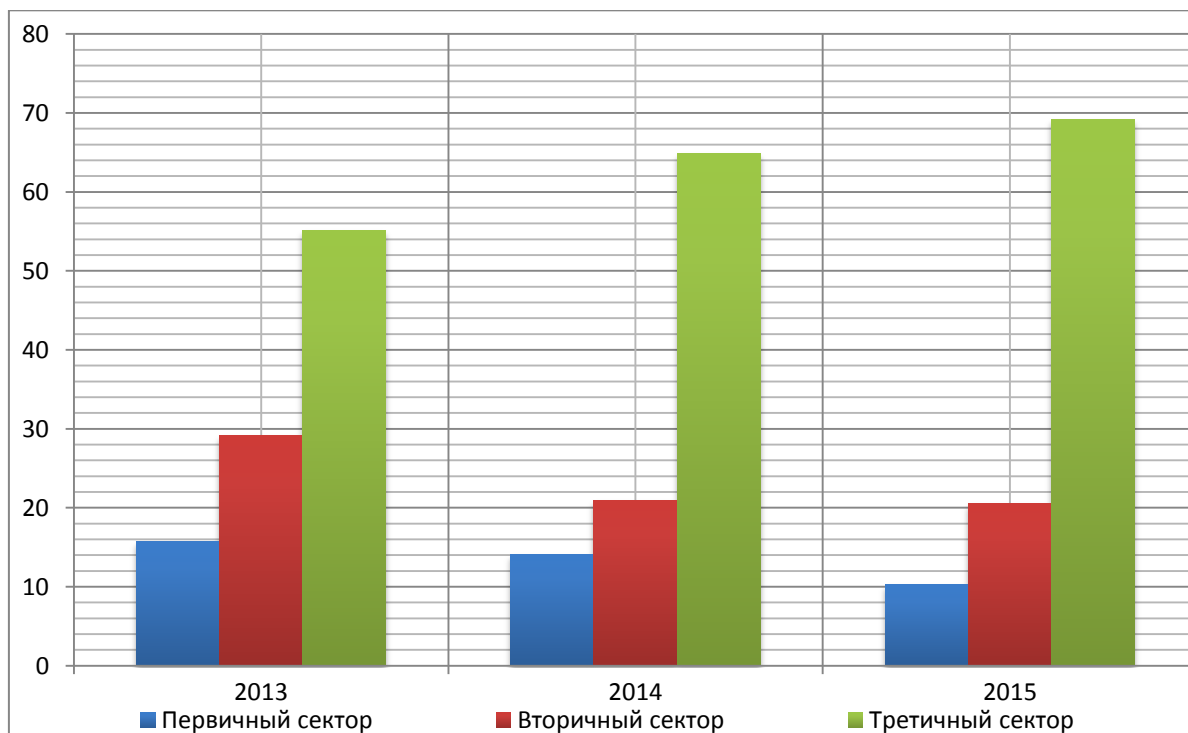


Рис. 2.4. Динамика объема рыночной капитализации 500 ведущих компаний по секторам экономики за 2013-2015 гг., %

Составлено по данным: [55]

Активный рост объема рыночной капитализации в третичном секторе (55-70%) обоснован общемировыми отраслевыми сдвигами в сферу услуг. При этом, снижается доля рыночной капитализации компаний, относящихся к вторичному (20-30%) и первичному (10-15%) секторам.

Впервые с момента финансового кризиса 2008-2009 гг. число российских компаний, входящих в рейтинг, составляемого английской газетой «Financial Times», сократилось до 5 в 2015 г. «Газпром» (170-е место), «Роснефть» (213), «Лукойл» (271), «Сургутнефтегаз» (441) представляют Россию в нефтегазовом секторе, «Норильские никель» (421) остался единственной компанией в секторе металлургии, попавшей в рейтинг.

Для современного этапа развития мировой экономики характерно внедрение ТНК в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют значительных капиталовложений и высококвалифицированных кадров. Корпорации, объединяя НИОКР и производственные процессы в сеть предприятий для разработки и выпуска стандартизированной продукции, проявляют тенденции к монополизации отраслей [48, с. 368].

На сегодняшний день все больше распространяется диверсификация деятельности ТНК, которые ориентируются на развитие нескольких отраслей, например, «General Electric», «Siemens», «3M», «Philips Electronics».

Стоит выделить, что высокотехнологичные и наукоемкие отрасли и производства обрабатывающей промышленности, такие как электроника и информационные технологии, машиностроение, химическая промышленность, сконцентрированы в Северной Америке и Западной Европе. ТНК, относящиеся к добывающей промышленности, размещены в странах Африки, Канаде, СНГ, ОАЭ, Саудовской Аравии, Новой Зеландии. Компании, ориентированные на предоставление услуг для удовлетворения потребительского спроса (розничная торговля, путешествия и отдых, транспортные услуги) сосредоточены в экономически развитых регионах: Западная Европа, Северная Америка, зона Тихоокеанского бассейна.

Таким образом, современные ТНК, интернационализованные по сфере своей деятельности, размещают свои производственные и сбытовые сети по всему миру. Территориальная экспансия позволяет ТНК максимально эффективно осуществлять свою деятельность, используя преимущества принимающих стран. Также это способствует выравниванию экономического развития отдельных регионов, что является рычагом для развития мировой хозяйственной системы в целом.

По данным международного рейтинга «Financial Times Global 500», были проанализированы географическое распределение и отраслевая структура 500 крупнейших компаний мира, оцениваемые уровнем рыночной капитализации.

Наибольшее влияние на мировую экономику оказывают ТНК, принадлежащие США, странам Восточной Азии и Западной Европы. Расширение заграничной инвестиционной деятельности ТНК из стран Восточной Азии существенно изменило географическое распределение ведущих ТНК мира.

Для современного этапа развития мировой экономики характерно внедрение ТНК в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства. Наиболее предпочтительными являются следующие секторы: банковский, фармацевтики и биотехнологий, финансовых услуг, компьютеров и IT-оборудования, программного обеспечения и компьютерных услуг.

На сокращение количества отечественных ТНК повлияли политическая и экономическая нестабильности: девальвация рубля, падение фондового рынка из-за экономического кризиса, действие санкций и обвал цен на нефть.

ТНК, являясь основным участником глобальных экономических и политических процессов, способствуют установлению единой геополитической модели мировой хозяйственной системы.

2.2. Влияние ТНК на движение мировых инвестиционных потоков

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

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

На протяжении последних десятилетий ПИИ росли опережающими темпами, значительно превышая темпы роста мировой экономики (рис. 2.5).

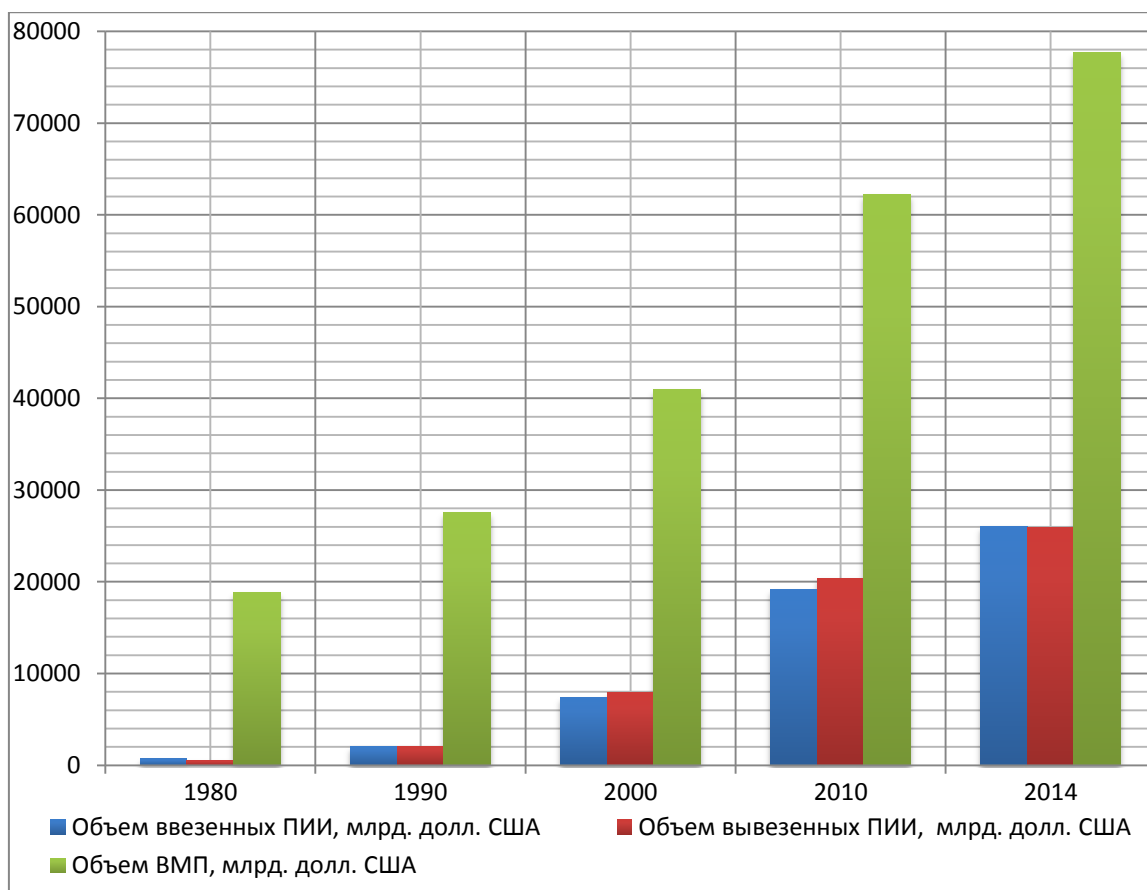


Рис. 2.5. Динамика объемов ВМП, ввезенных и вывезенных накопленных ПИИ за 1980-2014 гг.

Составлено по данным: [69]

Соотношение общей суммы накопленных в мире ПИИ и валового мирового продукта (ВМП) увеличилось с 6,3% в 1980 г. до 66,1% в 2014 г. Таким образом, за 35 лет относительная величина накопленных в мировом хозяйстве ПИИ выросла в 41,2 раза, что отражает, в первую очередь, динамику процесса транснационализации, т.е. роста ТНК и усиления их воздействия на мировое развитие экономики.

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

Отдельные страны по-разному вовлечены во ввоз и вывоз ПИИ (табл. 2.3 и табл. 2.4). Движение инвестиционных потоков в настоящее время осуществ-

ляется как развитыми странами, так и значительно продвинувшимися в промышленном отношении азиатскими странами и странами Латинской Америки (прил. 1 и прил. 2) [47, с. 75]. Для стран с развивающейся экономикой ПИИ играют важнейшую роль: во многих из них компании с иностранным капиталом занимают около 2/5 промышленного производства, а в некоторых они значительно преобладают.

Таблица 2.3

Динамика вывоза прямых иностранных инвестиций в мире
за 2012-2014 гг.

Регион	Экспорт ПИИ						Темп прироста, %	
	2012		2013		2014		2013 к 2012	2014 к 2013
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%		
Весь мир	1283,6	100,0	1305,9	100,0	1354,0	100,0	1,7	3,7
Развитые страны	872,8	68,0	833,6	63,8	822,8	60,8	-4,5	-1,3
Европа	376,4	29,3	316,8	24,3	315,9	23,3	-15,8	-0,3
ЕС	316,7	24,7	285,1	21,8	280,1	20,7	-10,0	-1,8
Северная Америка	365,2	28,5	378,8	29,0	389,5	28,8	3,7	2,8
Другие развитые страны	131,1	10,2	137,9	10,6	117,3	8,7	5,2	-14,9
Развивающиеся страны	357,2	27,8	380,7	29,2	468,1	34,6	6,6	23,0
Африка	12,3	1,0	15,9	1,2	13,1	1,0	29,3	-17,6
Азия	299,4	23,3	335,3	25,7	431,6	31,9	12,0	28,7
Восточная и Юго-Восточная Азия	266,2	20,7	292,4	22,4	362,5	26,8	9,8	24,0
Южная Азия	10,1	0,8	2,1	0,2	10,6	0,8	-79,2	404,8
Западная Азия	23,0	1,8	40,7	3,1	38,3	2,8	77,0	-5,9
Латинская Америка	43,8	3,4	28,4	2,2	23,3	1,7	-35,2	-18,0
Страны с переходной экономикой	53,5	4,2	91,4	7,0	63,1	4,7	70,8	-31,0
Юго-Восточная Европа	0,4	0,0	0,3	0,0	0,4	0,0	-25,0	33,3
СНГ	52,8	4,1	90,9	7,0	62,4	4,6	72,2	-31,4

Рассчитано по данным: [69]

В исследуемом периоде наблюдается увеличение мирового экспорта ПИИ, который составил 3942 млрд. долл. США. Крупнейшие компании из этих стран экспортируют капитал, чтобы эффективно использовать трудовые ресурсы, научно-технические достижения принимающих стран, расширять сферы своей деятельности для получения более высокой прибыли.

Согласно данным таблицы 2.3, основными экспортерами ПИИ являются развитые страны, на которые приходится примерно 2/3 мирового экспорта ПИИ, на долю развивающихся стран - 1/3. Страны с переходной экономикой экспортируют около 5% мировых ПИИ. Крупнейшими инвесторами стали США (в 2014 г. – 336 млрд. долл. США или 24,81% мирового экспорта ПИИ), КНР (в 2014 г. – 258 млрд. долл. США или 19,05% мирового экспорта ПИИ), Япония (в 2014 г. – 113 млрд. долл. США или 8,34% мирового экспорта ПИИ).

Таблица 2.4

Динамика ввоза прямых иностранных инвестиций в мире
за 2012-2014 гг.

Регион	Импорт ПИИ						Темп прироста, %	
	2012		2013		2014		2013 к 2012	2014 к 2013
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%		
Весь мир	1402,8	100,0	1467,2	100,0	1228,6	100,0	4,6	-16,3
Развитые страны	678,7	52,9	696,8	53,4	498,7	36,8	2,7	-28,4
Европа	400,7	31,2	325,5	24,9	288,7	21,3	-18,8	-11,3
ЕС	364,7	28,4	333,1	25,5	257,5	19,0	-8,7	-22,7
Северная Америка	208,9	16,3	301,3	23,1	146,2	10,8	44,2	-51,5
Другие развитые страны	69,1	5,4	69,9	5,4	63,7	4,7	1,2	-8,9
Развивающиеся страны	639,1	49,8	670,7	51,4	681,3	50,3	4,9	1,6
Африка	56,4	4,4	54,0	4,1	53,9	4,0	-4,3	-0,2
Азия	400,8	31,2	427,8	32,8	465,2	34,4	6,7	8,7
Восточная и Юго-Восточная Азия	320,5	25,0	347,5	26,6	381,1	28,1	8,4	9,7
Южная Азия	32,4	2,5	35,6	2,7	41,2	3,0	9,9	15,7
Западная Азия	47,8	3,7	44,7	3,4	43,0	3,2	-6,5	-3,8
Латинская Америка	178,0	13,9	186,1	14,3	159,4	11,8	4,6	-14,3
Страны с переходной экономикой	85,1	6,6	99,5	7,6	48,1	3,6	16,9	-51,7
Юго-Восточная Европа	3,5	0,3	4,7	0,4	4,6	0,3	34,3	-2,1
СНГ	80,6	6,3	93,9	7,2	42,1	3,1	16,5	-55,2

Рассчитано по данным: [69]

В мировом импорте ПИИ, составившем за 2012-2014 гг. 4097 млрд. долл. США, прослеживается тенденция сокращения. Основными импортерами выступают развитые и развивающиеся страны, на доли которых приходится примерно по 1/2 мировых ПИИ. Импорт ПИИ в страны с переходной экономикой

составил 6%. Главными импортерами ПИИ стали КНР (в 2014 г. – 231 млрд. долл. США или 18,81% мирового экспорта ПИИ), США (в 2014 г. – 92 млрд. долл. США или 7,49% мирового экспорта ПИИ), Великобритания (в 2014 г. – 72 млрд. долл. США или 5,86% мирового экспорта ПИИ)

В 2014 году прогнозировалось увеличение мировых потоков ПИИ, однако вследствие нестабильности глобальной экономики, сложной политической обстановки и возросших геополитических рисков в 2014 г. объемы мировых ПИИ по сравнению с 2013 г., наоборот сократились на 190 млрд долл. США (6,85 %). КНР, благодаря своему стабильному росту и одновременно значительному сокращению притока ПИИ в США, вышел на первое место по объему привлеченных инвестиций.

Сокращение объемов ПИИ в 2014 г. характерно в целом для развитых экономик. В то же время, поток ПИИ в развивающихся странах сохранил динамику и достиг новой пиковой отметки в 1149 млрд. долл. США (55,45% общего объема мировых инвестиций) в 2014 г. В основном это произошло благодаря стабильному значительному росту инвестиций в развивающиеся экономики азиатских стран.

В странах с переходной экономикой в 2014 г. приток ПИИ снизился на 51,52 % и составил 48 млрд. долл. США. Самое большое снижение объемов инвестиций за год зафиксировано в России. В сравнении с 2013 г., когда РФ по данному показателю стала пятой в мире, в 2014 г. инвестиции упали с 69 до 21 млрд. долл. США, то есть на 69,57 %. Это связано, в первую очередь, с анти-российскими санкциями западных стран, негативными прогнозами по экономике РФ, геополитическими конфликтами. При этом часть потерь на российском рынке западные страны компенсируют на других развивающихся рынках.

Однако партнерство с Россией выгодно для ТНК из США и стран ЕС, которые ввели антироссийские санкции, и многие крупные компании (например, крупный американский нефтегазовый холдинг ExxonMobil) не стали прерывать

сотрудничество, несмотря на сложную политическую и экономическую ситуацию.

Особо отмечены случаи изъятия инвесторами значительных объемов ранее вложенных средств. Отечественные сырьевые ТНК урезали свои инвестиции за границей из-за ограничений, с которыми они столкнулись на международных финансовых рынках, низких цен на сырье и девальвации российского рубля [45, с. 286].

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

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

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

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

Таким образом, деятельность ТНК оценивается потоками ПИИ, которые выступают важнейшим показателем их активности. Зарубежная экспансия ТНК осуществляется движением ПИИ на создание новых производственных мощностей (greenfield-investment) (табл. 2.5 и табл. 2.6) и ПИИ на приобретение уже существующих фирм или в слияние с ними (mergers and acquisitions).

Таблица 2.5

Стоимость заявленных проектов greenfield-инвестиций по регионам
источников ПИИ за 2012-2014 гг.

Регион	Стоимость заявленных проектов greenfield-инвестиций по регионам источников ПИИ						Темп прироста, %	
	2012		2013		2014		2013 к 2012	2014 к 2013
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%		
Весь мир	630,7	100,0	707,4	100,0	695,5	100,0	12,2	-1,7
Развитые страны	432,8	68,6	479,1	67,7	481,4	69,2	10,7	0,5
Европа	243,1	38,5	266,7	37,7	241,7	34,8	9,7	-9,4
ЕС	225,5	35,8	238,5	33,7	241,7	34,8	5,8	1,3
Северная Америка	127,3	20,2	140,2	19,8	152,3	21,9	10,1	8,6
Другие развитые страны	62,3	9,9	72,2	10,2	69,3	10,0	15,9	-4,0
Развивающиеся страны	188,2	29,8	209,5	29,6	208,3	29,9	11,3	-0,6
Африка	7,1	1,1	17,4	2,5	13,4	1,9	145,1	-23,0
Азия	170,7	27,1	171,6	24,3	186,3	26,8	0,5	8,6
Восточная и Юго-Восточная Азия	108,4	17,2	117	16,5	145,1	20,9	7,9	24,0
Южная Азия	28,7	4,6	15,9	2,2	14,2	2,0	-44,6	-10,7
Западная Азия	33,6	5,3	38,6	5,5	26,9	3,9	14,9	-30,3
Латинская Америка	10,3	1,6	20,5	2,9	8,7	1,3	99,0	-67,4
Страны с переходной экономикой	9,7	1,5	18,8	2,7	5,8	0,8	93,8	-69,1
Юго-Восточная Европа	0,075	0,0	0,225	0,0	0,148	0,0	200,0	-34,2
СНГ	8,9	1,4	18,5	2,6	5,6	0,8	107,9	-69,7

Рассчитано по данным: [69]

Согласно отчету World Investment Report 2015, субъекты мировой экономики отдают предпочтение стратегии greenfield-инвестиций, на которые приходится 2/3 международных сделок. В период за 2012-2014 гг. стоимость заявленных проектов greenfield-инвестиций выросла на 10,3% и составила 695,5 млрд. долл. США. Greenfield-инвестиции увеличились и из развитых, и из развивающихся стран. Доля развитых стран в сделках greenfield-инвестиций преобладает и составляет 67-69%, на развивающиеся страны приходится 29-30%, на страны с переходной экономикой – 1-2%, большая часть которых приходится на Россию. Концентрация ПИИ между несколькими государствами продолжает оста-

ваться высокой, за исследуемый период она даже несколько усилилась. Крупнейшими инвесторами greenfield-инвестиций являются США, страны Азии (КНР, Япония, ОАЭ, Сингапур, Индия), страны ЕС (Германия, Франция, Великобритания, Испания, Италия, Нидерланды).

Таблица 2.6

Стоимость заявленных проектов greenfield-инвестиций по регионам назначения ПИИ за 2012-2014 гг.

Регион	Стоимость заявленных проектов greenfield-инвестиций по регионам назначения ПИИ						Темп прироста, %	
	2012		2013		2014		2013 к 2012	2014 к 2013
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%		
Весь мир	630,7	100,0	707,4	100,0	695,6	100,0	12,2	-1,7
Развитые страны	139,1	22,1	225,5	31,9	222,4	32,0	62,1	-1,4
Европа	237,4	37,6	225,5	31,9	222,3	32,0	-5,0	-1,4
ЕС	135,9	21,5	125,1	17,7	116,2	16,7	-7,9	-7,1
Северная Америка	73,4	11,6	71,3	10,1	77,0	11,1	-2,9	8,0
Другие развитые страны	24,8	3,9	25,4	3,6	25,9	3,7	2,4	2,0
Развивающиеся страны	356,3	56,5	452,4	64,0	447,5	64,3	27,0	-1,1
Африка	48,1	7,6	55,1	7,8	88,2	12,7	14,6	60,1
Азия	228,9	36,3	241,2	34,1	268,8	38,6	5,4	11,4
Восточная и Юго-Восточная Азия	148,6	23,6	158,8	22,4	192,6	27,7	6,9	21,3
Южная Азия	39,2	6,2	26,3	3,7	38,9	5,6	-32,9	47,9
Западная Азия	41,0	6,5	56	7,9	37,3	5,4	36,6	-33,4
Латинская Америка	77,8	12,3	153,0	21,6	89,4	12,9	96,7	-41,6
Страны с переходной экономикой	37,1	5,9	29,3	4,1	25,6	3,7	-21,0	-12,6
Юго-Восточная Европа	7,7	1,2	63,0	8,9	6,1	0,9	718,2	-90,3
СНГ	28,8	4,6	21,7	3,1	18,7	2,7	-24,7	-13,8

Рассчитано по данным: [69]

Согласно данным таблицы 2.6, в развитые страны инвестируется 1/3 greenfield-инвестиций (США, Великобритания, Австралия), в развивающиеся – 2/3. Основными странами-реципиентами greenfield-инвестиций являются страны Азии (КНР, Южная Корея, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Вьетнам, Индия, ОАЭ), страны Латинской Америки (Мексика, Бразилия), страны Африки (Египет, Ангола, Нигерия). В странах с переходной экономикой наблюдается

тенденция снижения притока greenfield-инвестиций, где крупнейшими реципиентами являются Россия, Казахстан и Сербия.

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

Второй инвестиционной стратегией ТНК являются трансграничные сделки слияний и поглощений (Cross-Border Mergers and Acquisitions —M&A) (табл. 2.7 и табл. 2.8). Данная стратегия является средством быстрого достижения бизнес-целей за пределами страны базирования ТНК, позволяя приобретать компании с налаженным производством, менеджментом и маркетингом и, в результате, получать преимущества в конкурентной борьбе в кратчайшие сроки.

Таблица 2.7

Стоимость международных сделок по слияниям и поглощениям по регионам покупателей за 2012-2014 гг.

Регион	Стоимость международных сделок по слияниям и поглощениям по регионам покупателей						Темп прироста, %	
	2012		2013		2014		2013 к 2012	2014 к 2013
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Весь мир	328,2	100,0	312,5	100,0	398,9	100,0	-4,8	27,6
Развитые страны	183,8	56,0	178,8	57,2	228,4	57,3	-2,7	27,7
Европа	41,8	12,7	34,3	11,0	33,1	8,3	-17,9	-3,5
ЕС	18,9	5,8	26,4	8,4	15,6	3,9	39,7	-40,9
Северная Америка	110,1	33,5	88,8	28,4	133,5	33,5	-19,3	50,3
Другие развитые страны	31,9	9,7	55,6	17,8	61,7	15,5	74,3	11,0

Окончание табл. 2.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Развивающиеся страны	124,2	37,8	120,0	38,4	152,1	38,1	-3,4	26,8
Африка	0,6	0,2	3,1	1,0	5,4	1,4	392,8	74,2
Азия	92,8	28,3	100,7	32,2	137,1	34,4	8,5	36,1
Восточная и Юго-Восточная Азия	18,4	5,6	91,1	29,2	125,2	31,4	395,1	37,4
Южная Азия	2,9	0,9	1,6	0,5	1,1	0,3	-44,8	-31,3
Западная Азия	11,3	3,4	8,1	2,6	10,7	2,7	-28,3	32,1
Латинская Америка	30,7	9,4	16,2	5,2	8,4	2,1	-47,2	-48,1
СНГ	9,3	2,8	3,1	1,0	1,8	0,5	-66,7	-41,9

Рассчитано по данным: [69]

По данным World Investment Report 2015, трансграничные сделки по слияниям и поглощениям составляют 1/3 международных сделок, существенно уступая стоимости сделок greenfield-инвестиций. Тем не менее, стоит отметить, что основной причиной увеличения размеров мировых потоков капитала был рост трансграничных сделок слияния и поглощения, особенно между развитыми странами.

Так, общемировая стоимость сделок M&A увеличилась за исследуемый период на 21,3% и составила в 2014 г. 398,9 млрд. долл. США, достигнув максимума с 2011 г. Доли развитых и развивающихся стран в трансграничных M&A стабильны и составляют 3/5 и 2/5 мировой стоимости сделок M&A соответственно.

Основными покупателями выступают страны Северной Америки (США, Канада), Западной Европы (Германия, Люксембург, Франция), Азии (Япония, КНР, Гонконг, Сингапур, ОАЭ), Латинской Америки (Мексика). Следует отметить значительный прирост сделок M&A в африканском, восточном и юго-восточном азиатских регионах.

Таблица 2.8

Стоимость международных сделок по слияниям и поглощениям по регионам продавцов за 2012-2014 гг.

Регион	Стоимость международных сделок по слияниям и поглощениям по регионам продавцов						Темп прироста, %	
	2012		2013		2014		2013 к 2012	2014 к 2013
	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%	млрд. долл. США	%		
Весь мир	328,2	100,0	312,5	100,0	398,9	100,0	-4,8	27,6
Развитые страны	266,7	81,3	237,5	76,0	274,5	68,8	-10,9	15,6
Европа	144,2	43,9	132,9	42,5	197,0	49,4	-7,8	48,2
ЕС	128,2	39,1	120,7	38,6	160,6	40,3	-5,9	33,1
Северная Америка	94,2	28,7	80,9	25,9	44,1	11,1	-14,1	-45,5
Другие развитые страны	28,3	8,6	23,7	7,6	33,4	8,4	-16,3	40,9
Развивающиеся страны	54,6	16,6	78,8	25,2	120,1	30,1	44,3	52,4
Африка	0,0	0,0	3,8	1,2	5,1	1,3	0,0	34,2
Азия	33,3	10,1	40,2	12,9	89,3	22,4	20,7	122,1
Восточная и Юго-Восточная Азия	22,3	6,8	33,4	10,7	80,6	20,2	49,8	141,3
Южная Азия	2,8	0,9	4,7	1,5	5,8	1,5	67,9	23,4
Западная Азия	8,2	2,5	2,1	0,7	2,7	0,7	-74,4	28,6
Латинская Америка	22,5	6,9	34,8	11,1	25,4	6,4	54,7	-27,0
СНГ	6,8	2,1	0	0,0	4,2	1,0	0,0	0,0

Рассчитано по данным: [69]

По данным таблицы 2.8 можно сделать вывод, что основная часть трансграничных сделок М&А приходится на развитые страны, хотя их прирост за 2012-2014 гг. составил всего 3%, а доля в общей стоимости международных сделок М&А сокращается за счет роста значимости сделок развивающихся стран, стоимость которых за исследуемый период увеличилась на 119,7%.

Главными продавцами при заключении международных сделок М&А являются ТНК из стран Европы (Великобритания, Франция, Испания, Швейцария, Германия, Италия, Нидерланды), Восточной Азии (КНР) и Латинской Америки (Бразилия, Мексика). Основная часть трансграничных сделок М&А осуществляется в секторах фармацевтики, металлургии, телекоммуникаций и масс-медиа.

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

Американские и европейские ТНК, в свою очередь, активно используют стратегию слияний и поглощений. Они переносят производства своих ТНК в Азиатский регион, пользуясь более гибким экономическим законодательством и экономя на ресурсах. Также важно отметить, что на данный момент фактором, определяющим географию размещения зарубежных филиалов ТНК, становится близость рынков сбыта.

На данные тенденции повлияли такие факторы, как:

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

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

ственной экономики в сторону Азии и Латинской Америки и переход от критической сырьевой зависимости к развитию НИОКР.

По предварительным оценкам Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), международные потоки ПИИ выросли на 36% в 2015 г. по сравнению с 2014 г. и составили 1,7 трлн. долл. США (рис. 2.6). Данный скачок произошел в основном за счет экономик развитых стран (+90%). Устойчивый рост был отмечен в странах ЕС и США, где потоки ПИИ увеличились в четыре раза, по сравнению с минимумом 2014 г.

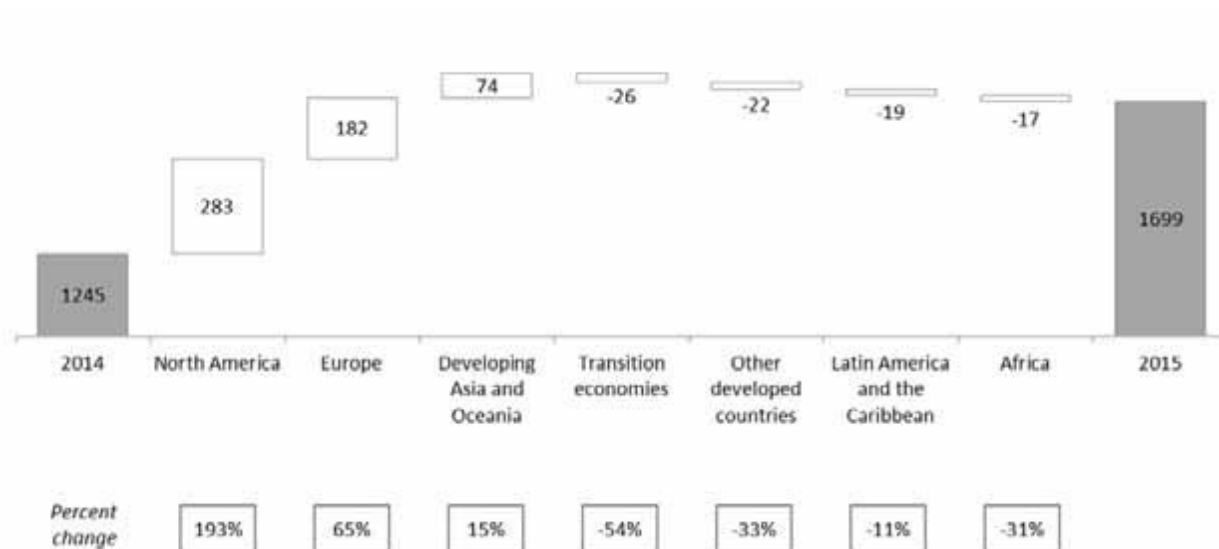


Рис. 2.6. Региональное распределение прироста потоков ПИИ за 2007-2015 гг.

Источник: [57]

Уровень потоков ПИИ в развивающихся странах достиг нового максимума в 741 млрд. долл. США, что на 5% больше, чем в 2014 г. Развивающиеся страны Азии остались крупнейшими реципиентами ПИИ, на которые приходится 1/3 мировых потоков ПИИ. Однако объемы потоков ПИИ колебались в странах Африки и Латинской Америки в результате резко падающих цен на их экспортные товары.

Объемы ПИИ стран с переходной экономикой продолжают падать (-54%), отражая растущий уровень инфляции и проблемы, связанные с политическим конфликтом. Инвестиции в две крупнейшие экономики (Россию, Казахстан) региона резко сократились.

В основном, рост потоков ПИИ происходил за счет международных сделок слияний и поглощений (+61%), с ограниченными приростом greenfield-инвестиций (рис. 2.7). Сократилась стоимость сделок greenfield-инвестиций развивающихся стран, на что повлияло международное ослабление капиталовложений ТНК.

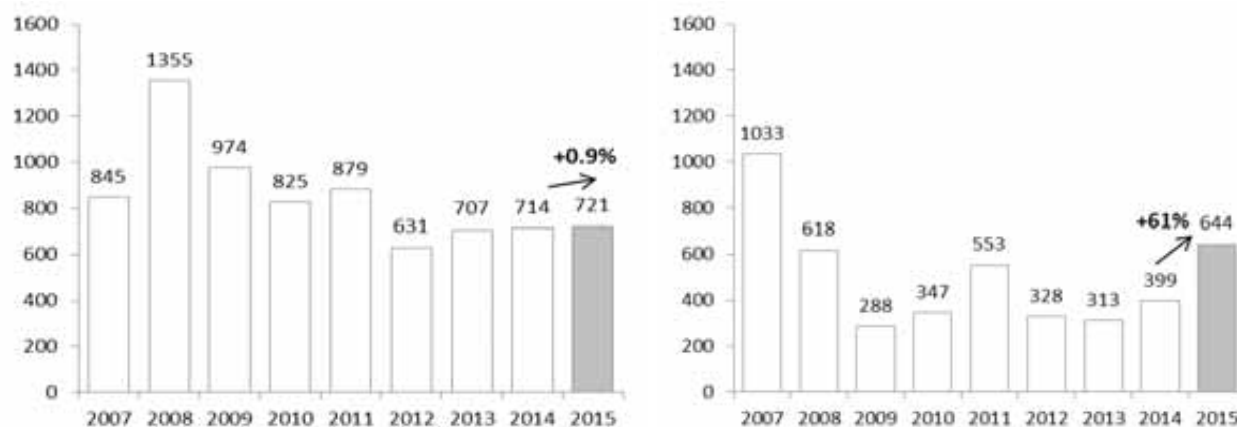


Рис. 2.7. Стоимость заявленных проектов greenfield-инвестиций и международных сделок по слияниям и поглощениям за 2007-2015 гг.
Источник: [57]

Относительно перспектив глобальных ПИИ ЮНКТАД отмечает, что в 2016 г. мировая экономика останется слабой, вялость потребительского спроса, колебания на финансовых рынках замедлят экономический рост, а геополитические риски и региональная нестабильность сдержат инвестиции. Глобальная стагнация в осуществлении проектов greenfield-инвестиций и снижение их доли в развивающихся странах предполагают, что будущий рост объемов ПИИ достаточно уязвим и находится в прямой зависимости от сделок M&A. Однако улучшение макроэкономических показателей (с ростом мировой экономики до 2,9% в 2016 г. по сравнению с ростом на 2,4% в 2015 г.) за счет восстановления экономик развитых стран могло усилить уверенность инвесторов и побудить разместить инвестиции. Кроме того, дальнейшее обесценивание валют развивающихся стран и их потенциальная продажа активов в целях реструктуризации корпоративного долга могли простимулировать движение ПИИ [57].

Таким образом, вследствие нестабильности глобальной экономики, сложной политической обстановки и возросших геополитических рисков в 2014 г.

объемы мировых ПИИ по сравнению с 2013 г. сократились на 190 млрд долл. США (6,85 %). КНР, благодаря своему стабильному росту и одновременно значительному сокращению притока ПИИ в США, вышел на первое место по объему привлеченных инвестиций. Сокращение объемов ПИИ в 2014 г. характерно в целом для развитых экономик. В то же время, поток ПИИ в развивающихся странах сохранил динамику. В основном это произошло благодаря стабильному значительному росту инвестиций в развивающиеся экономики азиатских стран.

Инвестиционная деятельность ТНК, осуществляемая движением ПИИ в виде проектов greenfield-инвестиций и сделок слияния и поглощения, отражает существенные сдвиги международного движения капитала и свидетельствует о повышении роли развивающихся стран в мировой экономике. Наблюдается преобладание ПИИ в виде greenfield-инвестиций со стороны развитых стран и тенденция быстрого темпа роста greenfield-инвестиций в развивающиеся страны (в первую очередь, азиатские, африканские и латиноамериканские).

Трансграничные сделки по слияниям и поглощениям составляют 1/3 стоимости международных сделок, существенно уступая 2/3 стоимости сделок greenfield-инвестиций. Тем не менее, основной причиной увеличения размеров мировых потоков капитала был рост трансграничных слияний и поглощений, особенно между развитыми странами. Однако наблюдается устойчивый рост значимости сделок, заключенных развивающимися странами.

2.3. Роль инвестиций в инновационной политике отечественных и зарубежных ТНК

Технологичность и приспособленность к внедрению новых инноваций выступают ведущими направлениями конкурентной борьбы в системе мировых хозяйственных связей. Для мировой экономики инновационная деятельность стала выступать основной движущей силой ее развития (рис. 2.8).

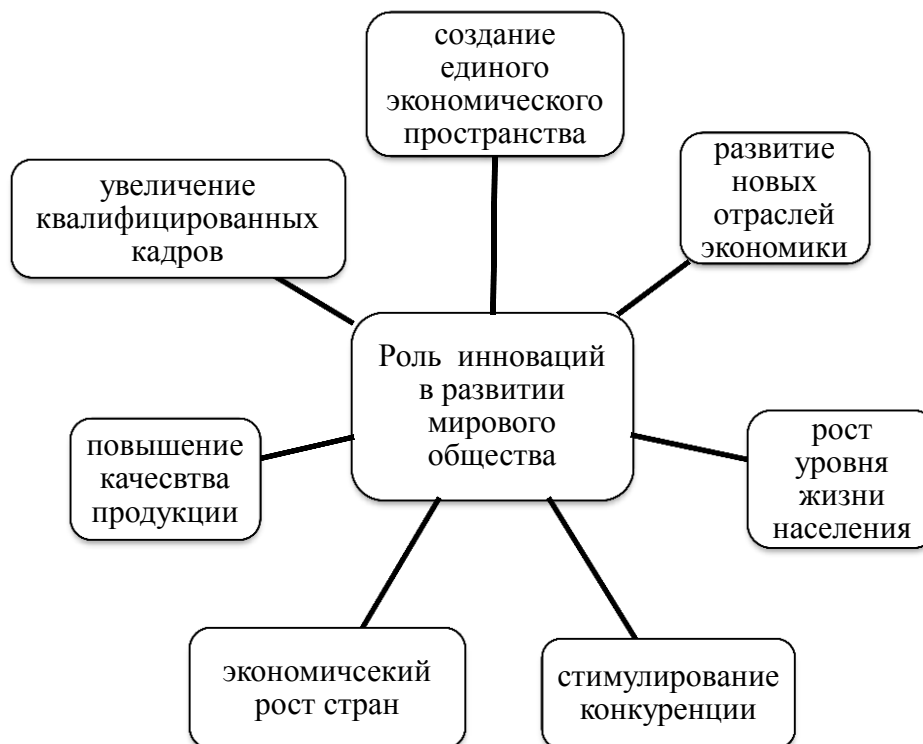


Рис. 2.8. Роль инноваций в развитии мирового общества
Составлено по материалам: [14]

В соответствии с международными стандартами (Руководство Фраскати, принятого ОЭСР в 1993 г. [17]) под инновацией понимается конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедряемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным проблемам [36, с. 30].

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

Руководство Фраскати ОЭСР 1993 г. определяет НИОКР как совокупность работ, направленных на получение новых знаний и их практическое применение при создании нового изделия или технологии [36, с. 31].

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

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

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

Исторически научно-техническая деятельность ТНК ограничивалась страной базирования. Существенные перемены начались в 1990-х гг., когда политический и экономический уровень глобализации достигли необходимой критической точки развития. НИОКР стали являться одним из наименее интернациональных структурных подразделений ТНК. В период финансово-экономического кризиса 2008-2011 гг. страны сокращали затраты на НИОКР, однако с 2012 г. динамика данных расходов стала положительной. Как показывают статистические данные (табл. 2.8), расходы на НИОКР концентрируются в небольшом количестве стран и регионов — в странах ОЭСР сосредоточено 68-69% мировых затрат на НИОКР [43, 210 с.].

Таблица 2.9

Динамика расходов на НИОКР за 2012-2014 гг. по регионам

Регион	Расходы на НИОКР						Расходы на НИОКР к ВВП, %		
	2012		2013		2014		2012	2013	2014
	Млрд. долл. США	%	Млрд. долл. США	%	Млрд. долл. США	%			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Весь мир	1517,2	100,0	1558,6	100,0	1618,4	100,0	-	-	-
ОЭСР	1050,1	69,2	1079,7	69,3	1102,0	68,1	2,3	2,4	2,4
ЕС	326,6	21,5	328,7	21,1	334,2	20,7	1,9	1,9	1,9
Германия	96,9	6,4	95,6	6,1	97,7	6,0	2,9	2,8	2,8

Окончание табл. 2.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Франция	53,2	3,5	53,8	3,5	54,3	3,4	2,2	2,2	2,3
Великобритания	37,7	2,5	39,5	2,5	41,6	2,6	1,6	1,6	1,7
Италия	25,5	1,7	25,8	1,7	25,3	1,6	1,2	1,3	1,3
Нидерланды	14,5	1,0	14,6	0,9	14,8	0,9	1,9	2,0	2,0
США	419,5	27,6	432,6	27,8	485,3	30,0	2,6	2,7	2,8
Канада	25,5	1,7	24,6	1,6	24,1	1,5	1,8	1,7	1,6
КНР	281,1	18,5	316,3	20,3	344,7	21,3	1,9	2,0	2,1
Япония	146,3	9,6	154,5	9,9	159,2	9,8	3,3	3,4	3,5
Южная Корея	64,3	4,2	68,1	4,4	72,8	4,5	4,0	4,1	4,3
РФ	35,5	2,3	36,2	2,3	38,2	2,4	1,1	1,1	1,2

Рассчитано по данным: [63]

По данным таблицы 2.8 мировые расходы на НИОКР за 2012-2014 гг. выросли на 101,2 млрд. долл. США (6,7%). Наибольшие расходы на НИОКР производят США (в 2014 г. 30,0% мировых расходов на НИОКР), КНР (21,3%) и Япония (9,8%). Однако в процентном отношении к ВВП Южная Корея (в 2014 г. 4,3%) значительно превосходит Японию (3,5%), США (2,8%) и КНР (2,1%).

Финансирование НИОКР в России значительно отстает от уровня инновационного развития ведущих мировых держав, хотя в течение нескольких лет инновационная модель является приоритетным направлением развития для отечественной экономики. В России финансирование научных исследований в основном осуществляется государственными бюджетом и фондами.

ТНК, стремясь сократить трудоемкость, размещают производства в менее развитых странах, где есть возможность использовать дешевую рабочую силу и высокие технологии, что многократно увеличивает их прибыль. Производства, требующие экономии масштаба, ТНК размещают в странах со средним уровнем развития, что необходимо для их интеграции. Научоемкие отрасли преимущественно сконцентрированы в промышленно развитых странах [44, 251 с.].

Сегодня расходы на НИОКР крупнейшими ТНК могут превышать расходы многих стран. Ежегодно с 2004 г. Европейская Комиссия публикует ежегодный рейтинг 2500 крупнейших международных компаний, инвестирующих в НИОКР, - «The EU R&D Scoreboard» (табл. 2.10). Данный рейтинг отражает ин-

вестиционную активность ТНК на глобальном рынке инноваций и формируется на основе данных ежегодных отчетов компаний.

Таблица 2.10

Топ-25 компаний, инвестирующих в НИОКР за 2012-2014 гг.

№ 2014	Компания	Страна	Сектор	Объем инвестиций в НИОКР, млрд. долл. США		
				2012	2013	2014
1	VOLKSWAGEN	Германия	Автомобилестроение	9,5	11,7	13,1
2	SAMSUNG	Южная Корея	Электроника	8,3	10,1	12,1
3	MICROSOFT	США	Программное обеспечение и компьютерные услуги	7,8	8,2	9,9
4	INTEL	США	Компьютеры и IT-оборудование	7,6	7,7	9,5
5	NOVARTIS	Швейцария	Фармацевтика и биотехнологии	6,9	7,1	8,2
6	GOOGLE	США	Программное обеспечение и компьютерные услуги	4,9	5,7	8,1
7	ROCHE	Швейцария	Фармацевтика и биотехнологии	7,1	7,1	7,4
8	JOHNSON & JOHNSON	США	Фармацевтика и биотехнологии	5,8	5,9	6,9
9	TOYOTA MOTOR	Япония	Автомобилестроение	7,1	6,2	6,8
10	PFIZER	США	Фармацевтика и биотехнологии	5,7	4,7	6,8
11	GENERAL MOTORS	США	Автомобилестроение	5,5	5,2	6,1
12	MERCK US	США	Фармацевтика и биотехнологии	5,9	5,1	6,1
13	FORD MOTOR	США	Автомобилестроение	4,1	4,6	5,8
14	DAIMLER	Германия	Автомобилестроение	5,6	5,3	5,6
15	HUAWEI	Чили	Компьютеры и IT-оборудование	3,5	3,5	5,4
16	CISCO SYSTEMS	США	Компьютеры и IT-оборудование	4,5	4,5	5,1
17	ROBERT BOSCH	Германия	Автомобилестроение	4,9	4,6	5,1
18	APPLE	США	Компьютеры и IT-оборудование	2,5	3,2	4,9
19	SANOFI-AVENTIS	Япония	Фармацевтика и биотехнологии	4,9	4,7	4,8
20	HONDA MOTOR	Япония	Автомобилестроение	4,9	4,3	4,7
21	BMW	Германия	Автомобилестроение	3,9	4,7	4,5
22	ORACLE	США	Программное обеспечение и компьютерные услуги	3,6	3,7	4,5
23	QUALCOMM	США	Компьютеры и IT-оборудование	2,9	3,6	4,5
24	SIEMENS	Германия	Электроника	4,5	4,5	4,3
25	IBM	США	Программное обеспечение и компьютерные услуги	4,1	4,1	4,3

Рассчитано по данным: [65]

На основе данных «The EU R&D Scoreboard», объем инвестиций 2500 крупнейших ТНК увеличился в 2013 г. на 4,9%, а в 2014 г. на 6,8% и составил 607,2 млрд. долл. США (90% корпоративных инвестиций в НИОКР), что подтверждает решающую роль знаний для компаний в контексте международной конкуренции и НТП. В ЕС размещено 24,3% 2500 компаний, в США – 33,2%, в Японии – 14,4%, на остальной мир приходится 28,1% (прил. 3).

В рейтинге топ-25 лидируют компании, относящиеся к секторам автомобилестроения, фармацевтики и биотехнологий, программного обеспечения и компьютерных услуг, компьютеров и IT-оборудования (рис. 2.9).

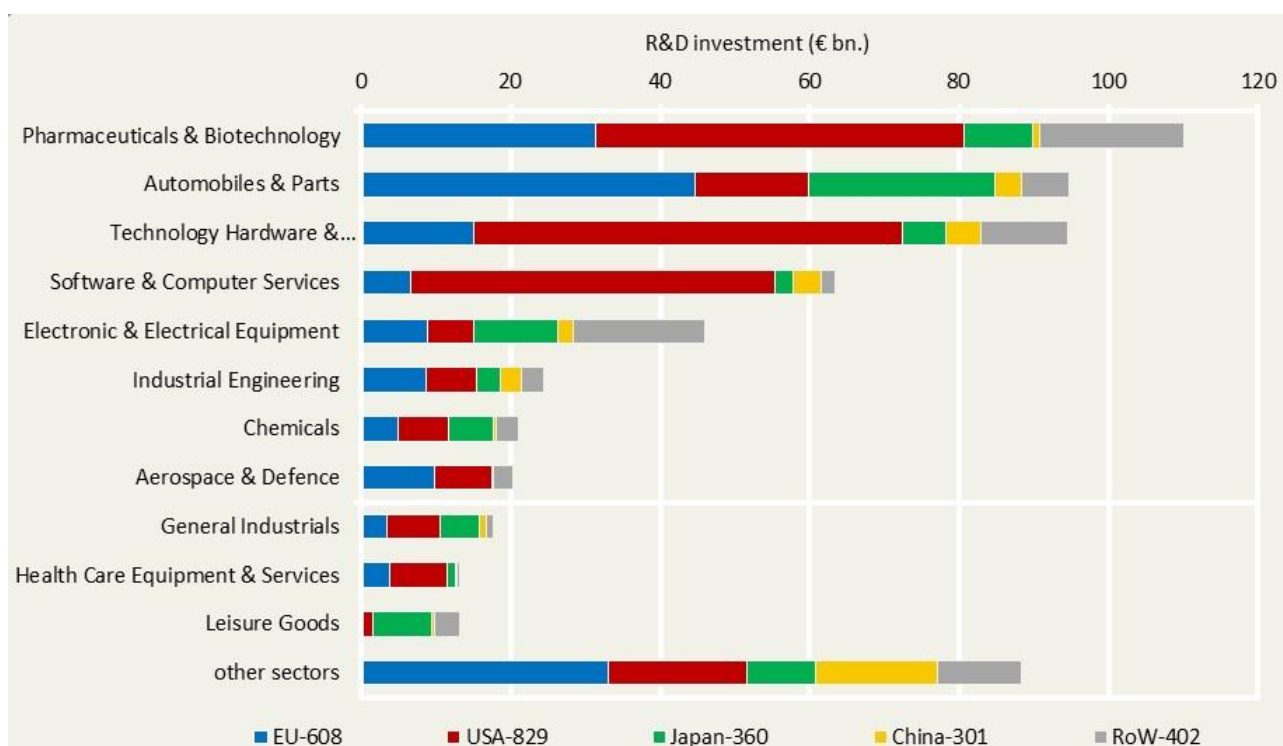


Рис. 2.9. Распределение инвестиций в НИОКР по секторам и регионам в 2014 г.

Источник: [65]

В исследуемом периоде главными инвесторами являются «Volkswagen», «Samsung», «Microsoft», «Intel». В 2014 г. значительно улучшили свои позиции «Google», «Pfizer», однако «Huawei» и «Apple» снизили прирост инвестиций в НИОКР. Замедление роста европейских компаний связано со снижением курса евро по отношению к доллару США с середины 2014 г.

Американские компании показывают стабильный ежегодный прирост ПИИ в НИОКР (+5,0% в 2013 г., +8,1% в 2014 г.) за счет компаний информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и фармацевтики и биотехнологий, которые осуществляют более 2/3 американских инвестиций в НИОКР.

Китайские компании, занимающие 3-е место по количеству после американских и японских, увеличили совокупные инвестиции в инновации на 9,8% в 2013 г. и на 23,6% в 2014 г. благодаря компаниям, относящимся к секторам ИКТ. Такие же тенденции отражаются в инвестиционной деятельности ТНК, которые расположены в Тайване (+7,5% в 2013 г., +12,4% в 2014 г.) и Южной Корее (+16,6% в 2013 г., +10,6% в 2014 г.)

Объем инвестиций европейских стран в НИОКР секторов ИКТ и фармацевтики и биотехнологий значительно отстает от объемов ПИИ США за счет небольшого количества компаний. Тем не менее, в ЕС расположены крупнейшие компании, имеющие явные преимущества перед американскими, например, «Novo Nordisk», «ASML» и «ARM». Исследования показывают, что в ЕС существует большое число высокотехнологических компаний, имеющих потенциал дальнейшего роста («Dialog Semiconductor», «Gameloft», «Generix», «Playtech» и «Wirecard»).

Следует отметить тот факт, что ведущие ТНК России представлены не в лидирующих инновационных секторах мировой экономики, а в нефтегазовой («Газпром», «Роснефть», «Лукойл»), аэрокосмической и оборонной промышленности («Вертолеты России», «Долгопрудненское научно-производственное предприятие»). Таким образом, отечественные ТНК, ориентированные на поставки топливно-энергетического сырья, в ближайшем будущем вряд ли смогут укрепить свои позиции за счет НИОКР, что осложнено действующими санкциями. В России инвестирование НИОКР корпоративным сектором составляет около 20% общего объема капиталовложений в НИОКР, что объясняется отсутствием стимулов и льгот, которые стимулировали бы ТНК к внедрению новых технологий. Отечественные ТНК вынуждены финансировать инновационное

развитие в связи с тем, что на международном рынке конкуренты владеют мощным научно-инновационным потенциалом и постоянно внедряют передовые технологии.

В современных условиях глобализации мировой экономики ТНК становятся основным элементом научно-технической инфраструктуры. Их вклад в развитие глобального рынка инноваций очевиден: инвестиции, направляемые ТНК в исследования и разработки, сопоставимы с объемами ПИИ, направляемыми на НИОКР отдельными государствами, в некоторых случаях превышая их.

Несмотря на позитивный тренд в развивающихся странах, ТНК развитых стран являются лидерами глобальных НИОКР. В целях использования накопившегося научно-технического потенциала развивающихся стран ТНК используют следующие формы интернационализации при проведении научно-исследовательских работ:

- создание собственных центров НИОКР;
- формирование технологических альянсов;
- передача заказов на выполнение научных исследований и разработок центрам НИОКР по аутсорсингу;
- доступ к новым технологиям методом слияний и поглощений.

На данный момент, каждая из перечисленных форм интернационализации ТНК показывает позитивный тренд развития. Научно-технические инвестиции ТНК в основном направляются в развивающиеся страны, особенно в азиатские.

Основными факторами такого движения являются:

- необходимость инноваций в условиях глобальной конкуренции;
- более низкая стоимость персонала в странах с развивающейся экономикой;
- наличие квалифицированного персонала в странах реципиентах;

- хорошие условия для научно-технической деятельности, созданные в странах с развивающейся экономикой.

Рассмотренные мотивы и тренды интернационализации НИОКР дают ответы на вопрос о дальнейшем развитии данного процесса. Так как ГНК являются по определению коммерческими организациями, они руководствуются принципами максимизации прибыли, достигая ее путем всемерного повышения эффективности труда.

Таким образом, международные инвестиции в научно-технические разработки будут увеличиваться там, где ожидается наибольшая отдача. Исходя из этого, наилучшим индикатором развития интернационализации и распределения инвестиций в НИОКР может служить их эффективность в определенных регионах мира. Для оценки эффективности НИОКР используется показатель «количество зарегистрированных патентов» (табл. 2.11) [43, 211 с.].

Таблица 2.11

Динамика количества зарегистрированных патентов
за 2012-2014 годы по регионам

Регион	Количество зарегистрированных патентов					
	2012		2013		2014	
	млн.	%	млн.	%	млн.	%
Весь мир	51 950	100,00	52 866	100,00	54 037	100,00
ОЭСР	48945	94,21	49660	93,93	50603	93,64
ЕС	14 067	27,07	14 111	26,69	14 161	26,20
Германия	5 395	10,38	5 439	10,28	5 465	10,11
Франция	2 606	5,01	2 538	4,80	2 484	4,59
Великобритания	1 692	3,27	1 715	3,24	1 769	3,27
Италия	688	1,32	696	1,31	705	1,30
Нидерланды	960	1,86	929	1,75	915	1,69
США	13 254	25,51	13 818	26,18	14 606	27,02
Канада	545	1,04	561	1,06	563	1,04
КНР	1999	3,84	2104	3,97	2222	4,11
Япония	16 422	31,61	16 219	30,67	15 970	29,55
Южная Корея	2 667	5,13	2 886	5,45	3 154	5,83
РФ	101	0,19	110	0,20	118	0,21

Рассчитано по данным: [63]

Согласно данным таблицы 2.11, в количестве зарегистрированных патентов прослеживаются те же тенденции, что и в финансировании НИОКР.

Наибольшее число патентов зарегистрировано в странах-участницах ОЭСР (93-94%), на страны ЕС приходится 1/4 мировых патентов, где наибольшая доля у Германии (10%). Также значительная часть патентов регистрируется в азиатских странах – Японии (30%), Южной Корее (5%), КНР (4%). В России регистрация патентов значительно отстает от мировых (0,2%).

По данным «The EU R&D Scoreboard» анализ количества зарегистрированных патентов ТНК, которые являются инвесторами НИОКР, показал, что 80% патентов регистрируется компаниями, которые находятся в том же регионе, где располагаются их материнские компании (рис. 2.10).

		Inventor location					
		EU	USA	Japan	Asian Tigers	Switzerland	RoW
Company's headquarter location	EU (102,714)	73.9%	18.9%	0.8%	0.8%	1.0%	4.6%
	USA (171,699)	10.3%	77.9%	1.5%	1.5%	0.7%	8.1%
	Japan (145,618)	2.5%	5.0%	91.4%	0.3%	0.05%	0.8%
	Asian Tigers (61,065)	0.7%	3.8%	0.5%	85.0%	0.01%	9.9%
	Switzerland (10,483)	37.6%	31.5%	1.4%	0.3%	24.9%	4.3%
	RoW (18,670)	8.9%	21.4%	0.4%	3.3%	0.6%	65.4%

Рис. 2.10. Распределение местоположений регистрации патентов в 2014 г.
Источник: [65]

Японские компании являются наименее интернационализируемыми, так как лишь 9,6% патентов регистрируется за пределами страны. Швейцарские компании, наоборот, регистрируют подавляющее большинство патентов за рубежом (75,1%), в частности, в ЕС – 37,6% и в США – 31,5%. Компании США и ЕС, в среднем, более интернационализованы с 77,9% и 73,9% зарегистрированных патентов за границей соответственно.

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

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

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

Выводы по второй главе.

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

Для современного этапа развития мировой экономики характерно внедрение ТНК в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства. Наиболее предпочтительными являются следующие секторы: банковский, фармацевтики и биотехнологий, финансовых услуг, компьютеров и IT-оборудования, программного обеспечения и компьютерных услуг.

Нестабильная мировая экономика, сложные политические обстановки, резкие колебания на финансовых рынках и геополитические риски сдерживают потоки инвестиций ТНК. Инвестиционная деятельность ТНК, осуществляемая движением ПИИ в виде проектов greenfield-инвестиций и сделок слияния и

поглощения, отражает существенные сдвиги международного движения капитала и свидетельствует о повышении роли развивающихся стран в мировой экономике. Наблюдается преобладание ПИИ в виде greenfield-инвестиций со стороны развитых стран и тенденция быстрого темпа роста greenfield-инвестиций в развивающиеся страны (в первую очередь, азиатские, африканские и латиноамериканские).

Трансграничные сделки по слияниям и поглощениям составляют 1/3 стоимости международных сделок, существенно уступая 2/3 стоимости сделок greenfield-инвестиций. Тем не менее, основной причиной увеличения размеров мировых потоков капитала был рост трансграничных сделок слияний и поглощений, особенно между развитыми странами. Однако наблюдается устойчивый рост значимости сделок, заключенных развивающимися странами.

Для мировой экономики инновационная деятельность стала выступать основной движущей силой ее развития. В инновационном развитии прослеживаются те же тенденции, что и в инвестиционных потоках: наибольшие расходы на НИОКР производят ТНК США, КНР и Японии. Крупнейшие компании, инвестирующие НИОКР относящиеся к секторам автомобилестроения, фармацевтики и биотехнологий, программного обеспечения и компьютерных услуг, компьютеров и IT-оборудования. На американские и европейские компании приходится самые большие доли зарегистрированных патентов: 22% и 26% соответственно. Компании США отдают предпочтение сектору фармацевтики и биотехнологий, а компании ЕС – автомобилестроению.

На позиции отечественных ТНК в международных рейтингах повлияли политическая и экономическая нестабильности: девальвация рубля, падение фондового рынка из-за экономического кризиса, действие санкций и обвал цен на нефть. В целом, анализ инвестиционно-инновационной деятельности российских компаний показывает, что пока она характеризуется недостаточно высокой эффективностью и слабой обратной связью с национальной экономикой. Хотя поддержка правительством российских компаний (прежде всего, госкор-

пораций) в реализации их отдельных зарубежных проектов в последние годы несколько усилилась, отсутствуют, прежде всего, целостность и последовательность такой политики.

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

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

3.1. Тенденции деятельности отечественных ТНК в условиях политической и экономической нестабильности

Для современного этапа развития мирового экономического общества характерно инвестиционно-инновационное направление развития национальных экономик. В условиях глобализации российским компаниям крайне сложно выйти на мировой рынок и конкурировать с крупнейшими ТНК.

Кузнецов А. В. разделил отечественные ТНК на следующие группы:

1. Компании, обладающие конкурентными преимуществами на международном рынке (основанные в СССР), осуществляющие инвестиции за рубежом и открывающие подразделения по всему миру. Например, «ЛУКОЙЛ», «Северсталь» и «Норильский никель».

2. Ведущие компании, контроль над которыми осуществляется государством, использующие в целях экспансии традиционные связи России. К ним относят: «Газпром», «Роснефть», «ВТБ», «Сбербанк», «Татнефть».

3. Крупные компании, открывшие единичные подразделения за рубежом, которые не обладают дальнейшими возможностями распространения влияния. Например, «ММК», «Металлоинвест», «Акрон», «НПО машиностроения».

4. Компании, обладающие конкурентными преимуществами в узких нишах на международном рынке. К ним относят компании сферы услуг, открывшие филиалы в странах СНГ: «Техносерв», «Интерфакс», «Магнезит».

5. Компании, которые только формируют конкурентные преимущества. Данная группа имеет филиалы в странах СНГ и, при наличии возможностей, сможет продолжить экспансию в другие страны («Группа ГМС», «Евроцемент», «Полипластик», «Русская медная компания») [24, с. 3].

Итак, выделим особенности функционирования российских ТНК на современном этапе:

- ориентирование на нефтегазовый сектор;
- незначительное участие на рынке технологий и инноваций;
- приоритетное направление развития в виде экспансии;
- проблема оттока капитала на финансовом рынке.

Отечественная экономика находится в сильной зависимости от нефтегазовой отрасли, что связано с объективными природно-ресурсными преимуществами. В результате основной поток ПИИ приходится на ведущие компании, относящиеся к топливно-энергетическому комплексу (ТЭК).

Среди отечественных компаний, включенных в список Forbes Global 2000 в 2014 г., вошли 27 российских компаний (табл. 3.1). Из списка выпали «Уралкалий», ММК и объединившаяся с «Холдингом МРСК» ФСК ЕЭС, а вошли – «Московская биржа» и Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК). Все российские резиденты, кроме Новолипецкого металлургического комбината, опустились в рейтинге [56].

По отраслевой направленности традиционно доминируют корпорации сырьевого сектора, в то время как в развитых странах ТНК довольно диверсифицирована (сфера телекоммуникаций, финансов, строительства, потребительских услуг) [46, с. 58].

Таблица 3.1

Рейтинг российских компаний в Forbes Global 2000 за 2014 г.,
млрд долл. США

Компания	Ранг	Выручка	Прибыль	Активы	Капитализация
1	2	3	4	5	6
Газпром	27	158	24,1	356	62,5
Роснефть	59	129	9	150	51,1
Лукойл	109	121,4	4,7	111,8	43,5
Сбербанк	124	58,1	7,6	420	26,9
Сургутнефтегаз	209	26,6	8,8	74,6	24,2
Транснефть	555	22	4,1	56,8	3,6
Норильский никель	576	11,9	1,9	13,1	29,2
ВТБ	615	28,4	109	203,2	14,6

Окончание табл. 3.1

1	2	3	4	5	6
Магнит	701	19,8	1,2	6,1	20,4
Татнефть	710	12,3	2,4	12,2	12,1
Новатэк	748	9,3	0,965	11,7	26,3
Россети	984	23,4	-3,2	58,4	1,7
Новолипецкий металлургический комбинат	1016	10,3	0,854	10,4	8,3
Мегафон	1033	8,2	0,921	7,6	10,8
Система	1198	28,6	-4,1	20,7	3
РусГидро	1202	8,7	0,678	15,2	3,7
UC Rusal	1255	9,4	0,293	14,7	9,5
Ростелеком	1327	7,9	0,994	9,4	4
Северсталь	1530	10,1	-1,6	7,8	9,7
X5 Retail Group	1594	16,3	0,332	6	4,3
Интер РАО	1592	19,2	0,203	9,8	1,8
Московская биржа	1595	784	0,416	25,4	3,1
Объединенная авиастроитель- ная корпорация	1618	6,9	-0,41	20,9	1,1
ФК Открытие	1667	4,2	0,308	38,4	3
Мечел	1918	8,6	-2,9	11,4	0,528
Mail.ru Group	1927	0,914	0,835	2,9	4,4
АК АЛРОСА	710	5,4	-0,463	6,5	9,7

Источник: [56]

В целом, отечественная экономика несколько ухудшила свои позиции по сравнению с предкризисным периодом, что было ожидаемо в силу двух причин: общей рецессии и снижения валютного курса вдвое. Поскольку активы, учитываемые в рейтингах, измеряются по валютному курсу, то, естественно, это привело к существенному снижению всех показателей. Показатели финансовой деятельности российских ТНК за рубежом, в сравнении с деятельностью зарубежных компаний, невелики. Российские ТНК, принадлежащие ТЭК, довольно конкурентоспособны на мировом рынке, но не так эффективны, как их конкуренты. Под факторами, замедляющими их динамичное развитие, выступают износ оборудования, устаревшие технологии, низкокачественная продукция, монополизм, политическая и экономическая нестабильности. Для повышения эффективности деятельности российских нефтегазовых корпораций необ-

ходима модернизация отрасли: усовершенствование процессов разведки, добычи и переработки нефти и газа.

Американские и японские ТНК проявляют существенный интерес к отечественным компаниям ТЭК. Например, американская нефтяная компания «СopocoPhillips» и российская нефтегазовая компания «Роснефть» создали российско-американскую компанию «Полярное сияние» в целях освоения Ардалинской группы месторождений.

В рейтинге 2000 крупнейших компаний мира лидером среди российских компаний, как и годом ранее, стал «Газпром», который имеет фирмы со своим участием в 12 странах, закупающих российский газ. «Роснефть», как и в 2013 г., следует за компанией «Газпром». Компания «ЛУКОЙЛ», образовавшая совместные предприятия и акционерные компании в Чехии, Ирландии, Израиле, Аргентине, на Кипре, в Азербайджане, Белоруссии, Грузии, на Украине, в Литве, заняла 109 место в рейтинге. «Сургутнефтегаз» выбыл из топ-200 и занял 209 место.

Следом за компаниями нефтегазовой отрасли наиболее конкурентоспособными на мировом рынке выступают ТНК, занятые в металлургии. К наиболее эффективным корпорациям цветной металлургии относят «РУСАЛ», инвестирующую в строительство производственных цепочек. По потокам ПИИ в цветной металлургии с компанией «РУСАЛ» сравним «Норильский никель», значимые производственные активы которого сосредоточены в США и ЮАР. К крупнейшим отечественным ТНК, занятым в черной металлургии, относят «Северсталь», владеющую крупными сталелитейными компаниями в США и Италии, а также установившую в 2006 г. контроль над метизными предприятиями на Украине и в Великобритании. «Новолипецкий металлургический комбинат» стал единственной российской корпорацией, которая улучшила свою позицию в рейтинге по сравнению с 2013 годом. По сравнению с 2013 годом, из рейтинга выбыл «Магнитогорский металлургический комбинат» [40].

Ярким примером диверсификации отраслевой направленности российских ТНК является «МегаФон». После выхода компании в 2001 г. в Таджикистан, она продолжила экспансию в Абхазии и Южной Осетии из-за низкого уровня конкуренции.

В целом, для отечественной экономики характерен низкий уровень транснационализации в результате несовершенства организационно-правовых и экономических механизмов осуществления деятельности ТНК и того факта, что Россия довольно поздно встроилась в этот процесс. Среди российских ТНК выделяют частные компании (ПАО «Северсталь», ПАО «РУСАЛ»), государственные компании-монополисты (ОАО «АЛРОСА», ОАО «Газпром») и компании с присутствием иностранных акционеров. Следующей особенностью отечественных ТНК выступает ограниченная экспансия: 1/2 активов находится в Западной и Центральной Европе, 1/4 в СНГ [41].

В 2014 г. произошли серьезные изменения в экономике России (с 2008 г.). Ситуация на международном рынке изменилась кардинальным образом по политическим (взаимные санкции) и макроэкономическим причинам (стагнация, рецессия, падение цен на нефть, резкое ослабление рубля, рост безработицы). Российские инвесторы были вынуждены переориентироваться на азиатские (КНР, Индия) и латиноамериканские страны (Аргентина).

С середины 2014 г. национальная экономика находится под давлением с внешней стороны, которое отразилось в ограничительных политических и экономических мерах. В результате присоединения полуострова Крым к России и конфликта на востоке Украины (прил. 4), а также стремительным снижением мировых цен на нефть и резким ослаблением российского рубля, экономическое положение страны подверглось негативному воздействию. 16 июля 2014 г. были введены санкции, которые были направлены на оборонно-промышленный комплекс и крупнейшие энергетические и финансовые компании (прил. 5).

В результате, в 2015 г. произошло замедление развития предприятий и невозможность реализации новых инвестиционных проектов. Нефтяная компа-

ния «ЛУКОЙЛ» сократила инвестиционную программу и ее чистая прибыль в 2014 г. сократилась по сравнению с прошлым годом на 1/2. Компании «Роснефть» и «НОВАТЭК» для поддержания ликвидности попросили государство оказать финансовую помощь [35]. «Газпром» пришлось оптимизировать ценовую политику и диверсифицировать рынки сбыта. Также компания не получила технологии, необходимые для добычи на арктическом шельфе [38]. Дочернему предприятию «Аэрофлота» - низкобюджетной авиакомпании «Добролёт» было отказано ирландской компанией «SMBC Aviation Capital» в предоставлении в лизинг самолётов Boeing 737-800NG и немецкой компанией «Lufthansa Technik» в осуществлении технического обслуживания самолётов [67].

В данном случае сильная зависимость от ТНК на региональном уровне привела к негативным социально-экономическим последствиям для экономики страны в целом. Таким образом, ресурсная ориентация сегодня не является привлекательным направлением деятельности ТНК с учетом текущих условий и неопределенностей.

Из вышеизложенного следует, что ТНК, формируя международные производственные связи, создают возможность более полного использования преимуществ международного разделения труда, международной кооперации и международного разделение производственного процесса. За счет этого они определяют степень участия национальной экономики в НИОКР и специфику движения ПИИ, оказывая существенное влияние на характер международных экономических отношений.

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

3.2. Проблемы и направления инвестиционной деятельности ТНК в рамках концепции инновационного развития РФ

В мировой экономике инвестиционная деятельность выступает эффективным средством распространения влияния ТНК, что способствует повышению конкурентоспособности отечественных компаний, развитию международного сотрудничества в инновационно-технической сфере и активизации процессов модернизации национальной экономики.

Россия, находясь на стадии перехода к инновационному типу развития, нуждается в формировании эффективной системы инвестирования. Для этого, в рамках концепции инновационного развития страны, необходимо обратить внимание на создание финансовых, организационных и информационных механизмов осуществления инвестиционных процессов.

По результатам исследования, в России зафиксировано самое значительное снижение объемов инвестиций (табл. 3.2). Уверенность иностранных инвесторов в стабильности российской экономики снизилась, что связано с региональным конфликтом, снижением цен на нефть и международными санкциями в отношении РФ.

Таблица 3.2

Динамика объемов потоков ПИИ в РФ за 2012-2014 гг.

Показатель	Объемы потоков ПИИ, млрд. долл. США			Темп прироста, %	
	2012	2013	2014	2013 к 2012	2014 к 2013
Объем ввоза ПИИ	50,6	69,2	20,9	36,7	-69,8
Объем вывоза ПИИ	48,8	86,5	56,4	77,2	-34,8
Общий объем потоков ПИИ	99,4	155,7	77,3	56,6	-50,4

Рассчитано по данным: [69]

Так, в 2014 г. приток ПИИ в Россию сократился на 69,8%, что обусловлено неблагоприятными перспективами роста национальной экономики и корректировкой после прироста в 2013 г. на 36,7% в связи с крупной сделкой между государственным концерном «Роснефть» и британским транснациональным концерном «BP» на покупку нефтяной компании «ТНК-BP» [13]. Отток ПИИ из

России в 2014 г. упал на 34,8%, поскольку отечественным ТНК, которые относятся к ТЭК, пришлось урезать свои инвестиционные проекты за границы (табл. 3.3) из-за введения ограничительных мер на финансовых рынках и низких цен на нефть.

Таблица 3.3

Динамика стоимости международных проектов и сделок РФ
за 2012-2014 гг.

Показатель	Стоимость международных проектов и сделок, млрд. долл. США			Темп прироста, %	
	2012	2013	2014	2013 к 2012	2014 к 2013
Стоимость инвестированных greenfield-инвестиций в экономику страны	16,6	12,4	12,9	-25,4	4,1
Стоимость инвестированных greenfield-инвестиций за рубеж	4,2	16,3	4,5	288,1	-72,4
Стоимость международных сделок продажи по слияниям и поглощениям	7,2	0	5,5	0	0
Стоимость международных сделок покупки по слияниям и поглощениям	8,3	2,2	1,6	-73,5	-27,3

Рассчитано по данным: [69]

По данным таблицы 3.3, открытие на территории России новых greenfield-филиалов зарубежными странами сократилось за исследуемый период на 22,3%, а пик отечественных greenfield-инвестиций за рубеж пришелся на 2013 г., хотя в 2014 г. снова приблизились к значению 2012 г. – 4,5 млрд. долл. США. На рынке M&A Россия сократила свои позиции по сделкам продажи на 23,7%, а по сделкам покупки – на 80,8%. Находясь под давлением со стороны, российские компании вынуждены осуществлять инвестиционную деятельность в основном со странами СНГ.

Иностранные инвесторы, заинтересованные отечественными автомобилестроением и производством потребительских товаров, сокращают свое участие. Например, немецкая компания «Volkswagen» уменьшила производство в Калуге, а американская компания «PepsiCo» объявила о прекращении производства на некоторых российских предприятиях [34].

Анализируя степень концентрации ПИИ в российских федеральных округах, можно отметить, что прослеживаются тенденции спада ПИИ в экономику России практически по всем округам, кроме Северо-Кавказского ФО, а в Дальневосточном ФО наблюдается прирост ПИИ (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Динамика объемов притока ПИИ по федеральным округам РФ
за 2012-2014 гг.

Округ	Объем притока ПИИ, млрд. долл. США			Темп прироста, %	
	2012	2013	2014	2013 к 2012	2014 к 2013
Центральный ФО	38,3	43,1	12,5	12,5	-71,0
Северо-Западный ФО	7,0	7,9	-1,9	12,8	-124,1
Южный ФО	0,2	0,3	0,1	50,0	-66,7
Северо-Кавказский ФО	-0,1	0,1	0,1	100,0	0,0
Приволжский ФО	1,0	1,7	1,2	70,0	-29,5
Уральский ФО	6,2	10,7	7,3	72,5	-31,8
Сибирский ФО	-3,8	2,3	-0,9	160,5	-139,1
Дальневосточный ФО	0,6	1,4	3,9	133,3	178,5
Крымский ФО	1,2	1,5	0,5	25,0	-66,7
Всего:	50,5	69,2	22,9	37,0	-66,9

Рассчитано по данным: [30].

На основе данных таблицы 3.4, самым привлекательным округом для иностранных инвесторов является Центральный ФО (г. Москва, Московская область), что объясняется концентрацией филиалов иностранных компаний и логистических центров, близостью к центру принятия политических и экономических решений, размещением крупных научных центров и ведущих высших учебных заведений. Также значительная доля ПИИ направляется в Уральский ФО (Тюменская область) и Дальневосточный ФО (Сахалинская область). В силу ресурсной обеспеченности (запасы углеводородного сырья), данные регионы выступают центрами поступления иностранных инвестиций. Например, на территории Сахалинской области происходит реализация кампаний «Сахалин-1», «Сахалин-2» и «Сахалин-3» в целях освоения нефтегазового шельфа при участии крупнейших зарубежных компаний нефтегазового сектора [37].

В результате сдерживания потоков инвестиций из развитых стран, изменяется и географическая структура инвесторов (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Динамика ПИИ в экономику РФ по основным странам-инвесторам
за 2012-2014 гг.

Страна-инвестор	Объем притока ПИИ, млрд. долл. США			Темп прироста, %	
	2012	2013	2014	2013 к 2012	2014 к 2013
Всего ПИИ	50,5	69,2	22,9	37,0	-66,7
Кипр	1,9	8,3	5,9	336,8	-28,9
Багамы	2,1	2,8	3,8	33,3	35,7
Виргинские острова (Брит.)	2,5	9,4	2,5	276,1	-73,5
Швейцария	0,4	1,1	2,5	175,0	127,2
Франция	1,2	2,1	2,1	75,0	0,0
КНР	0,5	0,6	1,3	20,0	116,6
Нидерланды	10,3	5,7	1,2	-44,7	-78,9
Австрия	1,1	-0,3	0,8	-127,2	366,6
США	0,3	0,5	0,7	66,0	40,0
Бермуды	-0,3	0,4	0,5	233,3	25,0

Рассчитано по данным: [31, с. 595]

В 2014 г. среди лидеров стран-инвесторов ПИИ в РФ остаются офшоры и офшоропроводящие страны: Кипр, Багамы, Виргинские острова и Швейцария. Стоит отметить позитивный тренд притока капитала из КНР, Франции и США.

Таким образом, помимо региональных конфликтов, нестабильной экономической ситуации, перед ТНК на национальном рынке стоит ряд других факторов, сдерживающих их инвестиционную деятельность. К этим факторам относят: слаборазвитую инфраструктуру страны, высокие налоги и транспортные тарифы, отсутствие защиты прав собственности, высокий уровень коррупции, административные барьеры и противоречивое законодательство [22].

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

Исходя из целей исследования, определим меры для формирования российской инвестиционной системы в рамках инновационной концепции (рис. 3.1).

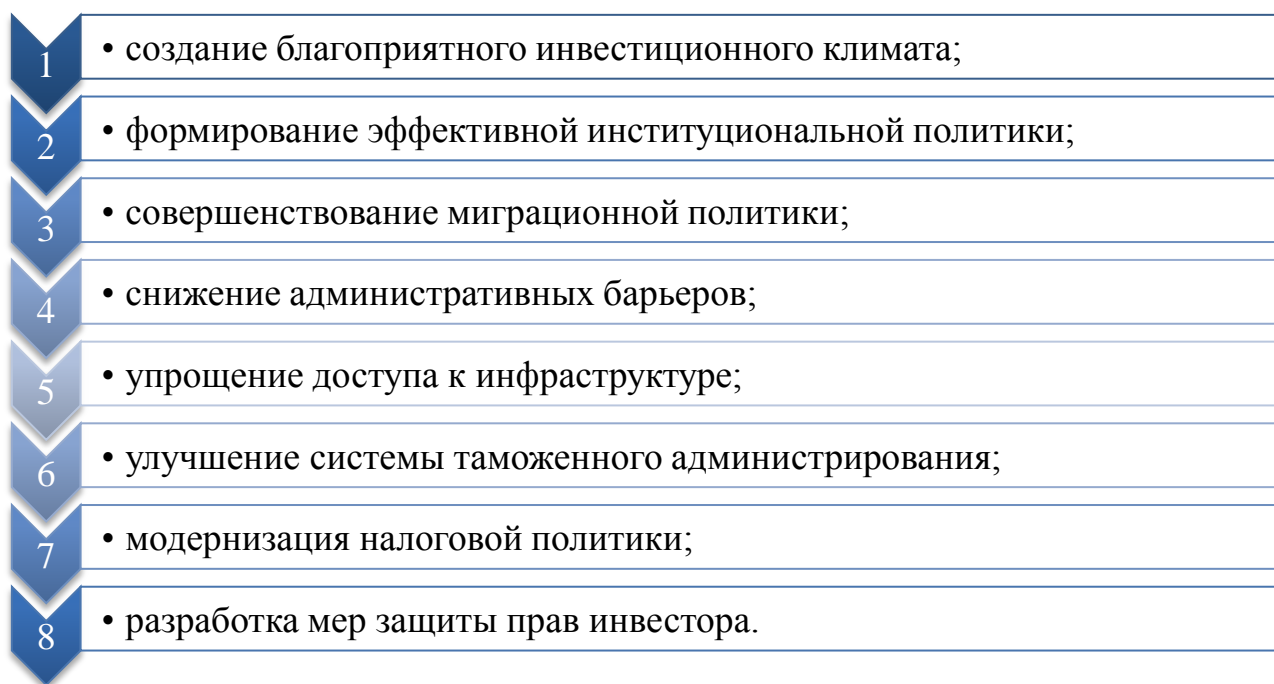


Рис. 3.1. Меры по формированию российской инвестиционной системы в рамках инновационной концепции

Составлено по данным: [1]

Процесс создание благоприятного инвестиционного климата является основополагающим фактором привлечения иностранных инвестиций в экономику страны. В условиях экономической нестабильности этот вопрос особо актуален и требует проведение мероприятий по его улучшению. Необходимо применение усилий со стороны властей в борьбе с бюрократией и коррупцией, так как данные факторы остаются ключевыми препятствиями при осуществлении ПИИ на протяжении нескольких лет. Немаловажно ограничить государственное вмешательство в частный сектор и нетарифные барьеры, увеличивающие торговые издержки, а также обеспечить конкурентную среду и повысить уровень информационной прозрачности отечественных компаний.

В результате концентрации ПИИ в ограниченном числе регионов (мегаполисах, ресурсообеспеченных областях), возникает потребность в их перераспределении между регионами. Для этого государство должно предпринять ме-

ры по созданию межрегиональной корпорации развития федерального округа, субфедеральной преференциальной политики стимулирования экономического роста, научно-исследовательских центров в каждом регионе, инструментов межрегионального сотрудничества.

Для привлечения в Россию высококвалифицированных специалистов в область инноваций, необходимо подписание двусторонних соглашений по упрощению миграционных процедур, введение льготного режима в отношении данной группы мигрантов, упрощение взаимного признания дипломов о высшем образовании и научных степеней, отмена формальностей миграционного учета при перемещении внутри страны.

Наличие в стране административных барьеров в сферах регистрации и лицензирования компаний, государственных услуг, внешнеэкономической деятельности, строительства, сертификации продукции, получения доступа к кредитам, лизингу и льготам для зарубежных инвесторов свидетельствует о неэффективности проводимых реформ и преобразований в целях их снижения. Проведение следующих мероприятий поможет снизить административные барьеры: разработка методических рекомендаций государственными службами по прохождению всех этапов согласования, необходимых инвестору; упрощение сбора и предоставления необходимых документов; облегчение порядка взаимодействия компаний с государственными органами; организация центра поддержки и консультации компаний с государством; ограничение контроля со стороны государства, путем его передачи в профессиональные организации, предпринимательские объединения, саморегулируемые ассоциации.

При входе инвестора на российский рынок, перед ним встают такие проблемы, как отказы в присоединении объекта к инфраструктуре, навязывание дополнительных обязательств и услуг, нарушение сроков присоединения. Комплекс мер для улучшения ситуации: предоставление недискриминационного доступа к коммунальным услугам; разработка типового договора присоединения объекта к инфраструктуре с конкретным описанием прав и обязанностей;

увеличение ответственности в случаях нарушения договорных обязательств со стороны организаций коммунального хозяйства; принятие чётких правил по тарифам и оплате за подключение.

Принятие мер по улучшению таможенного администрирования способствует повышению эффективности осуществления внешнеэкономической деятельности и формирования благоприятного инвестиционного климата национальной экономики. К ним относятся: сокращение сроков таможенного контроля при декларировании и выпуске товаров; упрощение процесса ввоза инновационных товаров и наукоемкого оборудования; совершенствование форм и методов таможенного контроля; развитие института таможенных представителей; расширение упрощений для уполномоченных экономических операторов; создание условий для мотивации должностных лиц таможенных органов; совершенствование административной ответственности за нарушение таможенных правил [29].

Стимулирование увеличения объемов инвестиций и развития инновационного процесса в стране требует мероприятий по совершенствованию налоговой политики. Выделим следующий комплекс мер по улучшению инвестиционного климата страны в рамках инновационного развития: применение льготного налогового режима к инновационным проектам в области наукоемких отраслей и к инновационным компаниям; освобождение предприятий в области здравоохранения и образования от налога на прибыль; для предприятий с энергоэффективным оборудованием снижение налога на имущество; предоставление инвестиционного налогового кредита на срок до 5 лет инновационным компаниям и научно-исследовательским центрам.

Для инвесторов важным фактором остается вопрос защиты прав собственности. Следующие меры повысят инвестиционную привлекательность страны в качестве инновационного центра развития: организация советов при органах государственного и муниципального контроля с целью улучшения защищенности бизнеса и инвесторов; разработка и принятие Закона, устанавли-

вающего гарантии безопасности инвестиций и механизмы защиты прав инвесторов по ключевым актуальным рискам; создание единой национальной системы защиты прав интеллектуальной собственности, объединяющую и координирующую усилия законодательных, судебных, правоохранительных органов, Роспатента, налоговых и таможенных служб, антимонопольного комитета, а также общественных организаций и правообладателей интеллектуальной собственности; внесение изменений в Патентный закон Российской Федерации, гарантирующие соблюдение прав заявителей и патентообладателей и тем самым, повышающие привлекательность и безопасность патентования в Российской Федерации.

Подводя итоги, можно сказать, что только совместные действия на региональном и федеральном уровнях будут способствовать созданию новой инвестиционной системы России при переходе на инновационный путь развития.

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

3.3. Меры стимулирования инновационной деятельности ТНК: мировой опыт и возможности его адаптации в российских условиях

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

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

По оценкам ОЭСР, затраты России на НИОКР в 2014 г. составили 1,2% ВВП, среднее значение по странам ОЭСР – 2,4%, самый высокий показатель в Южной Корее – 4,3%, в Японии – 3,5%, в Германии – 2,8%, в США – 2,8%. Важно отметить, что основным источником финансирования НИОКР в отечественной экономике являются бюджетные средства. В 2014 г. средства бюджетов всех уровней, направленных на НИОКР, составили 66,2%, средства иностранных источников – 17,2%, средства организаций предпринимательского сектора – 12,1% [32, с. 472]. Для сравнения, в США бюджетные средства на НИОКР составляют 31,3%, в Германии – 29,7%, в Японии – 20,8%, среднее значение по странам ОЭСР – 41,7%. Так, в развитых странах НИОКР финансируются преимущественно за счет организаций предпринимательского сектора, что говорит о высокоразвитом механизме коммерциализации инноваций, который способствует развитию частной инициативы на рынке инноваций.

В рейтинг 2500 крупнейших международных компаний, инвестирующих в НИОКР «The EU R&D Scoreboard» в 2014 г. вошли только 5 отечественных ТНК: «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «Вертолеты России», «Долгопрудненское научно-производственное предприятие». Однако, в рейтинг Forbes Global 2000 в 2014 г. вошли 27 российских компаний, что подчеркивает низкий уровень участия отечественных компаний в НИОКР. При этом, инновационные проекты в основном реализуются в следующих секторах: машиностроение, металлургия, энергетика, химическая промышленность, IT и телекоммуникации. Данные проекты осуществляются в целях поддержки уровня конкурентных

преимуществ или преодоления технического отставания от иностранных компаний, а не на освоение новых рынков в результате инновационных решений.

Ежегодный рейтинг «Global Innovation Index», разработанный французским исследовательским институтом INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности (WIPO), оценивает условия, ресурсы и результаты осуществления странами инновационной деятельности. Таким образом, индекс показывает эффективность страны в развитии инноваций. В рейтинге глобального инновационного индекса Россия занимала в 2012 г. 51 место, в 2013 г. – 62, в 2014 г. – 49 (прил. 6). Согласно данным «Global Innovation Index 2014», сильные стороны России заключаются в качестве человеческого капитала, степени исследований и уровне образовании, к слабым сторонам относят инфраструктуру, развитость внутреннего рынка. Следовательно, для занятия более высоких позиций в глобальном инновационном индексе, необходимо повышать показатели инновационной деятельности, обеспечивать благоприятную инновационную среду, улучшать инновационную эффективность.

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

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

- использование в качестве конкурентных преимуществ ресурсного потенциала страны;
- ограниченная территориальная и отраслевая диверсификация;

- высокий уровень конкуренции со стороны иностранных компаний;
- слабый уровень формирования инвестиционного имиджа отечественных компаний;
- отсутствие отраслевой стратегии развития в рамках инновационного развития;
- недостаток высококвалифицированных специалистов в наукоемких отраслях.

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

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

Национальные инновационные стратегии развития с преобладающей ролью государства используются как в развитых странах (США, Япония, Германия, Великобритания), так и в развивающихся (КНР, Индия, странах Юго-Восточной Азии). На рисунке 3.2 представлены конкретные государственные меры стимулирования инновационной деятельности, применяемые в мировой практике.

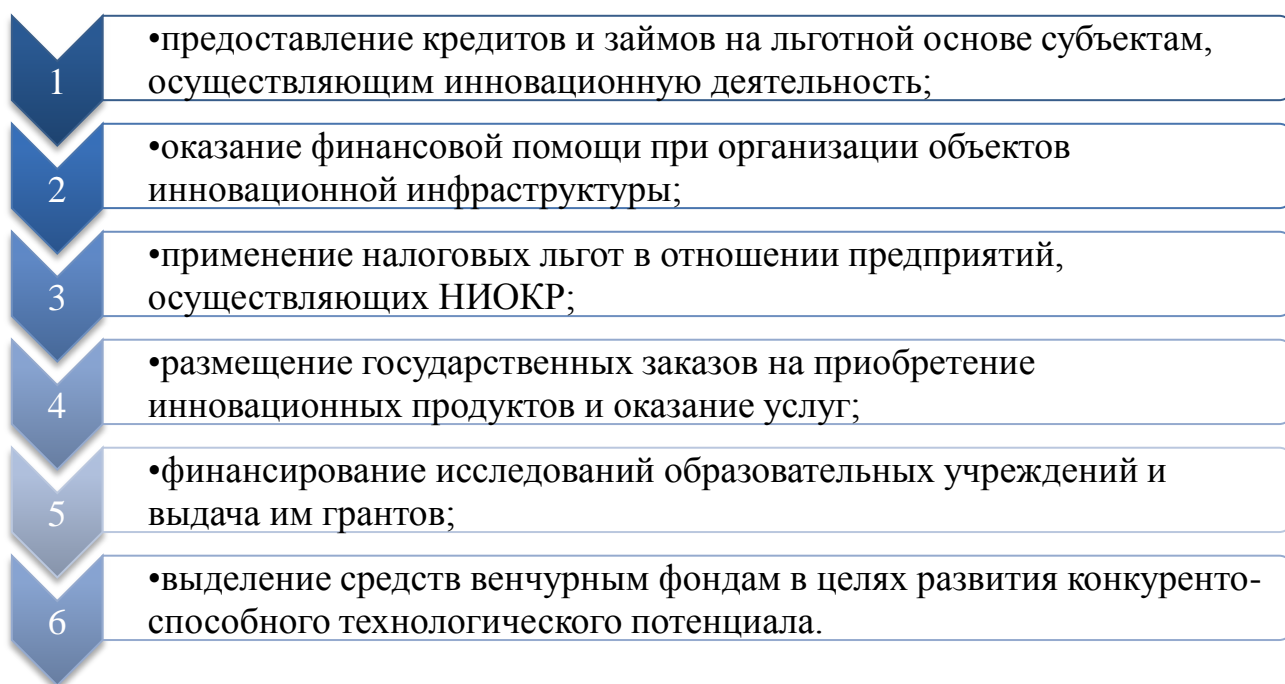


Рис. 3.2. Государственные меры стимулирования инновационной деятельности, осуществляемые в мировой практике
Составлено по данным: [2]

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

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

Все шире применяются инструменты налогового стимулирования НИОКР. Для компаний, действующих в инновационной сфере, облегчается налогообложение, путем исключения из налогообложения затрат на НИОКР и применение льготной системы (США, Япония, КНР, Индия, Великобритания).

Также, в целях привлечения ПИИ используют налоговые кредиты, ускорение амортизации оборудования инновационных проектов, освобождение от уплаты социальных налогов.

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

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

Во всех развитых и развивающихся странах создаются фонды венчурного капитала для реализации инновационных проектов. Данный вид финансирования развился в США, странах Западной Европы, и продолжает активно формироваться в странах Восточной и Юго-восточной Азии, Израиле, странах с переходной экономикой [15].

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

Российской экономике необходимо переломить устоявшуюся тенденцию участия на мировом рынке за счет сектора природных ресурсов. Только развивая конкурентоспособные производства наукоемких отраслей, возможно способствовать модернизации отечественной экономики в целом и уйти от сырьевой зависимости страны. На данный момент самыми перспективными высту-

пают следующие отрасли: космическая, оборонная и транспортных услуг. Данный выбор обусловлен наличием у страны возможностей их развития до конкурентоспособного международного уровня.

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

Предлагаются следующие меры в сфере законодательства:

1. Разработка закона «О поддержке инновационной деятельности компаний», отражающего финансовую, техническую, консультационную помощь компаниям, осуществляющим инновационную деятельность в соответствии с действующими приоритетами социально-экономического развития экономики страны.

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

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

Разработка и реализация нижеперечисленных целевых программ простимулирует инновационную активность ТНК:

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

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

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

Организация нижеприведенных мероприятий будет способствовать инновационной деятельности ТНК:

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

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

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

4. Проведение выставок и ярмарок наиболее эффективных инновационных разработок в субъектах РФ с целью налаживания деловых контактов с инвесторами, производителями и потребителями.

Представленные меры повышения эффективности инновационной деятельности ТНК являются необходимыми в условиях мирового инновационного развития, где каждая страна стремится стать лидером на глобальном рынке инноваций. В качестве основного механизма достижения экономического роста инновационное развитие выходит на передний план, что способно обеспечить долгосрочное благосостояние страны в целом.

Выводы по третьей главе.

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

ТНК в условиях глобализации ТНК выступают ведущим хозяйствующим субъектом. Россия обладает значительным потенциалом формирования собственных ТНК. Укрепление и развитие, а так же регулирование деятельности российских ТНК в настоящее время можно назвать одной из приоритетных за-

дач институционального оформления корпоративного сектора российской экономики.

Сильная зависимость российской экономики от ресурсных ТНК привела к негативным социально-экономическим последствиям в условиях нестабильной экономической ситуации. Таким образом, ресурсная ориентация сегодня не является привлекательным направлением деятельности ТНК с учетом текущих условий и неопределенностей.

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

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

Инновационное развитие России значительно отстает от ведущих центров мировой экономики, что сказывается на конкурентоспособности отечественной экономики. Основной проблемой является недостаточное финансирование НИОКР, особенно низкая степень участия корпоративного сектора. Хотя объем инвестиции в НИОКР России увеличивается, он существенно уступает аналогичным затратам зарубежных стран.

Использование международного опыта позволило определить приоритетные направления стимулирования инновационной деятельности ТНК: предоставление кредитов и займов на льготной основе; оказание финансовой помощи при организации объектов инновационной инфраструктуры; применение налоговых льгот; размещение государственных заказов на приобретение инноваци-

онных продуктов и оказание услуг; финансирование исследований образовательных учреждений и выдача им грантов; выделение средств венчурным фондам в целях развития конкурентоспособного технологического потенциала.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Из проделанной нами работы следует, что процесс глобализации привел к транснационализации мировой экономики, расширяя границы национального хозяйства. Это способствовало появлению современных транснациональных корпораций, оказывающих ключевое влияние на развитие международных экономических отношений и на формирование инновационной модели экономического развития.

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

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

Цель исследования, которая заключалась в выявлении основных тенденций инвестиционно-инновационной активности транснациональных корпораций в системе мирового хозяйства и разработке рекомендаций по формированию инвестиционной системы России в рамках концепции ее инновационного развития была нами достигнута.

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

В экономической литературе не существует единого определения транснациональной корпорации. Это объясняется тем, что при характеристике деятельности международной компании авторы используют разные критерии. На взгляд автора, современные ТНК представляют собой предпринимательские объединения, интернациональные по сфере своей деятельности, активно участвующие в процессах мировой торговли, инвестирования капитала, обмена технологиями, производственного и научно-технического сотрудничества, международного разделения труда и усиливающих процесс интернационализации мира. Оптимальная структура управления ТНК, которая способна обеспечивать их эффективную деятельность, включает материнскую компанию, дочерние компании, ассоциативные компании и отделения. ТНК прошли достаточно долгий путь эволюционного развития, в результате чего изменялись приоритеты их форм и сфер деятельности, внутрикорпоративная структура и стратегия, что является закономерным результатом развития мировой экономики и международных отношений, с одной стороны, и мощным фактором их развития, с другой.

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

Технологичность и приспособленность к внедрению новых инноваций выступают ведущими направлениями конкурентной борьбы в системе мировых хозяйственных связей. Инвестиционная деятельность ТНК является основным источником новых технологий, так как ТНК играют важную роль в международной иерархии НИОКР, что связано с их способностью охватить междуна-

родный рынок научно-технических кадров, организовать НИОКР и применить технологические знания в глобальном масштабе. На глобальном уровне выделяют три инвестиционные стратегии ТНК на рынке инноваций: greenfield-инвестиции, слияния и поглощения и комбинирование greenfield-инвестиций со слияниями и поглощениями.

Инновационное развитие страны всегда находилось в прямой зависимости от участия ТНК в механизмах инвестирования инновационной сферы экономики. В общей сложности, около 80% из 700 ТНК с наибольшими ПИИ в НИОКР происходят из США, Японии, Германии, Великобритании и Франции.

Территориальная экспансия позволяет ТНК максимально эффективно осуществлять свою деятельность, используя преимущества принимающих стран. Наибольшее влияние на мировую экономику оказывают ТНК, принадлежащие США, странам Восточной Азии и Западной Европы. Расширение заграничной инвестиционной деятельности ТНК из стран Восточной Азии существенно изменило географическое распределение ведущих ТНК мира.

Для современного этапа развития мировой экономики характерно внедрение ТНК в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства. Наиболее предпочтительными являются следующие секторы: банковский, фармацевтики и биотехнологий, финансовых услуг, компьютеров и IT-оборудования, программного обеспечения и компьютерных услуг.

Инвестиционные потоки ТНК сдерживаются на фоне нестабильной мировой экономики, сложных политических обстановок, резких колебаниях на финансовых рынках и геополитических рисках. Инвестиционная деятельность ТНК, осуществляемая движением ПИИ в виде проектов greenfield-инвестиций и сделок слияния и поглощения, отражает существенные сдвиги международного движения капитала и свидетельствует о повышении роли развивающихся стран в мировой экономике. Наблюдается преобладание ПИИ в виде greenfield-инвестиций со стороны развитых стран и тенденция быстрого темпа роста greenfield-инвестиций в развивающиеся страны (в первую очередь, азиатские,

африканские и латиноамериканские). Трансграничные сделки по слияниям и поглощениям составляют 1/3 стоимости международных сделок, существенно уступая 2/3 стоимости сделок greenfield-инвестиций. Тем не менее, основной причиной увеличения размеров мировых потоков капитала был рост трансграничных сделок слияний и поглощений, особенно между развитыми странами. Однако наблюдается устойчивый рост значимости сделок, заключенных развивающимися странами.

По предварительным оценкам ЮНКТАД, международные потоки ПИИ выросли на 36% в 2015 г. по сравнению с 2014 г. и составили 1,7 трлн. долл. США. Данный скачок произошел в основном за счет экономик развивающихся стран, однако устойчивый рост был отмечен в странах ЕС и США, где потоки ПИИ увеличились в четыре раза, по сравнению с минимумом 2014 г.

Относительно перспектив международного движения ПИИ ЮНКТАД отмечает, что в 2016 году мировая экономика останется слабой, вялость потребительского спроса, колебания на финансовых рынках замедлят экономический рост, а геополитические риски и региональная нестабильность сдержат инвестиции. Глобальная стагнация в осуществлении проектов greenfield-инвестиций и снижение их доли в развивающихся странах предполагают, что будущий рост объемов ПИИ достаточно уязвим и находится в прямой зависимости от сделок M&A. Однако улучшение макроэкономических показателей (с ростом мировой экономики до 2,9% в 2016 г. по сравнению с ростом на 2,4% в 2015 г.) за счет восстановления экономик развитых стран могло усилить уверенность инвесторов и побудить разместить инвестиции.

Для мировой экономики инновационная деятельность стала выступать основной движущей силой ее развития. Осуществляя расходы на НИОКР, ТНК активно воздействуют на инновационное развитие национальных экономик, что определяет их места в мировом хозяйстве. В инновационном развитии прослеживаются те же тенденции, что и в инвестиционных потоках: наибольшие расходы на НИОКР производят ТНК США, КНР и Японии. Крупнейшие компа-

нии, инвестирующие НИОКР относящиеся к секторам автомобилестроения, фармацевтики и биотехнологий, программного обеспечения и компьютерных услуг, компьютеров и IT-оборудования. На американские и европейские компании приходятся самые большие доли зарегистрированных патентов: 22% и 26% соответственно. Компании США отдают предпочтение сектору фармацевтики и биотехнологий, а компании ЕС – автомобилестроению.

Таким образом, международные инвестиции в научно-технические разработки будут увеличиваться там, где ожидается наибольшая отдача. Исходя из этого, наилучшим индикатором развития интернационализации и распределения инвестиций в НИОКР может служить их эффективность в определенных регионах мира. Для оценки эффективности НИОКР используется показатель «количество зарегистрированных патентов». Наибольшее число патентов зарегистрировано в странах-участниках ОЭСР (93-94%), на страны ЕС приходится 1/4 мировых патентов, где наибольшая доля у Германии (10%). Также значительная часть патентов регистрируется в азиатских странах – Японии (30%), Южной Корее (5%), КНР (4%). В России регистрация патентов значительно отстает от мировых (0,2%).

В целом, для российской экономики характерен низкий уровень транснационализации в результате несовершенства организационно-правовых и экономических механизмов осуществления деятельности ТНК и того факта, что Россия довольно поздно встроилась в этот процесс.

На позиции отечественных ТНК повлияли политическая и экономическая нестабильности: девальвация рубля, падение фондового рынка из-за экономического кризиса, действие санкций и обвал цен на нефть. Помимо этого, перед ТНК на национальном рынке стоит ряд других факторов, сдерживающих их инвестиционную деятельность: слаборазвитая инфраструктура страны, высокие налоги и транспортные тарифы, отсутствие защиты прав собственности, высокий уровень коррупции, административные барьеры и противоречивое законодательство.

Сильная зависимость российской экономики от ресурсных ТНК привела к негативным социально-экономическим последствиям в условиях нестабильной экономической ситуации. Таким образом, ресурсная ориентация сегодня не является привлекательным направлением деятельности ТНК с учетом текущих условий и неопределенностей.

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

Был определен комплекс мер для стимулирования инновационной деятельности отечественных ТНК: предоставление кредитов и займов на льготной основе; оказание финансовой помощи при организации объектов инновационной инфраструктуры; применение налоговых льгот; размещение государственных заказов на приобретение инновационных продуктов и оказание услуг; финансирование исследований образовательных учреждений и выдача им грантов; выделение средств венчурным фондам в целях развития конкурентоспособного технологического потенциала страны.

Политический конфликт, введение санкций и неблагоприятные прогнозы препятствовали движению ПИИ в Россию, особенно из развитых стран. Зарубежные ТНК, относящиеся к нефтегазовому сектору, отказались инвестировать в отечественную экономику или вывели свои инвестиции. В результате, нестабильные политическая и экономическая ситуации ярко показали уязвимость экспортно-сырьевой модели развития России. До момента наступления политического конфликта российские ТНК конкурировали в мировой экономике за счет наличия природных ресурсов и относительно дешевой рабочей силы. Од-

нако, они осуществляют свою деятельность недостаточно эффективно. По таким показателям как производительность, качество, новые разработки российские нефтегазовые ТНК серьезно отстают от зарубежных корпораций. В настоящий момент значительное внимание уделяется на переориентацию отечественной экономики в сторону Азии и Латинской Америки и переход от критической сырьевой зависимости к развитию НИОКР.

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

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

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]: Резолюция Правительства Российской Федерации от 3 января 2014 г. № ДМ-П8-5 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

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

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

4. Аналитический отчет «О взаимодействии элементов инновационной инфраструктуры» [Электронный ресурс] / Аналитический центр при Правительстве РФ, 2014 г. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/attachment/4845.pdf>

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

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

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

8. Васильева, Н. А. Философские аспекты мировой политики [Текст] : учеб. пособие / Н. А. Васильева. – СПб: СПбГУ, 2006. – С. 134-159.
9. Вебер, А. Теория размещения промышленности [Текст] / А. Вебер. – М.: Л., 1926. – 223 с.
10. Гафуров, Р. Р. Инвестиционная направленность транснациональных корпораций: прибыль и технологии [Текст] / Р. Р. Гафуров // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 104-112.
11. Градобитова, Л. Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях [Текст] / Л. Д. Градобитова, Т. М. Исаченко. - М.: Анкил, 2011. – С. 345-361.
12. Гэлбрейт, Дж. Экономические теории и цели общества. [Текст] / Дж. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1976 г. – 408 с.
13. Журавлева, Н. А. Слияние и поглощение [Электронный ресурс] / Н. А. Журавлева // Взгляд – деловая газета. – Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2012/10/22/603695.html>
14. Жданова, О. А. Роль инноваций в современной экономике [Текст] : материалы междунар. науч. конф., Пермь, 12 июня 2011 г. / О. А. Жданова // Экономика, управление, финансы. – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 38-40.
15. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий [Электронный ресурс] / Московский центр развития предпринимательства. – Режим доступа: <http://kfpp.ru/analytics/material/innovation.php>
16. Зубарев, Н. М. Механизм экономического роста ТНК [Текст] / Н. М. Зубарев. – М.: Астрель, 2007. – С. 24-31.
17. Измерение научно-технической деятельности. Предлагаемая стандартная практика для обследований исследований и экспериментальных разработок: Руководство Фраскати [Электронный ресурс] / Перевод и научн. ред. Л. М. Гохберга. – М.: ЦИСН, 1995. – Режим доступа: http://ecosn.org/Portals/0/Workshops/2013/STI/UIS_STI_training_guide_v2_RUS.pdf

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

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

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

21. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Р. Коуз. – М.: Catallaxy, 1993. – 192 с.

22. Кузнецов, А. В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект [Текст] / А. В. Кузнецов. – М.: ЛИБРОКОМ, 2013. – С. 9-77.

23. Кузнецов, А. В. Российская модель становления ТНК: запоздавшая интернационализация при большом потенциале ТНК в мировой политике и мировой экономике: проблемы, тенденции, перспективы [Текст] : тезисы доклада к заседанию Ученого совета ИМЭМО РАН, Москва, 2005 г. / А. В. Кузнецов. – М.: ИМЭМО РАН, 2005. – С. 9-44.

24. Кузнецов, А. В. Российские прямые инвестиции за рубежом: предсанкционная картина и перспективы в новых международно-политических условиях [Текст] : тезисы доклада к заседанию Ученого совета ИМЭМО РАН, Москва, 2015 г. / А. В. Кузнецов. – М.: ИМЭМО РАН, 2015. – 3 с.

25. Ломакин, В. К. Мировая экономика [Текст] : учеб. пособие / В. К. Ломакин. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 672 с.

26. Москвина, Т. В. Сравнительный анализ динамики финансового состояния ведущих корпораций США после кризиса 2007—2009 гг. [Текст] / Т. В. Москвина // Экономические науки. – 2010. – № 12. – С. 17-23.

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

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

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

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

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

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

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

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

35. Селиверстова, Н. Е. Санкции в отношении России [Электронный ресурс] / Н. Е. Селиверстова // РИА Новости — информационное агентство. – Режим доступа: http://ria.ru/trend/eu_russia_sanctions_14032014/

36. Статистика науки и инноваций: Краткий терминологический словарь [Текст] / Л. М. Гохберг. – М.: ЦИСН, 1996. – С. 30-31.

37. Степанюк, Л. М. Проект "Сахалин-2". Планы и реальность [Текст] / Л. М. Степанюк // Известия Восточного института. – 2010. – №8. – С. 39-55.

38. Терентьева, А. В. «Газпром» меняет ценовую политику из-за санкций [Электронный ресурс] / А. В. Терентьева, М. К. Серов // Ведомости. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2014/08/13/gazprom-menyayet-cenovuyu-politiku-iz-za-sankcij>.

39. Тюнен, И. Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике [Текст] / И. Тюнен. - Гамбург: Perthes, 1826. – С. 234-261.

40. Центральная база статистических данных Государственного комитета статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>.

41. Центр европейских исследований ИМЭМО РАН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imemo.ru/search.html?search=%F2%ED%EA%0D%0A>

42. Чубирко, А. А. Анализ отраслевой структуры транснациональных корпораций в условиях глобализации [Текст] : материалы междунар. науч.-практ. конф., Белгород, 22 апреля 2015 г. / А. А. Чубирко. – Белгород: Эпицентр, 2015. – С. 283-285.

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

44. Чубирко, А. А. Влияние транснациональных корпораций на развитие мировой инновационной деятельности [Текст] : материалы междунар. науч.-практ. конф., Белгород, 21 апреля 2016 г. / А. А. Чубирко, Ю.Л. Растопчина. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 250-253.

45. Чубирко, А. А. Географические аспекты «инвестиционного движения» на современном этапе [Текст] : материалы междунар. науч.-практ. конф., Белгород, 25 ноября 2015 г. / А. А. Чубирко, Ю. Л. Растопчина. – Белгород: Эпицентр, 2016. – С. 282-284.

46. Чубирко, А. А. Конкурентоспособность российских транснациональных корпораций на мировом рынке [Текст] : материалы междунар. науч.-практ. конф., Караганда, 3 декабря 2015 г. / А. А. Чубирко. – Караганда: КЭУК. – 2015. – С. 58-60.

47. Чубирко, А. А. Основные тенденции развития ТНК на современном [Текст] : материалы междунар. науч.-практ. конф., Белгород, 26 сентября 2015 г. / А. А. Чубирко, Ю. Л. Растопчина. – Белгород: Эпицентр, 2015. – С. 74-77.

48. Чубирко, А. А. Проведение анализа отраслевой структуры транснациональных корпораций в условиях глобализации экономики [Текст] / А. А. Чубирко, Ю. Л. Растопчина // Вестник СНО. – 2015. – №9. – С. 366-369.

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

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

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

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

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

54. IMF. Balance of Payments Manual. 6-th ed. [Electronic resource] / Washington DC: IMF, 2009. – Access mode: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>.

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

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

57. Global Investment Trends Monitor No. 22 20.01.16 [Electronic resource]. – Access mode: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d1_en.pdf

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

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

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

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

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

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

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

65. The EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Electronic resource]. – Access mode: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard15.html>

66. The Global Innovation Index 2014 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.globalinnovationindex.org>

67. Reguly, E. Grounding of Russian airline first corporate casualty of EU sanctions [Electronic resource] / E. Reguly // The Globe and Mail. – Access mode: <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/international-business/grounding-of-russian-airline-first-corporate-casualty-of-eu-sanctions/article19909362/>

68. UNCTAD. World investment Report 2001 [Text] // New York and Geneva, 2001. – C. 170-178.

69. UNCTAD. World investment Report 2015 [Text] // New York and Geneva, 2015. – C. 221-236.

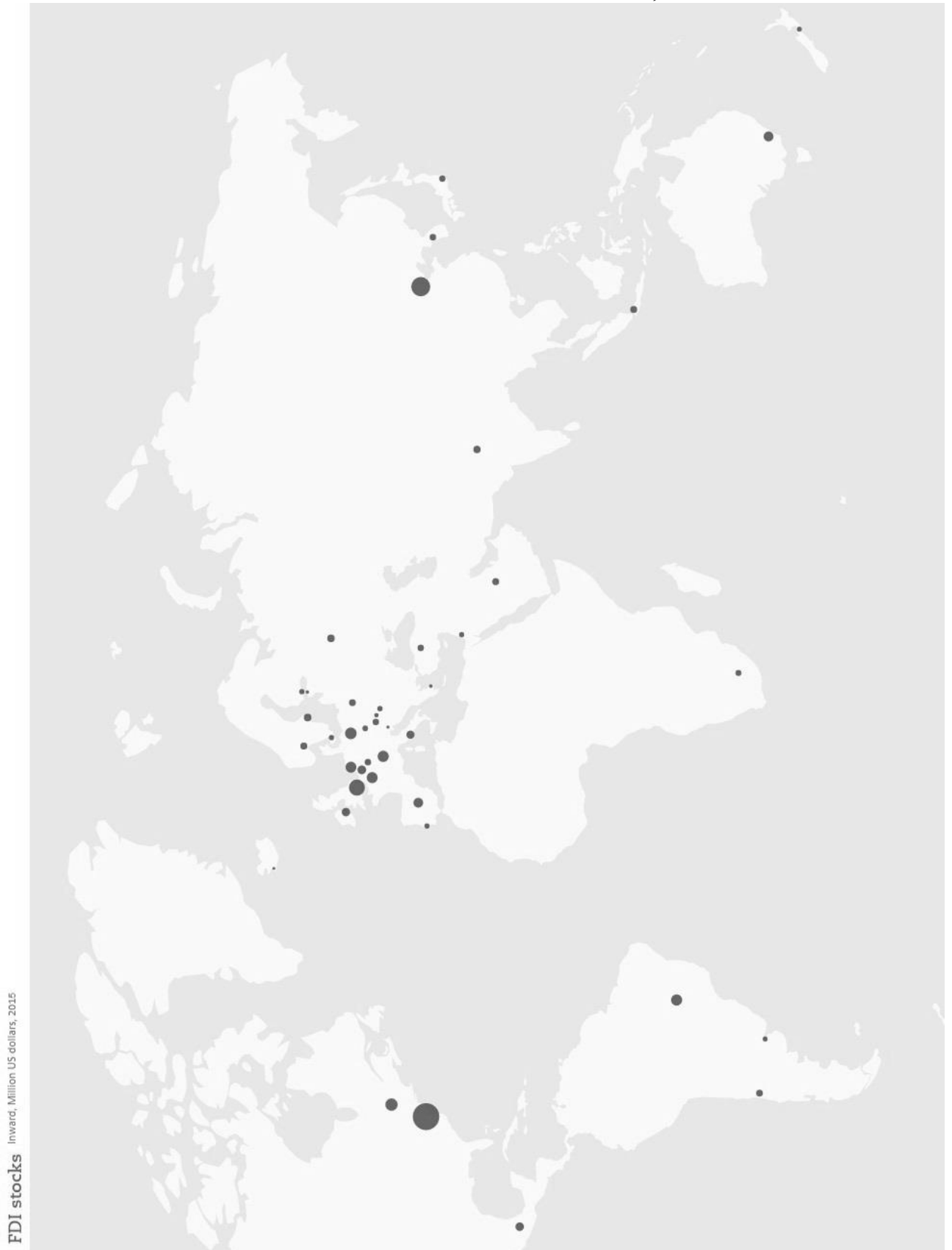
70. Vernon, R. International Investment and international Trade in the Product Cycle [Text] / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics. - 1966. - P. 190-207.

Объемы накопленных вывезенных ПИИ, 2015 г.



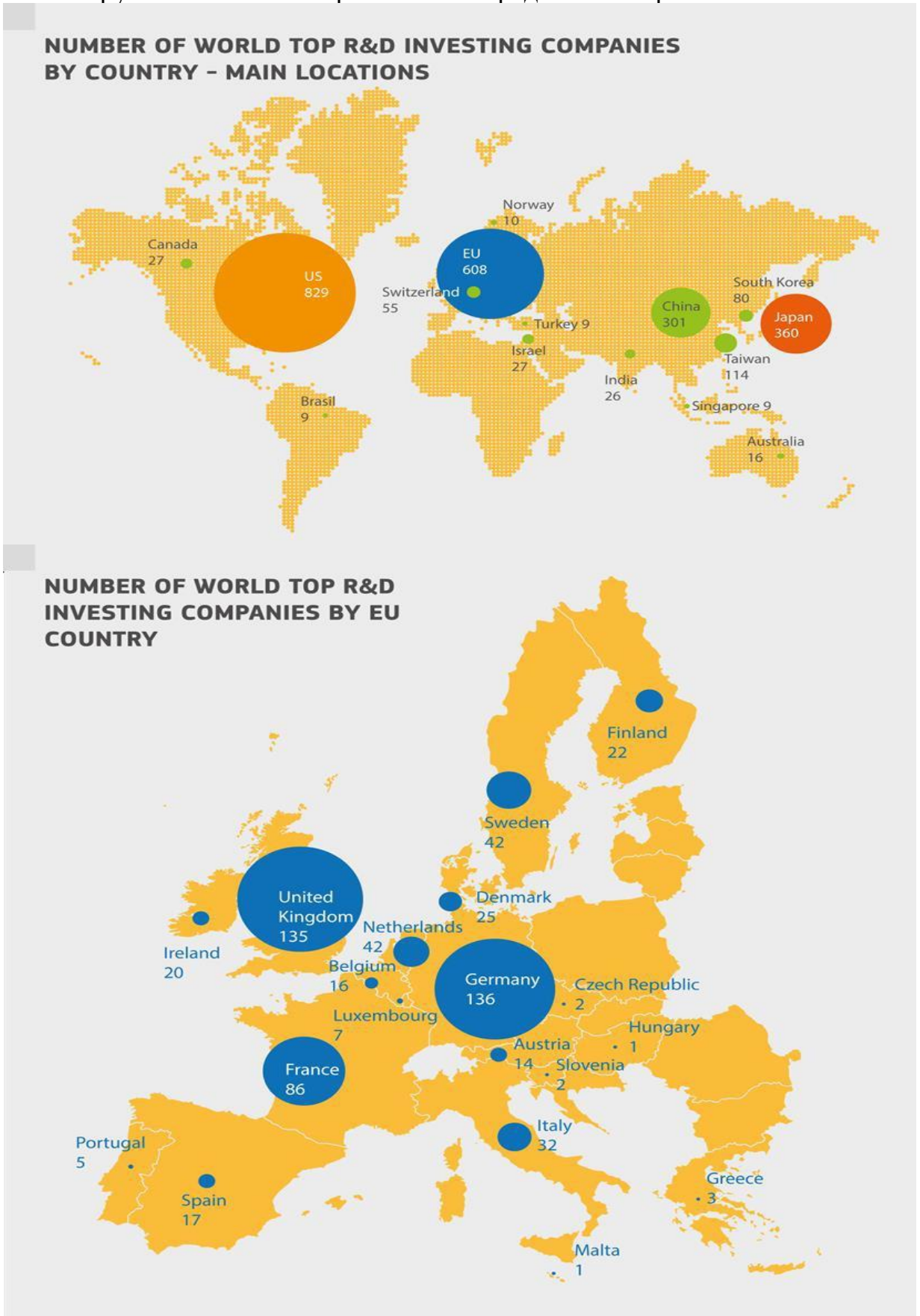
Источник: [63]

Объемы накопленных ввезенных ПИИ, 2015 г.



Источник: [63]

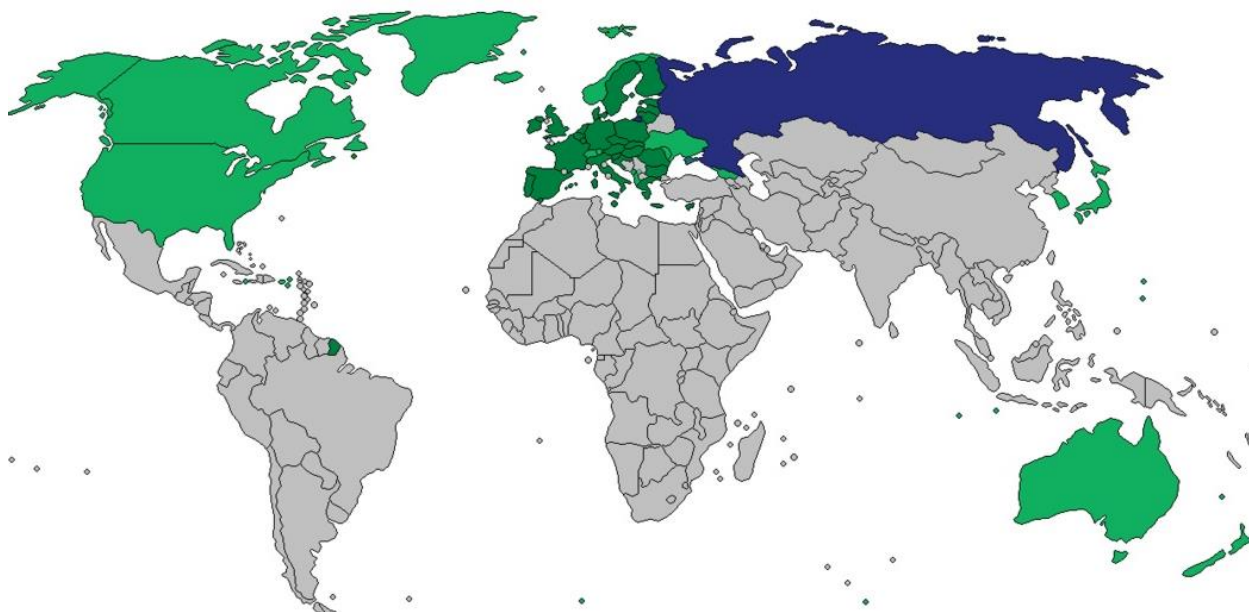
Число крупнейших инвесторов НИОКР среди ТНК мира и ЕС в 2015 г.



Источник: [65]

Приложение 4

Список стран, которые ввели санкции против РФ в связи с присоединением полуострова Крым к России и конфликтом на востоке Украины



- | | |
|-------------------|--------------------|
| 1. Австрия | 25. Молдавия |
| 2. Австралия | 26. Монако |
| 3. Албания | 27. Нидерланды |
| 4. Андорра | 28. Новая Зеландия |
| 5. Бельгия | 29. Норвегия |
| 6. Болгария | 30. Польша |
| 7. Ватикан | 31. Португалия |
| 8. Великобритания | 32. Румыния |
| 9. Венгрия | 33. Сан-Марино |
| 10. Германия | 34. Словакия |
| 11. Греция | 35. Словения |
| 12. Грузия | 36. США |
| 13. Дания | 37. Турция |
| 14. Ирландия | 38. Украина |
| 15. Исландия | 39. Финляндия |
| 16. Испания | 40. Франция |
| 17. Италия | 41. Хорватия |
| 18. Канада | 42. Черногория |
| 19. Кипр | 43. Чехия |
| 20. Латвия | 44. Швейцария |
| 21. Литва | 45. Швеция |
| 22. Лихтенштейн | 46. Эстония |
| 23. Люксембург | 47. Япония |
| 24. Мальта | |

Источник: [35]

Приложение 5

Список российских компаний, к которым были применены санкции

1. ООО "Инвестиционная компания "Аброс".
2. ООО "Акваника".
3. ООО "Авиа Групп".
4. ООО "Авиа Групп Норд".
5. НПО "Базальт".
6. ОАО "Военно-промышленная корпорация "Научно-производственное объединение машиностроения".
7. ЗАО "ЗЕСТ".
8. ОАО "Концерн "Калашников".
9. Государственная судоходная компания "Керченская паромная переправа".
10. Государственное предприятие "Керченский морской торговый порт".
11. ОАО "Конструкторское бюро приборостроения им. академика А.Г. Шипунова".
12. ООО "Стройгазмонтаж".
13. ОАО "Концерн воздушно-космической обороны "Алмаз-Антей".
14. ОАО "Концерн "Радиоэлектронные технологии" (КРЭТ).
15. ОАО "Роснефть".
16. ООО "Сахатранс", транспортная компания.
17. Государственное предприятие "Севастопольский морской торговый порт".
18. Группа "Стройтрансгаз".
19. "Стройтрансгаз холдинг".
20. "Стройтрансгаз-М".
21. ОАО "Стройтрансгаз".
22. ООО "Стройтрансгаз".
23. ОАО "Концерн "Созвездие"
24. ООО "Трансойл".
25. Государственное предприятие "Универсал-Авиа".
26. Крымское республиканское предприятие "Феодосийское предприятие по обеспечению нефтепродуктами" (Феодосийская нефтебаза).
27. Крымское республиканское предприятие "Черноморнефтегаз".
28. Санаторий "Нижняя Ореанда".
29. Крымское республиканское предприятие "Азовский ликероводочный завод".
30. Национальное производственно-аграрное объединение "Массандра".
31. Национальный институт винограда и вина "Магарач".
32. Государственное предприятие "Завод шампанских вин "Новый Свет".
33. ОАО "НОВАТЭК".
34. ОАО "Объединенная судостроительная корпорация".
35. ООО "Добролет".
36. ОАО "Газпром нефть".

37. ОАО "Транснефть".
38. ОАО "Объединенная авиастроительная корпорация" (ОАК).
39. ОАО "Объединенная промышленная корпорация "Оборонпром".
40. ОАО "Концерн "Сириус".
41. ОАО "РТ-Станкоинструмент".
42. ОАО "РТ-Химкомпозит".
43. ОАО "Тульский оружейный завод".
44. ОАО НПО "Высокоточные комплексы".
45. ОАО "Концерн "Технологии машиностроения".
46. ОАО "Газпром".
47. ОАО "Нефтяная компания "ЛУКОЙЛ".
48. ОАО "Сургутнефтегаз".
49. "Ростех".
50. ОАО "Мытищинский машиностроительный завод".
51. ОАО "Машиностроительный завод им. М.И. Калинина".
52. ОАО "Научно-исследовательский институт приборостроения им. В.В. Тихомирова" (НИИП).
53. ОАО "Долгопрудненское научно-производственное предприятие".
54. ОАО "Морской научно-исследовательский институт радиоэлектроники "Альтаир".
55. ОАО "Ижевский механический завод".
56. ОАО "Концерн "Ижмаш".
57. Евпаторийский морской торговый порт.
58. Феодосийский морской торговый порт.
59. Керченский морской торговый порт (порт "Крым").
60. Севастопольский морской порт.
61. Ялтинский порт.
62. Керченская паромная переправа (ООО "Морская дирекция").
63. ЗАО "Ванкорнефть".
64. Корпорация развития Северного Кавказа.
65. Экспортное страховое агентство России (ЭКСАР).
66. Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона.
67. Федеральный центр проектного финансирования.
68. ЗАО "Краслесинвест".
69. ООО "Нефть-Актив".
70. ОАО "Ачинский нефтеперерабатывающий завод".
71. ОАО "Ангарская нефтехимическая компания".
72. ОАО "Куйбышевский нефтеперерабатывающий завод".
73. ОАО "Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод".
74. ОАО "Оренбургнефть".
75. ОАО "Самотлорнефтегаз".
76. ОАО "Сызранский нефтеперерабатывающий завод".
77. ПАО "Верхнечонскнефтегаз".

78. ООО "Ресад".
79. ООО "РН-Комсомольский нефтеперерабатывающий завод".
80. ООО "РН-Юганскнефтегаз".
81. Rose Group ("Роуз групп").
82. Rosneft Finance S.A. ("Роснефть финанс с.а.", Люксембург), Rosneft Trade Limited ("Роснефть трейд лимитед", Кипр), Rosneft Trading S.A. ("Роснефть трейдинг с.а.", Швейцария).
83. VEB Asia Limited ("ВЭБ Азия лимитед", Гонконг), ООО "ВЭБ Капитал", ООО "ВЭБ Инжиниринг", ОАО "ВЭБ-лизинг".
84. ОАО "Научно-производственная корпорация "Уралвагонзавод".
85. Южно-Кириновское нефтегазовое месторождение "Газпрома" в Охотском море.
87. Государственная корпорация "Банк развития и внешнеэкономической деятельности" (Внешэкономбанк).
88. ОАО "Газпромбанк".
89. ОАО "Инвесткапиталбанк".
90. ОАО "СМП Банк" ("Северный морской путь").
91. ОАО "Собинбанк".
92. ОАО "Акционерный банк "Россия" (Банк "Россия").
93. ЗАО "Росэнергобанк".
94. ООО "Экспобанк".
95. ОАО Банк ВТБ.
96. ОАО "Россельхозбанк".
97. ОАО "Банк Москвы".
98. ОАО "Российский национальный коммерческий банк".
99. ОАО "Сбербанк России".
100. Фонд "Маршалл-капитал".
101. Российский фонд прямых инвестиций.
102. Росэксимбанк (Москва).
103. Банк "Глобэкс" (Москва).
104. Всероссийский банк развития регионов (Москва).
105. Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП Банк, Москва).
106. Связь-банк (Москва).

Источник: [33]

Глобальный инновационный индекс 2012

Country/Economy	Score (0–100)	Rank	Income	Rank	Region	Rank	
Switzerland	68.2	1	HI	1	EUR	1	██████████
Sweden	64.8	2	HI	2	EUR	2	██████████
Singapore	63.5	3	HI	3	SEAO	1	██████████
Finland	61.8	4	HI	4	EUR	3	██████████
United Kingdom	61.2	5	HI	5	EUR	4	██████████
Netherlands	60.5	6	HI	6	EUR	5	██████████
Denmark	59.9	7	HI	7	EUR	6	██████████
Hong Kong (China)	58.7	8	HI	8	SEAO	2	██████████
Ireland	58.7	9	HI	9	EUR	7	██████████
United States of America	57.7	10	HI	10	NAC	1	██████████
Luxembourg	57.7	11	HI	11	EUR	8	██████████
Canada	56.9	12	HI	12	NAC	2	██████████
New Zealand	56.6	13	HI	13	SEAO	3	██████████
Norway	56.4	14	HI	14	EUR	9	██████████
Germany	56.2	15	HI	15	EUR	10	██████████
Malta	56.1	16	HI	16	EUR	11	██████████
Israel	56.0	17	HI	17	NAWA	1	██████████
Iceland	55.7	18	HI	18	EUR	12	██████████
Estonia	55.3	19	HI	19	EUR	13	██████████
Belgium	54.3	20	HI	20	EUR	14	██████████
Korea, Rep.	53.9	21	HI	21	SEAO	4	██████████
Austria	53.1	22	HI	22	EUR	15	██████████
Australia	51.9	23	HI	23	SEAO	5	██████████
France	51.8	24	HI	24	EUR	16	██████████
Japan	51.7	25	HI	25	SEAO	6	██████████
Slovenia	49.9	26	HI	26	EUR	17	██████████
Czech Republic	49.7	27	HI	27	EUR	18	██████████
Cyprus	47.9	28	HI	28	NAWA	2	██████████
Spain	47.2	29	HI	29	EUR	19	██████████
Latvia	47.0	30	LM	1	EUR	20	██████████
Hungary	46.5	31	HI	30	EUR	21	██████████
Malaysia	45.9	32	LM	2	SEAO	7	██████████
Qatar	45.5	33	HI	31	NAWA	3	██████████
China	45.4	34	LM	3	SEAO	8	██████████
Portugal	45.3	35	HI	32	EUR	22	██████████
Italy	44.5	36	HI	33	EUR	23	██████████
United Arab Emirates	44.4	37	HI	34	NAWA	4	██████████
Lithuania	44.0	38	LM	4	EUR	24	██████████
Chile	42.7	39	LM	5	LCN	1	██████████
Slovakia	41.4	40	HI	35	EUR	25	██████████
Bahrain	41.1	41	HI	36	NAWA	5	██████████
Oman	40.7	42	HI	37	EUR	26	██████████
Bulgaria	40.7	43	LM	6	EUR	27	██████████
Poland	40.4	44	HI	38	EUR	28	██████████
Montenegro	40.1	45	LM	7	EUR	29	██████████
Serbia	40.0	46	LM	8	EUR	30	██████████
Oman	39.5	47	HI	39	NAWA	6	██████████
Saudi Arabia	39.3	48	HI	40	NAWA	7	██████████
Mauritius	39.2	49	LM	9	SSF	1	██████████
Moldova, Rep.	39.2	50	LM	1	EUR	31	██████████
Russian Federation	37.9	51	LM	10	EUR	32	██████████
Romania	37.8	52	LM	11	EUR	33	██████████
Brunei Darussalam	37.7	53	HI	41	SEAO	9	██████████
South Africa	37.4	54	LM	12	SSF	2	██████████
Kuwait	37.2	55	HI	42	NAWA	8	██████████
Jordan	37.1	56	LM	13	NAWA	9	██████████
Thailand	36.9	57	LM	14	SEAO	10	██████████
Brazil	36.6	58	LM	15	LCN	2	██████████
Tunisia	36.5	59	LM	16	NAWA	10	██████████
Costa Rica	36.3	60	LM	17	LCN	3	██████████
Lebanon	36.2	61	LM	18	NAWA	11	██████████
Macedonia, FYR	36.2	62	LM	19	EUR	34	██████████
Ukraine	36.1	63	LM	2	EUR	35	██████████
India	35.7	64	LM	3	CSA	1	██████████
Colombia	35.5	65	LM	20	LCN	4	██████████
Greece	35.3	66	HI	43	EUR	36	██████████
Uruguay	35.1	67	LM	21	LCN	5	██████████
Mongolia	35.0	68	LM	4	SEAO	11	██████████
Armenia	34.5	69	LM	5	NAWA	12	██████████
Argentina	34.4	70	LM	22	LCN	6	██████████
Georgia	34.3	71	LM	6	NAWA	13	██████████

Источник: [66]

Продолжение прил. 6

Глобальный инновационный индекс 2013

Country/Economy	Score (0–100)	Rank	Income	Rank	Region	Rank	Efficiency Ratio	Rank	Median: 0.78
Switzerland	66.59	1	HI	1	EUR	1	1.00	12	
Sweden	61.36	2	HI	2	EUR	2	0.81	35	
United Kingdom	61.25	3	HI	3	EUR	3	0.80	60	
Netherlands	61.14	4	HI	4	EUR	4	0.91	26	
United States of America	60.31	5	HI	5	NAC	1	0.74	86	
Finland	59.51	6	HI	6	EUR	5	0.79	67	
Hong Kong (China)	59.43	7	HI	7	SEAO	1	0.68	109	
Singapore	59.41	8	HI	8	SEAO	2	0.64	121	
Denmark	58.34	9	HI	9	EUR	6	0.76	78	
Ireland	57.91	10	HI	10	EUR	7	0.81	57	
Canada	57.60	11	HI	11	NAC	2	0.78	68	
Luxembourg	56.57	12	HI	12	EUR	8	0.89	33	
Iceland	56.40	13	HI	13	EUR	9	0.89	30	
Israel	55.98	14	HI	14	NAWA	1	0.87	38	
Germany	55.83	15	HI	15	EUR	10	0.87	40	
Norway	55.64	16	HI	16	EUR	11	0.76	81	
New Zealand	54.46	17	HI	17	SEAO	3	0.74	90	
Korea, Rep.	53.31	18	HI	18	SEAO	4	0.72	95	
Australia	53.07	19	HI	19	SEAO	5	0.65	116	
France	52.83	20	HI	20	EUR	12	0.79	63	
Belgium	52.49	21	HI	21	EUR	13	0.76	75	
Japan	52.23	22	HI	22	SEAO	6	0.66	112	
Austria	51.87	23	HI	23	EUR	14	0.71	98	
Malta	51.79	24	HI	24	EUR	15	1.06	4	
Estonia	50.60	25	HI	25	EUR	16	0.82	51	
Spain	49.41	26	HI	26	EUR	17	0.71	101	
Cyprus	49.32	27	HI	27	NAWA	2	0.86	43	
Czech Republic	48.36	28	HI	28	EUR	18	0.81	53	
Italy	47.85	29	HI	29	EUR	19	0.79	62	
Slovenia	47.32	30	HI	30	EUR	20	0.78	70	
Hungary	46.93	31	HI	31	EUR	21	0.94	23	
Malaysia	46.92	32	UM	1	SEAO	7	0.81	52	
Latvia	45.24	33	UM	2	EUR	22	0.77	74	
Portugal	45.10	34	HI	32	EUR	23	0.73	92	
China	44.66	35	UM	3	SEAO	8	0.96	14	
Slovakia	42.25	36	HI	33	EUR	24	0.75	84	
Croatia	41.95	37	HI	34	EUR	25	0.82	50	
United Arab Emirates	41.87	38	HI	35	NAWA	3	0.55	133	
Costa Rica	41.54	39	UM	4	LCN	1	1.02	9	
Lithuania	41.39	40	UM	5	EUR	26	0.68	105	
Bulgaria	41.33	41	UM	6	EUR	27	0.88	35	
Saudi Arabia	41.21	42	HI	36	NAWA	4	0.80	61	
Qatar	41.00	43	HI	37	NAWA	5	0.71	97	
Montenegro	40.95	44	UM	7	EUR	28	0.72	94	
Moldova, Rep.	40.94	45	LM	1	EUR	29	1.08	2	
Chile	40.58	46	UM	8	LCN	2	0.74	88	
Barbados	40.48	47	HI	38	LCN	3	0.73	91	
Romania	40.33	48	UM	9	EUR	30	0.88	34	
Poland	40.12	49	HI	39	EUR	31	0.68	110	
Kuwait	40.02	50	HI	40	NAWA	6	1.03	8	
Macedonia, FYR	38.18	51	UM	10	EUR	32	0.72	96	
Uruguay	38.08	52	UM	11	LCN	4	0.85	45	
Mauritius	38.00	53	UM	12	SSF	1	0.80	59	
Serbia	37.87	54	UM	13	EUR	33	0.82	49	
Greece	37.71	55	HI	41	EUR	34	0.65	118	
Argentina	37.66	56	UM	14	LCN	5	0.94	20	
Thailand	37.63	57	UM	15	SEAO	9	0.76	76	
South Africa	37.60	58	UM	16	SSF	2	0.71	99	
Armenia	37.59	59	LM	2	NAWA	7	0.86	42	
Colombia	37.38	60	UM	17	LCN	6	0.76	79	
Jordan	37.30	61	UM	18	NAWA	8	0.77	73	
Russian Federation	37.20	62	UM	19	EUR	35	0.70	104	
Mexico	36.82	63	UM	20	LCN	7	0.81	56	
Brazil	36.33	64	UM	21	LCN	8	0.78	69	
Bosnia and Herzegovina	36.24	65	UM	22	EUR	36	0.70	103	
India	36.17	66	LM	3	CSA	1	1.02	11	
Bahrain	36.13	67	HI	42	NAWA	9	0.62	123	
Turkey	36.03	68	UM	23	NAWA	10	0.90	29	
Peru	35.96	69	UM	24	LCN	9	0.77	72	
Tunisia	35.82	70	UM	25	NAWA	11	0.88	36	
Ukraine	35.78	71	LM	4	EUR	37	0.89	31	

Источник: [66]

Глобальный инновационный индекс 2014

Country/Economy	Score (0–100)	Rank	Income	Rank	Region	Rank	Efficiency Ratio	Rank	Median: 0,74
Switzerland	64.78	1	HI	1	EUR	1	0.95	6	
United Kingdom	62.37	2	HI	2	EUR	2	0.83	29	
Sweden	62.29	3	HI	3	EUR	3	0.85	22	
Finland	60.67	4	HI	4	EUR	4	0.80	41	
Netherlands	60.59	5	HI	5	EUR	5	0.91	12	
United States of America	60.09	6	HI	6	NAC	1	0.77	57	
Singapore	59.24	7	HI	7	SEAO	1	0.61	110	
Denmark	57.52	8	HI	8	EUR	6	0.76	61	
Luxembourg	56.86	9	HI	9	EUR	7	0.93	9	
Hong Kong (China)	56.82	10	HI	10	SEAO	2	0.66	99	
Ireland	56.67	11	HI	11	EUR	8	0.79	47	
Canada	56.13	12	HI	12	NAC	2	0.69	86	
Germany	56.02	13	HI	13	EUR	9	0.86	19	
Norway	55.59	14	HI	14	EUR	10	0.78	51	
Israel	55.46	15	HI	15	NAWA	1	0.79	42	
Korea, Republic of	55.27	16	HI	16	SEAO	3	0.78	54	
Australia	55.01	17	HI	17	SEAO	4	0.70	81	
New Zealand	54.52	18	HI	18	SEAO	5	0.75	66	
Iceland	54.05	19	HI	19	EUR	11	0.90	13	
Austria	53.41	20	HI	20	EUR	12	0.74	69	
Japan	52.41	21	HI	21	SEAO	6	0.69	88	
France	52.18	22	HI	22	EUR	13	0.75	64	
Belgium	51.69	23	HI	23	EUR	14	0.78	55	
Estonia	51.54	24	HI	24	EUR	15	0.81	34	
Malta	50.44	25	HI	25	EUR	16	0.99	3	
Czech Republic	50.22	26	HI	26	EUR	17	0.87	18	
Spain	49.27	27	HI	27	EUR	18	0.76	60	
Slovenia	47.23	28	HI	28	EUR	19	0.78	53	
China	46.57	29	UM	1	SEAO	7	1.01	2	
Cyprus	45.82	30	HI	29	NAWA	2	0.77	56	
Italy	45.65	31	HI	30	EUR	20	0.78	52	
Portugal	45.63	32	HI	31	EUR	21	0.74	73	
Malaysia	45.60	33	UM	2	SEAO	8	0.74	72	
Latvia	44.81	34	HI	32	EUR	22	0.82	32	
Hungary	44.61	35	UM	3	EUR	23	0.90	15	
United Arab Emirates	43.25	36	HI	33	NAWA	3	0.54	127	
Slovakia	41.89	37	HI	34	EUR	24	0.79	45	
Saudi Arabia	41.61	38	HI	35	NAWA	4	0.74	70	
Lithuania	41.00	39	HI	36	EUR	25	0.68	89	
Mauritius	40.94	40	UM	4	SSF	1	0.75	65	
Barbados	40.78	41	HI	37	LCN	1	0.69	87	
Croatia	40.75	42	HI	38	EUR	26	0.81	36	
Moldova, Republic of	40.74	43	LM	1	EUR	27	1.07	1	
Bulgaria	40.74	44	UM	5	EUR	28	0.84	25	
Poland	40.64	45	HI	39	EUR	29	0.72	76	
Chile	40.64	46	HI	40	LCN	2	0.68	92	
Qatar	40.31	47	HI	41	NAWA	5	0.60	114	
Thailand	39.28	48	UM	6	SEAO	9	0.76	62	
Russian Federation	39.14	49	HI	42	EUR	30	0.79	49	
Greece	38.95	50	HI	43	EUR	31	0.70	85	
Seychelles	38.56	51	UM	7	SSF	2	0.74	74	
Panama	38.30	52	UM	8	LCN	3	0.85	20	
South Africa	38.25	53	UM	9	SSF	3	0.68	93	
Turkey	38.20	54	UM	10	NAWA	6	0.91	11	
Romania	38.08	55	UM	11	EUR	32	0.84	24	
Mongolia	37.52	56	LM	2	SEAO	10	0.68	94	
Costa Rica	37.30	57	UM	12	LCN	4	0.81	38	
Belarus	37.10	58	UM	13	EUR	33	0.83	27	
Montenegro	37.01	59	UM	14	EUR	34	0.62	106	
TFYR of Macedonia	36.93	60	UM	15	EUR	35	0.70	82	
Brazil	36.29	61	UM	16	LCN	5	0.74	71	
Bahrain	36.26	62	HI	44	NAWA	7	0.60	117	
Ukraine	36.26	63	LM	3	EUR	36	0.90	14	
Jordan	36.21	64	UM	17	NAWA	8	0.80	40	
Armenia	36.06	65	LM	4	NAWA	9	0.83	28	
Mexico	36.02	66	UM	18	LCN	6	0.71	79	
Serbia	35.89	67	UM	19	EUR	37	0.79	46	
Colombia	35.50	68	UM	20	LCN	7	0.63	102	
Kuwait	35.19	69	HI	45	NAWA	10	0.78	50	
Argentina	35.13	70	UM	21	LCN	8	0.79	43	
Viet Nam	34.89	71	LM	5	SEAO	11	0.95	5	
Uruguay	34.76	72	HI	46	LCN	9	0.73	75	

Источник: [66]