

Министерство образования и науки Российской Федерации
Российский государственный профессионально-педагогический университет
Уральское отделение Российской академии образования

Ф. С. Губайдуллина

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ВЛИЯНИЯ
ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
НА МИРОВОЕ И НАЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ**

Екатеринбург
2005

УДК 339. 727. 22

ББК у582. 6

Г 93

Губайдуллина Ф. С. Институциональная среда влияния прямых иностранных инвестиций на мировое и национальное развитие. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2005. 164 с.

ISBN 5-8050-0150-0

В работе предпринята попытка проанализировать институциональный аспект воздействия иностранных инвестиций на экономические процессы, в частности в странах с переходной экономикой. При изучении механизма международного инвестирования уделяется много внимания институциональным изменениям, происходящим в мире с середины 1990-х гг. на глобальном и национальном уровнях.

Монография предназначена для ученых, аспирантов, преподавателей вузов, специалистов в сфере международных экономических отношений.

The author has made an attempt to analyze the institutional aspects connected with foreign investments and its impact on especially on transitional economies. By studying the processes of international investments the author pays a lot of attention to the main institutional factors that made possible the growth of the global economy and the increasing interconnectedness of national economies. Special attention is given to the position of the transitional economies in this process.

The monograph is intended for scientists, post-graduate students, high school teachers and specialists in international economic relations.

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор И. В. Разорвин (Уральская академия государственной службы); кандидат экономических наук М. Г. Лордкипанидзе (Российский профессионально-педагогический университет)

ISBN 5-8050-0150-0

© Российский профессионально-педагогический университет, 2005

© Губайдуллина Ф. С., 2005

Введение

Любая экономическая деятельность осуществляется в определенной институциональной среде. Изменения институциональной среды в экономиках происходят постоянно на основе эволюции – естественного отбора более эффективных институтов. В условиях переходной экономики в период институциональной трансформации создание основных институтов рыночной экономики осуществляется революционным путем – посредством разрушения старого институционального каркаса.

Участие переходных экономик в международном рынке инвестиций также потребовало соответствующих институциональных преобразований. Влияние иностранных инвестиций на процесс институциональной трансформации пока еще недостаточно исследовано экономической теорией в силу новизны данного явления.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в настоящее время превратились в ведущий фактор международной интеграции, большинство стран мира выступают в роли экспортеров или реципиентов инвестиций, взаимодействие субъектов иностранных инвестиций при посредстве международных и национальных институтов приводит к тому, что в процессах глобализации наблюдаются принципиально новые явления и тенденции. Все эти инновационные процессы требуют своего осмысления в русле концепций и теоретических подходов различных экономических школ; применения только постулатов неоклассической теории здесь явно недостаточно.

Глобализация носит объективный характер, участие в этом процессе неизбежно, и переходные экономики все более активно включаются в данный процесс, однако изучение современного опыта интеграции России в мировой рынок прямых иностранных инвестиций свидетельствует о том, что данный опыт имеет не только позитивные, но и негативные последствия. К примеру, привлечение иностранных компаний в российскую экономику отнюдь не способствует улучшению позиций России в международном разделении труда и повышению ее конкурентных позиций в мировой экономике. Безусловно, открытие национальных рынков для иностранных фирм является благоприятным фактором, дополнительным стимулом экономического развития, структурной и институциональной перестройки экономики. Но так как институциональное развитие происходит под влиянием взаимодействия между институтами и хозяйствующими субъектами и совершенствова-

ние институциональной системы – это процесс продолжительный, то на основе систематизации позитивного мирового опыта сотрудничества стран – экспортеров капитала и стран-реципиентов и учета геополитических особенностей нашей страны необходимо выработать базовые характеристики стратегии институциональных преобразований, формы экономического взаимодействия с иностранными инвесторами, в наибольшей степени отвечающие национальным интересам.

Теория иностранных инвестиций, подобно институциональной теории, в основном сформировалась за рубежом. К числу ученых, заложивших основы теории прямых иностранных инвестиций, можно отнести таких исследователей, как С. Хаймер, Ч. Киндлебергер, С. Рольф, Г. Дж. Джонсон, Р. Кейвз, Т. Хорст, П. Бакли, А. Рагмен, М. Кассон, Р. Вернон, Д. Даннинг и мн. др. Многие идеи, заложенные в теориях и концепциях прямых иностранных инвестиций современных ученых неоклассического и неокейнсианского направлений, были заимствованы из институциональной теории. Институциональная же теория возникла как реакция на ограниченность и механистическое толкование реальных экономических явлений в рамках мэйнстрима.

В России наблюдается растущий интерес к институциональной теории. В последнее время появились работы, использующие идеи неoinституционализма для объяснения особенностей процессов, происходящих в реформируемой экономике России. Это работы Р. И. Капелюшникова, А. Н. Нестеренко, Р. М. Нуреева, В. В. Радаева, В. Л. Тамбовцева, А. Е. Шаститко и др.

Вопросы адаптации институтов к национальной среде затрагиваются в работах Т. Парсонса, А. Н. Олейника, С. М. Кадочникова. Отметим, что системное изложение институционального подхода применительно к проблемам экономики России, а тем более вопросам прямых иностранных инвестиций в отечественной литературе не сформировалось.

В данной работе предпринята попытка рассмотреть институциональный аспект влияния международного движения предпринимательского капитала на экономические процессы, происходящие на глобальном и национальном уровнях. Акцент делается на деятельность транснациональных корпораций (ТНК) как главных субъектов вывоза капитала и институциональную основу процессов транснационализации и глобализации в мировой экономике. Анализируются институциональные условия привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику.

1. ПРИРОДА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕЖСТРАНОВОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА

1.1. Эволюция теоретических подходов к исследованию межстранового движения капитала

В экономической науке феномен межстранового движения капитала исследуется в рамках различных теоретических подходов, которые сформировались в ходе научного познания и развития мирохозяйственных процессов. Эволюция воззрений классической теории на перемещение инвестиций в мировом экономическом пространстве касалась фактора мобильности. Длительное время считалось, что только товары и услуги обладают международной мобильностью, т. е. могут свободно экспортироваться и импортироваться, в то время как факторы производства, с помощью которых они произведены, в том числе капитал и технологии, обладают ограниченной мобильностью и перемещаются в основном только в масштабах национальной экономики.

Теоретические представления классиков по поводу международной торговли, берущие начало от меркантилистов, сложились в стройную концепцию сравнительных преимуществ экономик Д. Рикардо, основной предпосылкой которой явилось рассмотрение способности государства производить конечные товары и услуги и эффективно участвовать в международной торговле в качестве главного фактора, влияющего на благосостояние нации. Перемещение капитала между странами признавалось относительно незначимым, не оказывающим ощутимого влияния.

Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо не потеряла своего научного значения и в модифицированном виде может быть использована для характеристики современной структуры международной торговли. Но слабым местом этой теории является то, что она исходит из существования только одного фактора производства – труда, соотношение затрат которого на производство единицы продукции, согласно данной теории, и определяет соотношение цен на мировом рынке товаров. Кроме того, в цене не учитываются транспортные издержки, которые в случае достижения значительных величин делают неэффективным экспорт некоторых видов товаров даже

при их относительном преимуществе по затратам труда на производство. В реальных условиях при высоких транспортных затратах в подобной ситуации ставится вопрос о создании производства за рубежом, т. е. об экспорте капитала, который в данной теории как отдельный фактор производства не учитывается, не говоря уже о его мобильности.

Продолжатель идей Д. Рикардо Дж. С. Милль пошел в своих теоретических воззрениях на место капитала в международных экономических связях значительно дальше своих предшественников, так как в то время уже появился обширный фактический материал по экспорту капитала. В первой половине XIX в. Англия, игравшая роль «мастерской мира», стала предпринимать активные усилия по вывозу капитала в целях создания в развивающихся странах базы по производству дешевого сырья для своей интенсивно развивающейся промышленности. Анализируя опыт Англии как экспортера капитала, Милль акцентировал приоритетную роль капитала в расширении внешней торговли в соответствии со специализацией страны: Англия производила и экспортировала промышленные товары, а другие страны благодаря «эмиграции английских капиталов» обеспечивали ее дешевым сырьем и продовольствием. Вывоз капитала с целью обеспечения источников сырья был побуждающим мотивом, но главную причину, стимулирующую предпринимателя к вывозу капитала, Милль видел, и это является главным его достижением, в снижении нормы прибыли. В странах, где образовывался избыток капитала, исчерпывались возможности его эффективного использования, норма прибыли становилась меньше, и капитал мигрировал за границу, в страны с возможностью получения более высокой нормы прибыли. Поэтому, согласно Миллю, вывоз капитала является своего рода регулятором нормы прибыли в стране-экспортере, обеспечивая возможность накопления¹.

Таким образом, признание мобильности капитала было большим достижением Дж. С. Милля, поэтому его считают предшественником теории международной миграции факторов производства. Но тем не менее сторонники классической теории считали, что мобильность капитала ограничена в международном масштабе, подавляющая

¹ Милль Дж. С. Основы политической экономии. М., 1981.

часть капитала мобильна только в пределах национальной экономики. В последней четверти XIX в. классическая теория была дополнена маржинальным анализом и приобрела название *неоклассической экономической теории*. Взгляды Милля получили развитие в работах Дж. Кейрнса и Ч. Ф. Бэйстейбла, в которых утверждается, что капиталы перемещаются из одной страны в другую в соответствии с различиями в маржинальной (предельной) производительности капитала¹. Кроме того, был сформулирован тезис об альтернативности международного движения факторов производства и международной торговли товарами.

Представление труда в качестве единственного фактора производства в модели Риккардо не реалистично, так как в основе международной торговли лежат не только различия в производительности труда, но и разница в обеспеченности стран ресурсами. Поэтому в конце XIX в. в науке получили развитие теории факторов производства, связывающие развитие международной торговли с различиями в ресурсном потенциале. Значительное развитие в 1920–1930-х гг. факторный подход получил в исследованиях шведских экономистов; так, крупным прорывом в экономической теории стала теория соотношения факторов производства шведских экономистов Э. Ф. Хекшера и Б. Олина. В исследованиях этих экономистов были заложены основы неоклассической теории международного движения капитала. Капитал наконец получил реальное признание как отдельный фактор, затраты которого могут в большой степени определять цену товара в международной торговле.

Э. Ф. Хекшер впервые сформулировал «принцип равновесных факторных цен», согласно которому в условиях свободной торговли проявляется тенденция к равновесию цен на факторы производства². При этом факторы производства он рассматривал более дифференцированно по сравнению с Ж. Б. Сэем, создавшим концепцию о трех производительных факторах (земля, труд и капитал) и их производственных функциях, и выделял разные виды труда (по степени квали-

¹ Cairnes J. E. Some Leading Principles of Political Economy. L., 1874; *Bastable Ch. F. The Theory of International Trade with some of its application to Economic Policy*. L., 1903.

² Heckscher E. F. Utrikeshandels Verkan på inkomstfördeligen. Nagro theoretika-grundlinjer // Ekonomisk tidskrift. 1919. Arg 21. Helt 12.

фикации), разные виды капитала, разные виды природных ресурсов. Различия в обеспеченности разных стран факторами производства, по данной теории, сказываются на внутренних ценах на эти факторы (разные заработная плата, процент, рента); соответственно, избыточный фактор ценится ниже.

Равновесие в ценах на факторы производства, по Э. Ф. Хекшеру, достигается как через международное движение товаров, так и через международное движение факторов производства. Но при этом торговле товарами он отводит решающее значение, а миграция капитала и рабочей силы, по его мнению, лишь дополняет общую тенденцию к равновесию, когда движение товаров по каким-либо причинам не приводит к равенству цен и соотношений факторов производства. Отведение движению капитала только второстепенной, не всегда проявляющейся роли по сравнению с международной торговлей было шагом назад по сравнению с классической теорией.

Концепция Э. Ф. Хекшера была дополнена и усовершенствована его учеником, шведским экономистом и политическим деятелем Б. Олином. В своих исследованиях Б. Олин опирался на идею своего учителя о тенденции к международному равновесию цен факторов производства и товаров, но он по-иному представил роль движения факторов производства. Б. Олин создал модель равновесия для национальной экономики, а затем экстраполировал ее на международную торговлю¹.

По его мнению, в силу неравномерности распределения факторов по странам цены на них колеблются, менее распространенные факторы стоят дорого, более распространенные – дешево. Рост производства товаров с преимущественным использованием дешевого фактора (в силу его распространенности) приводит к росту спроса на него и, соответственно, – росту цен, другие же факторы (менее распространенные) в результате их меньшей востребованности падают в цене. Результатом является тенденция к равновесию цен факторов производства внутри страны, однако при этом увеличивается неравномерность распределения факторов по странам, так как в каждой стране растет предложение наиболее распространенного фактора. Выходом из создавшегося положения является углубление международного разделения тру-

¹ *Ohlin B. Interregional and International Trade. Cambridge, 1967.*

да посредством более целенаправленной международной торговли. Как результат, страны будут специализироваться на производстве только выгодных видов товаров, что определяется преобладанием в стране тех или иных факторов производства (трудоемкие, материалоемкие или капиталоемкие товары), и отказываться от производства невыгодных товаров, требующих затрат дефицитного фактора.

В своей концепции Б. Олин развивает мысль о взаимосвязи движения капитала и движения товаров. По его мнению, движение капитала приводит к уменьшению международной торговли, к нивелировке международного разделения труда, так как движение факторов производства (труда и капитала) между странами, во-первых, уравнивает цены на факторы производства, во-вторых, приспособливает существующее в каждой стране предложение мобильных факторов производства к различиям в предложении и спросе на иммобильные факторы производства (природные ресурсы) и транспортные услуги. В итоге данная тенденция приводит к уменьшению разницы в наделенности факторами производства, к уравниванию цен на идентичные факторы, к уменьшению стимулов к вывозу товаров за границу, так как издержки производства выступают одним из главных факторов в конкурентной борьбе. Данный подход справедлив для эпохи свободной конкуренции, но ко времени создания Б. Олином его концепции (20–30-е гг. XX в.) эта эпоха уже закончилась, начался период протекционизма и демпинга, разделения рынка между международными монополиями, поэтому теория вошла в некоторое противоречие с практикой.

Слабой стороной данной теории, отдаляющей ее от реальной действительности, является то, что она дает статическую интерпретацию экономики, предполагающую идентичность производственных функций в разных странах. Теория не учитывает влияния на сравнительные преимущества изменений и повышения разнообразия технологий в условиях капиталоемкого и трудоемкого производства.

Постулат об альтернативности движения товаров и движения капитала в международном масштабе стал одним из важных положений неоклассической теории миграции капитала, хотя противопоставление движения капитала и движения товаров, имеющее место в работах Б. Олина и других приверженцев неоклассической теории, не всегда получает подтверждение в современной практике. Как показы-

вает статистика, экспорт инвестиций обычно сопровождается интенсивным ростом движения товаров между странами¹.

Завершение формирования неоклассического подхода к проблеме межстранового движения капитала было осуществлено в исследованиях датского экономиста К. Иверсена. В его работах прослеживается влияние шведских экономистов, но в то же время содержится ряд новых положений, позаимствованных у А. Маршалла и Дж. Кейнса². Он ввел деление движения капитала на реальное и уравнивающееся. Под реальным понимается движение капитала, обусловленное неодинаковым уровнем его предельной производительности в разных странах, под уравнивающим – движение урегулирования платежного баланса. В соответствии с маржиналистским подходом К. Иверсен использовал понятие предельной международной мобильности капитала, которое трактовал как степень подвижности «последней единицы капитала», вывозимой из данной страны в другую, под воздействием разницы в уровнях процентных ставок. Предельная мобильность, считал К. Иверсен, зависит от издержек перевода капитала: чем ниже издержки, тем выше мобильность. Поэтому разные виды капитала (в разных отраслях и на разных рынках) обладают разной мобильностью; этим объясняются стремление к диверсификации и тот факт, что разные страны выступают в роли как экспортеров, так и импортеров капитала. Ученый доказывал, что экспорт и импорт капитала выгодны обеим странам, так как приводят к эффективному перераспределению ресурсов, которое увеличивает национальные доходы обеих стран.

Таким образом, теория соотношения факторов производства, интерпретируя международную торговлю как косвенный обмен факторами производства, сильно повлияла на сложившиеся научные представления и поэтому стала объектом эмпирической проверки. Результаты проверки свидетельствовали о том, что часто страны экспортируют не те товары, которые, согласно данной теории, должны

¹ Дальнейшие исследования движения факторов производства, проводимые Р.Джонсом, П.Самуэльсоном, Ф.Столпером, были сосредоточены на изучении эффекта выравнивания цен на факторы производства в результате внешней торговли и распределения доходов между владельцами факторов производства.

² *Iversen C. Aspects of the Theory of International Capital Movements. Copenhagen; L., 1935.*

вывозить. Василий Леонтьев, используя возможности межотраслевого баланса, проанализировал данные американского экспорта и импорта за двадцать пять лет и опубликовал результаты исследования, получившие название *парадокса Леонтьева*¹. Из этих данных, полученных по стандартному набору товаров, следовало, что США как страна, превосходящая другие страны по размерам капитала и капиталовооруженности в расчете на одного работающего, должна экспортировать капиталоемкие и импортировать трудоемкие товары, однако на деле американский экспорт имел более низкую капиталоемкость и высокую трудоемкость. Единого объяснения данный парадокс так и не получил. На наш взгляд, наиболее обоснованное объяснение состоит в том, что США экспортируют продукты, которые превосходят импортные по доле затрат на квалифицированный труд и технические новшества, так как США имеют сравнительные преимущества в новых высокотехнологичных продуктах². Эти доводы подчеркивают важность человеческого капитала в современном производстве США³.

Одной из важных предпосылок неоклассической системы являлось положение о совершенной конкуренции, предполагающей присутствие на рынке множества мелких фирм; существование монополий считалось редким исключением. Однако в 1930-е гг. данный тезис стал несостоятельным, появление множества крупных фирм привело к формированию олигополистических структур, в том числе на мировом рынке, и постепенно олигополия была признана в качестве нормальной формы рыночной организации; для неоклассической теории это было шагом вперед в плане реалистического восприятия мира. Решающую роль в разработке данного направления сыграли работы таких ученых, как Э. Чемберлин и Дж. Робинсон⁴. По мере распространения монополистических структур вновь образующиеся

¹ *Leontief V. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Reexamined // Proceedings of American Philosophical Society. 1953. № 97. P. 331–348.*

² *Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. М., 1997. С. 77–76.*

³ Последующие исследования ученых выявили факт исчезновения парадокса Леонтьева с начала 1970-х гг.

⁴ *Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости: Пер.с англ. М., 1996; Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер.с англ. М., 1986.*

транснациональные корпорации все более становились субъектами межстранового перемещения капитала. Изучая данное явление, неоклассическая теория традиционно рассматривала объект иностранных инвестиций как специфическую комбинацию производственных ресурсов, сформированную в соответствии с технологическими особенностями фирмы.

По мере активизации экспорта капитала из промышленно развитых стран в первой половине XX в., а также в связи с кризисной ситуацией в большинстве ведущих стран все более осознавалась необходимость государственного регулирования экономического процесса; это потребовало его теоретического обоснования. После выхода «Общей теории» Дж. Кейнса экономическую систему уже не рассматривали как саморегулирующуюся, активное вмешательство государства для достижения равновесия стало признаваться обязательным. Ученые обратились к проблеме воздействия прямых иностранных инвестиций на национальную экономику в связи с их долгосрочным характером. В результате сформировалось новое – *кейнсианское* – направление в теории международного движения капитала. С позиций макроэкономического подхода, исповедуемого кейнсианцами, для анализа влияния инвестиций применяется модель акселератора инвестиционного процесса, согласно которой существует тесная взаимосвязь между темпом роста инвестиций и изменением объема выпускаемой продукции¹. Но при этом существует различие в значении акселератора инвестиций для сектора экономики, в котором действуют отечественные предприятия, и для сектора иностранных и совместных предприятий².

Важное место в макроэкономическом направлении исследований занимало изучение влияния движения инвестиций на состояние платежного баланса страны, а также связи движения инвестиций с циклическим характером развития экономики. Еще в 1940-е гг., когда прямые иностранные инвестиции еще не получили массового распространения, американские ученые Л. Метцлер и Ф. Махлуп в своих

¹ Создателем теории акселератора инвестиционного процесса является Дж. Кларк (см.: *Clark J. M. Business Acceleration and the Law of Demand: A Technical Factor in Economic Cycles // J. of Political Economy. 1917. March*).

² *Балацкий Е. Иностраный бизнес и его влияние на экономику страны-реципиента // МЭиМО. 1999. № 6. С. 82–91.*

теориях пытались отразить многовариантность воздействия экспорта капитала. В рамках кейнсианского макроэкономического подхода были хорошо изучены влияние внутренних инвестиций на экономическую активность, их мультипликативный эффект, и Л. Метцлер попытался определить, как влияет ввоз капитала на объем внутренних инвестиций как во ввозящей, так и вывозящей стране, и тем самым отразить его влияние на национальный доход обеих стран. Так как однозначный ответ на этот вопрос было дать сложно, он рассматривал несколько вариантов, а именно: а) экспорт капитала сопровождается сокращением инвестиций в стране-экспортере и увеличением инвестиций в стране-импортере; б) экспорт капитала сопровождается увеличением инвестиций в стране-экспортере, но не увеличивает инвестиции в стране-импортере; в) вывоз капитала вызывает увеличение инвестиций в стране-импортере, и одновременно инвестиции в стране-экспортере не сокращаются.

Данные варианты зависели от следующих предпосылок: экспорт капитала осуществляется за счет неиспользуемых ресурсов и поэтому не уменьшает внутренних инвестиций; также возможен вариант, что иностранные инвестиции вытесняют, а не дополняют внутренние и общий объем инвестиций в стране не увеличивается¹. Ф. Махлуп в своей работе расширил число рассматриваемых вариантов воздействия прямых инвестиций на национальную экономику². Рассмотрению альтернативных вариантов влияния экспорта капитала на экономику посвящена и работа западногерманского экономиста К. Розе «Теория внешней экономики»³. Во всех этих исследованиях выводились формулы мультипликационной зависимости между внутренними инвестициями и национальным доходом. О сдерживающем влиянии на экономическую активность оттока капитала из страны также писал британский экономист Дж. Даннинг. Таким образом, вопрос о характере влияния иностранных инвестиций на внутренние окончательно не решен, большинство ученых склоняется к многовариантности влияния; в конкретных условиях осуществляется один из вариантов, обусловленный национальными особенностями.

¹ Metzler L. Collected papers. Cambridge, 1973.

² Machlup F. International Trade and the National Income Multiplier. Philadelphia, 1943.

³ Rose K. Theorie der Aussenwirtschaft. München, 1972.

Другим теоретическим вопросом взаимодействия вывоза инвестиций с национальными экономическими процессами является обоснование взаимосвязи экспорта капитала с циклическими колебаниями конъюнктуры. По мнению западногерманского экономиста Х. Калли, в случае экономического спада вывоз капитала не приведет к сокращению внутренних инвестиций, так как из-за неблагоприятных перспектив на прибыльное вложение капитала владелец попытается вложить его выгодно за рубежом, иначе он не стал бы его инвестировать вообще (что, по нашему мнению, очень сомнительно)¹.

Что касается взаимосвязи экспорта капитала с экономическими циклами, то большинство авторов – К. Бранди, Х.-Е. Шарпер, Д. Хаубольд (Германия) – сходились на том, что экспорт капитала благоприятен во время экономического подъема в стране-экспортере, так как в стране имеет место высокая занятость и сокращение инвестиций будет препятствовать перегреву конъюнктуры; во время экономического спада вывоз капитала приведет к нежелательному уменьшению занятости и национального дохода². Иначе говоря, своевременный вывоз капитала обладает антициклическим воздействием. Но в то же время, если рассматривать противоположную сторону движения капитала, то в случае импорта движение капитала не приводит к антициклическому влиянию, так как ввоз его во время экономического бума увеличивает национальные инвестиции и усиливает перегрев экономики; во время кризиса и неполной занятости дополнительный ввоз инвестиций уменьшает негативное воздействие циклического спада. Исходя из этого ученые утверждают, что экспорту прямых инвестиций в известной степени присуще антициклическое влияние, так как отток инвестиций во время кризисов уменьшается и во время подъемов увеличивается; в то же время импорт таким воздействием не обладает, поскольку взаимосвязь в данном случае противоположная. Таким образом, в случае асинхронности циклических колебаний конъюнктуры в разных

¹ *Callies H.* Der Einfluss der Entwicklungshilfeleistungen auf den Konjunkturverlauf und die Beschäftigung im Geberland unter besonderer Berücksichtigung der BRD. Tübingen; Basel, 1973.

² *Brandt C.* Multinationale Unternehmen und staatliche Wirtschaftspolitik in westlichen Industriestaaten. Paderborn; Wien; Zürich, 1979.; *Förderung privater Direktinvestitionen.* Hamburg, 1972; *Haubold D.* Directinvestitionen und Zahlungsbilanz. Wirkungen der US-Investitionen in Europa auf die amerikanische Zahlungsbilanz. Hamburg, 1972.

странах движение капитала может сыграть стабилизирующее воздействие, но в современных условиях происходит возрастание синхронности экономических процессов различных стран, поэтому антициклическое воздействие иностранных инвестиций носит ограниченный характер.

При анализе воздействия иностранных инвестиций на национальную экономику не надо забывать и об обратной стороне движения капитала – возвращении в страну происхождения прибыли от вложенного за границей капитала, а также о других потоках денег и товаров, сопровождающих инвестирование за рубежом. Длительное время ученые не уделяли внимание этим процессам. Однако примерно начиная с 1970-х гг. обозначился интерес к этому аспекту исследования. Так, немецкий ученый Д. Хаубольд поделил операции, сопутствующие движению капитала, на активизирующие платежный баланс страны происхождения инвестиций и пассивизирующие платежный баланс¹. К увеличению положительного сальдо баланса, к примеру, приводят: а) перевод доходов от капитала (прибыли, процентов, дивидендов) в страну происхождения капитала; б) экспорт инвестиционных товаров при замене и установке оборудования; в) экспорт сырья и полуфабрикатов для переработки за рубежом; г) экспорт готовой продукции для сбыта через заграничные филиалы; д) экспорт услуг (лицензии, техническая и организационная помощь). В то же время к уменьшению сальдо ведут: а) экспорт прямых иностранных инвестиций; б) импорт продукции из заграничных филиалов; в) замещение экспорта продукцией из заграничных филиалов.

Исследованием влияния инвестиционных процессов на платежный баланс страны занимались такие ученые, как Р. Вернон (США), Р. Гильпин, Р. Стоубог, В. Реддевей (Великобритания), а также Х.-Е. Шаррер (Германия); при этом ученые делились на две группы. Первые отмечали, доказывая это статистикой, что совокупность операций, связанных с прямыми иностранными инвестициями, в основном приводит к увеличению пассивного сальдо платежного баланса страны-экспортера; другие, напротив, утверждали, что последствия вывоза капитала ведут к росту уровня занятости и увеличению активного сальдо платежного баланса².

¹ *Haubold D.* Op. cit.

² *Юданов А. Ю.* Теории «открытой экономики»: доктрины и действительность. М., 1983. С. 113–141.

При свободном движении капитала в условиях открытой экономики макроэкономическая теория рассматривает иностранные инвестиции в виде потока денежных ресурсов и, соответственно, как часть совокупного спроса на инвестиции в национальном хозяйстве. Поэтому макроэкономическое равновесие на товарном и денежном рынках в национальной экономике в условиях открытости (модель IS – LM – CM) достигается при определенной внутренней ставке процента, равной мировой¹.

Суть эволюции неоклассических теорий и концепций с точки зрения отражения межстранового движения капитала, отслеженной в данном разделе, кратко может быть сформулирована следующим образом. Представители классического и неоклассического экономического направления, опираясь на микроэкономический подход, в своих исследованиях движения капитала эволюционировали от отражения косвенного обмена факторами производства до признания мобильности капитала в виде комбинации производственных ресурсов, традиционно рассматривая фирму как производственную функцию.

Одним из важнейших достижений классиков, на наш взгляд, является постулат об альтернативности движения товаров и движения капитала в международном масштабе. На этом положении часто базируются современные системы регулирования в отдельных странах, прибегающих к протекционизму: ограничивая импорт отдельных товаров, они добиваются притока капитала в экономику.

Дальнейшая эволюция теоретических подходов, применяемых к изучению движения капитала, была осуществлена в неокейнсианском направлении экономической мысли, которое сосредоточилось на макроэкономическом эффекте иностранных инвестиций. Рассматривая иностранные инвестиции в денежных категориях, неокейнсианцы сосредоточили свое внимание на анализе влияния движения инвестиций на экономические циклы, кризисы, безработицу и особенно на платежный баланс. Концепции неокейнсианского направления продолжали формироваться и позже в рамках более широкого направления – теорий открытой экономики, которые получили распространение с 1960-х гг. в связи с возросшим к тому времени уровнем интер-

¹ Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б. Макроэкономика: Глобальный аспект: Пер. с англ. М., 1999. С.435–438.

национализации производства. В кейнсианских моделях экономического роста иностранные инвестиции, представляя часть совокупных средств, предназначенных для фондообразования, в то же время обладают более высокой эффективностью по сравнению с инвестициями отечественных предприятий.

В связи с активным распространением многонациональных компаний традиционные теории вывоза капитала, в которых в качестве основного мотива интернационального перемещения капитала рассматривалось межстрановое различие в норме прибыли (предельной производительности капитала, ставке процента), уступили место теориям промышленной организации, теориям фирмы, которые лучше могли объяснить движение прямых инвестиций, поведение компаний, основанное на мотивах и потенциальных преимуществах (рис. 1).

Институционализм возник на рубеже XIX – XX вв. как течение, критикующее методологические позиции неоклассической школы. К числу наиболее известных представителей этой школы, которые стояли у ее истоков, обычно относят Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчела, Д. Кларка; при этом ранний институционализм иногда рассматривают в качестве предшественника кейнсианства¹. Объектом анализа институционалистов являются институты, создаваемые и изменяемые людьми, действующими в рамках институциональных ограничений (табл. 1). Первичность институтов, принятая за методологическую основу данного научного направления, дает основание утверждать, что институты определяют рамки развития экономических процессов, в том числе инвестиционных.

Институциональный подход к исследованию сделок, связанных с иностранными инвестициями, рассматривает их в качестве одного из механизмов реализации экономических трансакций на международном рынке с передачей правового контроля от одного лица другому. И в отличие от неоклассического институциональный подход отрицает упрощенный подход к предпринимателю как субъекту, однозначно и без всяких затруднений оценивающему полезность любого блага с целью максимизации эффекта от использования наличного запаса ресурсов.

¹ См.: Политическая экономия: Экон. энцикл. М., 1975. Т. 2. С. 28.



Рис. 1. Генезис теоретических подходов к анализу влияния иностранных инвестиций на национальную экономику

Экономическое поведение человека носит сложный, а иногда и иррациональный характер. Особенно это характерно для условий незнакомой экономической среды, в которой предприниматель оказывается, занимаясь бизнесом за рубежом. А так как экономическая деятельность всегда осуществляется в определенной институциональной среде, то заслуга институционалистов, на наш взгляд, заключается в том, что они видели назначение институтов в приведении разнообразных потенциальных возможностей человеческой деятельности в согласованную систему. При этом большинство институционалистов придерживается эволюционной теории отбора институтов, согласно которой слабые институты в ходе конкуренции устраняются, а выживают те, которые лучше решают человеческие проблемы¹.

Таблица 1

Сравнение основных методологических принципов неоклассической и институциональной теории

Основные принципы	Неоклассическая теория	Институциональная теория
Подход к изучению объекта	Чисто экономический анализ	Междисциплинарный подход к изучению
Исходный объект анализа	Абстрактный внеисторический индивидуум	Институты как продукт исторической эволюции
Отношение к роли государства и монополий	Монополия – антипод конкуренции. Принцип <i>laissez-faire</i> – невмешательства государства в экономику	Необходимость социального контроля крупных компаний, в том числе со стороны государства
Роль рынка в экономике	Универсальный механизм распределения ограниченных экономических ресурсов	Социальный институт, изменяющийся в ходе эволюции общества
Характер равновесия в экономике	Общее равновесие	Эволюционное развитие, динамический характер равновесия
Концептуальное представление о фирме	Производственная функция	Совокупность долгосрочных контрактов

¹ Положение об эволюционном отборе институтов было впервые сформулировано Т. Вебленом, позже развито в эволюционной теории А. Алчяна.

Вклад сторонников неоинституционализма, на наш взгляд, состоит в том, что они расширили возможности неоклассического анализа путем встраивания теории прав собственности и теории транзакционных издержек. Понятие транзакционных издержек, предложенное неоинституционалистами и отсутствующее в теориях неоклассического направления, обеспечивает исследованиям деятельности предприятий с иностранными инвестициями более тесную связь с действительностью, так как для данной категории бизнеса учет транзакционных издержек имеет большое значение. Недостаточность рыночных сил в условиях современной экономики рассматривается как эффект транзакционных издержек.

Создание зарубежных подразделений в инородной экономической и институциональной среде, проведение транзакций с иностранными партнерами требуют больших транзакционных издержек. Цель фирмы в данных обстоятельствах заключается в выработке стратегии достижения их экономии с тем, чтобы добиться конкурентных преимуществ по сравнению с конкурентами по бизнесу. Концепция транзакционных издержек, созданная усилиями ученых разных поколений – Р. Коузом, О. Уильямсоном, Р. Мэттьюзом¹, оценивается как значительный вклад в развитие теории фирмы.

В соответствии с институциональным подходом создание объектов за рубежом во многом определяется отношениями собственности на активы. «Управленческая революция», т. е. отделение функции собственности от функции контроля², тесно связанное с распылением акционерного капитала, привела к изменению системы имущественных прав. Эволюция организационных форм многонациональных компаний обусловила изменение рынков капитала и изменение функции корпоративного контроля. Учитывая тесную взаимосвязь прав собственности с транзакционными издержками, иностранные инвесторы, осуществляющие экспансию на зарубежные рынки, должны учитывать особенности мест-

¹ Коуз Р. Фирма, рынок и право: Пер. с англ. М., 1993. С. 87–141; Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирма, рынки, «отношенческая контрактация». СПб., 1996.; Mathews R. C. O. The Economics of Institutions and the Sources of Growth // Economic J. 1986. Vol. 96. P. 903–910.

² Основы теории отделения собственности от контроля были заложены А. Берли и Г. Минзом. См.: Berle A., Means G. The modern corporation and private property. N. Y., 1932.

ных правовых режимов и национальные институциональные традиции и при создании производственных подразделений использовать организационные структуры и формы ведения бизнеса, эффективные с точки зрения традиций распределения правомочий на данном рынке.

Институциональная среда как детерминирующий фактор экономического процесса, как говорилось выше, в основном подвержена эволюции, хотя могут иметь место и периоды застоя; в основном же преимущества получают институты, доказавшие свою эффективность в ходе исторического развития. Особая ситуация возникает в условиях переходной экономики, когда изменение институциональной среды происходит скорее революционным, нежели эволюционным путем. Влияние иностранных инвесторов на процессы институциональной трансформации пока еще недостаточно изучено экономической теорией в силу новизны данного процесса. На наш взгляд, отражения в теории требуют две стороны данного процесса: необходимость и принципы адаптации иностранных компаний как носителей другой институциональной традиции к условиям формирующейся рыночной среды или даже институционального вакуума, а также те положительные институциональные эффекты прямых иностранных инвестиций, которые способствуют ускорению институциональных преобразований, приближению местных условий к мировым «институциональным стандартам». В данном случае большую роль играют эффект репутации, демонстрационный эффект и особенно практика проведения непосредственного обучения новым методам хозяйствования, проводимая отдельными компаниями или осуществляемая в рамках программ технического содействия.

1.2. Трактовка понятия прямых иностранных инвестиций в соответствии с различными научными традициями

В соответствии с определением, принятым в UNCTAD (United National Conference on Trade and Development), МВФ и ОЭСР, под *прямыми иностранными инвестициями* (foreign direct investment) понимаются инвестиции на долгосрочной основе, подразумевающие интерес и контроль инвестора – резидента одной страны (прямого инвестора или материнской компании) над предприятием – резидентом другой страны (филиалом, предприятием с иностранным участием). Прямые иностранные инвестиции предполагают, что инвестор принимает

активное участие в менеджменте предприятия – резидента другой страны. К прямым иностранным инвестициям относят как первоначальное приобретение инвестором собственности за рубежом, так и последующие сделки между инвестором и зарубежным подразделением. В составе прямых инвестиций выделяются:

1) вложение инвестором собственного капитала – создание зарубежного филиала или владение долей в предприятии с иностранным участием;

2) реинвестирование прибыли – доля прямого инвестора в доходах предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не переведенная прямому инвестору, а вложенная в развитие предприятия;

3) внутрифирменные переводы капитала в форме кредитов и займов на краткосрочной и долгосрочной основе между прямым инвестором и зарубежным подразделением¹.

К портфельным инвестициям (portfolio investment) относят обычно вложение средств в ценные бумаги уже существующего зарубежного предприятия, при этом целью является не участие в его управлении, а лишь получение краткосрочной финансовой выгоды от активов предприятия. Различие между прямыми и портфельными инвестициями, таким образом, основывается на концепции контроля или участия в управлении объектом инвестирования. Этот подход не является универсальным в том смысле, что доля в капитале предприятия, позволяющая принимать участие в управленческих решениях, в разных странах и на разных предприятиях дифференцирована. С одной стороны, если, например, акции распределены среди громадного количества акционеров, то наличие даже небольшого пакета (например, в 5%) дает возможность контролировать предприятие. Это особенно характерно для США, где большая часть акций предприятия обращается на фондовом рынке – в отличие от Европы, где значительные пакеты акций принято иметь во владении самого предприятия. С другой стороны, владение 100% акций в условиях сильного вмешательства государства в дела компаний отнюдь не гарантирует контроль над предприятием².

¹ World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment, Challenge of Development. N. Y.; Geneva, 1999. P. 465.

² Дэниелс Дж. А., Радеба Л. Х. Международный бизнес. М., 1994. С. 193.

Обычно в условиях умеренного государственного вмешательства минимальная доля в капитале предприятия, дающая возможность принимать участие в управлении, оценивается в 10–25% голосующих акций. Прямые инвестиции предполагают более тесное взаимодействие партнеров. Если иностранный инвестор принимает участие в управлении, он заинтересован в повышении конкурентоспособности данного предприятия, а значит, и в передаче новых технологий, управленческого опыта, специалистов и полезной экономической информации.

В российском законодательстве определение прямых иностранных инвестиций с указанием количественной границы впервые было дано в Федеральном законе «Об иностранных инвестициях в РФ» от 9 июля 1999 г. № 160–ФЗ. Согласно ст. 2 данного закона прямые иностранные инвестиции включают: а) приобретение иностранным инвестором доли не менее 10% в уставном капитале создаваемого или действующего предприятия; б) вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица на территории РФ; в) осуществление иностранным инвестором на территории РФ как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования таможенной стоимостью не менее 1 млн р.

При составлении платежного баланса страны (это относится и к России) под прямым инвестированием за рубеж подразумевается любое предоставление кредита или приобретение доли в зарубежном предприятии, которое в значительной степени находится в собственности резидента страны-инвестора. Но надо отметить, что доли участия, разделяющие прямые и портфельные инвестиции, в соответствии с методиками учета национальных статистик в разных странах могут значительно различаться. В соответствии с Федеральным законом «Об иностранных инвестициях в РФ» и методикой Госкомстата в качестве прямых иностранных инвестиций в Российской Федерации учитываются вложения в размере не менее 10% в уставный капитал предприятия, как и принято в международной статистике. Но есть страны, например Великобритания, Германия, где установленное законодательно пороговое значение, разделяющее прямые и портфельные инвестиции, составляет более высокую величину – 20%. Кроме того, есть основания утверждать, что минимальный размер инвестиций, идентифицирующий их как прямые, по нашим российским меркам определен не-

однозначно. Во многих российских нормативных актах по регулированию деятельности иностранных инвесторов предприятиям с иностранным участием предоставляются льготы при условии, что оплаченная доля иностранного инвестора в уставном фонде предприятия составляет не менее 30%. Тем самым данная сумма признается в качестве порога, при котором иностранный партнер заинтересован не только в получении дохода, но и в содействии в продвижении продукции данного предприятия на рынке, в долгосрочном сотрудничестве, что присуще именно «прямым» иностранным инвесторам.

В целом в международной статистике определение прямых иностранных инвестиций приведено к общему знаменателю, но этого нельзя сказать о теоретических подходах разных направлений экономической науки, определяющих сущность прямых иностранных инвестиций. Это связано, прежде всего, со спецификой понимания природы фирмы, присущей различным теоретическим воззрениям. В соответствии с классической и неоклассической традицией принята технологическая концепция фирмы и, соответственно, под прямыми иностранными инвестициями, которые обычно имеют целью создание производственной единицы за рубежом, понимается специфическая комбинация производственных факторов, содержание которой зависит от принадлежности к определенной отрасли, технологических особенностей фирмы и т. п.

Классическая концепция фирмы, основанная на факторном подходе, рассматривает ее в виде *производственной функции*; при этом игнорируются структурные различия между фирмами. Сам факторный подход претерпел значительные изменения в том плане, что предложенная Ж. Б. Сэйем еще в XVIII в. триединая формула «земля – труд – капитал» была значительно модифицирована. Еще А. Маршалл предлагал рассматривать организацию производства как отдельный фактор. Маржиналисты признавали в качестве отдельного фактора производства и предпринимательскую деятельность, в то время как марксисты отрицали это. Теоретическое направление, занимающееся вопросами развития менеджмента (А. Чэндлер, Р. Мэрикс, О. Уильямсон и др.), также рассматривает управление или предпринимательство как самостоятельный фактор производства¹. Актив-

¹ Кочеврин Ю. Б. Эволюция менеджризма: опыт политико-экономического анализа. М., 1985. С. 208.

ное развитие технологически интенсивных отраслей, приоритетная значимость создания новых технологий в современной экономике привели к тому, что передача технологий часто рассматривается в качестве самостоятельного фактора в структуре иностранных инвестиций. В экономической теории постиндустриального общества в классификации факторов производства выделяют также информационный фактор, т. е. теория факторов находится в постоянном развитии.

Обладание превосходством по отдельным факторам может стать важным преимуществом фирмы и предпосылкой для проникновения на зарубежный рынок. Это подтверждает опыт американских фирм, которые достигли пика в своей практике зарубежного инвестирования к середине 1960-х гг. Как пишет М. Уилкинс, «в 1960-е гг. европейцы отмечали, что американское превосходство было основано на их преимуществах в технологиях и менеджменте и что соответствующие достижения были экспортированы посредством прямых инвестиций»¹.

Международная миграция факторов производства, и в частности капитала, обусловлена разными возможностями их эффективного применения в разных экономиках, а также разными ценами на факторы производства. Микроэкономические эффекты от привлечения прямых иностранных инвестиций в экономике страны-реципиента зависят от возможностей эффективного использования импортируемых факторов. Иностранный капитал в большинстве случаев играет благоприятную роль в проникновении новых технологий в данную страну. Капиталообразующие инвестиции, и особенно связанные с инновациями (нематериальные активы в виде патентов, лицензий, программных продуктов, научных разработок), могут дать положительный импульс для развития отдельных предприятий. Выпуск конкурентоспособных видов продукции при использовании иностранных технологий и опыта иностранных специалистов и продвижение их на мировой рынок способствуют приобретению предприятиями конкурентных преимуществ. Создание с помощью иностранного капитала мощностей по производству дефицитной для данной страны продукции дает импульс развитию импортозамещающего сектора в экономике, что, соответственно, ведет к сокращению объемов импорта. Микроэкономические эффекты от привлечения прямых иностранных ин-

¹ Цит. по: Уильямсон О.И. Указ. соч. С. 462.

вестиций тесно связаны с рациональностью политики государства в данной сфере: концентрация инвестиций в отраслях, которые носят характер ключевых в данной экономике, влияет на эффективность хозяйства в целом.

Неокейнсианское направление экономической науки в качестве главного инструмента анализа оперирует макроэкономическими показателями; соответственно, в условиях открытой экономики иностранные инвестиции рассматриваются как часть эффективного спроса (эффективный спрос, по Кейнсу, состоит из двух составляющих – потребления и инвестиций). Совокупный объем инвестиций в открытой экономике формируется за счет внутренних сбережений и потоков инвестиций, поступающих из-за рубежа. Определяющим фактором, от которого зависит интенсивность инвестиционного процесса, является низкая ставка процента, и если рассматривать иностранные инвестиции в виде денежных потоков, то кредитно-денежные политики разных стран, и особенно разница в ставках процента, должны оказывать направляющее влияние на потоки инвестиций и имеют важное значение для привлекательности национальной экономики для финансирования извне.

Во второй половине XX в. стали популярны концепции *открытой экономики*, основанные на традициях неокейнсианства и монетаризма. Появление данного класса концепций имеет свою предысторию. Полемика между сторонниками протекционизма в международной торговле и фритредерства велась с конца XIX в. Дж. Кейнс долгое время принадлежал к числу сторонников свободной торговли и либерализации международных связей, но неблагоприятное развитие событий в международной экономике заставило его изменить свою точку зрения. Наиболее активное распространение изоляционистские концепции получили в период между Первой и Второй мировыми войнами, так как экономическая мысль усматривала в них залог выживания национальных экономик в непростых условиях экономического кризиса. Однако полемика о преимуществах закрытой экономики подготовила почву для зарождения концепции открытой экономики, так как в ходе полемики были проработаны многие детали и исследованы отдельные вопросы воздействия международного движения товаров и капитала на внутренние процессы и экономичес-

кий цикл в стране. Но, в отличие от теорий фритредерства последователей А. Смита и Д. Рикардо, концепции открытой экономики подготовили теоретическое обоснование воздействия на данные процессы с помощью государственного регулирования.

Только в 1960-е гг. в классе теорий открытой экономики наряду с внешнеэкономическими теориями получили достаточное отражение *исследования мирохозяйственных связей* в сфере движения финансовых потоков и прямых инвестиций. В качестве измерителя финансовой открытости экономики П. Буомбергер предлагал использовать коэффициент движения капитала (отношение импорта или экспорта капитала к валовому национальному продукту), так как показателя торговой экспортной и импортной квоты для характеристики открытости экономики недостаточно¹. Однако результаты исследований влияния прямых инвестиций на макроэкономические показатели страны-экспортера и страны-импортера (сальдо платежного баланса, национальный доход и др.) часто носили противоречивый характер².

В качестве статистического материала для макроэкономического анализа движения прямых иностранных инвестиций в рамках концепций открытой экономики используются данные платежного баланса. Приток и отток прямых инвестиций в балансе отражаются в счете движения капитала. Приток прямых инвестиций осуществляется за счет финансовых приобретений иностранцами отечественных активов или сокращения зарубежных активов страны. Отток капитала представляет собой финансовые приобретения гражданами страны зарубежных активов или уменьшение иностранных активов в стране в результате их изъятия иностранными предпринимателями. По источнику происхождения потоки инвестиций можно поделить на официальный (государственный) и частный капитал. Как свидетельствуют данные, большая часть прямых инвестиций принадлежит частным собственникам, прежде всего международным корпорациям, которые и обеспечили бурный рост иностранных инвестиций с середины 1970-х гг.

Макроэкономический эффект движения прямых инвестиций и деятельности ТНК, если они достигли достаточных масштабов, ска-

¹ См.: Юданов А. Ю. Указ. соч. С. 24.

² Об исследованиях влияния прямых инвестиций на экономику страны учеными неокейнсианского направления см. п. 1.1.

зывается и на стране происхождения капитала, и, особенно, на принимающей стране. Страна происхождения капитала в основном испытывает позитивное воздействие¹. Положительный эффект объясняется более эффективным использованием капитала в условиях зарубежной экономики за счет экономии на масштабах, более низких издержек производства, сегментации рынков; это ведет к репатриации прибыли и увеличению статьи факторных доходов в счете текущих операций, что сказывается благоприятно на финансовом положении страны-экспортера. К тому же выступление страны в роли экспортера инвестиций положительно отражается на имидже страны на мировой арене. К числу негативных макроэкономических эффектов от вывоза прямых инвестиций относятся потеря рабочих мест в стране происхождения капитала и уход от налогообложения части прибыли.

Что касается макроэкономических эффектов в принимающей стране от ввоза прямых инвестиций, то здесь сложно дать однозначную оценку. Во-первых, как и в любом экономическом явлении, ученые выделяют положительные и отрицательные стороны, во-вторых, в экономической литературе можно проследить общую тенденцию смещения оценок эффекта от ввоза капитала (особенно это касается развивающихся стран) от преимущественно отрицательных к преимущественно положительным. Вплоть до 60-х гг. XX в. многие экономисты отрицательно оценивали последствия экспорта западного капитала в «отсталые континенты» с целью создания сфер влияния². Причинами являются несовпадение целей национальной политики и устремлений ТНК, подавление конкуренции местных производителей, чрезмерная эксплуатация местных природных ресурсов и т. п. Со временем интересы ТНК и национальных правительств развивающихся стран пришли к большему равновесию на основе выработки взвешенной национальной политики в отношении иностранных компаний (например, закрытие или ограничение отдельных отраслей для иностранного капитала). Поэтому в литературе с 1970-х гг. все больше делается акцент на позитивных изменениях в развивающихся экономиках в результате сотрудничества с иностранным капиталом. К чис-

¹ В данном случае не рассматривается бегство капитала, т. е. нелегальный вывоз.

² См., напр.: *Мюрдаль Г.* Мировая экономика: проблемы и перспективы: Пер. с англ. М., 1958. С. 171–200.

лу позитивных макроэффектов прямых иностранных инвестиций в принимающей стране можно отнести в первую очередь создание дополнительных рабочих мест, повышение разнообразия товаров на национальном рынке, улучшение платежного баланса страны и др.

Институциональный подход к исследованию прямых иностранных инвестиций предполагает их рассмотрение в качестве одного из механизмов реализации экономических трансакций на международном рынке. Как показывает практика, прямые иностранные инвестиции в конкретных экономических обстоятельствах могут обладать рядом преимуществ по сравнению с такими видами трансакций, как экспортные сделки или лицензионные соглашения. В отдельных случаях трансакции, связанные с прямыми иностранными инвестициями, могут быть вынужденной мерой, продиктованной политикой принимающей страны по ограничению импорта отдельных групп товаров.

Размещение инвестиций за рубежом является важной составляющей стратегии фирмы. Решение проблемы реализации продукции имеет большое значение в деятельности западных фирм. Поэтому преодоление узости рынков сбыта часто является движущим мотивом создания производственно-торговых подразделений корпорации в других странах. При этом институциональная теория облакает прямые иностранные инвестиции в контрактную форму и анализирует организационные различия субъектов инвестиций. Так как основными субъектами иностранных инвестиций являются транснациональные корпорации, то развитие сети зарубежных предприятий в институциональных исследованиях рассматривается в рамках изучения исследования внутренней организации корпорации.

Важным мотивом при вложении инвестиций за рубеж, особенно в развивающиеся экономики, является использование зарубежных источников ресурсов, т. е. поиск за рубежом наиболее благоприятных условий для производства и сбыта продукции. Это приводит к созданию вертикально интегрированных структур, когда предприятие организовано таким образом, что производство сырья, производство готовой продукции и ее сбыт размещаются в разных странах. Примером является нефтяная промышленность: мощности по добыче нефти размещаются в одних странах, а переработка и сбыт – в других. Распределяя инвестиции нужным образом в разные страны, компания преследует цель

создания единой технологической цепочки от нефтяной скважины до бензоколонки; таким образом производство увязывается со сбытом. Когда охвачены все стадии производственного процесса и обеспечивается стабильность снабжения рынков сбыта, источником экономии является экономия транзакционных издержек. Это позволяет уменьшить товарно-материальные запасы фирмы и экономить средства на продвижение товаров на рынке. Другим видом территориальной организации корпорации является межстрановая рационализация производства, в этом случае распределение инвестиций происходит таким образом, что комплектующие, детали или узлы могут производиться в разных странах, а готовая продукция собирается в какой-то одной стране. Это наиболее характерно для автомобильной промышленности и электроники. В этом случае трудоемкая часть производства ведется в странах с дешевыми трудовыми ресурсами. Источником экономии производственных и транзакционных издержек может являться также размещение иностранных инвестиций в странах, стимулирующих их приток. Так как многие страны, заинтересованные в привлечении иностранного капитала, могут пойти на ряд льгот, связанных с налогообложением, ссудами под низкий процент, таможенными тарифами и т. д., то эти льготы могут радикальным образом отразиться на издержках при создании продукции и поэтому повлиять на решение фирмы при размещении инвестиций. Решение фирмы о форме вложения инвестиций за рубежом и месте их размещения может быть связано со специфичностью активов по местоположению, организационным характеристикам, использованию уникальных технических или управленческих методов или профессионального мастерства и т. п.

Исследования ученых институционального направления и направления «менеджеризма», касающиеся эволюции организационной формы инвестиций, отмечали общую тенденцию в XX в. к преобразованию организационных структур крупных корпораций в плане меньшей централизации управления. Так называемые унитарные U-структуры (централизованные, разделенные на отделы по функциональному признаку) постепенно сменились многодивизионными M-структурами с полуавтономными производственными подразделениями, имеющими статус «центров прибыли» и разделенными по типу продукта или по территориальному признаку. Это особенно характерно для диверсифицирован-

ных ТНК конгломератного типа, так как М-структура позволяет расширять зону управления своими активами, включая и те, которые расположены на территории зарубежных государств. Стратегия применения данных организационных структур, отработанная в национальной экономике, постепенно переместилась на международный уровень. Как отмечает О. Уильямсон, преобразование американских компаний по типу М-структур произошло раньше, чем в Европе, и по этой причине, обладая данным преимуществом, американские корпорации смогли раньше начать зарубежное прямое инвестирование¹.

Значимым аспектом функционирования М-структур явилось изменение в отношениях между центром и периферией. Центр выделился в генеральную дирекцию, вокруг которой формируется периферия в виде относительно независимых отделений, благодаря чему увеличивается административная дистанция. Это приводит к разгрузке центра и позволяет ему сосредоточиться на стратегических вопросах, планировании и размещении ресурсов, вопросах кадров и научных исследований, выстраивать деятельность отделений по единым критериям. В числе прочего важными функциями центра становятся обоснование инвестиционных решений в соответствии с общей стратегией фирмы и разработка планов осуществления инвестиций в новые рынки или новые отрасли и производства². Данная структура компании способствует наиболее рациональному распределению финансовых ресурсов между отделениями. Как отмечают О. Уильямсон и А. Алчиан, корпорация с М-структурой обнаруживает у себя многие свойства рынка капиталов в миниатюре, т. е. финансовые ресурсы распределяются в пользу отделений, способных наиболее эффективно их использовать³.

Кроме вышеназванных микроэкономических и макроэкономических эффектов вложения иностранных инвестиций в национальную экономику могут иметь ощутимые институциональные эффекты. Иностранцы предприниматели помимо инвестиций привносят в данную страну новые идеи, новые традиции ведения бизнеса, передовые

¹ Уильямсон О. И. Указ. соч. С. 463.

² Chandler A. D. The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. Cambridge, Mass., 1977. P. 481.

³ Уильямсон О. И. Указ. соч. С. 448; Alchian A. Corporate management and property rights // Economic Policy and Regulation of Corporate Securities. Washington D.C., 1969.

методы менеджмента и организации производства. Особенно большое значение институциональная среда имеет в случае, когда идет речь о деятельности предприятий с иностранными инвестициями в условиях переходной экономики в период ее институциональной трансформации. Институциональный вакуум обуславливает нарушения деятельности вновь создаваемых рынков, отсутствие сетей постоянных рыночных контрагентов приводит к макроэкономической нестабильности; тем самым тормозятся экономические и структурные преобразования¹. В этих условиях иностранные предприятия могут в какой-то степени заполнить этот институциональный вакуум. Положительным институциональным эффектом прямых иностранных инвестиций является эффект репутации. Иностранные предприятия становятся своего рода островками, вокруг которых формируется рыночная среда.

1.3. Институциональная теория о проблемах иностранных инвестиций и деятельности крупных фирм

В течение прошлого века в западной экономической литературе периодически появлялись работы, содержащие критику основных положений неоклассической теории. Причина резких высказываний заключается в том, что в рамках мейнстрима не удастся убедительно объяснить многие экономические явления и предложить пути решения некоторых экономических проблем.

Главные предпосылки *неоклассической модели*:

1) *Цены* являются главным инструментом конкурентирования и регулятором в экономике; с их помощью определяются структура закупок потребителя и изменения в издержках производителя. Таким образом, при максимальном удовлетворении потребностей достигается оптимальный способ распределения ограниченных ресурсов – труда, капитала, сырьевых материалов и предпринимательских способностей.

2) Производители и потребители на рынке имеют *свободный доступ к информации*, осуществляя свой выбор. Проблем с распространением информации в экономической среде не существует.

¹ *Кадоchnikov С. М. Эффекты от прямых зарубежных инвестиций в современной экономике России // Россия в меняющемся мире / Под ред. Е. Г. Аникицы. Екатеринбург, 2001. С. 72–76.*

3) Необходимо достижение *экономического равновесия* как на уровне отдельных экономик, так и на уровне мирового хозяйства. При этом стандартная неоклассическая модель общего равновесия, выдвинутая представителем лозаннской экономической школы Леоном Вальрасом в конце прошлого века, предполагает такие условия, как совершенная конкуренция на рынках, недифференцированность товаров, наличие полной информации о товарах, предлагаемых к обмену, отсутствие транзакционных издержек и т. д. В этих условиях цены являются основным инструментом оптимального распределения ресурсов, т. е. существуют только ценовые индикаторы.

4) Все экономические агенты – предприятия, домохозяйства, государство – являются независимыми. К поведенческим предпосылкам относятся: а) рациональность экономического поведения людей; б) четкое осознание ими своих целей и однозначное их ранжирование; в) индивидуализм (некооперативность) людей, т. е. преследование собственной выгоды, а не кооперативных или общественных целей. Оптимальное поведение индивида подразумевает, что, исходя из ограниченности ресурсов, он делает правильный выбор с целью максимального удовлетворения своих потребностей. При этом сделки, осуществляемые на рынке, обладают свойством регулярности.

Эти предпосылки, предусматриваемые неоклассической микроэкономической теорией, были достаточно работоспособны в условиях конца XIX в. Несомненно, неоклассическая теория явилась огромным вкладом в научное знание, но по мере преобразований в мировой экономике все более явно проявлялось несоответствие заложенных в теории предпосылок реальным экономическим процессам. Такие фундаментальные предположения, как ограниченность ресурсов и наличие конкуренции, имеют прочные основания, в то время как предположения, касающиеся совершенных прав собственности и полноты информации, перестали быть бесспорными.

Неоинституционализм, ставший сейчас главным направлением развития экономической теории, базируется именно на том, что ядро классической и неоклассической экономических теорий дополняется понятиями институтов, неполноты информации, ограниченной рациональности, экономики ожиданий и коллективных действий и др. Институциональные идеи приложимы к исследованию экономических отно-

шений, связанных с движением международного капитала и рыночной экономики, деформированной олигополистическими структурами.

Исходным объектом анализа, основной категорией в институциональной теории являются *институты* как продукт исторической эволюции. Институты, природа которых рассматривается старыми институционалистами как совокупность обычаев и нравов, разделяемых всеми членами общества, а неоинституционалистами – как нормы экономического поведения, формирующиеся в процессе взаимодействия индивидов, в реальной жизни закрепляются в писанном праве (конституции, законодательных актах) или в традициях и неформальных нормах, создающих рамки для деятельности экономических агентов. «Старые» институционалисты (Т. Веблен, У. Гамильтон) делали акцент на психологической природе институтов, которые, в свою очередь, определяют экономические явления. Видение роли институтов как способа мышления, который определяет образ жизни людей и влияет на экономическое развитие общества, дало повод советским экономистам упрекнуть институционалистов в приверженности идеализму¹.

Неоинституционализм отмечает социально-правовую природу институтов. Это в некоторой степени является развитием подхода к понятию институтов представителя другого направления «старого» институционализма, Дж. Коммонса, который экономические отношения сопоставлял в основном с юридическими нормами, считая экономические институты категориями юридического порядка. Неоинституционалисты ушли от данного узкого понимания институтов, включив в перечень норм экономического поведения процедуры и правила поведения, санкционированные не только законом, но и обычаем, традицией. То, что неоинституционалисты обычно понимают под институтами, О. Уильямсон классифицирует как *институциональную среду*, подразумевая под данной категорией «правила игры, определяющие контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность – базовые политические, социальные и правовые нормы»².

В современной литературе институционального направления существуют разные подходы, касающиеся широты экономических и социальных отношений, охватываемых понятием институтов. Приведенное

¹ *Альтер Л. Б.* Буржуазная политическая экономия США (на основных этапах развития американского капитализма). М., 1961. С. 371.

² *Уильямсон О. И.* Указ. соч. С. 7.

выше наиболее распространенное определение институтов в качестве норм экономического поведения можно рассматривать как трактовку понятия «институты» в узком смысле. Рассматривая данную категорию более широко, некоторые институционалисты в состав институтов включают и организации, административные, политические структуры, удовлетворяющие потребности различных рыночных субъектов. Наиболее комплексное представление об институтах (Г. Колодко) включает рыночную культуру и менталитет¹. Наше понимание институтов, используемое в данной исследовательской работе, включает «правила игры» формального и неформального характера, упорядочивающие отношения между экономическими агентами, организационные структуры, цель которых – передача информации, контроль и обучение рыночных агентов, а также рыночную культуру, менталитет, привычки, играющие большую роль в экономическом поведении, особенно в период адаптации к новым условиям. Столь широкое толкование институтов, на наш взгляд, очень важно при изучении переходной экономики, так как изменение менталитета экономических агентов в условиях системной трансформации в направлении принятия рыночной культуры – наименее динамичный фактор, определяющий скорость продвижения реформ.

Важной заслугой институционалистской традиции является предложение концепции рынка, отражающей новые веяния и тенденции, охватившие рынок. *Во-первых*, представлению о рыночной экономике как однородном образовании институционалисты противопоставляют дуалистическую концепцию, согласно которой одна часть экономики характеризуется высокой концентрацией, другая – дисперсными структурами². Тенденции концентрации производства и капитала, наблюдавшиеся в экономике с начала XX в., привели к бурному росту размеров корпораций, консолидации контроля в рамках монополистических структур, массовому привлечению сбережений мелких держателей к акциям промышленных корпораций³.

¹ Колодко Г. Институты, политика и экономический рост // *Вопр. экономики*. 2004. № 7. С. 40–41.

² Дуалистическая концепция экономики свойственна многим институционалистам. Так, Дж. Гэлбрейт делит экономику на планирующую и рыночную системы, Т. Веблен выделяет бизнес и индустрию, К. Айрис представляет экономику в виде комбинации денежной экономики и индустриальной экономики.

³ *Berle A., Means G. Op. cit.*

Во-вторых, характер функционирования рынка и взаимоотношения между агентами значительно изменились, и статической модели неоклассического рынка, где монополия рассматривается как антипод конкуренции, институционалисты противопоставляют идею переплетения и взаимодействия монополии и конкуренции, увязывая монопольные позиции с использованием нововведений¹. Идея диалектического характера взаимоотношений монополии и конкуренции заимствована институционалистами у К. Маркса, который писал: «В практической жизни мы находим не только монополию, конкуренцию и их антогонизм, но также и их синтез, который есть не формула, а движение. Монополия производит конкуренцию, конкуренция производит монополию. Монополисты конкурируют между собой, конкуренты становятся монополистами... Синтез заключается в том, что монополия может держаться лишь благодаря тому, что она постоянно вступает в конкурентную борьбу»².

В-третьих, отстаиваемой неоклассиками концепции рынка, обладающего признаками стихийности и обособленности производителей, в институциональной науке противопоставлено направление, предполагающее наличие планомерности при доминировании крупных производителей.

Регулирующее начало при капитализме отождествляется институционалистами с деятельностью крупных транснациональных корпораций. Примером такого подхода является концепция экономической власти американского экономиста Р. Мюллера. Власть определяется Р. Мюллером как «способность институциональных действующих лиц, в данном случае глобальной корпорации, добиться привилегированного доступа транснационального контроля над тремя основными видами ресурсов политической и экономической жизни: производственной технологией и управленческим опытом; денежным капиталом; коммуникациями»³. Эта власть используется корпорациями для достижения своих целей – увеличения доли на мировом рынке. Такая концентрация капитала в руках отдельных компаний, по мне-

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития: Пер.с нем. 2-е изд. М., 1982.

² Маркс К. Ницета философии // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 4. С. 166.

³ Цит. по: Астапович А. З. Транснациональный капитал США в мировое хозяйство. М., 1990. С. 105. См. также: Muller R. Global reach: The power of the multinational corporations. N.Y., 1974.

нию Р. Мюллера, обусловила следующие три направления структурной трансформации в экономике:

1) распространение глобальных корпораций и их противодействие имущественным национальным предприятиям и правительственной политике принимающих стран и стран базирования;

2) трансформация экономики, выражающаяся в усилении ее зависимости от зарубежных операций корпораций наряду с ростом слияний и экономической значимости крупного бизнеса;

3) увеличение доли внутрифирменных операций в общем объеме национальных и международных операций частного бизнеса.

Исходя из проведенных исследований ученый приходит к выводу, что превосходство внутрифирменных операций в национальном и иностранном секторе экономики является эмпирическим подтверждением того, что национальное и мировое капиталистическое хозяйство все больше становится пострыночной экономической системой. В пострыночной экономике происходит отрицание социальной функции рынка как фактора сбалансированности экономики¹.

Институционалист социологического направления Дж. Гэлбрейт в своих работах попытался представить модифицированную модель рыночной системы в условиях преобладания транснациональных корпораций. Дж. Гэлбрейт – последователь Т. Веблена, и в своей концепции он исходит из предпосылки о тесном взаимодействии крупнейших корпораций с государством и утрате значения тех положений, которые составляют основу неоклассического подхода.

В своей теории техноструктуры Дж. Гэлбрейт пишет о несостоятельности неоклассического тезиса о полноте информации². По его мнению, в современных условиях никто не обладает полной информацией, знания каждого имеют частичный и специализированный характер. Полнота информации достигается объединением этих частичных знаний в рамках техноструктуры. Решения принимаются на основе получения и оценки информации, поступающей от многих лиц.

¹ Астапович А. З. Указ. соч. С. 107.

² См.: Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М., 1969; Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М., 1976. (Концепция техноструктуры признается не всеми неoinституционалистами. См., напр., критику обоснованности концепции в кн.: Heilbroner R. Between capitalism and socialism. N.Y., 1970.)

Значение личностей в этих условиях снижается, достижения науки и техники являются результатом объединения знаний рядовых людей, имеющих узкую и глубокую подготовку, в рамках соответствующей организации.

Даже после того как совершенная конкуренция ушла в прошлое и многие рынки приобрели олигополистическую и монополистическую структуру, неоклассики продолжают считать цены главным инструментом достижения власти на рынке. Хотя контроль над ценами является и сейчас составной частью политики фирмы, она включает и важные инструменты нерыночного воздействия на поставщиков, потребителей и правительство. Крупные структуры, в частности транснациональные корпорации, стремятся регулировать выбор, осуществляемый частным потребителем. Они также желают управлять закупками со стороны государства.

Согласно экономической теории производство управляется выбором общества, конечное равновесие соответствует потребностям домохозяйств в том виде, как они их демонстрируют и осуществляют на основе своего уровня дохода. В современной действительности, как утверждает Дж. Гэлбрейт, равновесие отражает власть производителя, именно она определяет характер функционирования экономики¹. Производство достигает больших размеров не обязательно там, где существует большая потребность. Оно может возникнуть там, где есть возможность управлять поведением потребителя и участвовать в контроле над закупками товаров и услуг государством. Таким образом, потребительский спрос формируется не из предпочтений потребителей, а из интересов роста корпораций.

Значительные изменения произошли и в плане формулировки целей развития крупной фирмы, в частности транснациональной корпорации. С точки зрения неоклассической традиции основной целью фирмы является максимизация прибыли, все остальные цели почти не рассматриваются. Современная действительность свидетельствует о значительном снижении приоритета показателя прибыли и стремления к ее максимизации среди целей, которые стремится достичь крупная фирма. Рейтинги крупных корпораций, которые регулярно публикуют современные деловые издания, в основном базируются на

¹ Гэлбрейт Д. К. Экономические теории и цели общества. С. 189.

показателях объема продаж (который свидетельствует о масштабе производства), рыночной капитализации (подтверждает рыночную значимость активов) или стоимости зарубежных активов (свидетельствует о масштабах международной деятельности). Важное значение для крупных корпораций имеет динамика доходов: предприятие с растущими доходами всегда вызывает доверие акционеров. Конечно, неплохо, если корпорация имеет большую прибыль, так как она является источником дальнейшего расширения фирмы и выплаты дивидендов, но ни менеджеры фирмы, ни акционеры не в состоянии сказать, является ли данная прибыль для данной корпорации в данных условиях максимальной.

Прямые иностранные инвестиции как один из механизмов реализации экономических транзакций на международном рынке обусловлены определенными мотивами инвестирования за пределами национальной экономики. Важным мотивом, которым руководствуются компании, вкладывая прямые инвестиции за рубежом, является освоение новых рынков сбыта продукции. Цель расширения рынков сбыта продукции может достигаться путем международной торговли. Но иногда возникают препятствия увеличению сбыта продукции путем экспорта, например высокие транспортные расходы или ограничение на импорт данной продукции в данной стране. Иногда преимущество прямых иностранных инвестиций связано не только с экономией на производственно-транспортных издержках. Научное объяснение данного преимущества институционального механизма прямых иностранных инвестиций дает *теория транзакционных издержек*, разработанная неонституционалистами Р. Коузом, О. Уильямсоном, Т. Эггертссоном и др.¹. Четкого определения транзакционных издержек пока не существует, но в соответствии с основным принципом их выделения к числу таковых относят издержки, осуществляемые за пределами выполнения контракта. Обычно в их число включают: а) издержки, связанные с поиском информации по данному товару и данному виду деятельности; б) затраты на поиск покупателей и продавцов; в) издержки по составлению контракта и надзору за его со-

¹ Coase R. H. The nature of the firm // *Economica*. 1937. Vol. 4. P. 386–405; Williamson O. E. *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*. N.Y., 1975; Эггертссон Т. *Экономическое поведение и институты*. М., 2001.

блюдением; г) защиту прав собственности от посягательств третьей стороны и т. д.

Транснациональные корпорации обладают явным преимуществом относительно транзакционных издержек. Это преимущество в плане эффективности связано с организационной структурой корпорации и основывается на явлении *интернализации*, под которой понимаются создание и использование в своих интересах замкнутого внутрифирменного рынка. Организация собственной интернациональной сети филиалов и дочерних фирм позволяет транснациональной корпорации в значительной степени экономить средства, затрачиваемые на поиск партнеров по сделкам, ведение переговоров, заключение контрактов и контроль за их последующим исполнением. Идея использования внутреннего рынка компанией для того, чтобы обойти традиционный рынок для нивелировки излишних транзакционных издержек, была выдвинута Р. Коузом еще в 1937 г., а затем развивалась в неоклассических теориях прямых иностранных инвестиций. Теорию межфирменного рынка ТНК можно интерпретировать как распространение на международный уровень теории фирмы, предложенной О. Уильямсоном применительно к национальным условиям¹. Важным вкладом О. Уильямсона в теорию фирмы и изучение крупных компаний явилась разработка им концепции эволюции крупной корпорации; в качестве основных факторов, меняющих природу объекта изучения, он рассматривает организационную структуру и нововведения в области организации².

Роль институтов в процессе формирования устойчивого развития экономики велика. В контексте рыночных реформ формальные институты имеют весьма важное значение, потому что с их помощью устанавливаются новые «правила игры», и от того, насколько они эффективны и приемлемы для общества, зависит эффективность функционирования всей экономической системы. Как подчеркивает Т. Парсонс, любая экономическая деятельность осуществляется в определенной институциональной среде³. Последнее десятилетие в России наблюдается значительный интерес к институциональным исследованиям. В работах

¹ *Williamson O. E. Op. cit.*

² *Уильямсон О. И. Указ. соч. С. 436–472.*

³ *Парсонс Т. Мотивация экономической деятельности // О структуре социального действия. М., 2000.*

российских ученых Р. И. Капелюшникова, А. Н. Нестеренко, Р. М. Нуреева, В. Радаева, А. Е. Шаститко и др. процессы рыночной трансформации в России и странах Центральной и Восточной Европы рассматриваются с позиций институциональной теории. Сегодня институциональный подход применяется российскими экономистами к изучению процессов приватизации, изменения структуры российских рынков, деятельности организаций в частном секторе экономики и т. п.

Участие переходных экономик в международном рынке инвестиций также потребовало создания соответствующих рыночных институтов. При этом создание институциональной среды возможно двумя путями – на основе импорта институтов, доказавших свою эффективность в других странах, или путем воссоздания таковых на национальной почве¹. Стратегия импорта институтов, как отмечает А. Н. Олейник, является беспроигрышной в том плане, что, во-первых, не надо затрачивать усилия на развитие неформальных норм, во-вторых, как на любом рынке, на рынке институтов существует возможность выбора наиболее эффективных для решения данных задач институтов – не оправдала надежд модель данной страны, достаточно обратиться к модели другой страны и опробовать ее работоспособность в национальной среде. В-третьих, издержки, связанные с заимствованием чужих моделей, минимальны в том смысле, что права на институциональные модели в мировой экономике отсутствуют, это позволяет копировать тот или иной формальный институт безвозмездно. На наш взгляд, рыночная институциональная среда в России в ходе реформ формировалась при сильном заимствовании американского опыта, в то время как страны Центральной и Восточной Европы в большей степени испытывали влияние западноевропейских стран, что было продиктовано их намерением вступить в Европейский союз и желанием легче адаптироваться в будущем к европейской институциональной среде. После вступления стран в данную группировку институты этих стран постепенно ассимилируются соответствующими институтами ЕС.

В процессе адаптации важно, чтобы заимствованные в чужой национальной среде институты были восприняты населением и пред-

¹ Об импорте институтов см.: *Олейник А. Н.* Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход // МЭиМО. 1997. №12; *Шеломенцев А. Г.* Хозяйственные общества: генезис и эволюция. Екатеринбург, 2003. С. 99–103.

приятными данной страны. Как пишет Т. Парсонс, «для того чтобы институциональные модели существовали, они должны быть подкреплены нравственным чувством большей части членов общества»¹. Упрощенный взгляд на человеческую рациональность, характерный для неоклассической теории, не находит подтверждения в современных условиях.

Кроме формальных институтов в институциональной теории большое внимание уделяется привычкам, под которыми Т. Веблен понимал «привычные навыки мышления». Ф. Найт интерпретировал сущность привычки как бессознательное подчинение индивида правилам, принятым в обществе². Институционалисты считают, что привычки играют большую роль в экономическом поведении как в сфере потребления, так и в сфере бизнеса, в то время как неоклассики часто трактуют их как продолжение рационального выбора, сделанного в прошлом, что противоречит общепринятому значению этого термина. Действия бизнесменов в соответствии с неформальными правилами и обычаями (на бирже, в деловых кругах) часто являются основой успешности продвижения. В то же время отрицательное воздействие привычек может сказываться во время переходного периода, когда привычки, выработанные во времена командной экономики, могут противодействовать продвижению рыночных институтов. К примеру, западные бизнесмены, занимающиеся бизнесом в российской экономике, часто жалуются на бюрократические проволочки, с которыми они сталкиваются при взаимодействии с чиновниками, и на действия российских предпринимателей, не соответствующие рыночному поведению. Различиям в бизнес-культуре и их взаимосвязи с экономическими результатами и другими эффектами и проявлениями посвящены исследования Г. Хофстеде³.

Во время рыночных преобразований создание и изменение формальных институтов является довольно управляемым процессом, в то время как формирование неформальных институтов плохо поддается управлению. Приобретение новых привычек, изменение менталитета

¹ Парсонс Т. Указ. соч. С. 338.

² Knight F. H. Freedom and Reform: Essays in Economic and Social Philosophy. N. Y., 1947. P. 224.

³ Hofstede G. Culture's consequences: international differences in work-related values. Beverly Hills, 1980.

экономических агентов в условиях системной трансформации в направлении принятия рыночной культуры являются наименее динамичными факторами, определяющими скорость продвижения реформ. Часто государственные деятели, создав формальные рыночные институты в стране, осуществляющей рыночные преобразования, констатируют окончание переходного периода несмотря на то, что созданные институты «не работают». На наш взгляд, окончание переходного периода надо увязывать с институциональной зрелостью, когда формирование рыночной культуры должно превратиться в фактор экономического роста. В России, к примеру, основным фактором экономического роста пока является благоприятная конъюнктура на мировом рынке нефти. Как отмечает Г. Колодко, интеллектуалы, продвинутые экономисты и политики стремятся ускорить рыночные изменения, но широкие слои населения отстают от «авангарда» и начинают приобретать рыночные привычки гораздо позже¹.

Влияние привычек, рутины, под которыми обычно понимают индивидуальные умения и установки индивидов, особенно велико в сфере потребления; это признают даже неэкономисты. Эти обычаи, привычки различны в разных странах, поэтому компаниям, которые намерены работать на рынках других стран, приходится принимать их во внимание. Хотя международная деятельность транснациональных корпораций внесла значительную унификацию в стандарты потребления и такие товары, как джинсы, кока-кола распространились по всему миру (привычки приобретаются и на основе подражания), тем не менее, создавая производственные подразделения для деятельности на рынках других стран, транснациональные корпорации стараются максимально учесть традиции потребления в данных странах. К примеру, зарубежные компании по производству кондитерских изделий, которые пришли на российский рынок, учитывают привычку россиян потреблять темный шоколад, а не молочный, который популярен на Западе. Американские компании, которые проникают на японский рынок, вынуждены изменять свои товары с учетом большой разницы культур.

Значительные изменения в институциональной теории претерпело положение *о равновесии экономических систем*. Основная тенденция институционального подхода заключается сегодня в смене самой концепции

¹ Колодко Г. Указ. соч. С. 41.

микроэкономического анализа – переходе от теории равновесия к теории игр. Одновременно статический характер равновесия подвергся пересмотру. В изучение данной проблемы весомый вклад внес Й. Шумпетер, который в своих научных воззрениях в целом испытывал влияние К. Маркса, но делал акцент на роли предпринимателя в экономике. В своей теоретической системе, описывающей круговорот экономической деятельности, Шумпетер рассматривает экономику как систему, переходящую из одного состояния равновесия в другое. Инициатором движения является предприниматель-новатор, который в поисках новых возможностей получения прибыли использует банковский кредит для закупки новых факторов производства, создания новых фирм. Его примеру следуют другие предприниматели до тех пор, пока не исчерпаются инвестиционные возможности и не установится новое равновесие в экономической системе. Таким образом, динамичность экономическому процессу придает экономический субъект – предприниматель, который осуществляет инновационную деятельность. В результате стремлений частных предпринимателей к инновациям получает импульсы к развитию экономика в целом¹.

Положения теории экономической динамики получили отражение в работе Й. Шумпетера, посвященной экономическим циклам². Развивая идею А. Шпитгофа и Н. Кондратьева, он выявил **инновационные волны** в развитии мировой экономики. По Й. Шумпетеру, эти инновационные процессы периодически преобразуют структуру экономики, создавая «новые комбинации средств производства». К числу нововведений или новых комбинаций он относит:

- создание нового блага или нового качества того или иного блага;
- внедрение нового способа производства, в основе которого лежит научное открытие, или нового способа коммерческого использования товара;
- освоение нового для данной страны рынка сбыта;
- получение нового источника сырья или полуфабрикатов;
- проведение реорганизации производства путем создания монопольного положения (слиянии фирм) или, наоборот, подрыв монопольного положения предприятия.

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития.

² Schumpeter J. Business cycles: A Theoretical, historical, statistical analysis of the capitalist process. N.Y.; L., 1939.

Во время бурного потока нововведений, т. е. при восхождении новой волны, наблюдается активное инвестирование, в том числе и за рубежом. В этот период имеет место процветание экономики, прерываемое только отрицательными фазами более коротких циклов, накладывающихся на длинные. В результате конкуренции происходит постепенное вытеснение старых комбинаций и воплощающих их фирм. В затухающей фазе длинных волн поток нововведений иссякает, так как завершается удаление из производственного потенциала устаревших элементов.

Первые три инновационные волны, выделенные Й. Шумпетером, примерно совпадали с кондратьевскими волнами. Четвертая волна, начавшаяся в начале 1950-х гг. и завершившаяся в конце 1980-х, продолжалась чуть больше 35 лет. Причину ускорения волн журнал «The Economist» объясняет тем, что компании перестали надеяться на независимых изобретателей и сами активно включились в разработку новых технологий. Кроме того, развитие аналитических и вычислительных систем позволило существенно ускорить ход этих исследований¹. Пятая волна, по Шумпетеру, начавшаяся около 1989 г., еще более сократится. Она продлится около 20–25 лет и завершится новым технологическим скачком где-то в 2010–2015 гг.

На наш взгляд, главная причина ускорения инновационных циклов заключается в том, что инновационные процессы легли на корпорационную основу, а транснациональные корпорации имеют широкие возможности привлечения лучших сил по всему миру для создания и внедрения инноваций². В работе «Капитализм, социализм и демократия» Й. Шумпетер доказывает, что монопольные барьеры не мешают, а наоборот даже способствуют развитию инновационных процессов. Он выдвинул гипотезу, согласно которой потери общества от деятельности монополий компенсируются усовершенствованием технологий, которые обусловлены деятельностью этих же монополий. Он пишет: «Эволюционный характер капиталистического производства объясняется не только тем, что экономическая жизнь протекает в социальной и природной среде, которая изменяется и меняет тем самым параметры, при которых совершаются экономические дейст-

¹ Инновационные волны Шумпетера: [http:// www.sbn.finance.ru/obzori](http://www.sbn.finance.ru/obzori)

² Об участии ТНК в инновационном процессе см. п. 2.3.

вия. Этот факт очень важен, и эти изменения (войны, революции и т. д.) часто влияют на перемены в экономике, но не являются первоисточниками этих перемен»¹.

Динамическая концепция монополий Й. Шумпетера, согласно которой монополия есть преходящее явление, разрушающееся под воздействием конкуренции, в свое время подвергалась критике со стороны институционалистов, так как она придавала большое значение саморегулирующему рыночному механизму; монополия, согласно данной концепции, вписывалась в механизм свободного предпринимательства².

Существенной основой теории экономической эволюции Й. Шумпетера является идея «созидательного разрушения» (creative destruction), под которой он подразумевает цикличность взлетов и падений и неизменное разорение слабых компаний в результате конкуренции. При этом ученый задеиствует в своих исследованиях подходы эволюционной теории, которая применяет аналогии с биологическими процессами, используя такие понятия, как «изменчивость», «наследственность», «естественный отбор» и т. п. В условиях перепроизводства мощностей на каком-либо рынке выживают сильнейшие, более приспособленные компании, т. е. в экономике действует принцип Ч. Дарвина. На примере созидательного разрушения Й. Шумпетер отстаивает идею динамической конкуренции, связанной с нововведениями, в противоположность статическому равновесию в модели совершенной конкуренции.

¹ Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия: Пер.с англ. М., 1995. С. 126.

² Козлова К. Б. Институционализм в американской политэкономии: идейно-теоретические основы либерального реформизма. М., 1987. С. 120.

2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Транснациональная корпорация в свете микрoэкономической и институциональной теорий

Транснациональная корпорация является сложным и важным экономическим институтом, который пока еще недостаточно изучен и требует дальнейших усилий по исследованию его эволюции. Неоклассическая и неоинституциональная экономические теории отводят важное место фундаментальным вопросам, касающимся природы фирмы, но их подходы в корне отличаются друг от друга. Существуют разные точки зрения, касающиеся «рыночности» данного института. *Нерыночную природу фирмы* отмечал еще К. Маркс в работе «Капитал», утверждая, что внутри фирмы имеет место разделение труда, но не внутрифирменный обмен товарами между его членами¹. О нерыночной природе фирмы свидетельствует авторитарный характер управления, который имеет место в любой фирме, – по сравнению с демократичностью рынка.

Если любая фирма, по данному утверждению, имеет нерыночную природу, то ТНК, которая является главным элементом капиталистической системы, имеет нерыночную природу в международном масштабе. По определению, данному организацией UNCTAD, транснациональная корпорация – это корпорированное или некорпорированное предприятие, состоящее из родительской компании и аффилированных предприятий (дочерних компаний, ассоциированных предприятий, филиалов). Родительской компанией является предприятие, контролирующее активы других хозяйственных подразделений, расположенные в других странах, обычно путем владения долей акционерного (уставного) капитала².

Создание транснациональными предприятиями интернационального производства стало предпосылкой возникновения нового типа международного разделения труда. В ходе транснационального произ-

¹ Маркс К. Капитал: В 3 т. Т. 1. Критика капиталистической экономики. Кн. 1. Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1988. С. 51.

² World Investment Report 2002 / UN, N. Y.; Geneva, 2002. P. 291.

водства, связанного с прямыми и портфельными инвестициями и лицензионными соглашениями, происходит постоянное взаимодействие между отдельными подразделениями на основе внутрифирменной торговли. Это взаимодействие осуществляется как между родительской компанией и дочерними предприятиями, так и между дочерними предприятиями и филиалами, расположенными в разных странах. Но это не торговля старого типа, описанная неоклассической теорией, так как особым преимуществом транснациональных корпораций, позволяющим им уменьшить свою зависимость от экономической политики правительств разных стран, является, как отмечают создатели теорий прямых иностранных инвестиций, интернализация, т. е. замкнутый внутрифирменный рынок корпорации.

Впервые идея интернализации была предложена Н. Калдором в 1934 г., а затем развита Р. Коузом в 1937 г. Позже явление интернализации изучалось такими учеными, как П. Бакли, Р. Вернон, М. Кассон, Р. Кейвз, Э. Пенроуз, С. Хаймер. В наиболее полном виде теория интернализации представлена в работах канадского экономиста А. Рагмена¹.

Интернализация открывает возможности формирования внутрифирменного разделения труда – попредметного, пооперационного или по сферам деятельности. Данное разделение труда регулируется из центра и дополняет международное разделение труда в его «классическом» виде, т. е. именно разделение труда между странами. Таким образом, в результате специализации в рамках интернационального производства сформировался новый тип международного разделения труда, который внес значительные изменения в характер мировой торговли. Она как бы состоит из двух направлений – из обычной внешней торговли, осуществляемой между независимыми фирмами из разных стран на основе конкуренции и рыночных цен, и международного внутрифирменного оборота, осуществляемого в соответствии с планом ТНК на основе сознательно регулируемых цен. На долю ТНК приходится, по разным оценкам, от 2/3 до 3/4 мирового экспорта (точную цифру трудно определить, так как не все страны ведут статистику распределения торговли по предприятиям в зависимости от

¹ *Rugman A. M. International diversification and the multinational enterprise. Lexington, Mass., 1979.*

формы собственности), и в этих торговых потоках свыше 1/3 приходится на внутрифирменный экспорт¹. Учитывая, что торговля между подразделениями ТНК происходит не по рыночным ценам, а по ценам, определяемым внутренней ценовой политикой корпорации, можно утверждать, что свыше 1/3 мировой торговли функционирует не по законам свободного рынка.

Внутрифирменный оборот ТНК кроме внутрифирменного торгового обмена (особенно он велик в наукоемких отраслях) представлен также внутрифирменной передачей технологий, осуществляемой в пределах сети филиалов по единому централизованному плану, и внутрифирменным движением капитала. При осуществлении этих потоков используются инструменты нерыночной конкуренции (табл. 2). Внутрифирменное движение капитала начинает осуществляться с самого начала создания зарубежного подразделения в виде вложений родительской компании в строительство или покупку предприятия за рубежом; затем могут выделяться займы на материально-технические поставки, модернизацию, лицензии, управленческие услуги и другие виды обслуживания. В обратном направлении движутся дивиденды из распределенной прибыли, проценты по займам, платежи по лицензиям и обслуживанию. Часто контроль за движением капитала передается специализированной финансовой компании. Для удешевления операций по трансферту капитала финансовая компания размещается в странах с льготным налоговым режимом – «налоговых гаванях».

Дж. К. Гэлбрейт в своих исследованиях, опубликованных в 1960-е гг., отождествляет транснациональные структуры с плановой системой. Управление ресурсами и процессом производства из единого центра, контроль над ценами, взаимодействие с государством, по мнению ученого, позволяет корпорации в значительной степени нивелировать влияние рынка. «Разница между планирующей и рыночной системами лежит не в стремлении избавиться от ограничений рынка и обрести контроль над экономической средой. Она заключается в инструментах, с помощью которых достигаются эти цели...»² Структура экономики, по мнению Гэлбрейта, состоит из рыночной системы, где действуют небольшие фирмы в условиях конкуренции,

¹ Более подробно см. п. 2.2.

² Гэлбрейт Д. К. Экономические теории и цели общества. С. 80.

а цены играют большую роль, являясь внешней по отношению к фирме величиной, и планирующей системы, где господствуют ТНК и роль цен значительно меньше, более того, крупные производители оказывают влияние на поставщиков товаров, правительство и общество¹.

Таблица 2

Использование транснациональными корпорациями инструментов
нерыночной конкуренции

Потоки	Движение активов	Инструменты	Источник дохода
Внутрифирменная торговля	Поставки капитального оборудования, промежуточной продукции, товаров для перепродажи	Трансфертное ценообразование	Снижение суммы налогов, игра на валютных курсах
Внутрифирменная передача технологий	Передача научных исследований и технологических нововведений от подразделения НИОКР производственным филиалам	Продажа лицензий филиалам в более ранние сроки и по ценам значительно ниже, чем на открытом рынке	Использование платежей за лицензии как средство репатриации прибыли
Внутрифирменное движение капитала	Выделение средств на создание и развитие филиала, внутрифирменные займы. Репатриация прибыли, платежей	Денежные ссуды, авансы, отсрочки платежа по поставкам	Увеличение прибыли за счет снижения налогообложения и валютных потерь

Кроме того, ТНК оказывают активное воздействие на цены и на потребителей той страны, где они совершают свои операции. Они навязывают потребителям свой образ мысли, свои ценности с помощью мощных рекламных компаний. Иначе говоря, описанное неоклассической теорией положение вещей, когда потребитель самостоятельно

¹ О возрастании роли крупных предприятий говорит и марксистская теория. В этом плане в конце XIX в. марксистское учение представляло альтернативу классической экономической мысли.

принимает решения по поводу приобретения товара, в эпоху олигополистических рынков уже не существует.

Основу укрепления позиций ТНК Гэлбрейт видел в *техноструктуре*, под которой он подразумевал мыслительный центр компании, состоящий из ученых, инженеров, техников, специалистов по реализации, рекламе и торговым операциям, экспертов в области отношений с общественностью, лоббистов, адвокатов и т. д., определяющий действия фирмы. По мере роста предприятия роль отдельных личностей в управлении падает, власть переходит к техноструктуре, которая соединяет в себе множество специалистов узкого профиля; все решения носят коллегиальный характер. Далее в силу нерыночного характера деятельности корпорации влияние техноструктуры сильно возрастает. Чтобы сохранить свою власть и влияние, техноструктура преследует свои *защитные цели* – сведение к минимуму внешних вмешательств в принимаемые ею решения – и *положительные цели*, от которых зависит ее финансовое благополучие, – рост фирмы, расширение ее за счет приобретения мелких фирм в смежных или несвязанных с ее деятельностью областях.

С появлением ТНК предметом исследований ученых стали олигополистические структуры и поведение крупных фирм, их преимущества и мотивировки, реакции на воздействие рынка и потребителя. Наибольший вклад в изучение данного вопроса, на наш взгляд, был внесен такими учеными, как Ч. Киндльбергер, С. Хаймер, А. Рагман, Й. Шумпетер, Д. Даннинг и др. Громадные прибыли определяют возможности развития ТНК – роста инвестиций, продвижения на зарубежные рынки. В соответствии с неоклассической системой взглядов увеличение размеров фирмы имеет предел. Издержки фирмы, ее возможности развития детерминируются внешними условиями, что и определяет оптимальный масштаб ее операций, т. е. такой предел существует для каждого предприятия. Стремление к гигантизму, превышение данного предела неизменно должно нанести, по данной системе взглядов, ущерб получаемой прибыли. Однако, как показывает практика, ведущие корпорации мира достигли громадных размеров и продолжают расти.

Ч. Киндльбергер в своих работах доказывает, что в условиях совершенной конкуренции прямые инвестиции не могут существовать,

так как связаны с существованием монополистических преимуществ (дифференциацией продукта, владением патентами, новыми технологиями, преимуществами крупного производства, маркетинговыми стратегиями и т. д.). При несовершенной конкуренции непременным условием прямых инвестиций в конкретную национальную экономику является их превышение по уровню доходности не только по сравнению с другими иностранными инвестициями, но и по сравнению с инвестициями местных производителей, которые имеют явные преимущества вследствие локального месторасположения. Классический мотив, побуждающий предпринимателя к вывозу капитала и связанный с разницей нормы прибыли в стране-экспортере и стране-импортере, явно недостаточен.

Учитывая широкие возможности крупных фирм, естественно предположить более высокие темпы их технического обновления. Но по данному поводу мнения ученых разделились. Й. Шумпетер является основателем системы взглядов, в рамках которой олигополия и монополия рассматриваются как технически более прогрессивные, чем конкурирующие предприятия. Благодаря монопольным прибылям они в состоянии тратить больше средств на техническое развитие¹. Есть и противоположная точка зрения, очень популярная в 1960-е гг., согласно которой фирмы, обладающие монопольной властью, со временем будут более отсталыми, так как монопольное положение не формирует стимулов для продвижения вперед по пути технического прогресса². Сторонники третьей точки зрения утверждают, что распространение технического прогресса в значительной степени носит случайный характер. Однако последние тенденции в инновационной сфере, как показано ниже, убедительно доказывают активную роль ТНК в генерировании новых идей и технических новшеств.

Учитывая масштабы международной деятельности, можно утверждать, что влияние транснациональных корпораций на мировую динамику очень велико. А. З. Астапович отмечает дуализм, присущий многонациональной корпорации, который лежит в основе ее деятель-

¹ Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия.

² Сторонники данной точки зрения были последователями Дж. Кейнса, который видел в корпорациях источник стагнации, так как они склонны к накоплению ликвидных активов в ущерб производственным капиталовложениям, что отрицательно влияет на величину мультипликатора.

ности. Являясь субъектом национальной экономики и будучи тесно связанной с хозяйством страны базирования, ТНК одновременно участвует в глобальных процессах, осуществляя процесс воспроизводства, относительно не зависимый от национальных условий¹. Углубляя разделение труда между странами, ТНК усиливают взаимозависимость между ними. Создавая технологически и производственно связанные предприятия в разных странах, транснациональные компании становятся инициаторами отношений взаимозависимости в мировом масштабе на более высоком уровне, чем прежде.

Некоторые западные экономисты рассматривают транснациональные корпорации в качестве института, повышающего устойчивость мирового экономического развития, так как они в большей мере по сравнению с национальными компаниями способны нивелировать влияние мирового экономического цикла.

Такую способность транснациональным корпорациям придает возможность маневрировать ресурсами, перераспределять производство и сбыт продукции между странами в зависимости от экономической ситуации и в какой-то степени сглаживать колебания конъюнктуры рынков. Поэтому темпы роста корпорации могут в значительной степени отличаться от темпов роста национальных экономик. Идея все большей независимости транснациональных корпораций от национальной экономики и подчинения их динамике мирового хозяйства поддерживается С. Хаймером и Ч. Киндльбергером.

В табл. 3 перечислены признаки «нерыночности» ТНК с точки зрения классической и неоклассической традиций (постулаты о полной рациональности, совершенной конкуренции, абсолютной информированности, установлении равновесия только с помощью ценового механизма). Классические концепции фирм длительное время господствовали и сейчас продолжают занимать важное место в экономической науке. Вместе с тем экономисты институционального направления предлагают свое понимание таких категорий, как «рыночность в экономике», которое в некоторой степени преодолевает ограниченность ряда классических предпосылок и учитывает явления, свойст-

¹ См.: *Астапович А. З.* Указ. соч. С. 19–30. Об основных принципах и тенденциях деятельности ТНК, основанной на ее дуалистическом статусе, писали также советские экономисты Т. Я. Белоус, И. Д. Иванов, Г. Г. Чибриков, П. И. Хвойник, Ю. И. Юданов и др.

венные НТР, которые сложно отразить с помощью традиционных подходов. В табл. 4 прослежена эволюция представлений о природе фирмы в экономической науке.

Таблица 3

Характеристика ТНК как нерыночного института
с позиций мэйнстрима

Основные признаки «нерыночности»	Проявления данных признаков
Интернализация	Создание внутрифирменного рынка корпорации в результате разделения труда между филиалами, где торговля, движение капитала и трансферт технологий происходят на основе нерыночных цен
Плановость управления корпорацией	Управление процессом производства, контроль над ценами осуществляется из единого центра – штаб-квартиры ТНК, что в значительной степени нивелирует влияние рынка
Активное воздействие на потребителя	Путем агрессивной рекламы и других мер воздействия ТНК навязывает потребителям свой образ мысли, свои ценности, что уменьшает их самостоятельность в принятии решений по поводу приобретения товара
Тесная взаимосвязь ТНК с государством	Транснациональные корпорации используют правительства для достижения собственных частных интересов, в том числе с целью повлиять на спрос
Усиление роли ТНК в политической сфере	Следствиями роста мощи ТНК являются изменение расстановки сил на международной арене, ослабление роли национальных правительств, частичная замена корпорациями государства как субъекта международных связей
Дуализм как основа статуса ТНК	ТНК характеризуют привязанность к экономике страны базирования и, одновременно, относительная независимость от национальных условий в процессе воспроизводства
Повышение устойчивости мирового экономического развития	ТНК в большей мере по сравнению с национальными компаниями способны преодолевать влияние мирового экономического цикла благодаря способности маневрировать ресурсами в зависимости от конъюнктуры

Таблица 4

**Теоретические подходы к природе фирмы различных
экономических направлений**

Концепции фирмы	Основные положения		
	Вид равновесия на рынке	Преимущества в конкуренции	Цель фирмы
Классическая технологическая концепция фир- мы А. Смита, А. Маршалла, Дж. Хикса	Колебания ры- ночных цен вок- руг равновесного уровня	Цены	Максимизация прибыли через минимизацию издержек
Неоклассическая концепция фир- мы в условиях несовершенной конкуренции Э. Чемберлина, Дж. Робинсон	Многочисленные точки равновесия при разных це- нах	Цены, транспорт- ные расходы, ка- чество продук- ции, репутация фирмы и др.	Получение моно- польной прибы- ли
Предпринима- тельская концеп- ция фирмы Й. Шумпетера	Динамическое равновесие при исчерпании ин- вестиций для внедрения НТП	Новые техноло- гии, новые виды сырья, реоргани- зация производ- ства	Поиск стратеги- ческих преимущ- еств на основе инноваций
Концепция зре- лой корпорации Дж. Гэлбрейта	Условиями рав- новесия являют- ся планирование на корпоратив- ном рынке и сти- хийность на рын- ке мелких фирм	Новые техноло- гии, институцио- нальные рычаги воздействия на правительство	Экономический рост и стабиль- ность притока прибыли
Институциональ- ная концепция фирмы Р. Коуза, О. Уильямсона	Соблюдение за- ключаемых на рынке контрак- тов, прав собст- венности	Специфичность активов и орга- низационные ин- новации	Минимизация транзакционных и производствен- ных издержек

Технологическая парадигма фирмы, представляющая фирму как специфическую комбинацию производственных ресурсов, берет начало от А. Смита. Сочетание ресурсов связано с местом фирмы в существующей системе разделения труда. Фирмы торгуют между собой

в условиях совершенной конкуренции. Наряду с конкурентной фирмой А. Смит рассматривает в своем труде «Богатство народов» и монополию, интерпретируя ее как аномальное явление, которое необходимо устранять, так как при этом поддерживаются недостаток продуктов и торговля по завышенным ценам. Концепция А. Смита была развита А. Маршаллом. Дополнив модель анализом организационных форм производства, А. Маршалл рассматривает пути роста фирм; фактором роста, по его мнению, является экономия на масштабах. Но расширение производства, по Маршаллу, имеет свои пределы и не может происходить до бесконечности. В учебниках по экономике предлагалась методика расчета оптимального размера фирмы, что противоречит современной практике, когда гигантские ТНК имеют валовый продукт, сопоставимый с ВВП отдельных стран.

Классическая модель фирмы получила развитие у Дж. Хикса. Рассматривая фирму как движение капитала, Хикс пошел дальше в плане интерпретации равновесия. В отличие от смитовской модели статического равновесия вокруг естественной цены Хикс интерпретирует равновесие как процесс корректировки ожиданий и изменений технологических соотношений фирмы в случае несоответствия запланированной цены той, которая существует на рынке. Тем самым был внесен элемент динамичности в классическую модель.

Существенный вклад в неоклассическую теорию фирмы в плане большего приближения ее к реальным процессам внесли Дж. Робинсон и Э. Чемберлин. Уход от идеальной модели рынка с множеством продавцов расширил предполагаемый арсенал способов борьбы за процветание. Методами достижения преимуществ наряду с ценами становятся дифференциация продукта, а также использование таких нематериальных активов, как репутация фирмы и даже ценовая дискриминация. Дж. Робинсон предполагала множественность состояний рыночного равновесия; при этом рынок в значительной степени теряет свойство стихийности, находясь под существенным влиянием крупных игроков. По мнению Э. Чембrellина, на рынке складывается единая цена, максимизирующая прибыль по отрасли, но она формируется методом подбора (проб и ошибок) или согласованных действий игроков.

Концепция предпринимательской фирмы Й. Шумпетера, хотя также основана на технологическом подходе, значительно отличается от

предыдущих классических и неоклассических моделей в первую очередь тем, что уделяет внимание долгосрочным процессам. Й. Шумпетер положительно относится к монополии, так как монопольная прибыль, по его мнению, используется на финансирование долгосрочных инвестиций в сфере инноваций. Инновационные процессы обеспечивают динамику отрасли и экономики в целом, и равновесие между новаторами и консерваторами достигается, когда в экономике исчерпываются инвестиционные ресурсы, предназначенные для более широкого внедрения прогрессивных технологий.

Переход от неоклассического представления о фирме к институциональной концепции был в какой-то мере осуществлен в работах Дж. Гэлбрейта. Зрелые корпорации, по Гэлбрейту, преследуют долгосрочные цели обеспечения стабильности прибылей и неуклонного экономического роста. Для достижения своих целей наряду с технологическими преимуществами они используют приемы корпоративного планирования и институциональные факторы – воздействие на потребителей и эффективное взаимодействие с правительственными органами. В целом концепции Й. Шумпетера и Дж. Гэлбрейта явились, на наш взгляд, своего рода промежуточной фазой между неоклассической технологической парадигмой фирмы и ее институциональным вариантом.

В институциональной теории фирма рассматривается как совокупность долгосрочных контрактов, отсюда назначение фирмы – быть структурой по управлению сделками. Впервые представление о фирме не просто как о результате действия технологических факторов, но и как о «явлении, призванном гармонизировать отношения между участниками сделки, находящимися в состоянии реального или потенциального конфликта», предложил Джон Р. Коммонс¹. Соблюдение заключаемых контрактов, прав собственности и прочих институциональных условий обеспечивает стабильность в обществе. Равновесие на рынке обеспечивается исполнением контрактов, которые опосредуют взаимосвязи агентов и носят краткосрочный характер. Институциональная модель фирмы развита Р. Коузом, который рассматривает фирму и рынок как альтернативные способы экономической организации. Исследование внутрифирменной и рыночной форм ор-

¹ *Commons J. R. Institutional Economics. Madison, 1970. P. 6.*

ганизации он не считает несовместимыми; по его мнению, их можно объединить в рамках единой концепции, изучающей способы минимизации транзакционных издержек. Так как природу фирмы Коуз связывает с транзакционными издержками, оптимальный размер фирмы, по его мнению, основан на минимизации транзакционных издержек, обусловленных ее существованием и деятельностью на рынке.

Дальнейшее развитие институциональной модели фирмы шло по линии уточнения и развития понятия транзакционных издержек. О. Уильямсон связывал транзакционные издержки с существованием специфических активов, которые, по его определению, представляют инвестиции, приспособленные к взаимоотношениям с определенным партнером и являющиеся невозвратными. Свою модель фирмы О. Уильямсон сформулировал в созданной им теории несовершенных контрактов, согласно которой существование фирмы связано именно с невозможностью оговорить в контрактах все возможные обстоятельства и условия, которые могут возникнуть в будущем¹. В случае оппортунистического поведения партнера разрыв контракта приведет к потере ценности специфических активов при переключении контракта на другого партнера. Отсюда стандартность активов может явиться преимуществом агента.

Как отмечалось в п. 1.3, институционалисты уделяют большое внимание тем реальным изменениям, которые претерпел рыночный механизм в эпоху крупных корпораций и олигополистических структур. Наблюдаются значительные изменения форм борьбы на основе сочетания ценовой и неценовой конкуренции. Особенностью ценовой конкуренции на современном этапе является широкое маневрирование ценами. Это наиболее доступно транснациональным корпорациям, ведущим дифференцированную ценовую политику в зависимости от территориальных рынков, модификации продукции, категорий покупателей (что не исключает и ценовые сговоры). В свою очередь возможности неценовой конкуренции и приобретения преимуществ (в области дифференциации продукции, организационных инноваций в сфере производства, сбыта и обслуживания) становятся все шире. Первостепенное значение приобретает обладание научными идеями, новыми технологиями и другими специфическими активами; облада-

¹ Уильямсон О. И. Указ. соч. С. 48.

ние патентами открывает легальный путь к монопольной прибыли на отдельных рынках в течение определенного периода. Этим объясняется тот факт, что ТНК тратят большие средства на содержание научных подразделений.

Констатируя ограниченность рыночного регулирующего механизма на стадии позднего капитализма, институционалисты не выдвигают тезис о разрушении рыночного механизма, а предлагают дополнить его политическим механизмом формирования и проведения в жизнь коллективных экономических решений. Усиление роли системы контрактов является мерой, снижающей риск и неопределенность рыночного механизма. Об этом писал Дж. Гэлбрейт еще в 1960-е гг.: «В мире крупных фирм может быть построена своеобразная матрица контрактов, с помощью которой устраняется присущая рынку неопределенность во взаимоотношениях между фирмами»¹.

2.2. Рост влияния транснациональных корпораций на мировое развитие

Вторая половина XX в. проходила под знаком возрастания влияния ТНК, данная тенденция проявлялась не только в материальной, но и в политической сфере. Тезис об ослаблении роли национальных государств в эпоху глобализации основывается на изменении в расстановке сил на международной арене. Если раньше государства были основными игроками в сфере международных экономических отношений, то теперь монополия государств на исполнение всех международных функций явно подорвана. В свое время большую роль в этом процессе сыграло усиление регулирующих функций международных и некоторых региональных организаций, затем государства были несколько потеснены занявшими свою нишу в системе международных отношений неправительственными общественными образованиями и некоторыми другими субъектами международных отношений. Ослабление реальной роли национальных государств в эпоху глобализации констатируется многими авторами, есть даже крайние точки зрения, предрекающие уход национальных

¹ Гэлбрейт Д. К. Новое индустриальное общество. С. 67.

государств с мировой экономической арены. Главное тут – в чью пользу происходит перераспределение сил; на наш взгляд, основным веянием современного периода является усиление роли многонациональных фирм.

Такое перераспределение в расстановке сил обусловлено значительным ростом мощи ТНК (к примеру, объем производства некоторых из них сравним по величине с ВВП отдельных государств). Влияние транснациональных корпораций обусловлено, *во-первых*, тем, что они располагают значительными финансовыми ресурсами. Значительная часть транснационального капитала, т. е. капитала, функционирующего на международных финансовых рынках и свободно перемещающегося в экономическом пространстве, принадлежит транснациональным корпорациям и транснациональным банкам. Совокупные валютные резервы ТНК в несколько раз превышают суммарные резервы всех центральных банков. По мнению французского экономиста П. Вельтса, перемещение только 1–2% массы денег, находящихся в частном секторе, способно изменить паритет любых двух национальных валют¹. Государства уже не обладают достаточной финансовой мощью для крупномасштабных финансовых интервенций в целях противодействия спекулятивному транснациональному капиталу. С переходом к системе плавающих валютных курсов произошел отход от единой мировой валютной системы, регулируемой государствами и международными организациями в рамках Бреттон-Вудского соглашения. Регулирование происходит сегодня на основе рыночного фактора, а на рынке, как известно, доминируют транснациональные структуры.

Во-вторых, ТНК контролируют до половины мирового промышленного производства, 80% международной торговли. Большинство международных рынков имеют олигопольную структуру, в которой доминирующее положение занимают несколько транснациональных гигантов, конкурирующих между собой на внутренних рынках всех стран. К примеру, на рынке гражданского самолетостроения практически господствуют две компании – Airbus Industries и Boeing, на рынке автомобилестроения, на нефтяном рынке действуют около десятка крупных

¹ См.: Мовсесян А., Огнивцев С. Транснациональный капитал и национальные государства // МЭиМО. 1999. № 6. С. 58.

корпораций. Особенно высока степень концентрации в отраслях, связанных с информационными технологиями, и в международной сети телекоммуникаций. Такая степень концентрации ресурсов привела к громадной экономической власти международных гигантов, что позволяет им порой диктовать свою волю правительствам многих стран. И если классики теории международной торговли при изучении разделения труда в качестве субъектов рассматривали страны, то в современной обстановке правомерно говорить уже о разделении труда между транснациональными структурами.

В-третьих, экономический и политический вес транснациональным корпорациям придает их способность генерировать инновации, новые технологии и, по сути, управлять научно-техническим прогрессом. Основой для успешного продвижения ТНК на зарубежные рынки являются ее конкурентные преимущества, и главное из них – технологическое лидерство, обладание технологиями. Расходы на НИОКР составляют значительную долю в бюджете большинства корпораций. Например, в обрабатывающей промышленности США на долю корпораций приходится более 80% расходов на НИОКР¹. В силу этого воздействие ТНК на научно-технический прогресс в мировом масштабе огромно, они определяют направления его развития и, соответственно, структурные сдвиги в мировой экономике.

Взаимоотношения ТНК и правительств выстраиваются по-разному и на разной основе. В промышленно развитых странах ТНК образуют мощное лобби, способное воздействовать на правительственные органы в целях отстаивания своих частных интересов. И естественно, что правительства развитых стран поддерживают собственные транснациональные корпорации во многих вопросах, когда речь идет о национальных интересах, об экспансии транснационального капитала на зарубежные рынки. Во многих странах есть государственные структуры, предоставляющие гарантии и страхование предпринимателям, занимающимся вывозом капитала в страны с большой степенью риска. Взаимоотношения западных ТНК с правительствами развивающихся стран складываются не всегда гладко, могут возник-

¹ Международное предпринимательство: анализ зарубежного опыта. М., 1992. С. 86.

нуть противоречия между частными интересами компаний и национальными интересами принимающих стран.

Модель олигополистического рынка убедительно демонстрирует, что в современных условиях прямые иностранные инвестиции в основном доступны крупнейшим корпорациям, которые имеют явные преимущества по сравнению со своими конкурентами на данном рынке. Этим объясняется «обмен» прямыми инвестициями между промышленно развитыми странами, в которых сконцентрированы эти крупные субъекты мобильного капитала.

Вложение прямых инвестиций и перенос значительной части производства за рубеж, создание множества филиалов в разных странах, интегрированных в единую сеть производства и сбыта товаров или услуг, позволяют транснациональным корпорациям использовать ресурсы и рынки многих стран. Особенно бурное развитие данный процесс получил с начала 1970-х гг.; это привело к росту интернационализации производства. Стремительный рост масштабов международной сети подразделений транснациональных корпораций подтверждают следующие данные. Если после Второй мировой войны ТНК создавали примерно 100 зарубежных филиалов в год, то сейчас – около 100 тыс. Всего в мире насчитывается свыше 900 тыс. зарубежных филиалов, которыми владеют около 62 тыс. родительских компаний. Из них 11% филиалов размещены в развитых странах, 62% – в развивающихся странах, 27% – в странах с переходной экономикой (табл. 5, 6).

Как видно из данных табл. 5, количество новых корпораций в 1990-е гг. быстро росло, число родительских компаний увеличилось примерно в 1,7 раза, но в начале 2000-го г. количество крупных компаний перестало увеличиваться, что явилось следствием активизации процесса слияния крупных фирм. С большой скоростью разрастается и филиальная сеть ТНК. Так, количество зарубежных филиалов ТНК за тот же период (1990–2003) выросло в 5,3 раза. Сообщество транснациональных корпораций, масштаб их поля деятельности растут не столько за счет появления новых членов, сколько за счет возрастания мощи уже существующих ТНК.

Таблица 5

Показатели транснационализации мировой экономики¹

Показатели	1980 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2003 г.
Годовые прямые иностранные инвестиции, млрд долл.	57	172	331	1271	612
Накопленные прямые иностранные инвестиции, млрд долл.	615	1496	2937	6314	8245
Число международных слияний и поглощений ²	–	151	141	1144	297
Число родительских ТНК	–	36600	44508	63312 ³	61582
Число зарубежных филиалов ТНК	–	174900	276659	821818 ³	926948
Активы зарубежных филиалов ТНК, млрд долл.	1888	5744	7091	21102	30362
Объем производства зарубежных филиалов, млрд долл.	565	1420	1363	3167	3706
Объем продаж зарубежных филиалов, млрд долл.	2465	5467	5933	15680	17580
Объем экспорта зарубежных филиалов, млрд долл.	637	1166	1841	3572	3077
Число занятых в зарубежных филиалах, тыс. чел.	17454	23721	30841 ⁴	45587	54170
Доля зарубежных филиалов ТНК, %:					
• в мировом экспорте	31,8	34,0	37,0	54,8	35,0
• в мировом производстве	5,2	6,3	4,9	10,3	11,0

Примечания:

¹ Составлено по данным «World Investment Report» (1993, 1998, 2001, 2004).

² Статистика по международным слияниям и поглощениям сводится UNCTAD только с 1987 г.

³ Данные за 1999 г.

⁴ Данные за 1996 г.

Таблица 6

Территориальное распределение ТНК в мире (2003), ед./%

Территории	Родительские компании	Филиалы, размещенные в данном регионе
Промышленно развитые страны	45077/73,2	102560/11,1
Развивающиеся страны	14190/23,0	572921/61,8
Страны с переходной экономикой	2315/3,8	251467/27,1
Западная Европа	36133/58,7	75664/8,2
Центральная и Восточная Европа (включая Россию)	2313/3,8	243750/26,3
Северная Америка	4674/7,6	19437/2,1
Латинская Америка и Карибский регион	2475/4,0	46117/5,0
Азия	13906/22,6	531120/57,3
Африка	1163/1,9	6849/0,7
Австралия и Океания	918/1,5	4011/0,4
Всего по странам	61582/100	926948/100

Примечание. Таблица составлена по материалам ежегодника «World Investment Report» (2004).

Таким образом, транснациональные корпорации контролируют международное движение прямых иностранных инвестиций. Развивая сеть зарубежных предприятий, они являются основными инвесторами как в развивающихся, так и в развитых странах. Поэтому, говоря о повышении роли прямых иностранных инвестиций в мире, нужно прежде всего иметь в виду повышение влияния ТНК на экономические процессы в мировой экономике, что объясняется их лидирующим положением в разных областях, являющихся ключевыми на данном этапе развития.

Транснациональные корпорации выступают основной движущей силой *процесса интернационализации*, охватившего современную мировую экономику. Их деятельность является причиной активизации таких процессов, как межстрановое движение капитала, передача технологий, знаний и управленческого опыта, повышение качества и многообразия товаров.

Поскольку транснациональные корпорации имеют такую структуру управления, где материнская компания (штаб-квартира) является административным центром, контролирующим в большей или в меньшей степени работу зарубежных филиалов, то по месту нахождения штаб-квартиры судят о происхождении (национальности) корпорации. Конечно, в современных условиях о национальном происхождении ТНК можно говорить с большой натяжкой. Во-первых, у крупных компаний большая часть производства находится за рубежом, во-вторых, в руководстве компаний, особенно американских, как правило, много иностранных специалистов, в-третьих, акционеры, т. е. совладельцы предприятия, обычно расположены в разных странах. Но тем не менее по признаку расположения штаб-квартиры странами происхождения ТНК являются в основном промышленно развитые страны, и только менее 27% ТНК базируется в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой.

Как свидетельствуют данные, большинство современных ТНК по происхождению однонациональные. До начала 1990-х гг. в числе крупнейших ТНК фигурировали только три компании, принадлежащие владельцам из разных стран. Это существующая с 1907 г. Royal Dutch Shell – англо-голландская нефтехимическая компания, Unilever – англо-голландская компания по производству продуктов питания, а также широко известная в Европе Asea Brown Boveri – шведско-швейцарская компания, специализирующаяся в области машиностроения и электронной инженерии. Во всех остальных корпорациях ядро базировалось на капитале одной страны. Но в последние десять лет активизировался процесс международных слияний ТНК, и число таких компаний постоянно увеличивается.

По масштабам развития сети зарубежных филиалов, которые размещены по всему миру, ТНК могут быть «более транснациональными» и «менее транснациональными». Показателем степени вовлеченности ТНК в международную экономику является индекс транснационализации¹. Этот показатель, вычисляемый на основе сопоставления ее составляющих за рубежом и в национальной экономике, от-

¹ Индекс состоит из трех составляющих: доли зарубежных активов в общих активах фирмы, доли зарубежной торговли в общих объемах торговли и доли занятых в зарубежных филиалах.

ражает значимость зарубежной деятельности компании для ее общих результатов. UNCTAD ежегодно составляет список 100 крупнейших ТНК, проранжированных по признаку величины зарубежных активов, и рассчитывает индекс транснационализации. Средний индекс транснационализации рассчитывается по 100 компаниям начиная с 1990 г. и имеет небольшую тенденцию к повышению.

В табл. 7 приведены 10 транснациональных компаний, имеющих самые большие зарубежные активы. Как видно из данных таблицы, «самыми интернациональными» являются автомобильные и нефтяные компании. Из десяти самых интернациональных компаний большинство представлены в России в качестве инвесторов. Иначе говоря, российская экономика становится полем деятельности крупных транснациональных корпораций. Эти глобальные игроки рассматривают сегодня Россию в качестве одного из звеньев своей интернациональной сети.

Таблица 7

Самые крупные ТНК, проранжированные по величине зарубежных активов (2002)

ТНК	Страны базирования	Сфера деятельности	Зарубежные активы, млн долл.	Зарубежные продажи, млн долл.	Занятые за рубежом, тыс. чел.	Индекс транснационализации, %
1	2	3	4	5	6	7
General Electric	США	Электрическое оборудование	229,0	45,4	150,0	40,6
Vodafone Group Plc	Великобритания	Телекоммуникации	207,6	33,6	56,6	84,5
Ford Motor	США	Автомобилестроение	165,0	54,5	188,4	47,7
British Petroleum	Великобритания	Нефтяная промышленность	126,1	146,0	97,4	81,3

Окончание табл. 7

1	2	3	4	5	6	7
General Motors	США	Автомобилестроение	107,9	48,1	97,4	27,9
Royal Dutch Shell Group	Нидерланды, Великобритания	Нефтяная промышленность	94,4	114,3	65,0	62,4
Toyota Motor	Япония	Автомобилестроение	79,4	72,8	85,0	45,7
TotalFina	Франция	Нефтяная промышленность	79,0	77,5	68,5	74,9
France Telecom	Франция	Телекоммуникации	73,4	18,2	102,0	49,6
Exxon-Mobil	США	Нефтяная промышленность	99,4	115,5	68,0	68,0

Примечание. Источник – «World Investment Report» (2004. P. 276).

Если 100 анализируемых транснациональных корпораций классифицировать по отраслям и подсчитать средние индексы транснационализации в отрасли, то оказывается, что самый высокий индекс имеют такие отрасли, как средства массовой информации, производство продуктов питания, строительство, химическая и фармацевтическая промышленность, нефтяная промышленность, электроника и производство электрооборудования, а самый низкий – компании в сфере торговли, коммунальных услуг.

ТНК контролируют большинство товарных рынков. Под контролем ТНК находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута, железной руды, 85% мирового

рынка меди и бокситов, 80% мирового рынка чая и олова, 75% рынка сырой нефти, натурального каучука и бананов¹.

В основе господствующего положения ТНК на многих мировых товарных рынках лежит преобладание ведущих корпораций в производстве соответствующих товаров, дополненное преимуществами, которые корпорации добиваются, осуществляя внутрифирменную торговлю. Степень влияния ТНК различна на разных товарных рынках. Отдельные рынки узкоспециализированной продукции могут быть монополизированы и контролироваться даже не очень крупной транснациональной корпорацией, но эти случаи довольно редки. Более распространенными в современной мировой торговле являются рынки с олигополистической структурой, контролируемые несколькими ведущими ТНК. При этом транснациональные корпорации могут вступать в стратегические альянсы.

Если в обрабатывающей промышленности ТНК обычно сами осуществляют значительную часть производства продукции и доминируют в создании технологий, услугах, финансах и других экономических структурах данной отрасли, то на рынках сельскохозяйственной продукции транснациональные корпорации могут доминировать, не занимаясь непосредственно производством. ТНК контролируют рынки, скупая продукцию, сельскохозяйственное сырье у мелких производителей, и доминируют уже на стадии переработки или продажи готового продукта.

По степени участия ТНК в производстве рынки продукции добывающей промышленности и топлива занимают промежуточное положение. В некоторых отраслях ТНК контролируют стадии и добычи, и переработки, и продажи. Например, в алюминиевой промышленности крупными ТНК контролируется существенная часть производства бокситов, глинозема, алюминия. В других отраслях ТНК выступают только посредником при продаже минерального сырья или переработчиком первичного сырья. Так обстоят дела на рынке алмазов, сырой нефти.

2.3. Глобализация инновационной деятельности транснациональных корпораций

Как указывалось выше, главная причина ускорения научно-технического прогресса в XX столетии, на наш взгляд, как раз в том и заключается, что инновационные процессы получили корпорацион-

¹ Кузнецов В. Что такое глобализация? // МЭиМО. 1998. № 3. С. 16.

ную основу, так как транснациональные корпорации имеют наиболее широкие возможности для создания и внедрения инноваций.

Технологическое лидерство как главное конкурентное преимущество является основой для успешного продвижения ТНК на зарубежные рынки. Расходы на НИОКР составляют значительную долю в бюджете большинства корпораций. К примеру, в 2002 г. 700 крупных компаний мира, наиболее активно занимающихся научными разработками, потратили на эти цели 311 млрд долл.¹ В силу мощного воздействия на научно-технический прогресс в мировом масштабе ТНК определяют и структурные сдвиги в мировой экономике.

Инновационное влияние крупных ТНК на мировое хозяйство велико вследствие неограниченных финансовых возможностей. Дело в том, что в настоящее время многие малые и средние (венчурные) фирмы вносят вклад в создание инноваций, но для доведения изобретений до промышленного освоения нужны большие финансовые затраты на модернизацию оборудования, освоение производственного процесса, организацию сбыта (включая затраты на рекламу), что не под силу небольшим фирмам. Поэтому ТНК не только сами создают технические новинки, но и покупают изобретения у малых фирм, чтобы довести их до массового производства, выступая в данном случае в роли активных пользователей нововведений.

Впрочем, ТНК чаще играют роль продавцов. Новые технологии создаются научными подразделениями ТНК в первую очередь для собственных нужд, поэтому большая часть платежей, связанных с трансфертом новых технологий, производится внутри ТНК (80% в США и Великобритании, до 90% в Германии). Но вместе с тем в научных подразделениях ТНК могут рождаться новинки, не соответствующие основному профилю компании, которые могут быть проданы другим фирмам. Кроме того, каждая технология постепенно теряет свою новизну, особенно в настоящее время, когда научный прогресс развивается очень стремительно. Поэтому ТНК продают лицензии на технологии, которые требуют замены, особенно когда речь идет о развивающихся странах, которые выступают в основном в роли покупателей на рынке технологий.

Если разделить международные рынки распространения технологий на внутрифирменную и межфирменную составляющие, то надо

¹ Данные Департамента торговли и промышленности Великобритании.

отметить, что внутрифирменные рынки по своей значимости опережают межфирменные рынки. Обычно по внутрифирменным каналам ТНК передают новейшие технологии, обеспечивающие научно-техническое преимущество над конкурентами, и наоборот, через межфирменные каналы реализуются устаревшие технологии, научно-техническое преимущество которых в значительной степени исчерпано. О значимости внутрифирменных рынков распространения технологий говорят следующие данные: в США поступления от зарубежных филиалов ТНК составляют более 80% всех доходов от экспорта технологий; в Англии – более половины; в Германии – 85%. В странах же, менее активно привлекающих прямые иностранные инвестиции, таких как Япония или Швеция, основным каналом технологического обмена являются сделки на межфирменных рынках по передаче технологий, т. е. между независимыми в финансовом отношении компаниями.

Инновационную деятельность ТНК глобализация затронула в наименьшей степени, чем торговую, производственную и финансовую деятельность, но и в этой сфере в 1990-е гг. произошли существенные изменения. Если раньше инновационные продукты обычно рождались в головной компании, а затем передавались зарубежным филиалам, то в настоящее время новинки не обязательно создаются в стране происхождения ТНК, исследовательские центры все больше организуются транснациональными корпорациями по всему миру на основе как прямых инвестиций, так и создания технологических альянсов (табл. 8).

Как видно из данных табл. 8, исследовательские подразделения размещаются преимущественно в промышленно развитых странах, но в настоящее время ТНК стали создавать филиалы и в развивающихся странах. Тенденция создания зарубежных исследовательских центров в развивающихся странах проявилась недавно – в конце 1990-х гг.; в основном это страны Юго-Восточной Азии, где для этого есть благоприятные экономические и институциональные предпосылки: достаточно квалифицированная рабочая сила, развитая инфраструктура, инструменты защиты интеллектуальной собственности, привлекательный внутренний рынок. То, что процесс локализации зарубежных исследовательских подразделений в развивающихся странах «набира-

ет обороты», подтверждают данные компании Dun and Bradstreet. Так, в 2004 г. в мире было создано более 2,5 тыс. таких филиалов, из них более 10% было размещено в развивающихся странах, причем 8% приходится на азиатский регион¹. Наиболее активно в этот процесс включились такие компании, как Ericsson, GE, IBM, Intel, Microsoft, Motorola, Nokia, Oracle, Texas Instruments и SAP. Как видим, это в основном американские фирмы, занятые в сфере информационных и коммуникационных технологий.

Таблица 8

Географическое распределение зарубежных подразделений ТНК в сфере НИОКР в 2004 г.

Регионы / страны	Количество филиалов
Развитые страны	2185
В том числе:	
• страны Западной Европы	1387
• США	552
• Япония	29
• Развивающиеся страны	264
В том числе страны:	
• Африки	4
• Латинской Америки и Карибского региона	40
• Азии	216
• Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии	207
Всего	2584

Примечание. В таблице приведены данные UNCTAD, основанные на информации компании Dun and Bradstreet.

К числу стран, сформировавших благоприятные условия для сотрудничества в сфере НИОКР, относятся Бразилия, Китай, Гонконг, Индия, Мексика, Сингапур, ЮАР. Развивающиеся страны, активно участвующие в процессе глобализации инновационной деятельности, как правило, проводят политику, которая направлена на максимизацию по-

¹ The impact of FDI on development: globalization of R&D by transnational corporations and implications for developing countries: <http://www.unctad/org/>

лезного эффекта от перемещения прямых инвестиций, связанных с трансфертом технологий, и предполагает меры по стимулированию местных компаний для участия в кооперировании в сфере НИОКР. К примеру, сейчас крупные ТНК стали создавать научно-исследовательские подразделения в Китае. Всего организовано более 100 таких центров, в том числе такими компаниями, как Microsoft, Motorola, GM, GE, JVC, Samsung, IBM, Intel, Du Pont, P&G, Ericsson, Nokia, Panasonic, Mitsubishi, AT&T, Siemens¹. В последнее время многие исследователи отмечают качественное изменение рабочей силы Китая в плане повышения уровня образования и квалификации; многие китайцы стремятся получить образование за рубежом, чтобы сделать карьеру у себя на родине. В данном случае наличие хорошо подготовленных научных специалистов, готовых с большой отдачей работать за невысокую заработную плату, явилось фактором, благоприятствующим появлению научно-исследовательских подразделений ТНК в данной стране, а потребность в размещении таких подразделений объясняется необходимостью адаптации технологии к условиям громадного внутреннего рынка. В дополнение к этому Правительство Китая проводит соответствующие меры в сфере национальной науки, поощряя исследовательские институты, ориентированные на рыночные потребности, поэтому китайская наука нацелена на партнерское сотрудничество с ТНК.

Постепенно в процесс глобализации инновационной деятельности включаются и отдельные страны с переходной экономикой (наиболее эффективно сотрудничество с ТНК налажено в Венгрии).

В табл. 9 приведены доступные данные, отражающие вклад зарубежных компаний в общие расходы на НИОКР отдельных стран. Данные эти сильно различаются по странам, но, как правило, эта доля ниже, чем доля зарубежных филиалов в валовом продукте страны. В Японии самый низкий показатель – ниже 2%, в то время как в Ирландии, Венгрии, на Тайване затраты на НИОКР в основном осуществляются иностранными компаниями.

Распределение затрат на НИОКР между головной компанией и зарубежными филиалами в разных странах также имеет свои особенности. В Японии и США большая часть научных исследований

¹ World Investment Report 2001: Promoting Linkages / UN. N. Y.; Geneva, 2001. P. 26.

(соответственно 97% и 87%) финансируется в стране происхождения ТНК, в то время как в европейских странах эта доля гораздо ниже: в Великобритании и в малых странах – Швейцарии, Нидерландах, Бельгии – более половины финансовых расходов идет в зарубежные филиалы ТНК. В последнее время тенденция к увеличению финансирования исследовательских работ, проводимых за рубежом, и особенно в развивающихся странах, проявляется во всем мире. Сильный рывок в данном направлении совершили японские фирмы (Toyota Motor, Honda Motor и др.): расходы японских компаний на исследования в зарубежных развивающихся странах в 1990-е гг. увеличились в 10 раз; это значительно опережает показатели американских компаний и показатели по миру в целом¹.

Таблица 9

Доля зарубежных филиалов ТНК в затратах на НИОКР
в отдельных национальных экономиках, %

Страна	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Финляндия	–	–	–	–	13,3	13,2	14,9
Франция	–	14,2	17,1	16,7	–	16,4	–
Канада	31,8	29,7	29,7	31,7	34,6	34,2	–
Ирландия	71,0	–	64,6	–	65,6	–	–
Япония	0,9	1,5	1,4	0,9	1,3	1,7	–
Нидерланды	–	–	–	–	20,6	21,8	–
Испания	–	–	26,8	–	35,7	–	32,8
Швеция	14,7	10,4	18,4	18,7	15,9	17,5	–
Великобритания	–	28,0	29,2	30,1	32,5	30,1	31,2
США	12,1	13,0	13,3	12,4	12,2	14,9	–
Чехия	–	–	–	–	1,3	2,7	6,4
Венгрия	–	22,6	21,8	44,4	65,3	78,5	–
Индия	2,0	1,6	–	–	–	–	–
Тайвань	24,5	65,3	–	–	–	–	–
Турция	16,3	29,4	32,8	21,7	18,6	10,1	–

Примечание. В таблице приведены данные «World Investment Report» (2002), «Transnational Corporations and Export Competitiveness» (UN. N. Y.; Geneva, 2002. P. 19).

¹ The impact of FDI on development: globalization of R&D by transnational corporations and implications for developing countries: <http://www.unctad.org>.

Такие же изменения отражает и статистика по распределению патентов, полученных транснациональными корпорациями.

Потребность в исследовательских подразделениях за рубежом объясняется в первую очередь необходимостью адаптации продукции и технологий к ситуации на внутреннем рынке, так как в современных условиях смена технологий значительно ускорилась, а жизненный цикл продукта сильно сократился. Однако постепенно ТНК стали ощущать необходимость более широкого использования международной исследовательской сети. Стремление снизить расходы на разработку новой продукции потребовало перемещения части подразделений в развивающиеся страны, где снижение затрат на оплату труда составляет значительную долю экономии. К тому же правительства большинства развивающихся стран заинтересованы в такого рода деятельности, так как это способствует развитию научного потенциала страны. А если результаты НИОКР можно экспортировать, то в таком сотрудничестве заинтересованы все участники данного процесса.

Так, в Индии в индустрии информационных технологий и программного обеспечения в последние годы экспорт стремительно растет (около 40% в год). Для страны с аграрной экономикой, где 40% населения неграмотны, это несомненно большое достижение. Такой прорыв является результатом целенаправленной и последовательной политики национального правительства. Государственная поддержка экспортеров программного обеспечения в виде субсидий, льготного кредитования и налогообложения, создание технопарков по разработке программного обеспечения, совершенствование законодательства по защите авторских прав разработчиков, принятие целевых программ по развитию отрасли являются составляющими «компьютерного чуда». В то же время определенный вклад в данное достижение внес и иностранный капитал, который был допущен в 1980-е гг. на внутренний рынок. В Бангалоре в технологическом парке, где в основном сосредоточены фирмы индустрии программного обеспечения, из тысячи зарегистрированных на начало 2002 г. фирм 150 принадлежат иностранным инвесторам. Несмотря на ограниченность внутреннего рынка Индии, на нем представлены почти все крупные фирмы США и Европы в области информационных технологий. К примеру, компания Intel создала в Бангалоре технологический центр на 1 тыс. рабочих мест. На филиалы иностранных фирм приходится около 20%

экспорта программного продукта, причем часто продукт экспортируется родительским компаниям.

Иностранные фирмы, осуществляя свою деятельность на индийском рынке программного обеспечения, в основном придерживаются двух видов стратегий. Некоторые, такие как Hewlett Packard, Oracle, Motorola, создали полностью контролируемые филиалы, тесно интегрированные в корпоративную сеть, которые работают на основе субконтракта с местными программными фирмами. Другие (Nortel, Cisco) придерживаются стратегии сотрудничества и создания совместных предприятий с местными партнерами. В последнем случае заключение договоров о сотрудничестве и совместном предпринимательстве объясняется тем фактом, что некоторые ведущие менеджеры в родительских компаниях имеют индийское происхождение¹.

Таким образом, в мире следом за глобализацией товарных и финансовых рынков ТНК происходит постепенная глобализация инновационной деятельности. Активное привлечение западными транснациональными корпорациями научного потенциала развивающихся стран к инновационной деятельности, на наш взгляд, можно рассматривать как новое явление в мировой практике. Безусловно, транснациональные корпорации эксплуатируют научные национальные кадры других стран для усиления своих конкурентных преимуществ. Но интернационализация инновационной деятельности проникает все глубже, есть примеры создания фирмами из развивающихся стран исследовательских подразделений в других развивающихся странах. Компании из Республики Кореи, Малайзии, Сингапура, Таиланда инвестируют средства в деятельность, связанную с программным обеспечением, в Индии, компании из Индии, Индонезии осуществляют инвестиционные проекты в Абу-Даби, Китае и Сингапуре.

В России и других странах СНГ пока не сформирован климат, благоприятствующий инновационной деятельности иностранных компаний. Эти страны пока не включились активно в данный процесс, хотя отдельные примеры инвестиционных проектов в НИОКР имеют место. Так, американская компания Montorey Design Systems (программное обеспечение) создала исследовательский центр в Армении,

¹ World Investment Report 2002 Transnational Corporations and Export Competitiveness / UN, N. Y.; Geneva, 2002. P. 158–159.

фирма IskraTEL организовала в России Центр технической поддержки программного обеспечения для телекоммуникационных технологий, который осуществляет сервисную деятельность и образовательные программы для занятых в системе электросвязи.

В России сотрудничество развивается в основном в сфере авиационной и космических технологий, информационных технологий и связи. Крупные зарубежные компании, заинтересованные в поставках своего коммуникационного оборудования, занимаются обучением специалистов из российских предприятий-партнеров и финансируют НИОКР по адаптации поставляемых продуктов и технологий к местным условиям, привлекая к сотрудничеству российские научные и производственные организации.

В условиях дефицита бюджетных средств, направляемых на создание и развитие инновационной сферы, и явной недостаточности собственных средств сотрудничество отечественных предприятий с мировыми производителями для отраслей хай-тека могло бы стать важным фактором повышения их конкурентоспособности. Пока в нашей стране не сформировались крупные высокотехнологичные корпорации, способные к решению задач развития национальной инновационной системы, интеллектуальная и финансовая поддержка извне просто необходима. Для этого требуется создать следующие институциональные условия: а) адекватную защиту интеллектуальной собственности; б) нормативно-правовой механизм, направленный на формирование у предпринимателей мотивации к нововведениям; в) отказ от остаточного принципа финансирования государственных расходов на разработку перспективных технологий и фундаментальные исследования; г) изучение зарубежного опыта по успешной организации и эксплуатации технопарков, технополисов.

3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ВЛИЯНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

3.1. Институциональные основы усиления процессов глобализации мировой экономики

Неотъемлемой чертой современного мирохозяйственного процесса является *глобализация* экономической деятельности. С одной стороны, в глобализации нет ничего нового, признаки глобализации некоторые ученые отмечают уже с конца XIX – начала XX в., если под ней подразумевать «интернационализацию хозяйственной жизни»¹, но более обоснованно, на наш взгляд, относить начало глобализации к 1950-м гг., когда все более широкие масштабы стала приобретать деятельность транснациональных корпораций, были созданы основные экономические международные организации и международные экономические отношения превратились в инструмент глобального перераспределения ресурсов, а в конечном счете в фактор роста мировой экономики в целом. В то же время степень и формы участия разных стран в системе мирохозяйственных связей определялись их политической системой и спецификой внешнеэкономической политики правительства.

Глобализации в настоящее время уделяется большое внимание в научной литературе, проявления глобализации в мире и ее влияние на ход развития мировой экономики изучают многие зарубежные и российские ученые, в том числе такие, как Дж. Гэлбрейт, Д. Родрик, Дж. Стиглиц, Д. Тобин (США), Д. Даннинг, П. Диккен (Великобритания), Н. Бертольд, Й. Хильнерт (Германия), К. Омэ (Япония), А. Быков, С. Долгов, В. Иноземцев, В. Кузнецов, Е. Липсиц, А. Некипелов, В. Шишков (Россия) и мн. др. Об актуальности данной проблемы не только для ученых, но и для политиков свидетельствует тот факт, что многие видные государственные деятели – Г. Коль, Х. Геншер, А. Гор, Е. Строев – опубликовали в печати работы, выражающие их отношение к глобализации.

¹ Долгов С. И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? М., 1998. С. 7.

Но, несмотря на большой интерес к данному явлению, оно пока недостаточно изучено в силу своей новизны и многообразия. В. Кузнецов приводит перечень процессов, заключающих в себе, по его мнению, содержание явления глобализации: «...интернационализация экономики, развитие единой системы мировой связи, изменение и ослабление функций национального государства, активизация деятельности транснациональных негосударственных образований, в том числе таких, как этнические диаспоры, религиозные движения, мафиозные группы»¹. В этом определении отражены многочисленные аспекты, в том числе и отрицательные, этого явления. В настоящем исследовании мы не будем рассматривать глобализацию так широко, сосредоточимся лишь на экономическом содержании данного феномена, связанном с транснационализацией и усилением взаимозависимости стран как следствием движения прямых иностранных инвестиций и глобальной деятельности ТНК. Итак, пока еще нет теорий, всесторонне описывающих данное явление. Существуют лишь теории, выявляющие отдельные стороны, составляющие многообразного явления глобализации. Это, в первую очередь, теории международной торговли, теории международного движения инвестиций и теории, описывающие феномен транснациональных корпораций, теории финансовых рынков. Теории же, рассматривающие процесс глобализации комплексно, как результат взаимодействия вышеперечисленных факторов, пока не сформировались.

Большинство авторов признают глобализацию реальным процессом, имеющим место в разных областях общественной жизни (хотя есть противники использования термина²), но нет согласованного мнения в отношении того, с какого периода времени можно говорить о глобализации. Сторонники *исторического взгляда* на глобализацию относят ее начало к XV столетию, рассматривая развитие данного феномена как волнообразный процесс, имеющий несколько этапов – «от периода Великих географических открытий и создания испанской и португальской колониальных империй, от капиталистической колонизации мира в XIX столетии до постсоциалистического преодо-

¹ Кузнецов В. Указ. соч. С. 13.

² В их числе – критики глобализации, напр. Д. Родрик (США), и противники использования этого термина, напр. Р. Буайе (Франция), Ю. К. Князев (Россия).

ления последствий холодной войны»¹. Представители другого направления усматривают в глобализации нечто принципиально новое, свойственное последним десятилетиям, порожденное событиями, последовавшими за «нефтяными шоками 1973 и 1979 гг. и позднее – за крахом социалистической системы в Советском Союзе и распространением рыночных механизмов регулирования на все страны социалистического лагеря»².

Если глобализацию рассматривать как новый уровень интернационализации, то в данном случае с приходом в мирохозяйственное пространство международных фирм произошло изменение основы интернационализации: от *интернационализации обмена* перешли к *интернационализации производства*; институциональной формой такого перехода явились транснациональные корпорации. Одновременно международные и некоторые региональные организации стали субъектами, деятельность и решения которых кардинальным образом влияли на мировые процессы, на становление современного международного порядка и создание регулирующих инструментов, которые можно было применять на глобальном уровне.

На наш взгляд, явление глобализации – в полном смысле этого слова – характерно именно для конца 1980-х – начала 1990-х гг., когда состояние холодной войны и деление мира на Восток и Запад сменились единением, если не экономическим, то хотя бы мировоззренческим. Экономисты и политики, ранее относившиеся к разным политическим системам и ограничивавшие свой менталитет рядом политических табу, стали мыслить поистине глобально. Именно начиная с 1990-х гг. глобализация приобрела новые черты, поднялась на качественно новый уровень. Процессы глобального развития охватили все регионы и секторы мировой экономики, и соотношение между внутренними и внешними факторами развития в большинстве национальных экономик изменилось в пользу приоритета последних. Ни одна страна на современном этапе не в состоянии проводить эффективную экономическую политику без учета расстановки сил и норм поведения основных участников мирохозяйственного процесса. Но-

¹ Это мнение О. Дольфюса, профессора университета им. Д. Дидро. Цит. по: Кузнецов В. Указ. соч. С. 16.

² Там же. С. 13.

вый характер глобализации обусловлен следующими тенденциями в мировой экономике:

1. Усилились процессы интеграции в субрегионах мира и создания *наднациональных институтов управления международными рынками*. Позитивный опыт Европейского экономического сообщества дал толчок к образованию новых экономических группировок. В 1992 г. была создана Североамериканская ассоциация свободной торговли, в 1991 г. был образован южноамериканский общий рынок МЕРКОСУР, развиваются интеграционные процессы в рамках организации АТЭС, образованной в 1989 г. и имеющей статус международного форума. Кроме того, к существовавшим длительное время и доказавшим свою эффективность экономическим группировкам (ЕС, АСЕАН) присоединяются новые члены. По данным ВТО, в мире насчитывается более 30 интеграционных группировок различного типа (зоны свободной торговли, таможенные союзы, общие рынки, экономические союзы)¹. Создание единого экономического пространства происходит и в рамках СНГ. Региональная интеграция в некоторой степени противостоит глобализации, поскольку, хотя и происходит либерализация международных связей в региональном масштабе, ограничивается свобода обмена за пределами блока с остальным миром. В то же время регионализация является частью глобализации, так как в рамках региональных группировок нарабатывается опыт либерализации международных связей в глобальном масштабе. Таким образом, регионализация, с одной стороны, служит целям глобализации, поскольку объединяет национальные хозяйства в более крупное экономическое пространство, с другой – ограничивает действие глобальной конкуренции.

2. Снятие барьеров, т. е. уменьшение разнообразных ограничений на перемещение товаров через границы, и либерализация внутренних рынков способствовали *интеграции товарных рынков*. Большой вклад в данный процесс внесла ГАТТ – ВТО, которая кроме либерализации торговых отношений содействовала унификации правил и процедур в сфере торговли товарами и услугами. Согласно оценке ВТО, в 1990-е гг. мировая торговля росла более чем в полтора раза быстрее, чем мировое производство. При этом структура миро-

¹ См.: Долгов С. И. С. 14.

вого товарного рынка сильно усложнилась, он стал многоярусным, с разным составом участников на каждом ярусе и разным уровнем конкурентной борьбы¹. С вступлением в ВТО Китая данная организация стала, если можно так выразиться, еще более международной, поскольку в единую систему официально интегрировался рынок, где локализовано почти 25% мирового населения.

3. Транснациональные корпорации превратились в мощную *производительную силу*. На ТНК приходится более 1/3 мирового рынка труда, более половины мирового рынка капитала, более 2/3 объема продаж наукоемкой продукции и основная масса финансового капитала². В результате деятельности ТНК производство становится все более интернациональным, особенно интенсивно этим процессом охвачены отрасли, производящие сложную продукцию. Формируется глобальная производственная система.

4. Происходят активные процессы трансформации экономик, переход от режима жесткой централизации к демократичным *рыночным преобразованиям*. Эти процессы охватили страны с переходной экономикой, и многие развивающиеся страны, в первую очередь Китай, Вьетнам, Лаос, страны Латинской Америки. Важным атрибутом данных процессов являются программы приватизации, проводимые во многих странах. Возрастание степени открытости экономик ведет к вовлечению этих стран в мировые товарные и финансовые рынки, хотя конкуренция часто создает проблемы.

5. В 1990-е гг. резко возросли *объемы прямых иностранных инвестиций*. Хотя основными импортерами инвестиций продолжают оставаться промышленно развитые страны, произошло улучшение инвестиционного климата во многих развивающихся странах. Многие из них пошли по пути либерализации отношений с иностранными компаниями, были сняты ограничения на доступ этих компаний на национальные рынки. Кроме того, появилась новая группа реципиентов иностранных инвестиций – страны с переходной экономикой, которые активно включились в данный процесс.

¹ Шишков Ю. Россия и мировой рынок: структурный аспект // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 1. С. 5–9.

² Львов Д. С. Россия и современный мир // Постсоциалистические страны в условиях глобализации. М., 2001. С. 23.

6. Возникло новое в мировой практике явление – *экспорт капитала в виде прямых инвестиций из развивающихся стран*. В роли экспортеров в основном выступают новые индустриальные страны (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Аргентина, Бразилия, Малайзия), которые, будучи импортерами капитала, достигли достаточно высокого уровня развития и, став финансово избыточными и накопив достаточно знаний в сфере управления, теперь передают свой опыт менее развитым странам.

7. Наряду с ростом прямых инвестиций с начала 1990-х гг. наблюдается беспрецедентный рост объемов *международных портфельных инвестиций*. Более активное перемещение портфельного капитала между странами стало возможным благодаря возникновению новых рынков ценных бумаг, которые создаются постепенно как в развивающихся странах, так и в странах с переходной экономикой. Вновь созданные рынки ценных бумаг можно разделить на следующие группы:

- установившиеся рынки, которые существуют довольно длительное время, но не достигли большого объема торговли. Это рынки Греции, Испании, Мексики, Бразилии;
- вновь возникшие рынки (в Сингапуре, Гонконге); причины их появления в основном внешние;
- рынки, специально организованные для ускорения экономического роста (рынок Южной Кореи);
- рынки, созданные в ходе рыночных реформ в экономиках переходного периода.

Для зарождающихся рынков характерны котировка ограниченного числа акций и отсутствие активной торговли. Растущие рынки в настоящее время являются второстепенными участниками международного рынка акционерного капитала. Перечень ценных бумаг на них еще не слишком разнообразен, привлечению капитала часто препятствуют высокие темпы инфляции, недостаточно высокое качество ценных бумаг. Тем не менее доля формирующихся рынков в мировой капитализации, составлявшая 3–4% в начале 1980-х гг., к концу 1990-х повысилась до 7–9%. Таким образом, по мере развития процессов корпорирования, выпуска государственных ценных бумаг эти рынки постепенно расширяются и в будущем могли бы стать допол-

нительным источником финансирования ТНК, которые размещают филиалы в этих странах и хотели бы получить доступ к местному капиталу.

В то же время беспрецедентные масштабы расширения мирового фондового рынка нельзя характеризовать только с положительной стороны. На наш взгляд, вызывает опасение такое явление, как рост рыночной капитализации вне реальной зависимости от развития производства материальных благ и услуг. Особенно наглядно это видно на примере быстрого роста фондовых индексов на американских фондовых биржах.

8. Особенно далеко продвинулась *интеграция финансовых рынков*. Благодаря развитию компьютерных технологий, обеспечивающих огромные скорости передачи финансовой информации из одной части земного шара в другую, отдельные финансовые рынки объединены в единую глобальную финансовую сеть. Осуществление финансовых сделок происходит в реальном времени. Такая, чересчур тесная, связь порой является даже вредной, поскольку увеличивает вероятность возникновения и быстрого распространения кризисных ситуаций в результате миграции спекулятивного капитала даже в случаях, когда для этого нет достаточных оснований. К тому же финансовые рынки потеряли тесную связь с товарными рынками, преобладание спекулятивных сделок делает их слабо связанными с реальной экономикой. Так же, как и на фондовом рынке, увеличивается отрыв финансовых активов от реальных объемов производства.

9. Прогресс компьютерной техники и средств телекоммуникаций стали материальной основой нарастания *трансграничных потоков информации*. Информация превращается в наиболее важный ресурс экономического процветания. С появлением спутниковой связи значительно возросли возможности получения информации, существенно расширили диапазон действия телевидение, радио. С появлением Интернета стали безграничными возможности трансферта информации, получила развитие электронная коммерция, хотя использование Интернета в коммерческих и информационных целях создает ряд проблем.

Многие ученые в качестве одного из признаков углубления глобализации рассматривают процессы реформирования экономик в пост-

коммунистических странах, которые начались в конце 1980-х гг. и сильно активизировались в 1990-е гг. На наш взгляд, это справедливо, ибо переход стран от централизованно планируемой экономики к экономике, основанной на рыночных принципах, можно рассматривать как одно из проявлений глобализации, суть которого заключается в распространении общих стандартов, в данном случае стандартов хозяйствования, выработанных в течение длительного периода развитыми государствами. Капиталистическое производство, основанное на институте частного предпринимательства, продемонстрировало свою жизнеспособность и способность решать задачи повышения уровня жизни населения.

Активизации этих процессов предшествовал распад Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), который, хотя считается в большей степени политической организацией, подразумевал значительную экономическую интеграцию. Распаду СЭВ предшествовал кризис в посткоммунистических странах, который явился результатом действия системных факторов. За годы существования централизованного планирования и тоталитарной системы управления интенсивные факторы перестали действовать, система развивалась только экстенсивно. Система стала стагнировать, это происходило довольно долго, пока в результате решительных действий политиков в разных странах не были предприняты шаги по кардинальному изменению системы управления. Экономические и политические реформы начала Венгрия, приступив в 1988 г. к приватизации; в 1989 г., действуя более последовательно (на основе шоковой терапии), к реформам приступила Польша; вслед за этими странами в 1990–1991 гг. осуществила свою ваучерную приватизацию Чехословакия.

В свое время американский ученый Дж. Гэлбрейт, автор теории конвергенции, высказал идею взаимопроникновения элементов и отдельных принципов хозяйствования социалистических и капиталистических стран. Так, многие капиталистические страны в свое время использовали опыт стран социализма в виде социально ориентированной экономической политики, государственного регулирования в целях предотвращения экономических кризисов, национализации частных предприятий и т. п. Ярким примером является шведская модель капитализма с сильным «социалистическим» уклоном.

В свою очередь социалистические страны также могли бы перенести некоторые элементы капитализма (введение наряду с государственным других видов собственности, отказ от централизованного планирования, уменьшение вмешательства государства, увеличение самостоятельности предприятий и т. п.) в свою практику, перейдя таким образом от государственной к рыночной модели социализма. Для предотвращения разрушения экономической системы ее институциональная среда должна постоянно эволюционировать. Однако плавный эволюционный переход не состоялся, и внедрение рыночных идей осуществлялось революционным путем. Это привело к разрушению институционального каркаса командной экономики и воспроизводству принятых в мире рыночных институтов. В свое время К. Маркс прогнозировал разрушение в ходе эволюции институциональной структуры капиталистического общества, но природа капитализма оказалась более жизнеспособной.

С экономической точки зрения в распаде СЭВ был заинтересован только Советский Союз. Скрытая субсидия со стороны СССР за счет поставок по низким ценам газа, нефти, электроэнергии и сырьевых ресурсов и импорта по завышенным ценам промышленных товаров составляла не менее 30 млрд долл. в год¹. Но СЭВ распался по политическим причинам, а экономические связи со странами Центральной и Восточной Европы пока довольно сильны, и о конце интеграции говорить рано.

Распад СЭВ привел к отказу стран-участниц от одного из принципов, лежащих в основе организации, – закрытости рынка, в результате следования которому во внешнеэкономических связях страны – члены СЭВ были в основном сосредоточены друг на друге; их связи с капиталистическими странами носили эпизодический характер. Это пагубно сказывалось на конкурентоспособности продукции. Отказавшись от принципа изолированности и вступив на путь открытости, страны – бывшие участники социалистического блока в значительной степени поменяли своих торговых партнеров, торговля между промышленно развитыми странами и странами с переходной экономикой получила достаточное развитие, хотя проблемы в сфере торгового сотрудничества еще существуют.

¹ Данные профессора Стэнфордского университета в США Михаила Бернштама.

3.2. Рост взаимозависимости стран в результате движения инвестиций

Как говорилось выше, первую скрипку в межстрановом движении прямых иностранных инвестиций играют крупные ТНК, хотя значение предприятий среднего и даже малого бизнеса в роли инвесторов в международном масштабе постепенно возрастает. Соответственно промышленно развитые страны, и в первую очередь США, являются странами происхождения капитала, так как большая часть родительских компаний ТНК (73%) размещена именно в этих странах.

Приметой последнего времени стали сообщения об экономических успехах азиатских стран. Они в свое время, попав в сферу влияния промышленно развитых стран, прошли ускоренный курс индустриализации, хорошо усвоили современную технику менеджмента, вместе с прямыми иностранными инвестициями приобрели передовые технологии и, достигнув довольно высокого экономического уровня, стали финансово избыточными. Столь впечатляющие экономические успехи позволили многим странам НИС и Китаю выйти на рынок инвестиций не только в роли импортеров, но и в качестве экспортеров капитала, при этом некоторые из них (Тайвань, Южная Корея, Сингапур) даже являются нетто-экспортерами капитала. В целом группа развивающихся стран повысила свою долю в мировом экспорте инвестиций с 3% в начале 1980-х гг. до 9% в 2000 г.; затем произошло снижение этой доли до 6% в 2003 г.¹

Но способны ли эти страны составить сегодня серьезную конкуренцию западному миру? Чтобы ответить на этот вопрос, надо трезво оценить их возможности в условиях приоритета информации и новых технологий. Реальной базой относительного богатства и благосостояния этих государств остается занятие ими определенной ниши в системе мирового индустриального хозяйства благодаря плодотворному усвоению уроков промышленно развитых стран. Став сборочными цехами, куда выносятся массовое промышленное производство, страны НИС и Китай основывают свой успех на импортированных технологиях и дешевой рабочей силе. Но степень такого процветания невы-

¹ World Investment Report 2004: The Shift Towards Services / UN, N. Y.; Geneva, 2004. P. 372.

сока и устойчивость недолговременна. Лидерство на мировой арене в современных условиях может быть основано только на приоритетных позициях в сфере инноваций.

Тем не менее появление на мировой арене новой группы стран – экспортеров прямых инвестиций подтверждает повышение значимости иностранных инвестиций в условиях глобализации. Отметим, что по масштабам развития зарубежной сети предприятий компании развивающихся стран значительно уступают западным ТНК. Так, в число 100 самых крупных в мире ТНК, проранжированных по показателю зарубежных активов, в 2002 г. вошли только три компании из развивающихся стран¹. В целом беспрецедентный рост объемов прямых иностранных инвестиций является отличительной чертой 1990-х гг. Это подтверждают следующие данные: отметку 1 трлн долл. накопленные прямые иностранные инвестиции преодолели в 1988 г., значение 2 трлн долл. они превысили через четыре года, в 1992 г., еще через 4 года, в 1996 г., накопление составляло уже свыше 3 трлн долл.; далее рост ускорился: в 1998 г. – 4 трлн долл., 1999 г. – 5 трлн долл., в 2000 г. – свыше 6 трлн долл.; в начале нового века рост несколько замедлился: в 2002 г. – 7,4 трлн долл., в 2003 – 8,2 трлн долл.

Значительно возросли объемы импорта инвестиций в развивающиеся страны. Если в первой половине 1980-х гг. среднегодовые объемы ПИИ составили около 13 млрд долл., то в 2000 г. они достигли 240 млрд долл. В 2003 г. произошло снижение до 172 млрд долл. В настоящее время объемы инвестиций в развивающиеся экономики в основном растут, но был период, когда наблюдалось резкое снижение ввоза капитала в развивающиеся страны. Речь идет о 1970-х гг., когда в развивающихся странах произошла череда национализаций иностранных компаний. 1970-е гг. прошли под знаком негативных оценок ТНК из-за участившихся противоречий между ними и правительствами развивающихся стран. Последние пошли по пути ужесточения законодательства, регулирующего деятельность иностранных компаний.

В настоящее время, наоборот, наблюдается явная тенденция к значительной либерализации режимов прямых иностранных инвестиций. Статистику изменения национальных режимов ПИИ по стра-

¹ World Investment Report 2004: The Shift Towards Services / UN, N. Y.; Geneva, 2004. P. 280.

нам мира ведет UNCTAD. По данным этой организации, за 1991–2002 гг. в мире было внесено 1641 изменение в законодательные базы стран, из них 1551 (94,5%) было направлено на ликвидацию ограничений для иностранных компаний, на установление более благоприятного режима ПИИ (в основном это развивающиеся страны, так как в промышленно развитых странах режимы инвестиций достаточно либеральны). Только в 2002 г. было внесено 248 изменений в инвестиционные режимы в 70 странах, 236 из них (95%) были направлены на либерализацию и поощрение инвестиционной деятельности.

Растет значение регулирования ПИИ и на международном уровне. Так, постоянно увеличивается число двусторонних соглашений между странами по поводу инвестиций. За 1990-е гг. произошло пятикратное возрастание числа заключенных договоров; к концу 2002 г. насчитывался 2181 договор. Только за 2002 г. 76 стран заключили 82 двусторонних соглашения, причем 36 из них (43%) – договоры между развивающимися странами (в прошлом преобладала тенденция заключения двусторонних соглашений, где одной стороной была развитая, другой – развивающаяся страна). Также увеличивается число соглашений во избежание двойного налогообложения. К концу 2002 г. оно достигло 2256, в 2002 г. 68 соглашений заключили 64 страны¹.

Наряду с развивающимися странами активными реципиентами иностранных инвестиций стали страны с переходной экономикой, которые активно включились в данный процесс. Необходимо отметить особую роль прямых иностранных инвестиций в условиях трансформирующейся экономики. Привлечение предпринимательского капитала важно не только как источник финансовых ресурсов, но и как средство интеграции страны в глобальную экономику, ускоряющее процессы структурной трансформации в национальной экономике.

Таким образом, влияние прямых иностранных инвестиций за счет возрастания масштабов зарубежной деятельности транснациональных корпораций неизмеримо возросло, как, впрочем, возросло и влияние на мировую экономику стран – крупных экспортеров капитала. Самым крупным экспортером инвестиций в мире являются США, которые приобрели лидерство в этой сфере сразу после Второй

¹ World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives, UN. N. Y.; Geneva, 2003. P. 21.

мировой войны и с тех пор его никому не уступают, хотя их постепенно теснят другие страны. Если в начале 1960-х гг. на долю США приходилось более половины годового объема вывозимых прямых инвестиций, то в начале 2000 г. их доля равнялась 15 – 24%. По объемам накопленных прямых инвестиций за рубежом США пока сохраняют лидерство; эти капиталы, накопленные за длительный период, составляют громадную величину: в 2002 г. они составляли более 2 трлн долл. или примерно 25% мирового объема. Из 100 крупнейших ТНК, проранжированных по объемам зарубежных активов, в 2002 г. было 29 американских¹.

Из числа ТНК, по которым UNCTAD ведет учет, США принадлежит примерно 3,4 тыс. родительских компаний, владеющих более 19 тыс. зарубежных филиалов. Создание международными компаниями сети зарубежных филиалов по всему миру привело к образованию так называемой «второй экономики» США, которая по своему производственному, научно-техническому и финансовому потенциалу превосходит аналогичные образования других стран – экспортеров капитала. Американские корпорации, входящие в первую десятку «самых транснациональных»², имеют от 29% (General Motors) до 64% (Exxon – Mobil) активов за рубежом. Влияние «второй экономики» США на мировое хозяйство и на экономику самих Соединенных Штатов огромно.

США экспортируют капитал более чем в 100 стран мира, но большая часть вывозимого капитала сконцентрирована в ограниченной группе стран. Среди развитых стран самыми крупными импортерами американского капитала являются Великобритания, Канада, Нидерланды, Япония, Швейцария, Германия, Франция и Австралия. На долю промышленно развитых стран приходится около 70% американских инвестиций. Среди развивающихся стран, интерес к которым со стороны Соединенных Штатов значительно повысился во второй половине 1990-х гг., самыми крупными реципиентами являются Бермудские острова, Бразилия, Мексика, Панама. Принимая во внимание огромные масштабы американской экономики, можно предположить, что страны,

¹ World Investment Report 2004: Promoting Linkages / UN. N. Y.; Geneva, 2001. P. 276–278.

² О рейтинге ТНК по степени транснационализации см. в п. 2.2.

где сконцентрированы огромные объемы американских зарубежных активов, испытывают большую зависимость от динамики развития экономики США (табл. 10). Это подтверждают последние статистические данные, констатирующие замедление темпов экономического развития стран в связи с ухудшением экономической ситуации в США.

Таблица 10

Влияние динамики развития США на темпы роста стран – основных импортеров американского капитала

Страна	Объем накопленных американских ПИИ, млрд долл.	Доля в общем объеме экспорта инвестиций США, %	Темпы прироста ВВП в 2001 г.
Великобритания	233,4	18,8	2,2
Канада	120,4	9,7	1,5
Нидерланды	115,5	9,3	1,1
Япония	55,6	4,5	- 0,4
Швейцария	54,9	4,4	1,0
Германия	53,6	4,4	0,6
Бермудские острова	54,1	4,3	- 2,1
Бразилия	35,6	2,9	1,5
Мексика	35,4	2,8	- 0,3
Панама	35,4	2,8	2,0

Примечание. Таблица составлена по данным ВТО и издания «Survey of Current Business» (2002. Febr.).

Темпы экономического роста в США в конце XX в. были более высокими, чем в Европе (4% против 2,7% в 1996–2000 гг.). Причиной быстрого подъема экономики был рост инвестиций в отрасли новой экономики, который отмечался еще с начала 1990-х гг. В начале нового столетия темпы роста американской экономики резко снизились, и, как следует из данных табл. 10, все страны – крупные импортеры американских инвестиций попали под влияние замедления темпов роста экономики США, которые составили в 2001 г. 1,2%. Во всех странах без исключения темпы были ниже, чем в предыдущем году, и ниже, чем в среднем по всем странам мира (темпы роста мировой экономики в 2001 г. составили 2,5%), хотя, конечно, сыграли роль и внутренние причины, как, например, в Японии и Германии.

Изучение роли прямых иностранных инвестиций в развитии социально-экономических систем возможно на основе *методов эконометрического моделирования*. Подходы, применяемые в данной области исследования, достаточно условно можно поделить на два типа – моделирование влияния различных факторов на объемы прямых иностранных инвестиций и, наоборот, моделирование влияния прямых иностранных инвестиций на макроэкономические показатели данной системы¹.

Мы использовали линейную модель, чтобы удостовериться в возрастании влияния международных связей на рост мировой экономики. Результаты моделирования влияния движения иностранных инвестиций и международной торговли на развитие глобальной экономики с помощью эконометрической модели подтвердили данное предположение.

$$Y = a + b \cdot x_1 + c \cdot x_2,$$

где Y – объем совокупного мирового продукта;

x_1 – объем экспорта инвестиций;

x_2 – объем экспорта товаров;

b, c – коэффициенты регрессии, показывающие, как изменится мировой продукт при изменении экспорта товаров или инвестиций на определенную величину.

Модельные расчеты проводились по двум временным периодам, чтобы выявить отсутствие или наличие различий в тесноте связей совокупного мирового продукта с объемами экспорта товаров и инвестиций в разные интервалы времени (табл. 11).

На основе моделей *линейной регрессии* проанализированы отдельные и совместные влияния на мировую экономику факторов, отражающих основные два вида международных связей, – торговых и инвестиционных потоков между странами в отдельные периоды. Высокие коэффициенты корреляции свидетельствуют о наличии достаточно тесной связи между исследуемыми параметрами, причем, как правило, теснота связи увеличивается со временем – во втором периоде она более тесная, чем в первом.

¹ Балацкий Е. Прямые иностранные инвестиции и внутренняя инвестиционная активность // МЭиМО. 1999. № 11. С. 83–89.

Таблица 11

**Результаты регрессионного моделирования влияния
международных связей на динамику мировой экономики**

Анализируемый аспект	Регрессионная модель	Коэффициент корреляции	Коэффициент детерминации	F-статистика	Значимость F
Влияние экспорта товаров и инвестиций: • 1980–1990 гг. • 1990–2001 гг.	$Y = 21794 + 55,3 \cdot x_1 - 3,6 \cdot x_2$	0,928	0,861	24,869	0,00037
	$Y = 8157 - 0,75 \cdot x_1 + 3,72 \cdot x_2$	0,991	0,981	239,84	1,56E–08
Влияние экспорта товаров: • 1980–1990 гг. • 1990–2001 гг.	$Y = 11121 + 3,43 \cdot x_2$	0,908	0,824	42,221	0,00012
	$Y = 9180 + 3,45 \cdot x_2$	0,990	0,980	500,698	7,14E–10
Влияние экспорта инвестиций: • 1980–1990 гг. • 1990–2001 гг.	$Y = 16324 + 27,44 \cdot x_1$	0,923	0,852	51,768	5,11E–05
	$Y = 22713 + 7,48 \cdot x_1$	0,930	0,839	42,705	6,6E–05
Влияние экспорта инвестиций США: • 1980–1990 гг. • 1990–2001 гг.	$Y = 13086 + 345,6 \cdot x_{11}$	0,657	0,432	6,839	0,0280
	$Y = 21316 + 64,9 \cdot x_{11}$	0,867	0,751	30,249	0,00026

Рассчитанные параметры Р-значений, которые отражают вероятность выполнения нулевой гипотезы, в основном достаточно низки, что говорит о высокой степени влияния товарного и инвестиционного рынков на развитие мирохозяйственной системы.

Однофакторные модели, на основе которых устанавливались корреляционные связи между совокупным мировым продуктом и экспортом товаров (или экспортом капитала), выявили наличие прямой связи факторного и результативного признаков, причем коэффициенты регрессии в уравнении, идентифицирующем связь между совокупным мировым продуктом и совокупным экспортом товаров,

в обоих периодах были практически одинаковыми, в то время как в уравнении, отражающем связь между мировым продуктом и экспортом инвестиций, коэффициент регрессии резко уменьшается. Из этого следует, что эффективность воздействия единицы международного капитала на мировой продукт в 1990-е гг. упала, и это связано с тем, что эффект инвестиций в значительной степени проявляется через международную торговлю.

Тезис о тесной связи иностранных инвестиций и торговых операций подтверждает моделирование совместного влияния этих двух факторов на мировую экономику на основе множественной линейной регрессии. Несмотря на высокий коэффициент корреляции, выходные параметры (Р-значения, отрицательные коэффициенты регрессии) свидетельствуют о наличии мультиколениарности, искажающей влияние отдельных факторных и результативного признаков.

Что касается влияния на мировую экономику самого крупного экспортера инвестиций – Соединенных Штатов, то регрессионный анализ показывает, что в 1980-е гг. влияние американских инвестиций было незначительно, коэффициент корреляции находился на уровне порогового значения, а в 1990-е гг. коэффициент корреляции имеет значение выше порогового, т. е. влияние американской экономики в условиях усиления глобализации сильно возросло.

1990-е гг., по мнению многих зарубежных экономистов, являются временем фундаментальных сдвигов, происходящих в современной экономике. Некоторые ученые называют этот период началом своего рода революции, порожденной создаваемой знанием стоимостью (knowledge-value revolution), или *информационной революцией*¹. Характерной чертой нового времени становится такое явление, как разительное несоответствие между картиной, отражаемой в балансовых отчетах компаний, и оценкой рынка.

Анализ показателей американских компаний, занятых в высокотехнологичных отраслях, особенно тех акций, которые котируются на бирже NASDAQ, свидетельствует, что стоимость интеллектуального капитала может многократно превышать балансовую стоимость фирмы. Рыночная капитализация некоторых компаний, определяемая на

¹ Тайичи Сакайя (Япония), Томас Стюарт, Пол Пильцер, Лейф Эдвинсон, Майкл Мэлоун (США), В. Иноземцев (Россия) .

рынке акций, оказывается очень высокой несмотря на то, что материальные активы компании сравнительно малы. К примеру, в марте 2004 г. рыночная капитализация активов Microsoft составляла 310,2 млрд долл., а компании IBM – 159,9 млрд долл., в то время как имущество IBM в виде основных производственных фондов и оборудования оценивалось в 54,8 млрд долл., а стоимость основного капитала Microsoft составляла сумму всего 20,6 млрд долл. Таким образом, на каждые 100 долларов, вложенные в IBM, приходится 34 долл. основных производственных фондов, тогда как 100 долл., инвестированным в Microsoft, соответствуют фонды стоимостью чуть более 6,6 долл., но у IBM объем выпускаемой продукции выше почти в 3 раза¹.

Столь необычное соотношение между показателями двух компаний, занятых в информационной сфере, не говоря уже о фирмах, занятых в традиционных видах деятельности, объясняется тем, что в последнее время неизмеримо выше стал цениться интеллектуальный капитал. Следует отметить, что термин «интеллектуальный капитал» прочно вошел в экономический лексикон, однако общепринятого определения данного понятия пока не сформировалось. По нашему мнению, наиболее убедителен подход американских исследователей Л. Эдвинсона, и М. Мэлоуна, которые подразделяют интеллектуальный капитал на две составные части:

1) *человеческий капитал* – совокупность знаний, практических навыков и творческих способностей служащих компании, а также моральные ценности компании, культура труда и общий подход к делу. Человеческий капитал не может быть собственностью компании;

2) *структурный капитал* – техническое и программное обеспечение, организационная структура, патенты, торговые марки и т. д. – все, что позволяет работникам компании реализовать свой потенциал. Структурный капитал, помимо прочего, включает в себя отношения, сложившиеся между компанией и крупными клиентами².

Из данного определения видна очевидная разница между двумя составляющими интеллектуального капитала: структурный капитал,

¹ Рассчитано нами на основе данных веб-сайтов (www.wallstreetview.com; finance.yahoo.com).

² См.: Новая индустриальная волна на Западе: Антол. / Под ред. В. Л. Иноземцева. М., 1999. С. 434.

в отличие от человеческого, является собственностью компании, следовательно, отражается в ее активах и может быть объектом купли-продажи. Поэтому та составляющая рыночной капитализации, которая никоим образом не отражена в сводном балансе компании, а оценивается только рынком, в основном отражает стоимость человеческого капитала; на нем и держится процветание компании. Не случайно последние события, связанные с обвинением компании Microsoft в нечестной конкуренции, и судебные разбирательства не очень сильно отразились на стоимости акций компании, так как инвесторы уверены в необесцениваемой значимости интеллектуального капитала компании.

В *интеллектуальной экономике*, которая начала формироваться в 1990-е гг., большое значение придается инвестициям, вкладываемым в человеческий капитал и информационные технологии, являющиеся основными средствами создания новых ценностей. В наиболее ярко выраженном виде информационная революция и интеллектуальная экономика получили свое развитие в США, и это не удивительно, так как в последние годы американские корпорации ежегодно получали больше патентов на изобретения и усовершенствование технологий, чем компании во всем остальном мире. Почему началом информационного века считают 1990-е гг.? Предвестником нового этапа развития мировой экономики, по мнению некоторых ученых, стал следующий факт: в 1991 г. в США впервые расходы на приобретение информации и информационных технологий, составившие 112 млрд долл., превысили расходы на приобретение производственных технологий и основных фондов, составившие 107 млрд долл.¹ Это расценивалось как знаковое событие, как символ начала производственных отношений нового типа. Тенденция превышения затрат на информационную технику над затратами на покупку промышленного оборудования отмечается и во многих японских компаниях.

Но, несмотря на то, что отличительной чертой 1990-х гг. является ускоренное развитие отраслей новой экономики, как на всех переходных этапах развития, не все происходит гладко. В конце 1990-х гг. отрасли новой экономики, или отрасли новейших технологий, в США после высокого подъема переживали постепенный спад по сравнению

¹ См.: Новая индустриальная волна на Западе: Антол. С. 374–375.

с традиционными отраслями. В 2001 г. наблюдался обвал рынка акций high-tech, об этом свидетельствовало падение индекса NASDAQ. Переизбыток мощностей в этой сфере привел к закрытию многих Интернет-компаний, компаний, создававших оптико-волоконные сети, сети мобильной связи и т. п. Такая цикличность развития наблюдалась уже не раз, подобное происходило в XIX в. с телеграфными и железнодорожными компаниями, большинство из которых разорилось; в начале XX в. массовое разорение компаний происходило в американской автомобильной промышленности. Причина в том, что, как показывает история экономики, если какая-либо отрасль начинает быстро развиваться, то инвесторы активно вкладывают деньги, руководствуясь предположением, что спрос на данные товары или услуги многократно возрастет. Однако часто прогнозы оказываются чересчур оптимистичными, и средств вкладывается гораздо больше, чем требуется.

Таким образом, мы наблюдали воочию феномен *созидательно-го разрушения* Й. Шумпетера, когда в условиях перепроизводства информационных мощностей выживали сильнейшие, более приспособленные компании, т. е. действовал принцип Дарвина в экономике. Европы данный процесс еще в полной мере не коснулся, наоборот, пока можно говорить о большом потенциале этих технологий, однако для позитивного развития процесса им нужно учитывать ошибки США.

Замедление темпов экономического роста в США не только сказалось на экономике стран, имеющих тесные инвестиционные связи с США, но и стало причиной рецессии во многих странах, связанных с США торговыми отношениями. При этом экономический кризис обнаружил черты, не свойственные всем предыдущим экономическим кризисам. Впервые с 30-х гг. XX в. проблемой мировой экономики становится не чрезмерный рост цен, а наоборот, слишком медленный, темпы инфляции находятся на беспрецедентно низком уровне; более того, в США при спаде имелся бюджетный профицит; это явление наблюдается с начала 1970-х гг.

Отличительной чертой спада деловой активности в мире в 2001–2002 гг. является и большая ширина охвата: если, к примеру, при рецессии 1991 г. при сокращении производства в США Европа, Япония

и особенно некоторые страны Восточной Азии демонстрировали высокие темпы роста, то теперь все происходит в унисон. Кроме того, предыдущие спады сопровождались резким снижением спроса и уменьшением объемов вкладываемых инвестиций, нынешний же спад имеет другие корни – избыток инвестиций как результат завышенных ожиданий. Замедление темпов роста экономик, переход в состояние рецессии происходит синхронно, чего не было раньше, и в наибольшей степени, как указывалось выше, пострадали страны, тесно связанные с американской экономикой. В данном случае недостаточная открытость некоторых стран (Китай, Индия, Россия) сыграла для них положительную роль.

Таким образом, чертами, отличающими данный период замедления глобального развития от предыдущих, являются: а) масштабность процесса, б) небывалая синхронность замедления темпов роста экономик разных стран, в) необычные параметры экономических показателей, сопровождающих развитие процессов.

3.3. Цикличность экономического развития и формирование новой модели развития мировой экономики

Мировое хозяйство как единое целое сложилось к началу XX в. К этому времени международный рынок товаров и услуг дополнился движением предпринимательского и ссудного капитала. Период формирования мировой экономической системы занял, как минимум, пять веков. Ученые, изучающие динамику экономических процессов, – историки, экономисты, экономгеографы – усматривают некую цикличность в экономическом развитии. Одним из ведущих направлений исследований макроэкономической динамики являются теории длинных волн экономической конъюнктуры, сформировавшиеся как в западной, так и отечественной науке. Эмпирические исследования Х. Кларка, В. Джевонса, А. И. Гельфанда, У. У. Ростоу, К. Фримена, Дж. Форрестера, Н. Д. Кондратьева выявили наличие периодических долгосрочных колебаний в разных областях социальной активности и подтвердили существование длинных волн продолжительностью в 45–60 лет в динамике таких показателей, как ВВП, индексы цен, ставка процента, инвестиции, уровень занятости, норма прибыли и другие показатели эффективности факторов производства.

В свое время «конъюнктурно-статистическое» направление американской институциональной науки возглавил У. Митчелл, который являлся руководителем Национального бюро экономических исследований в США, в основном занимавшегося выявлением малых циклов на основе статистических наблюдений. Позже Митчелл выдвинул положение о существовании больших циклов. Инновационным направлением в теории длинных волн занимались Й. Шумпетер и его последователи С. Кузнец, Г. Менш, А. Клайнкнехт, Д. Ван Дайн, а также российский ученый С. Глазьев.

Многие историки и географы усматривают цикличность в развитии процессов интеграции¹. Первичной массовой основой процессов интеграции являлось торговое сотрудничество между странами, способствовавшее активному формированию международного разделения труда. И все же большее значение для достижения целостности мирового экономического пространства, на наш взгляд, имело межстрановое движение капитала, которое придало процессам интеграции новое содержание.

Первый цикл. Первый глобальный интеграционный цикл Pax Britannica относят к периоду 1846–1914 гг.², когда железные дороги и пароходы снизили транспортные издержки настолько, что крупномасштабные поставки товаров на большие расстояния стали экономически оправданными. Первая волна интеграции связана с промышленной революцией, в то время индустриализация Англии настолько укрепила ее экономику и создала избыток продукции в стране, что это коренным образом изменило ее внешнеторговую политику. Значительно превосходя все другие страны по уровню промышленного развития, Англия не нуждалась в защите от конкуренции и использовании защитных пошлин; она отказалась от политики протекционизма. По мере осуществления промышленных революций другие страны – Франция, Бельгия, Италия, Австрия, Швеция – также начали подключаться к процессу свободной торговли. В этот период активно формировались необходимые для международной торговли транспортная, информационная и финансовая инфраструктуры. Мобильность товаров

¹ *Максаковский В. П.* Историческая география мира. М., 1997.

² *Синцеров Л. М.* Мировое развитие и глобальная интеграция // Проблемное страноведение и мировое развитие: [Памяти Я. Г. Машбица]: Сб. ст. Смоленск, 1998. С. 90–107.

способствовала становлению в национальных экономиках новых отраслей промышленности, основанных на переработке не местного, а привозного сырья. Эти отрасли вытесняли традиционные, и тем самым менялся хозяйственный уклад, создавалась новая система международного разделения труда. Особенности данного периода развития мирового хозяйства описаны в работах Н. Н. Баранского, Ф. Броделя, Б. Н. Зимина, П. Кругмана, В. И. Ленина, В. П. Максаковского, К. Маркса, Н. С. Мироненко и др.

В последней четверти XIX в. межстрановое движение капитала превратилось в главный фактор развития мировой экономики. Англия ежегодно инвестировала за рубеж до 40% своих сбережений¹. В 1862–1893 гг. темп роста объемов вывоза капитала в мире достиг 10% в год. В 1910 г. стоимость всех английских инвестиций за рубежом составила огромную сумму, в 1,5 раза превышающую национальный доход страны². Быстрыми темпами, значительно опережающими рост промышленного производства, увеличивался экспорт капитала из Франции, значительные средства вкладывались в заграничные ценные бумаги, в том числе в русские облигации, так как доход от заграничных инвестиций и ценных бумаг был выше, чем от внутренних вложений. Экономика Соединенных Штатов в значительной степени строилась на иностранном капитале – немецком, французском, английском, голландском.

В 90-е гг. XIX в. начался интенсивный ввоз капитала в Россию. Перед Первой мировой войной около трети акционерного капитала в России принадлежало иностранцам; доля иностранного капитала в российских коммерческих банках составляла от 1/3 до 2/5. На территории России действовали такие международные монополии, как «Сименс», «Эрикссон», «Зингер»³. Об отличительных особенностях данного периода развития, когда типичными становятся вывоз капитала и господство монополий, писал и В. И. Ленин. В работе «Империализм как высшая стадия капитализма» он приводит данные на 1910 г. по локализации заграничных капиталов Англии, Франции,

¹ Данные Р. Кругман. См.: Синцеров Л. М. Указ. соч. С. 92.

² Чибриков Г. Г. Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства. М., 1979. С. 116.

³ Синцеров Л. М. Указ. соч. С. 92–93.

Германии – основных экспортеров: в Европе было сконцентрировано 32% капитала, в Америке – 36,4%, в Азии, Африке, Австралии – 31%¹.

Указанный период оказался очень благоприятным в плане интеграции мирового хозяйства. Международная торговля, по данным Баранского, с середины XIX в. до начала Первой мировой войны увеличилась в 10 раз, образовалось однополюсное экономическое пространство с центром в Европе. Вывоз долгосрочного капитала в 1913 г. составил 3% валового продукта развитых стран².

Второй цикл. Конец первому, благоприятному для мировой экономики, периоду положила Первая мировая война, с которой начался длительный период дезинтеграции, длившейся до окончания Второй мировой войны. Торговля между воюющими странами была свернута, а страны, продолжавшие торговать, резко повысили свои ввозные пошлины. В результате войны Германия потеряла вложенные за границей капиталы, часть французских инвестиций в Россию была утеряна в связи с революцией. Международной торговле также препятствовали нестабильность валютной системы, прекращение действия системы «золотого стандарта», которая активно действовала в предыдущий период. К концу 1920-х гг. уровень международной торговли снизился на четверть, а объем зарубежных инвестиций – в 3 раза по сравнению с довоенным уровнем³. Еще больший ущерб интеграции нанес всемирный кризис 1929 г., закончившийся Великой депрессией. Страны еще больше повысили импортные тарифы, что привело к резкому сокращению мировой торговли, с 1929 по 1932 гг. объемы торговли уменьшились на 40%, в то время как мировое производство – только на 20%⁴. По данным П. Кругмана, торговля между промышленно развитыми странами достигла уровня 1914 г. только в 1970 г. Тенденция протекционизма привела к сужению системы международного разделения труда.

Третий цикл. Следующий интеграционный период в истории мировой экономики начался после Второй мировой войны. Послевоенное восстановление разрушенных войной экономик западных стран продолжалось чуть больше пяти лет; восстановление утраченных тор-

¹ Ленин В. И. Империализм как высшая стадия капитализма // Избр. тр.: В 3 т. Т. 1. М., 1980. С. 688.

² Синцеров Л. М. Указ. соч. С. 94.

³ Данные Р. Вайгош. См.: Синцеров Л. М. Указ. соч. С. 96.

⁴ Там же.

говых связей заняло гораздо более длительный период. Начался новый период либерализации международной торговли, но в отличие от XIX в. он происходил не стихийно, а в организованной форме. Основные предпосылки нового торгового режима были заложены в ходе Бреттон-Вудской конференции в 1944 г. и в результате подписания Генерального соглашения по тарифам и торговле в 1947 г., а затем продолжали развиваться в ходе создания Европейского экономического сообщества. Вследствие постоянного снижения таможенных пошлин мировая торговля в данный период росла гораздо быстрее, чем мировое производство. Степень вовлеченности стран мира в международное разделение труда к началу 1970-х гг. достигла уровня, имевшего место до Первой мировой войны. Следует отметить, что частично материально-технические предпосылки для активизации торговли в данное время были созданы еще в предыдущем периоде. Получили развитие такие молодые отрасли, которые были созданы на рубеже XIX–XX вв., – автомобилестроение, нефтяная промышленность, нефтепереработка, продукция которых занимала и занимает и сейчас большое место в международной торговле. С 1970-х гг. стал активно расширяться экспорт услуг, особенно туристических, транспортных, финансовых.

Рубеж 1970-х гг. примечателен тем, что мировая торговля, достигнув высокой интенсивности, стала несколько сбавлять свои темпы роста. Это был своего рода переходный период: осуществлялись перестройка валютной системы, отказ от фиксированных валютных курсов в пользу плавающих; значительно оживились финансовые рынки. Несмотря на снижение тарифных барьеров, начали практиковаться нетарифные ограничения. Кроме того, это были годы системного кризиса капитализма, связанного не только с финансовой перестройкой, но и структурной – в связи с нефтяными кризисами. В такие периоды, по Шумпетеру, формируются благоприятные условия для новаторов и разного рода инновационных преобразований. Главной движущей силой глобализации являются иностранные инвестиции. Ощутимым стало влияние на мировую экономику многонациональных компаний, основных экспортеров капитала, которые в современном их виде появились только после Второй мировой войны. По оценкам некоторых экономистов, экспорт долгосрочного капитала

достиг уровня 1913 г. только к концу 1980-х гг.¹, хотя с этим утверждением можно поспорить. Таким образом, интеграционный период, начавшийся после Второй мировой войны, продолжается, но в то же время интеграция стран в результате усиления процессов глобализации приобрела новые черты, на которых стоит остановиться.

Наиболее кардинальные изменения в мировой экономике произошли за последнюю четверть XX в. Теоретическое осмысление процессов глобализации в условиях усиливающейся экономической взаимозависимости стран имеет большое значение. Хотя пока нет устоявшегося определения глобализации в силу многогранности данного феномена, ученые пытаются обозначить основные его аспекты и характеристики. Так, Б. Бади, профессор Парижского института политических исследований, выделяет три аспекта этого понятия, важных с точки зрения науки о международных отношениях: «1 – глобализация – это исторический процесс, развивающийся не протяжении многих столетий; 2 – глобализация означает гомогенизацию мира, жизнь по единым принципам, приверженность единым ценностям, следование единым обычаям и нормам поведения, стремление все универсализовать; 3 – глобализация – это признание растущей взаимозависимости, главным следствием которой является подрыв, разрушение национального государственного суверенитета под напором действий новых актеров общепланетарной сцены – глобальных фирм, религиозных группировок, транснациональных управленческих структур (сетей), которые взаимодействуют на равных основаниях не только между собой, но и с самими государствами – традиционными действующими лицами международных отношений»².

Процесс интеграции в мировой экономике, получивший начало после войны, продолжает активно развиваться при органическом взаимодействии двух направлений. Интеграция на межгосударственном уровне происходит на основе проведения согласованной государственной политики и тесного «переплетения» товарных, инвестиционных и финансовых рынков стран, объединившихся в интеграционную группировку. Но в большей степени развивается второе направление интеграции – интеграция в результате деятельности ТНК, в ос-

¹ Данные P.Bairoch. См.: Синцеров Л. М. Указ. соч. С. 104.

² Цит. по: Кузнецов В. Указ. соч. С. 14.

нове которой лежат процессы интернационализации капитала и производства. В результате активизации в 1990-е гг. отношений к глобализации, проявления которой перечислены в п. 2.1–2.3, на наш взгляд, можно говорить о начале нового интеграционного цикла, который приобрел качественно новые черты по сравнению с предыдущим периодом. Основными признаками данного, *четвертого*, интеграционного цикла являются:

1) углубление международного разделения труда в результате активной деятельности на международных рынках транснациональных корпораций, стремительный рост масштабов сети предприятий транснациональных корпораций в мире, что ведет к росту внутрифирменных потоков товаров;

2) ослабление роли национальных государств в международных отношениях при нарастании мощи и влияния транснациональных корпораций, что объясняется их лидирующим положением в разных областях – финансовой, капиталобразующей, инновационной;

3) беспрецедентный рост инвестиционных потоков по сравнению с торговыми. Так, в 1970-е гг. среднегодовые объемы ПИИ составили около 10 млрд долл., в 1980-е – около 60 млрд долл., в 1990-е гг. объемы стали резко расти, выходя в середине десятилетия на уровень примерно 300–400 млрд долл., а в 1999 и 2000 гг. они составили беспрецедентную величину, превысив 1 трлн долл. В целом объемы инвестиций достигли величин одного порядка с объемами мирового экспорта, в то время как в 1980-е гг. они были на два порядка, а в первой половине 1990-х – на порядок ниже;

4) массовый характер участия стран на международном рынке ПИИ. На рубеже XIX–XX вв., который считается экономгеографами временем расцвета межстранового движения капитала, число стран – экспортеров капитала ограничивалось десятком наиболее преуспевающих стран и подавляющая часть экспорта инвестиций приходилась на три страны – Англию, Францию, Германию. После Второй мировой войны список экспортеров значительно расширился, но в основном ограничивался промышленно развитыми странами. В 1990-е гг. экспортом прямых инвестиций в той или иной степени занимается большинство стран в мире, а такие развивающиеся страны, как Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея даже являются нетто-экспортерами прямых инвестиций;

5) реформирование экономик в посткоммунистических странах, активизировавшееся в 1990-е гг. Это привело к тому, что состояние холодной войны и деление мира на Восток и Запад сменились единым если не экономическим, то хотя бы мировоззренческим. Отказ стран от централизованно планируемого механизма и переход к экономике, основанной на рыночных принципах, обусловили повсеместное распространение общих стандартов хозяйствования, выработанных в течение длительного периода развитыми государствами.

В пользу пересмотра положений периодизации, принятых в научном страноведении, свидетельствует и необычность времени, в котором мы живем. Как уже упоминалось, Кондратьев посредством эмпирических наблюдений, исторического и статистического анализа доказал наличие трех длинных волн в истории капитализма. По данным исследователя, первая волна, получившая название первой промышленной революции, началась в 1789 г., достигла кульминации в 1814 г. и пошла на убыль до 1849 г. После окончания данного цикла последовала вторая волна, достигшая кульминации в конце 1850-х гг.; движение вниз продолжалось вплоть до 1873–1896 гг. Третья волна нарастала в период 1893–1920 гг. К началу 1920-х гг. мировой капитализм, по расчетам Кондратьева, преодолел две с половиной длинных волны. Из аппроксимации полученных им результатов следует, что в дальнейшем низшей точкой развития мировой экономики должны стать 1941–1947 гг. С этого времени берет начало четвертый цикл, наивысшая точка которого приходится на 1968–1974 гг., а 1995–2001 гг. – это период затухания и подготовки к новому подъему, пиком которого должны стать 2022–2028 гг.¹ *Настоящее время, по Н. Кондратьеву, – это период окончания понижательной волны четвертого цикла и зарождения повышательной части волны следующего, пятого, цикла.*

Рассмотрим основные явления, которые, по мнению Н. Кондратьева, обычно сопровождают переломные моменты в циклах развития. Перед началом нового цикла наблюдаются заметные изменения в условиях экономической жизни общества. Причиной этих перемен являются значительные достижения в развитии техники, осно-

¹ Мировая экономика: Летопись 4 марта 1892 г.: // <http://bcorp.wallst.ru/letopis/letopis.html>

ванные на научно-технических изобретениях и нововведениях. Также для периода повышения волны характерно вовлечение в мировые экономические связи новых стран. На этот период каждого нового цикла приходится наибольшее число социальных потрясений – войн и революций. Наконец, в период повышения волны большого цикла среднесрочные циклы характеризуются краткостью депрессий и интенсивностью подъемов.

Как видно из описания, все перечисленные признаки, явления характерны для современного периода. В фазе повышения первой длинной волны основой подъема явилось развитие текстильной промышленности и производства чугуна, изменившее экономические и социальные условия общества. В фазе повышения второй волны – «пара и стали» – большую роль сыграло строительство железных дорог, которое позволило освоить новые территории и преобразовать сельское хозяйство. Фаза повышения третьей волны была связана с широким внедрением электричества и развитием двигателя внутреннего сгорания. В этом цикле сформировалась тяжелая промышленность как основа механизации производства, возникло химическое производство. Источник нового подъема Кондратьев видел в автомобильной промышленности. На наш взгляд, большое значение имели также нефтяная отрасль и военно-промышленный комплекс. Основой фазы повышения пятого цикла, по нашему мнению, станут электроника, аэрокосмическая промышленность, телекоммуникационные сети и сети Интернет.

Социальные потрясения, которые обычно присущи переломным моментам в динамике циклов, по нашему мнению, на современном этапе связаны с революционными изменениями, которые сопровождают рыночные трансформационные процессы в посткоммунистических странах. Они не имеют эволюционного характера и поэтому характеризуются резким падением уровня жизни людей в этих странах, значительными переменами в образе жизни людей, трансформацией их мышления за короткий период, что не дает времени для постепенной социальной адаптации.

Согласно концепции инновационных волн Й. Шумпетера, которые короче, чем волны Н. Кондратьева¹, в настоящее время мы находимся в средней фазе пятой волны, которая началась около 1989 г., в переходе от стадии подъема к стадии спада, которая предположи-

¹ Об этом говорилось в п. 1.4.

тельно приходится на 2001 г.¹ Приведенные выше факты свидетельствуют о том, что период 1990-е – начало 2000-х гг. можно идентифицировать как своего рода транзитный, переломный период в развитии мировой динамики (табл. 12). В данном случае, на наш взгляд, речь идет не только о начале нового интеграционного цикла мировой экономики, но и смене *модели глобального хозяйства*.

Таблица 12

Идентификация периода развития конца 1990-х – начала 2000 гг. в свете теории циклического развития мировой экономики

Теория	Идентификация периода	Характеристика периода
Теория длинных волн (Н. Кондратьева)	Затухающая часть четвертого цикла – начало повышательной волны пятого цикла	Основу фазы повышения волны создают отрасли новой экономики; социальные потрясения связаны с рыночной трансформацией экономик
Концепция интеграционных циклов в научном страноведении	Третий интеграционный цикл, начавшийся после Второй мировой войны	Беспрецедентное усиление процессов интеграции на основе интенсификации инвестиционных связей и активизации деятельности ТНК свидетельствует о начале нового цикла
Инновационная теория длинных волн (Й. Шумпетер)	Средняя фаза пятого инновационного цикла	Интенсивное развитие инновационных процессов в большом количестве отраслей, связанное с развитием электроники и информационных технологий

Переход к новой модели связан с преобладанием инвестиционных связей как фактора целостности мирохозяйственной системы. Хотя движение прямых иностранных инвестиций и торговых потоков тесно взаимосвязано, тем не менее торговым связям всегда придавалось большее значение в экономической науке и практике как

¹ См.: Инновационные волны Шумпетера: http://www.sbn.finance.ru/obzori/stati_20.html

системообразующему фактору мировой экономики по сравнению с прямыми иностранными инвестициями. Это обусловлено самим ходом развития мирового хозяйства. Торговля – более древний вид международных экономических отношений по сравнению с движением предпринимательского капитала. Кроме того, экспорт товаров связан с низкой степенью риска и незначительной затратой средств по сравнению с вложением инвестиций за рубеж. Этот вид международного бизнеса доступен большому числу фирм, и подавляющая часть международных операций в мире связана с движением товаров. Поэтому в связи с простотой и доступностью внешнеторговых операций торговле всегда уделялось больше внимания во внешней стратегии компаний, внешнеэкономической политике и практике государств, в системе формирования институтов международных связей.

Больше ей уделено внимания и в экономической теории. Как говорилось выше, развитие теоретической базы международной экономики началась с создания теорий международной торговли товарами и услугами. Первые меркантилистские теории появились еще в XVI в., поэтому торговый аспект международных отношений в теории разработан гораздо глубже. Теории прямых иностранных инвестиций фактически были созданы только в 1960-е гг., существовавшие до этого традиционные неоклассические и неокейнсианские концепции вывоза прямых иностранных инвестиций рассматривали явление недостаточно глубоко, ограничиваясь отдельными аспектами.

Умалением значения иностранных инвестиций объясняется и тот факт, что регулированию движения инвестиций в мировой экономике уделяется меньше внимания, чем регулированию движения товаров, торговым отношениям между странами. В настоящее время в мире не существует единой организации, занимающейся регулированием иностранных инвестиций. В то время как в международной торговле существует ГАТТ – ВТО, которая была создана сразу после окончания Второй мировой войны и, действуя в течение более чем полвека, выработала глобальные правила торговли товарами; им подчиняются компании всех стран. В отношении же иностранных инвестиций пока не принято ни одного такого правила.

В условиях дефицита международных институтов, осуществляющих регулирующие функции в отношении движения предпринимательского капитала и деятельности иностранных компаний в национальных экономиках, сегодня отдельными вопросами, касающимися экономических взаимоотношений в сфере иностранных инвестиций, стала заниматься ГАТТ – ВТО. В этом плане последний, Уругвайский, раунд ГАТТ (1987–1993) был своего рода уникальным, так как в сферу переговоров стран – членов ГАТТ были включены вопросы, тесно пересекающиеся с проблемой инвестиций, которые ранее никогда не обсуждались. Приоритет инвестиционных связей привел к необходимости обсуждения вопросов: а) интеллектуальной собственности; б) экономической политики, проводимой правительствами в отношении иностранных компаний; в) торговли услугами (в том числе финансовыми), многие из которых тесно связаны с иностранными инвестициями.

Таким образом, исходя из приведенных аргументов можно сделать вывод, что в глобальном мировоззрении сложилась традиционная модель мировой экономики, которая базируется на приоритете торговых связей и недооценке значения инвестиционного сотрудничества между странами.

По нашему мнению, в настоящее время (начиная с 1990-х гг.) мы наблюдаем формирование новой модели мировой экономики, базирующейся на приоритете инвестиционных связей в международных отношениях. В табл. 13 приведены основные признаки абстрактно-логической модели мирохозяйственной системы, складывающейся в настоящее время, проявление которых мы можем наблюдать в глобальном и локальном виде¹. В первую очередь признаки новой модели формируются в экономике США, что является прямым следствием экономической мощи и новаторского характера американского капитализма. Особенно четко черты данной модели выкристаллизовались в последние годы, на которые приходится период экономического кризиса, охватившего в наибольшей степени США и тесно связанные с ними страны. По мнению профессора Парижского института политических исследований А. Валладао, США являются одновременно двигателем и лабораторией того, что называется глобализацией.

¹ О постепенном формировании этих признаков см. п. 3.3.

Таблица 13

Характеристика моделей мирового хозяйства

Параметр	Модель 1	Модель 2
Преобладающий вид международных отношений	Экспорт товаров и услуг	Прямые иностранные инвестиции
Синхронность темпов роста экономик разных стран	Темпы роста большинства стран совпадают, но возможно и асинхронное развитие	Высокая степень синхронности темпов роста экономик разных стран, приводящая к их большой взаимозависимости
Рост объемов прямых иностранных инвестиций	Быстрый рост, опережение международной торговли примерно в 2,5 раза	Беспрецедентный рост, опережение международной торговли почти в 9 раз
Развитие сети филиалов ТНК	Умеренные темпы развития	Быстрые темпы развития
Изменение в расстановке сил на международной арене	Государства – основные субъекты международных отношений, повышающаяся роль международных организаций	Ослабление роли национальных государств на международной арене в пользу ТНК
Распространение в мире единых стандартов в социальной и экономической сферах	Умеренное	Очень широкое
Распространение информационных технологий	Затраты на приобретение информации и информационных технологий стали расти только в 1980-е гг.	Затраты на приобретение информации и информационных технологий превышают затраты на приобретение производственных технологий и основных фондов
Развитие бизнеса через электронные телекоммуникационные сети	Не имело места	Набирает широкие масштабы
Уровень инфляции	Умеренный	Очень низкий

Примечание. Модель 1 основана на преобладании торговых связей и международных отношениях (1960–1980-е гг.), модель 2 – на преобладании инвестиционных связей в международных отношениях (начало формирования модели – 1990-е гг.).

Положительные качества новой модели тесно связаны с преимуществами, которые несет в себе глобализация. Прежде всего, глобализация влечет ликвидацию всякого рода барьеров в плане перемещения товаров, капитала и услуг через границы, а либерализация международных отношений всегда отражается позитивно на взаимоотношениях между странами. Кроме того, глобализация проявляется в унификации регулирования, что облегчает доступ на зарубежные рынки, и в стандартизации требований к перемещению капитала и платежно-расчетным процессам, что приводит к интенсификации потоков инвестиционных и финансовых средств. Наконец, хотя от глобализации в первую очередь выигрывают промышленно развитые страны как более интегрированные в мировую экономику, глобализация дала многим развивающимся странам, в первую очередь странам НИС и Китаю, шанс «выбиться в люди». К примеру, с 1980 по 2001 г. китайский экспорт увеличился почти в 15 раз. Превращение Китая в одного из ведущих экспортеров мира – это результат не только внутренних экономических процессов и взвешенной политики правительства, но и усилий иностранных инвесторов, чей вклад в продвижение Китая вперед трудно переоценить. Примерно 40% китайского экспорта приходится на зарубежные ТНК (в Сингапуре эта доля достигает 90%). При отсутствии глобализационных тенденций в мировой экономике Китаю так же, как и многим странам Юго-Восточной Азии, вряд ли удалось бы совершить столь мощный рывок в направлении экономического процветания.

Нельзя сказать, что новая модель мировой экономики идеальна и совсем не страдает никакими издержками. Толпы манифестантов, которые атакуют здания, где проходят международные форумы, свидетельствуют о том, что не все выигрывают от усиления глобализации. Слабые стороны новой модели, на наш взгляд, заключаются в следующем.

Во-первых, возрастающая взаимозависимость государств в результате хозяйственной глобализации делает их более уязвимыми к действию внешних факторов, вследствие чего государства могут «экспортировать» кризисную ситуацию в другие национальные экономики, так как распространение экономического спада происходит через технологические цепочки компаний, размещенных в разных странах. Прямые иностранные инвестиции создают взаимозависимость на более высоком уровне. В этом случае умеренно открытые страны в какой-то степени выигрывают; так, например, Китай был слабо затронут финансовым кризисом, потрясшим Юго-Восточную Азию, из-за меньшей втянутости в мировые

финансовые операции. Поэтому начиная с 1998 г., после кризиса в Юго-Восточной Азии, России, Бразилии, а также в связи с негативным влиянием замедления роста экономик США, Японии на динамику глобального экономического процесса, в печати появляется все больше критики в адрес глобализации, в то время как до развития этих событий преобладали мажорные тона.

Во-вторых, часть экономических процессов выходит за пределы контроля государств и правительствам национальных государств все труднее собирать налоги с транснациональных корпораций, активы которых обладают большой мобильностью. Глобализация и развитие бизнеса через электронные телекоммуникационные сети чрезвычайно осложнили вопрос о том, где компания должна платить налоги. ТНК могут вести разработки новых изделий в одних странах, производить их в других, а сбывать в третьих. Такое распределение функций (преимущество интернализации) позволяет сократить издержки и дает большие возможности для сокращения налогов. Затруднительно стало облагать налогами доходы от вложения в ценные бумаги, так как стремительно растут зарубежные вложения в акции национальных компаний, особенно с помощью сети Интернет.

В-третьих, конкуренция развивающихся стран за иностранные инвестиции ведет к снижению требований к размещению бизнеса транснациональных корпораций с точки зрения экологических стандартов и, соответственно, к увеличению загрязнения окружающей среды в отдельных странах. А загрязнение окружающей среды – это глобальная проблема, она не может рассматриваться только на уровне локального воздействия.

В-четвертых, можно говорить об увеличении разрыва между уровнями развития развитых и развивающихся стран как об одном из результатов глобализации. Развивающиеся страны – аутсайдеры (т. е. те, которые не попадают в сферу интересов развитых стран) будут все в большей степени отставать от лидеров.

В-пятых, в результате процессов глобализации и стремительно-го распространения единых жизненных стандартов, сглаживания экономических, политических и культурных различий постепенно исчезают национальные особенности, теряется самобытность. Происходит постепенное превращение людей из разных государств в жителей единой «планетарной деревни».

4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

4.1. Институциональный аспект реформ в переходной экономике

Последние пятнадцать лет бывшие социалистические страны осуществляют активные преобразования национальных институциональных систем. Хотя суть трансформации едина и заключается в переходе от тоталитарных режимов управления к более демократичной рыночной системе хозяйствования, которая должна в итоге обеспечить свободу личности и экономическое процветание, пути достижения данной цели в разных странах различны. В экономической литературе часто рассматриваются восточноевропейская и китайская модели перехода к рыночной экономике. Проведем сравнительный анализ моделей трансформации, воплощаемых в жизнь в разных странах (табл. 14).

Таблица 14

Содержание основных моделей рыночной трансформации централизованно-планируемых экономик

Признаки	Восточноевропейская модель	Российская модель	Китайская модель
1	2	3	4
Характер реформ	Радикальные преобразования в течение довольно короткого периода времени	Революционные преобразования с элементами шоковой терапии	Длительный эволюционный процесс
Соотношение рыночных и плановых начал в регулировании	Рыночное регулирование с ограниченным вмешательством государства	Рыночное регулирование с ограниченным вмешательством государства	Сосуществование планово-директивного и рыночного механизмов

Продолжение табл. 14

1	2	3	4
Либерализация ценообразования	Постепенная либерализация цен при умеренном уровне инфляции	Единовременное освобождение большинства цен, их быстрый рост	Одновременное существование твердых государственных и свободных рыночных цен при их умеренном росте
Характер приватизации	Масштабная приватизация, в том числе крупных предприятий, с участием иностранных инвесторов	Масштабная приватизация, в том числе крупных предприятий, но с ограниченным участием иностранных инвесторов	Ограниченный характер приватизации
Масштабы частного сектора	Развитый частный сектор с большой долей иностранной собственности	Большая доля частного сектора, государственное участие в стратегически важных предприятиях	Большая доля государственных предприятий, в то же время формируется «новый» частный сектор
Приоритетный сектор экономики при реформировании	Промышленность	Промышленность	Аграрный сектор
Земельная собственность	Частная собственность на землю	Пока не легализованная частная собственность на землю	Владение землей на условиях долгосрочной аренды
Преобразования в сельском хозяйстве	Полная приватизация коллективных хозяйств, создание эффективного аграрного сектора	Развитие фермерства наряду с существованием коллективных хозяйств	Ликвидация коммун, индустриализация села, создание мелких предприятий в сельской местности

Окончание табл. 14

1	2	3	4
Либерализация валютных рынков и банковской системы	Либерализация банковской системы с допуском иностранных банков (до 60% финансовых активов), постепенная либерализация валютного рынка	Создание новой банковской системы, которая, однако, не пользуется доверием у населения. Участие иностранных банков ограничено	Реформирование банковской системы на старой основе. Население относится к банкам с доверием
Открытость экономики	Открытая экономика, преимущественно для ЕС и западных стран	Открытая экономика (начало процесса открытия относится еще к советским временам; последними открывались «закрытые» города)	Позатипное открытие экономики, начатое с создания СЭЗ
Изменение уровня жизни в результате проведения реформ	Падение доходов до 1994 г., затем подъем, дифференциация доходов (в 5 раз)	За последние 10 лет снижение примерно на 7% в год, большая дифференциация доходов (15 раз)	За 20 лет повышение в 7 раз, большая разница между городом и деревней

Примечание. Описание восточноевропейской модели дается на примере Венгрии.

Отличительными особенностями восточноевропейской модели рыночных реформ, по нашему мнению, являются следующие:

1) за довольно короткий исторический период в странах были проведены радикальные изменения во всех основных сферах экономических отношений. Хотя степень динамичности колеблется от «быстрого шока» в Польше до более медленного варианта в Венгрии, налицо стремление правительств добиться быстрого результата. Основной принцип реформ в экономике Китая – принцип градуализма¹. Возможно, это обусловлено предыдущим негативным опытом крутых

¹ Градуализм – от «gradual» (англ.) – постепенный.

перемен («большой скачок», культурная революция). В китайской экономике длительное время сосуществовали директивное планирование и рыночный механизм;

2) акцент в рыночных реформах сделан на промышленном производстве, рыночные отношения в сельском хозяйстве формируются с опозданием; как результат, промышленное производство растет опережающими темпами и создает базу для роста ВВП. В наиболее «продвинутых» странах Центральной и Восточной Европы наблюдается быстрое развитие сложных отраслей обрабатывающей промышленности – электротехники, транспортного машиностроения, оптического приборостроения, производства пластмассовых изделий, химической промышленности¹. (В Китае рыночные отношения в аграрном секторе опережали городскую экономику, несмотря на то что сельское хозяйство в ходе реформ не получало от государства никаких субсидий);

3) в период проведения реформ для всех стран характерно резкое падение уровня доходов населения, хотя оно происходило в разной степени, что в значительной степени связано с динамичностью процесса реформ и неумелой политикой правительств, в то время как в Китае реформы сопровождались неуклонным ростом уровня жизни населения.

Россия претворяла в жизнь вариант реформ, в значительной степени повторяющий восточноевропейскую модель. Реформы в России проводились также с использованием шоковых методов, правда, не таких жестких, как в Польше, но тем не менее в России не было возможности постепенной адаптации к новым условиям, как в Китае. Основная особенность, отличающая, на наш взгляд, российский путь реформирования от восточноевропейского подхода, заключается в том, что вся экономическая и институциональная реформационная стратегия стран Центральной и Восточной Европы находилась в тесной зависимости от основной цели – вступления в Европейский союз, поэтому все их действия в основном согласовывались с европейскими администраторами, в то время как в России ощущается двустороннее влияние – Европейского союза и Соединенных Штатов. Влияние США на Россию в плане институциональных преобразований, на наш взгляд, позитивно, так как

¹ Гавлик П. Страны с переходной экономикой // Проблемы теории и практики. 2001. № 2. С. 47.

американская модель более конкурентоспособна, американские институты более эффективны, менее бюрократизированы, чем европейские, и создают более благоприятную среду для предпринимательства. Это подтверждается более высокими темпами роста американской экономики по сравнению с экономиками европейских стран, а также тем фактом, что европейские страны пока не могут обогнать США по показателю производительности труда, что говорит о более эффективном использовании человеческого капитала. Если заимствование американского опыта при формировании рыночной институциональной среды в России в дальнейшем будет достаточно продуктивным, это позволит надеяться на позитивные перемены в будущем.

Мы полагаем, что главной предпосылкой успешности институциональных реформ является учет специфики национальной институциональной среды. В свое время в конце 1980-х гг. была попытка предложить универсальные правила, в каком направлении должны вестись преобразования в развивающихся странах и трансформируемых экономиках, представленные в виде Вашингтонского консенсуса, состоящего из десяти рекомендаций¹.

Но, как показал опыт применения выработанных рецептов в разных странах, данные принципы не могут охватить все разнообразие экономических и институциональных условий и не всегда адекватно учитывают современные мировые тенденции. Хотя во многих странах рыночные реформы привели к таким важным результатам, как стабильность цен и экономический рост, но периодически происходили финансовые кризисы, которые охватывали отдельные страны и группы стран, приводили к банкротству банков, дестабилизации финансовых систем данных стран, резкому падению уровня жизни населения, а в ряде случаев вызвали значительные политические беспорядки. Отметим, что развивающиеся страны, для которых был выработан данный консенсус, уже имели рыночную экономику или находились на пути к ее созданию, т. е. они были более подготовлены для решения задач, сформулированных в данном документе. В отношении же посткоммунистических стран упрощенная интерпретация создавала иллюзию, что достаточно провести приватизацию, отказаться от го-

¹ См.: *Наим М.* Вашингтонский Консенсус, или Вашингтонское замешательство // Рус. журн. 2001. 26 марта: <http://www.russ.ru>.

сударственного вмешательства в бизнес, и рынок расставит все на свои места, начнется длительный экономический рост и повышение уровня жизни; в реальности этого не происходило.

Практика показала слабые места Вашингтонского консенсуса в отношении переходных экономик, что потребовало его совершенствования. Во-первых, Вашингтонский консенсус не учел современных проявлений глобализации в финансовой сфере. Финансовые крахи, которые потрясли отдельные развивающиеся страны и переходные экономики в 1990-е гг., стремительно распространились через их границы, но при этом не было предложено никаких рецептов, как эффективно с ними справляться.

Во-вторых, недостаточно уделялось внимания институциональным реформам, построению рыночных институтов. Изменения в макроэкономической политике должны всегда сопровождаться одновременным созданием адекватных и эффективных рыночных институтов. При этом создание институциональных структур – это постепенный процесс и наиболее важный фактор, формирующий основу для дальнейшего устойчивого развития. По мнению Д. Родерика, профессора Гарвардского университета, необходимо создание институтов четырех типов для поддержания краткосрочного роста и создания устойчивости к неблагоприятным факторам. Это институты:

- по созданию рынка (регулирование имущественных прав и наблюдение за соблюдением контрактов);
- регулированию рынка (внешний эффект, экономия от масштаба и информация о компаниях);
- стабилизации рынка (кредитно-денежный и фискальный менеджмент);
- по узакониванию рынка (социальная защита и страховки)¹.

Создание и укрепление этих институтов требует времени. Использование первоначального периода реформ для экспериментов и инноваций может с лихвой окупиться позднее. Важным является, по мнению Д. Родерика, подход, когда эти институты при внедрении в данную среду учитывают специфику каждой страны. Понимание того, что срабатывает в данной стране, приходит постепенно, по мере накопления опыта.

¹ Родерик Д. Что после неолиберализма? // Экон. обозрение. 2002. № 38: <http://gos.press.md>

На необходимость учета национальной специфики при проведении рыночных реформ указывал и Д. Норт, рассматривая проведение институциональных преобразований в переходном периоде как решение тройственной задачи: а) освоение перемен и новых механизмов; б) преодоление негативных последствий перемен и ошибок; в) сохранение наиболее ценного из наследия прошлого¹. В основе данного наследия лежат знания, накопленные многими поколениями и независимо от отношения к прошлому необходимо считаться с тем, к чему люди привыкли.

Вашингтонский консенсус не учитывал национальные особенности реформируемых государств и предполагал проведение неолиберальных экономических реформ по упрощенным стандартной схеме, якобы являющейся приемлемой для всех стран, что привело к тому, что, действуя по одной программе, переходные экономики добились разных результатов. Успешными в плане реформ оказались страны, которые творчески сочетали неортодоксальные приемы с политикой, учитывающей национальные традиции. Так, правительство Китая, взяв курс на преобразования в экономике, сразу же приняло установку на отказ от заимствования чужого опыта; непременным условием реформ было сохранение стабильности в обществе. Подобной стратегии ограниченного использования чужого опыта и максимального учета национальной специфики придерживаются сейчас Вьетнам и Индия, успехи которых очевидны.

Игнорирование специфических особенностей приводит к таким негативным последствиям, как резкое падение уровня жизни населения, рост неравенства в уровне доходов, что является не только угрозой политической стабильности, но и основной помехой роста конкурентоспособности страны в международном масштабе. Устранение ограничений на деятельность иностранных компаний как одно из необходимых условий, согласно Вашингтонскому консенсусу, привлечения зарубежного капитала автоматически не делает страну конкурентоспособной в международном соперничестве за привлечение долгосрочных инвестиций. Эффективная правовая система, хорошо образованная рабочая сила и развитая телекоммуникационная инфра-

¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 7.

структура являются дополнительными факторами, которые делают страну более привлекательной для иностранных компаний.

Неадекватность Вашингтонского консенсуса современным условиям потребовала разработки нового документа, получившего название «Поствашингтонский консенсус», который на основе приобретенного опыта учел такие моменты, как важность и постепенность институциональных преобразований, в том числе негосударственных организаций; необходимость контроля процессов краткосрочной либерализации капитала со стороны государственных финансовых и денежно-кредитных структур при поддержке международных финансовых институтов; рациональное распределение компетенций и полномочий между центральным правительством и местными органами власти и т. д.

В период рыночных реформ успешность введения новых институтов имеет очень важное значение, потому что с их помощью устанавливаются новые «правила игры» и от того, насколько они эффективны и приемлемы для общества, зависит эффективность функционирования всей экономической системы. Так как любая экономическая деятельность всегда осуществляется в определенной институциональной среде, функционирование переходных экономик на основе рыночной модели и участие стран в международных экономических отношениях – торговле и движении инвестиций – потребовали создания соответствующих рыночных институтов.

Создание институциональной среды в переходных экономиках происходило в основном путем импорта институтов, поэтому в процессе адаптации заимствованных за рубежом институтов было очень важно, чтобы данные модели получили положительную оценку у населения и предприятий данной страны, так как изменение менталитета экономических агентов в условиях системной трансформации в плане принятия рыночной культуры является наименее динамичным фактором, определяющим скорость продвижения реформ.

Привлечение иностранных инвестиций в национальную экономику в условиях переходного периода, как показал опыт, часто дает ощутимый институциональный эффект. Иностранные компании кроме инвестиций ввозят в страну новые технологии, передовые методы менеджмента и организации производства. В условиях институцио-

нальной трансформации положительным моментом прямых иностранных инвестиций является демонстрационный эффект, когда отечественные предприниматели воспринимают рыночные стандарты ведения хозяйственной деятельности через сотрудничество с иностранными компаниями, участие в программах технического содействия, проводимых западными странами.

4.2. Экономические и институциональные факторы, определяющие динамику ввоза прямых иностранных инвестиций

Динамику движения прямых иностранных инвестиций, наблюдаемую в мире в последние годы, нельзя назвать благоприятной. Пик роста мировых инвестиций пришелся на 2000 г., когда годовые инвестиции достигли своего максимума – 1393 млрд долл., а затем началась тенденция к снижению, которая продолжается и в настоящее время. Негативные тенденции получили начало в 2001 г., когда обозначились внутренние проблемы в национальной экономике у ведущего экспортера инвестиций в мировом масштабе – Соединенных Штатов Америки. Ухудшение экономической ситуации в США отразилось на экономике других стран в силу возросшей взаимозависимости стран – экспортеров и импортеров капитала в условиях глобализации. Падение темпов роста мировой экономики отразилось на инвестиционном рынке. Но снижение ввоза инвестиций в отдельных группах стран происходило в разной степени: промышленно развитые страны уменьшили ввоз инвестиций на 67% по сравнению с 2000 г., развивающиеся страны – на 32, страны с переходной экономикой – на 24%.

Таким образом, решающее влияние на негативные тенденции в сфере динамики прямых иностранных инвестиций оказали экономические факторы. Глобальная тенденция замедления экономического роста коснулась большинства промышленно развитых стран. Одновременно на снижение мобильности капитала повлияли и факторы институционального содержания: страны, активно привлекающие иностранных инвесторов в рамках проводимых программ приватизации, такие как Венгрия, Бразилия, Польша, в значительной мере исчерпали свой потенциал. Не могли не отразиться на инвестиционном

спросе и скандалы, затронувшие отдельных корпоративных инвесторов. Такие отрасли, как телекоммуникации, энергетика, информационные услуги, которые шли в авангарде инвестиционного бума в конце 1990-х гг., пострадали от именно такого рода событий, так как потеря доверия и нежелание рисковать создают на инвестиционном рынке неблагоприятную атмосферу¹.

В России на динамику импорта прямых иностранных инвестиций кроме внешних причин повлияли и внутренние факторы. Пик роста ввозимых инвестиций был отмечен в 1997 г., затем произошло уменьшение объема и даже отток ввезенных ранее инвестиций в результате финансового кризиса августа 1998 г. После временного оживления в 1999 г. в России стала проявляться общемировая тенденция к снижению мобильности капитала (табл. 15).

Таблица 15

Динамика ввоза прямых инвестиций в страны мира и в Россию,
млн долл.

Объем инвестиций	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Мир в целом	386140	481911	686028	1079083	1392957	823825	651188	559576
К 1996 г., %	100,0	124,8	177,7	279,5	360,7	213,3	168,6	144,9
Российская Федерация	2579	4865	2761	3309	2714	2469	2421	1144
К 1996 г., %	100,0	188,6	107,1	128,3	105,2	95,7	93,9	44,4

Примечание. Составлено по статистическим данным UNCTAD.

По данным UNCTAD, накопленные прямые иностранные инвестиции в России составили на начало 2004 г. около 52,5 млрд долл. Доля России в мировом объеме накопленных инвестиций равняется всего 0,64% (для сравнения: доля Польши – 0,6%, Венгрии – 0,52, Чехии – 0,5, Китая – 6,1%). В конкуренции за иностранные инвестиции выигрывают страны, где для этого есть благоприятные экономические и институциональные предпосылки – привлекательный внутренний рынок, достаточ-

¹ World Investment Report 2003. N. Y.; Geneva, 2003. P. 19.

но квалифицированная рабочая сила, развитая инфраструктура, инструменты защиты частной и интеллектуальной собственности. Совокупное влияние данных факторов выразилось в различии динамики ввоза ПИИ в европейские переходные экономики (рис. 2).

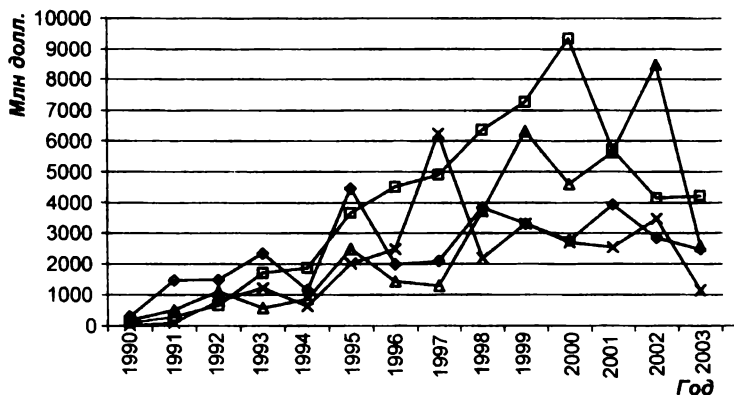


Рис. 2. Динамика ввоза прямых иностранных инвестиций в страны Центральной и Восточной Европы:

◆ – Венгрия; □ – Польша; ▲ – Чехия; ✕ – Россия

Важными критериями являются емкость внутреннего рынка и динамические показатели экономики. По емкости внутреннего рынка Россия имеет преимущество перед странами Центральной и Восточной Европы, но показатели экономической динамики достаточно нестабильны. Страны Центральной и Восточной Европы намного раньше России миновали этап экономического кризиса и вышли на стадию стабилизации и экономического подъема. Особенно высокие темпы экономического роста демонстрировала Польша; как и все быстрорастущие экономики, она притягивала иностранные инвестиции. Состояние рынка отражается на покупательной способности населения; невысокая по сравнению с развитыми странами Центральной и Восточной Европы, хотя и растущая покупательная способность населения России, несмотря на потенциальные возможности рынка, препятствует его расширению. Хотя в последние годы российская экономика вышла на путь устойчивого роста, эта стадия подъема совпала с этапом стагнации в мировой экономике, когда возможности разви-

тых стран – основных экспортеров инвестиций – несколько ограничены.

На примере Китая можно четко проследить связь экономической динамики с объемом ввозимых прямых инвестиций. Китай первым из числа посткоммунистических стран пошел на экономическое сотрудничество со странами Запада, поэтому, учитывая временной фактор и другие особенности китайской экономики, можно констатировать, что Китай значительно опережает по масштабам иностранного сектора восточноевропейские страны (табл. 16).

Таблица 16

Показатели привлечения прямых иностранных инвестиций в страны Центральной и Восточной Европы, Россию и Китай¹

Показатель	Польша	Венгрия	Чехия	Россия	Китай
Накопленные ПИИ, млн долл., 2003 г.	52125	42915	41033	52518	501471
Накопленные ПИИ, % к ВВП, 2003 г.	24,9	51,8	48,0	12,1	35,6
ПИИ на душу населения, долл./чел., 2001 г.	1098	2331	2609	150	310
Число филиалов зарубежных фирм в стране ²	14469	26645	71385	7793	424196

Примечания:

¹Составлено по статистическим данным UNCTAD.

²Данные за последний доступный год – Польша – 2001 г.; Венгрия – 2000 г.; Чехия – 1999 г.; Россия – 1994 г.; Китай – 2002 г.

История прямых иностранных инвестиций в экономику Китая насчитывает уже более двадцати лет. По характеру динамики привлечения инвестиций эта история делится на 3 этапа (рис. 3). *Первый этап* – 1980-е гг. – начался с принятия закона о совместных предприятиях и постепенного движения к открытой экономике. Для данного периода характерен умеренный рост инвестиций; темпы роста экономики были в это время также очень умеренные. *Второй этап* – этап, ускоренного роста инвестиций, приходится на 1990-е гг. Начиная с 1992 г. иностранные инвестиции стали измеряться десятками миллиардов долларов в год. В данный период продолжалась политика расширения открытых для иностранного капитала регионов; темпы

роста экономики достигли беспрецедентного уровня. С 1990 по 1996 г. ежегодные темпы прироста ВВП превышали 10%, затем снизились до 7–8% в год.

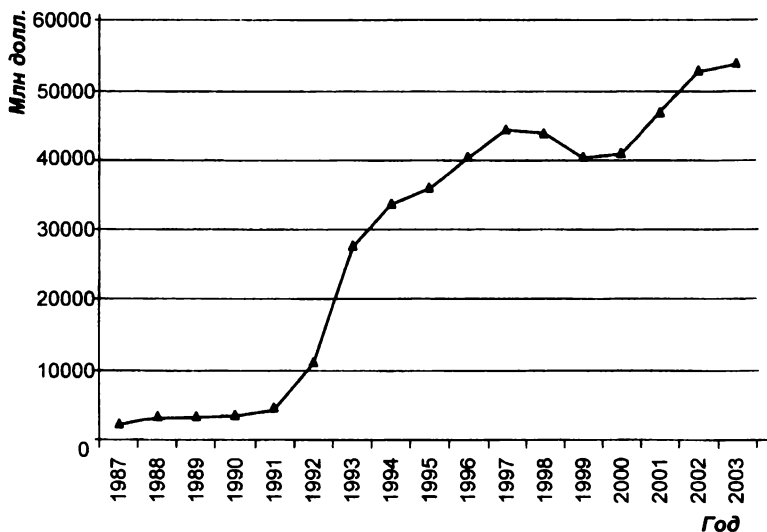


Рис. 3. Динамика ввоза прямых иностранных инвестиций в Китай

Третий этап – этап беспрецедентного роста инвестиций – продолжился до 1997 г., когда, наконец, обнаружилась тенденция к стабилизации объемов иностранных инвестиций и даже их некоторому сокращению. Оказали влияние и внешние причины, а именно финансовый кризис в Юго-Восточной Азии, хотя экономику Китая он затронул в меньшей степени, чем новые индустриальные страны.

От динамического состояния экономики страны-реципиента зависят объем и характер вложений инвесторов, ориентированных на поиски новых рынков для сбыта своей продукции. Это в первую очередь касается компаний, работающих на рынке продуктов питания и товаров народного потребления, которые в России переживают явное оживление, а в странах Центральной и Восточной Европы – настоящий бум. Рынки потребительских товаров западных стран давно перенасыщены, и единственный способ выживания западных производителей – это экспансия на зарубежные рынки, включая российский, поэтому многие западные производители, ориентированные на

потребительский рынок, рассматривают Россию как перспективный рынок сбыта. Самыми успешными оказываются те, кто затрачивает достаточно усилий и средств на формирование сети поставщиков и сети по сбыту продукции.

Наиболее значимым институциональным фактором, определяющим импорт инвестиций в переходную экономику, является удачно проведенная программа приватизации. Пики ввоза инвестиций в экономику различных европейских стран (см. рис. 2), распределенные во времени, как раз связаны с периодом осуществления данных программ.

В середине 1990-х гг. Венгрия значительно опережала другие страны по ввозу инвестиций в результате эффективно проведенной приватизации. Приватизация осуществлялась по английскому образцу, т. е. предприятия не раздавались безвозмездно, а продавались платежеспособным, в основном иностранным, корпорациям, которые могли бы их содержать и выделять средства на модернизацию. Но затем объемы иностранных инвестиций в венгерскую экономику стабилизировались, потенциал ускоренного роста за счет приватизации был исчерпан. К концу 1990-х гг. опережающую динамику роста инвестиций демонстрировала Польша. Приватизация крупных предприятий в Польше была проведена в более поздние сроки, пик инвестиций пришелся на 2000 г. Последней в списке оказалась Чехия. После ваучерной приватизации, осуществленной в начале 1990-х гг., она провела приватизацию крупных объектов, в которой активно участвовали иностранные компании; пик инвестиций был отмечен в 2002 г.

Россия в свое время упустила шанс привлечь иностранные инвестиции путем их участия в приватизации и значительно уступает странам Центральной и Восточной Европы по среднедушевым показателям прямых иностранных инвестиций. В последнее время иностранные инвесторы участвуют в аукционах по продаже государственных пакетов акций крупных российских компаний, но данные процессы не получили масштабного развития.

В отличие от европейских стран и России в Китае не было масштабной национальной программы приватизации, частный сектор формировался постепенно, «сам собой». Государственные активы постепенно передавались частным инвесторам, и только недавно, осенью 2004 г., Правительство Китая объявило о масштабном разгосу-

дарствлении. Иностранцам будет разрешено владеть контрольными пакетами акций местных компаний. За собой Правительство КНР оставило только отдельные стратегические отрасли. Также Правительство приняло решение разместить акции своих предприятий на мировых фондовых рынках; предполагаемая масштабность операций вызвала ажиотаж среди крупнейших инвестиционных банков мира. Этот шаг приведет к еще большему укреплению позиций Китая на мировом рынке прямых иностранных инвестиций.

Многие транснациональные корпорации начинали свою деятельность в условиях переходной экономики с создания совместного предприятия с местным партнером, так как ценным активом местного предпринимателя являются знание местных условий и связи с местными производителями. Затем, спустя некоторое время, ТНК создавали филиалы, полностью принадлежащие данным корпорациям. Таким образом достигалась относительная экономия транзакционных издержек и уменьшалась степень риска, так как действие в незнакомой обстановке всегда увеличивает риск принятия неправильных решений.

В России, особенно на начальных этапах, когда участие иностранных инвесторов в процессе приватизации не поощрялось, создание предприятий с иностранными инвестициями происходило в большей степени путем создания новых мощностей, организации новых производств (*greenfields*). Но в последние годы все более участились случаи, особенно в пищевой промышленности, покупки отечественных производителей иностранными компаниями, в то время как в восточноевропейских странах, особенно в Венгрии, создание предприятий с зарубежным партнером в значительной степени происходило в результате участия иностранных компаний в процессе приватизации и покупки крупных объектов государственной собственности.

Рынок корпоративного контроля в переходных экономиках находится в стадии формирования, тем не менее международные сделки по поглощению предприятий получили в последнее время большое распространение. Судя по данным табл. 17, масштабы их стремительно растут. По оценкам специалистов, российский рынок слияний и поглощений растет быстрее, чем ВВП.

Пики объемов сделок в странах Центральной и Восточной Европы совпадают со временем осуществления программ приватизации.

В России громадная сумма сделок в 2003 г. связана с приобретением нефтяной компанией British Petroleum российских активов. Эта сделка стала крупнейшей в истории отечественной нефтяной промышленности и экономики России в целом. Вложения British Petroleum в совместное предприятие с Тюменской нефтяной компанией составили 6,75 млрд долл.

Таблица 17

Международные сделки по слиянию и поглощению предприятий,
млн долл.

Год	Чехия	Венгрия	Польша	Россия
1992	–	392	1396	33
1993	226	382	197	309
1994	408	139	357	63
1995	2366	2106	983	100
1996	507	1594	993	95
1997	671	298	808	2681
1998	362	612	1789	147
1999	2402	537	3707	180
2000	1924	1117	9316	758
2001	1968	1370	3493	2039
2002	5204	1278	3131	1252
2003	1756	1109	802	7880

Примечание. Составлено по статистическим данным UNCTAD.

Стремление использовать российские источники ресурсов пока остается самым важным мотивом западных инвесторов в России. Все отрасли российской экономики, производящие сырье и продукцию низкой степени переработки, потенциально являются привлекательными для иностранных инвесторов, и особенно нефтяная промышленность, где инвесторы из западных стран стремятся путем приобретения контроля над частью энергоресурсов уменьшить влияние стран ОПЕК на экономику развитых стран.

При вступлении иностранных компаний на российский рынок и определении объемов инвестирования часто действуют и мотивы политического порядка, которые особенно значимы в олигопольных отраслях, где важно соблюдение равновесия между основными игроками. На наш взгляд, ситуация подобного плана создалась в автомо-

бильной промышленности. На российский рынок пришло довольно много автомобильных гигантов, но низкая покупательная способность населения пока не дает автомобильному рынку простора для расширения. В связи с перспективностью российского рынка для автомобильных гигантов важно вовремя «забить место» с возможностью развить более активную деятельность в будущем.

Такое же положение создалось в российской банковской системе, где в настоящее время присутствует довольно много западных банков, но из-за ограничений, наложенных на их деятельность в силу недостаточной конкурентоспособности российских коммерческих банков, большинство иностранных банков в ожидании лучших времен занимаются в основном сбором информации.

4.3. Эволюция системы регулирования прямых иностранных инвестиций в России

Задача успешного привлечения зарубежных инвестиций в экономику может быть решена при создании определенных предпосылок. Чтобы у иностранных бизнесменов появилась определенная мотивация к размещению капиталов в России, предполагаются создание в стране определенной институциональной структуры и постепенное формирование соответствующего экономического уклада и традиций предпринимательства. Важной институциональной составляющей является административный режим в рамках функционирующей системы государственного регулирования иностранных инвестиций. Государство своими нормативными актами может оказывать как стимулирующее, так и протекционистское влияние на иностранные компании.

Нормативная база по регулированию деятельности иностранных инвесторов в нашей стране сформировалась в основном в течение последнего десятилетия. До 1987 г., если не брать во внимание короткий период НЭПа, иностранная собственность в СССР была запрещена и потребность в подобном законодательстве отсутствовала. Правда, на территории СССР до 1987 г. действовали несколько совместных предприятий, созданных при участии стран СЭВ, но они были немногочисленны, полностью находились под контролем государства, и особой необходимости в их регулировании не возникало.

Переход к политике открытости, признание легитимности различных форм собственности потребовали формирования соответствующего механизма регулирования взаимоотношений между государством и предпринимателями, в том числе и из других государств. При этом механизм регулирования деятельности предприятий с иностранным участием в России претерпел в процессе эволюции значительные изменения. Становление рыночных отношений в стране сопровождалось разрушением старых государственно-хозяйственных механизмов и формированием системы новых политических институтов, характерных для демократических обществ и адекватных рыночной экономике.

Если проследить историю развития государственного регулирования иностранных инвестиций в России, то можно выделить основные периоды, в процессе которых менялись мировоззрение Правительства в плане сотрудничества с иностранными предпринимателями, правовая и институциональная среда. Изменение парадигмы регулирования деятельности иностранных инвесторов отражалось в содержании нормативных актов.

Рассмотрим основные этапы эволюции системы регулирования деятельности предприятий с иностранным капиталом (табл. 18).

Первый этап начался в 1987 г., еще во времена СССР, когда в стране предпринимались первые шаги в направлении гласности и открытости. Как уже упоминалось, при тоталитарном режиме иностранная собственность была в основном запрещена. Поэтому принятие нормативного акта, разрешающего совместное предпринимательство, было довольно радикальным шагом. И в январе 1987 г. Правительство СССР, которому тогда еще не запрещалось заниматься законотворческой деятельностью, выпустило постановления «О порядке создания на территории СССР и деятельности совместных предприятий, международных объединений и организаций СССР и других стран – членов СЭВ» (№ 48) и «О порядке создания на территории СССР и деятельности совместных предприятий с участием советских организаций и фирм капиталистических и развивающихся стран» (№ 49).

Этот пакет постановлений, хотя и не был лишен отдельных недостатков, тем не менее явился шагом вперед по направлению к рыночной экономике. Единственно возможной формой привлечения прямых иностранных инвестиций было создание совместных предприятий российских юридических лиц с зарубежными партнерами.

Организационно-правовые формы таких предприятий в законодательстве сформулированы еще не были, но, по сути, они были обществами с ограниченной ответственностью или закрытыми акционерными обществами. В условиях неконвертируемости валюты и несовершенства системы цен существовала довольно произвольная оценка вкладов сторон в уставный фонд совместного предприятия.

Таблица 18

Характеристика основных этапов эволюции институциональной системы, связанной с иностранными инвестициями

Этапы эволюции	Основные процессы в российской экономике	Институциональные изменения
1	2	3
1987–1991 гг.	Начало перехода от тоталитарного режима к демократической рыночной системе. Экономическая ситуация стабильна	Формирование нормативной базы, касающейся создания СП и содержащей противоречие – ограничение статуса иностранных инвесторов наряду с предоставлением льгот Централизация функций регулирования ПИИ
1992–1994 гг.	Период радикальных рыночных преобразований, либерализация цен, глубокий кризис в экономике. Отмена государственной монополии на внешнюю торговлю. Осуществление программы приватизации. Создание рынка ценных бумаг	Активные институциональные преобразования. Приближение к принятому в мировой практике механизму регулирования после принятия Закона об иностранных инвестициях в РСФСР Формирование нормативной основы для переходного периода – принятие Конституции РФ, Гражданского кодекса, Таможенного кодекса, законов о валютном регулировании, банковской деятельности и др. Создание ФКЦБ, попытка создания единого органа, специализированного на политике в области ПИИ

1	2	3
1995–1999 гг.	Продолжение рыночных преобразований, тенденция к экономической стабилизации. Допуск иностранных инвесторов на российский рынок государственных ценных бумаг. Выход российских эмитентов на зарубежные фондовые рынки. Дестабилизирующее влияние финансового кризиса в Юго-Восточной Азии, а затем кризиса в России в августе 1998 г.	Стимулирование привлечения стратегических инвесторов – крупных ТНК Создание Консультационного совета по иностранным инвестициям. Принятие Закона о соглашениях о разделе продукции как важный шаг к сотрудничеству с зарубежными компаниями в добывающем секторе Принятие нового Закона об иностранных инвестициях в РФ
С 2000 г.	Смена президентской власти в стране. Стабилизация отношений между исполнительной и законодательной властью. Присвоение России статуса страны с рыночной экономикой	Реформирование налоговой системы. Окончательный перевод иностранных инвесторов на национальный режим

Следует отметить, что нормативная база, действующая в данный период, была довольно противоречива. С одной стороны, в нормативных документах того времени чувствуется настороженность по отношению к иностранному инвестору и присутствует ряд ограничений в отношении статуса иностранных инвесторов. К примеру, доля иностранного партнера в уставном капитале не могла превышать 49%, иностранный гражданин не мог занимать руководящие позиции в администрации предприятия и т. д.

С другой стороны, совместным предприятиям со значительной долей иностранного капитала (свыше 30%) предоставлялись налоговые льготы. СП с долей иностранного партнера ниже 30% имели более высокую ставку налога на прибыль, но тем не менее платили налог ниже, чем остальные предприятия. В особо льготных условиях находились совместные предприятия, размещенные в Дальневосточном экономическом районе. Кроме того, существовали специальные

льготы, касающиеся только СП с долей иностранного капитала свыше 30%. Это освобождение от налога в течение первых двух лет с момента объявления прибыли – так называемые налоговые каникулы (для совместных предприятий Дальневосточного экономического района этот период составлял три года). Иными словами, совместные предприятия были своего рода специфическими активами.

Противоречивость подхода Правительства СССР к оценке роли иностранных инвесторов в национальной экономике вполне можно объяснить, принимая во внимание недостаток опыта в данной области. Рыночная экономика делала только первые шаги, и экономическая ситуация выглядела вполне благополучной.

На первых порах контроль и регистрация всех совместных предприятий осуществлялись в центре, в Москве, но в 1991 г. было принято постановление, которое делегировало местным органам полномочия регистрировать предприятия с иностранными инвестициями в некрупные проекты, не связанные с добычей энергоносителей.

В 1991 г. началось формирование рынка ценных бумаг, что связано с принятием постановления «Об акционерных обществах»¹ и появлением первых полноценных акционерных общества. В продаже появились первые акции, пионерами в области размещения своих акций стали коммерческие банки. Начали создаваться первые фондовые биржи.

Данный период заканчивается 1991 г., когда был разработан и принят Парламентом Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР»². Согласно этому закону предприятиям с иностранными инвестициями был предоставлен национальный режим, при котором эти предприятия могли пользоваться на территории страны равными с национальными предприятиями юридическими правами и должны были нести равные обязанности.

Следует отметить, что универсальный характер данного Закона был обусловлен правовой ситуацией, в которой он был принят. В момент принятия этого нормативного акта отсутствовали основные законы, регулирующие экономические отношения в условиях рыночной экономи-

¹ Положение об акционерных обществах: [Утв. постановлением СМ РСФСР от 25.12.1990 г.]: <http://nra.gov.garweb.ru:8080/public/default.asp?no=3874565>

² Об иностранных инвестициях в РСФСР: Закон от 4.07.1991 г. № 1545-1: http://www/fips/rus_page/legislat/laws.html/

ки: гражданский и таможенный кодексы, закон о валютном регулировании, закон о банках и банковской деятельности, положение о регистрации и т. п. Поэтому Закон 1991 г. содержал своего рода экономические и правовые основы регулирования иностранных инвестиций в России. И многие положения, которые декларировались в статьях закона, впоследствии не были подтверждены последующими нормативными актами и поэтому так и остались на уровне благих пожеланий. После принятия этого закона берет начало новый этап эволюции системы регулирования деятельности предприятий с иностранным капиталом.

Второй этап эволюции механизма регулирования начинается с распадом СССР. Это период довольно радикальных шагов в сфере политических и экономических преобразований. Принятие программы приватизации, переход на рыночные методы ценообразования, либерализация внешнеэкономической деятельности, начавшееся формирование рынка ценных бумаг, создание внутреннего валютного рынка подготовили более благоприятную почву для сотрудничества с зарубежными партнерами.

Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР», позволил значительно продвинуться вперед в плане создания по выработанной мировой практикой модели механизма регулирования иностранных инвестиций и предоставил более широкие возможности иностранным инвесторам в сравнении с предыдущими нормативными актами, что повысило привлекательность российской экономики. В соответствии с этим законом:

- было снято ограничение на долю иностранного капитала в предприятии. Снятие ограничения на долю иностранного партнера открыло дорогу в Россию транснациональным корпорациям, так как они предпочитают из всех форм инвестирования создание филиалов в других странах;
- расширился круг лиц, которые могли выступать в роли иностранных и российских инвесторов. Ими могли быть иностранные и российские физические и юридические лица, лица без гражданства, российские граждане, имеющие постоянное местожительство за границей, иностранные государства и международные организации;
- увеличилось число способов создания предприятия с иностранными инвестициями. Предприятия могли создаваться путем уч-

редительства или приобретения доли участия (в виде пая, пакета акций) в уже действующем российском предприятии, а также путем приобретения предприятия полностью иностранным инвестором.

Таким образом, Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР» 1991 г. был существенной вехой на пути формирования механизма взаимодействия с иностранными инвесторами и долгое время являлся основным нормативным актом, регулирующим деятельность предприятий с иностранными инвестициями.

В этот период были приняты основные законы, способствующие переходу России от централизованно планируемой экономики к более демократичной рыночной экономике, – Конституция, Гражданский кодекс, Таможенный кодекс, Закон «О валютном регулировании», Закон «О банках и банковской деятельности» и др. Но в то же время в соответствие с новым налоговым законодательством, принятым в 1992 г., предприятия с иностранными инвестициями были лишены большинства льгот (в частности, пониженной налоговой ставки; налоговые каникулы были сохранены для предприятий, зарегистрированных до 1 января 1992 г.). Из преференциального режима предприятия с иностранными инвестициями были переведены на национальный режим регулирования налогов.

Для второго этапа характерна активизация процессов либерализации, начало которым положили либерализация цен и осуществление программы приватизации. С развитием процессов акционирования началось активное создание рынка ценных бумаг. В 1992–1993 гг. перечень ценных бумаг, обращающихся на российском рынке, был ограничен, объемы инвестиций в российские ценные бумаги были очень небольшие, однако с 1994 г. прослеживается тенденция более активного участия западных фирм в покупке акций приватизированных предприятий. На фондовом рынке появились зарубежные институциональные инвесторы, это такие компании, как Chase Manhattan Bank, Merrill Lynch, Morgan Stanley, Brunswick и др. Институциональные инвесторы активно покупали акции нефтегазовых, деревообрабатывающих предприятий, предприятий цветной металлургии, несмотря на то что они относились к рисковому ценным бумагам.

Кроме того, в данный период происходили активные процессы институциональных преобразований, которые завершились в основ-

ном в 1994 г. В дополнение к фондовым биржам были созданы Федеральная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку (аналог SEC в США), Антимонопольный комитет, Государственный таможенный комитет.

Была предпринята попытка создать государственный орган, ответственный за политику в отношении иностранных инвестиций, но она оказалась не очень успешной. Созданный в начале 1992 г. Комитет по иностранным инвестициям просуществовал недолго. В силу недостаточной самостоятельности, отсутствия необходимых финансовых средств и квалифицированных кадров его деятельность оказалась недостаточно эффективной. В конце 1992 г. его функции были переданы Российскому агентству по международному сотрудничеству и развитию (РАМСИР). Это агентство возглавлялось одним из вице-премьеров и получило значительные полномочия, включая регистрацию предприятий с иностранными инвестициями, создание базы данных по инвестиционным проектам, выработку предложений по долгосрочному сотрудничеству и т. п. РАМСИР активно занялось формированием инфраструктуры для работы с иностранными инвесторами. При его участии были образованы Регистрационная палата; Информационный центр содействия инвестициям; Российская финансовая корпорация, осуществлявшая финансирование проектов на конкурсной основе; Государственная инвестиционная корпорация, которая занималась реализацией приоритетных инвестиционных проектов; Российский федеральный центр проектного финансирования, в чьи функции входила экспертиза приоритетных инвестиционных проектов; Государственный информационный центр содействия инвестициям, занимавшийся созданием базы данных для инвесторов по приватизируемым предприятиям.

Но, несмотря на положительные результаты в работе, в 1994 г. РАМСИР было понижено в статусе, передано в ведение Министерства внешнеэкономических связей и затем фактически ликвидировано. Произошедшее в это время изменение структуры Правительства РФ привело к перераспределению функций, и основные вопросы иностранных инвестиций были закреплены за Министерством экономики. В рамках Министерства был создан Департамент международного инвестиционного сотрудничества, который занимался инвестиционными

проектами, координировал разработку нормативных актов, касающихся иностранных инвестиций. Функции регистрации предприятий с иностранными инвестициями и аккредитации представительств иностранных компаний были переданы учрежденной в 1994 г. при Министерстве экономики Государственной регистрационной палате.

На втором этапе происходило активное формирование рынка государственных ценных бумаг, начало которому положил выпуск в 1993 г. ГКО, к покупке которых со временем были допущены иностранные инвесторы. Стала создаваться инфраструктура фондового рынка, появились институты депозитариев, регистраторов ценных бумаг и т. п.

В условиях дефицита финансовых источников в то время было сложно развивать такую капиталоемкую отрасль, как добыча природных ресурсов, которая представляла собой основную специализацию национальной экономики, поэтому с 1992 г. в России вошла в обиход практика проведения тендеров и аукционов по освоению месторождений для национальных и иностранных инвесторов. Закон о концессионных договорах, обеспечивающий правовую основу взаимоотношений с иностранными разработчиками ресурсов, не принят до сих пор, тем не менее большинство иностранных нефтяных компаний пришли в Россию и застолбили место для эксплуатации природных ресурсов именно в данный период.

В дальнейшем нормативная база по регулированию деятельности иностранных инвесторов расширялась, пополняясь новыми нормативными актами и приобретая новые черты. По мере продвижения реформ, формирования новых рыночных институциональных структур изменялась и политика Правительства РФ в отношении иностранных компаний.

Третий этап эволюции механизма регулирования деятельности предприятий с иностранным капиталом начинается с 1995 г. Важным событием в данный период стало принятие первого в истории России Федерального закона «Об акционерных обществах», вступившего в действие с 1 января 1996 г., который регламентировал различные сферы деятельности акционерных обществ и был максимально направлен на защиту интересов инвесторов. С этого времени в экономической политике Правительства появилось новое направление – сти-

мулирование привлечения крупных инвестиций. Делалась ставка на стратегических инвесторов – крупные транснациональные компании.

Первым шагом в этом направлении стало принятие указа Президента от 25 января 1995 г. № 73 о предоставлении льгот по таможенным пошлинам крупным компаниям. В соответствии с данным указом устанавливалось уменьшение в 2 раза ввозных таможенных ставок для отдельных групп товаров в течение 5 лет. Условия пользования льготами включали: а) вложение значительных объемов инвестиций; б) налаженное производство аналогичных товаров в России с применением местного сырья и труда российских граждан. В настоящее время подобными льготами пользуются такие компании, как Mars, Cadbury, Nestle, United Technologies.

Налоговые льготы крупным инвесторам гарантировало и новое налоговое законодательство, принятое в 1995 г. Инструкция по налогу на прибыль включала положение о льготах, предоставляемых инвесторам, вложившим значительную сумму инвестиций (не менее 10 млн долл. при доле свыше 30%), зарегистрированным после 1 января 1994 г. и имеющим большую долю материального производства. Эти предприятия не платили налог на прибыль в федеральный бюджет в течение двух лет, а в третий и четвертый год платили по пониженной ставке.

Россия была заинтересована в крупномасштабных инвестициях в топливно-энергетический комплекс, особенно в инвестиционных проектах, в рамках которых помимо основного производства создается и необходимая инфраструктура, оказывается содействие социально-экономическому развитию региона. Примерами такого рода являются проекты освоения нефтегазоносных месторождений шельфа Сахалина. Важным шагом в плане сотрудничества с зарубежными компаниями, работающими в природном секторе, явилось принятие в конце 1995 г. Закона «О соглашениях о разделе продукции»¹, тесно связанного с Законом «О концессиях», судьба которого незавидна. Принятие этого Закона явилось прогрессивным шагом, но затем действие его было ограничено.

Для более тесного сотрудничества с наиболее важными стратегическими инвесторами был создан Консультационный совет по ино-

¹ О соглашениях о разделе продукции: Федер. закон от 30.12.1995 г. № 225-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 1996. № 1. С. 18.

странным инвестициям в России, который функционирует и в настоящее время. В его состав входят представители 26 зарубежных компаний, которые активно занимаются бизнесом в России. В их числе такие компании, как Siemens, BASF, Coca-Cola, Procter&Gamble, Fiat, Renault и др. С российской стороны в работе совета, заседания которого проходят два раза в год, участвуют представители Минэкономики, Минфина, Госдумы, Центрального банка России, Государственного таможенного комитета, МИД. Цель данного совета – диалог Правительства РФ и иностранных инвесторов для выработки рекомендаций по улучшению инвестиционного климата.

Именно в данный период в Россию пришло большинство транснациональных гигантов, которые действуют в настоящее время на российском рынке. Например, крупные зарубежные производители автомобилей вкладывают инвестиции с намерением создать сборочные производства на базе российских предприятий автомобилестроения.

Внимание Правительства РФ к этой отрасли, предоставление значительных таможенных льгот для предприятий, осуществляющих сборку автомобилей из импортных комплектующих, дало положительный импульс для сотрудничества отечественных и иностранных автомобилестроителей. В апреле 1998 г. было принято постановление Правительства РФ «О дополнительных мерах по привлечению инвестиций для развития отечественной автомобильной промышленности»¹, которое содержало положение об особом правовом регулировании деятельности зарубежных инвесторов, осуществляющих крупномасштабные инвестиционные проекты. При этом под крупномасштабными инвестиционными проектами, включающими производство готовых автомобилей и автомобильных комплектующих, подразумевались проекты:

- с объемом инвестиций в первые 5 лет не менее 1,5 млрд р.;
- с участием иностранных инвесторов в уставном капитале предприятий со вкладом не менее 150 млн р.;
- при реализации которых доля затрат, производимых на территории по истечении 5 лет с начала реализации и до окончания срока их

¹ О дополнительных мерах по привлечению инвестиций для развития отечественной автомобильной промышленности: Постановление Правительства РФ от 24.04.1998 г. № 413 // Собр. законодательства РФ. 1998. № 17. С. 1950.

действия, составляет не менее 50% себестоимости конечной продукции.

В 1995 г. был принят новый Закон «Об акционерных обществах», регулирующий корпоративные права, а в Гражданском кодексе были указаны основные организационно-правовые формы предприятий, разрешенные на территории РФ. К этому периоду также относится выход российских эмитентов на зарубежные фондовые рынки. Наряду с Правительством РФ, которое выпустило в конце 1996 г. первый транш еврооблигаций, российские предприятия и муниципальные органы также стали выходить на европейский и американский рынки с выпуском еврооблигаций и ADR. Кроме того, в 1996 г. иностранные портфельные инвесторы были допущены на российский рынок ГКО и ОФЗ; впрочем, до этого они уже имели скрытые вложения в эти государственные ценные бумаги через посредников.

Выделенный период эволюции механизма регулирования, по нашему мнению, продолжался до 1999 г. В данный период была осуществлена большая часть иностранных инвестиций, но тем не менее его нельзя назвать очень благоприятным. Дестабилизирующее влияние на российский рынок инвестиций оказали финансовый кризис в Юго-Восточной Азии в конце 1997 г. и финансовый кризис августа 1998 г., который стал причиной оттока иностранного капитала из российской экономики. Данный этап завершается принятием в июне 1999 г. нового закона об иностранных инвестициях.

Начало *четвертого этапа* эволюции системы регулирования деятельности предприятий с иностранным капиталом ознаменовало собой принятие Закона «Об иностранных инвестициях в РФ»¹, который значительно отличается от предыдущего. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в РФ», как сказано во вводной части, определяет условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории РФ, направлен на эффективное использование в экономике РФ ресурсов, формирующих материальное содержание иностранных инвестиций, и обеспечивает соответствие правового режима иностранных инвестиций нормам международного права и международной практике инвестиционного сотрудничества. С приня-

¹ Об иностранных инвестициях в РФ: Федер. закон от 9.07.1999 г. № 160-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 1999. № 28. С. 3493.

тием Закона «Об иностранных инвестициях в РФ». Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР» был упразднен. Здесь следует отметить их существенные различия, обусловленные правовыми условиями их принятия.

Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР» 1991 г. был принят в ситуации «правового вакуума», когда рыночная экономика делала первые шаги, и этим обусловлена его универсальность. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в РФ» 1999 г. был принят, когда основные правовые ниши, которые охватывал Закон 1991 г., уже заполнили соответствующие нормативные акты, и поэтому он имеет более узкую направленность. Отличительной особенностью данного Закона является то, что значительная часть его содержания (11 статей) посвящена основным гарантиям прав иностранных инвесторов на имущество, доходы, обеспечение стабильности условий деятельности, компенсации в случае национализации и др., что должно уменьшить риск вложений. На наш взгляд, некоторые из предлагаемых гарантий должны подразумеваться сами собой для предпринимателя, занимающегося бизнесом в чужой стране, а некоторые гарантии, например по компенсации и национализации (ст. 8), сформулированы менее удачно, чем в предыдущем Законе, так как менее соответствуют международным нормам.

Важным моментом и определенным новшеством в отечественном законодательстве является гарантия перехода прав и обязанностей иностранного инвестора другому лицу (ст. 7). Это очень важно для реализации механизма защиты инвесторов со стороны государств происхождения капитала и международных организаций, страхующих инвестиции. При возмещении ущерба, нанесенного инвестору в принимающей стране, данный орган – государственный или международный – приобретает права и обязанности данного инвестора, фактически подменяя его, и очень важно, чтобы такая возможность передачи прав была предоставлена национальным законодательством.

Также Закон 1999 г. содержит новые понятия, которые доселе не применялись в правовой практике. Это «инвестиционный проект», «приоритетный инвестиционный проект», «совокупная налоговая нагрузка» и др. Впервые было дано определение прямых иностранных инвестиций, до этого в официальной статистике использовалась ме-

тодика Госкомстата, в соответствие с которой инвестиции делились на прямые и портфельные.

Слабым местом данного Закона является то, что не решена полностью проблема гарантирования неизменности условий хозяйственной деятельности, т. е. стабилизационной оговорки. Формально ст. 9 предусматривает подобного типа гарантии, но согласно ее формулировке действие оговорки распространяется не на все нормативные условия деятельности инвестора, а только на определенный их перечень, а главное, не на всех иностранных инвесторов, а только на узкий круг исполнителей приоритетных инвестиционных проектов. Стабилизационная оговорка используется в инвестиционном законодательстве многих развивающихся стран и стран с переходной экономикой, элиминируя неблагоприятное воздействие нестабильности законодательства в условиях его становления, и поэтому имеет политическое значение. В российском законодательстве она присутствует во многих нормативных актах (Закон «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» 1991 г.; указ Президента РФ от 27 сентября 1993 г. № 1466; Закон «О соглашениях о разделе продукции») с разным сроком действия¹. Российскому законодательству в условиях повышенного экономического риска необходим унифицированный вариант стабилизационной оговорки, исключающий дискриминацию прав экономических агентов и гарантирующий неизменность всех без исключения условий хозяйственной деятельности инвесторов.

Принятие Закона «Об иностранных инвестициях в РФ» по времени примерно совпало с выбором нового Президента. Естественно, смена лидера всегда подразумевает смену концепции экономического и политического развития страны. Стабилизация экономики после кризиса 1998 г., новая расстановка сил в обществе создали предпосылки для корректировки курса реформ.

Новым шагом в развитии законодательной базы страны стало принятие Налогового кодекса, цель которого – снизить налоговое бремя. Эта цель в какой-то степени была достигнута, так как ставки налога на прибыль были снижены, но по сравнению с предыдущим

¹ Об инвестиционной деятельности в РСФСР: Закон от 26.06.1991 г. № 1488-1: <http://www.b2russia.ru/law2a.html>; О совершенствовании работы с иностранными инвестициями: Указ Президента РФ от 27.09.1993 г. № 1466: http://www.fips.ru/fips/rus_page/legislat/ldict.html

новое налоговое законодательство обладает существенным недостатком: в нем отсутствуют меры поощрения вложений инвестиций в расширение предприятия. В новом налоговом законодательстве предприятия с иностранным капиталом были окончательно лишены всех налоговых льгот. Теперь, чтобы иметь какие-либо послабления, иностранные предприниматели должны осуществлять приоритетные инвестиционные проекты, список которых утверждается Правительством РФ.

Важное значение для стабильности экономической политики Правительства в отношении иностранных инвесторов в стране имеет наличие в стране авторитетных и обладающих полномочиями государственных органов, ответственных за стратегию привлечения иностранного частного капитала и взаимодействие с практикующим бизнесом. Попытки создать такой орган и его организационные перестройки в 1993–1994 гг. – сначала Комитет по иностранным инвестициям, затем РАМСИР – оказались неудачными. В результате в России не существует постоянно действующего органа, фактически отвечающего за координацию деятельности органов государственного управления, которые имеют отношение к иностранным инвестициям, и занимающегося содействием притоку иностранного капитала. Какие-то функции по сотрудничеству с иностранными инвесторами выполняет Консультационный совет по иностранным инвестициям, но он собирается периодически и затрагивает интересы узкого круга инвесторов.

Структурная политика за весь период эволюции системы регулирования деятельности предприятий с иностранным капиталом не терпела особых изменений. В основном используются ограничения, принятые в мировой практике, в том числе в промышленно развитых странах, но существует лимит на деятельность иностранных компаний в финансовых отраслях, в том числе в банковском деле, страховании; также имеют место изъятия из национального режима и в некоторых промышленных отраслях, в том числе в добывающих. Предполагается расширить присутствие иностранных коммерческих банков в банковской системе, но пока этого не произошло. В настоящее время в Думе обсуждается федеральный закон о перечне видов деятельности и территорий, в которых запрещается или ограничивается

деятельность иностранных инвесторов. Хотя подобные ограничения распространены в мировой практике и международные нормы не препятствуют установлению подобных ограничений и запретов, многие экономисты скептически относятся к данному законопроекту, рассматривая его как протекционистский, так как он не будет способствовать созданию представления о России как стране с благоприятными инвестиционным климатом и институциональной средой¹.

4.4. Стратегия институциональных преобразований для рационального участия российской экономики в процессах глобализации и транснационализации

Если проследить историю развития мировой экономики, то можно заметить, что она всегда развивалась под знаком противоречий между развитыми и развивающимися странами. Основным противоречием является практика неэквивалентного обмена между странами Запада и остальным миром. Концентрацию благ в промышленно развитых странах нужно рассматривать не только как результат превосходства этих стран в производственно-технологическом процессе, но и как результат неэквивалентного обмена с развивающимися странами. Извлечение выгоды из использования преимуществ неэквивалентного обмена свойственно западным странам еще со времен колониальных завоеваний, но с течением времени механизм извлечения выгоды постоянно модифицируется. Так, сегодня для этих целей используются механизмы регулирования ВТО и других международных организаций, которые находятся под контролем развитых стран.

Транснациональные корпорации из промышленно развитых стран контролируют большинство рынков сырья. Кроме того, с помощью технических инноваций потребность в натуральном сырье сведена к минимуму, что обусловило относительную сырьевую независимость промышленно развитых стран. На рынке продовольствия условия в целом также диктуются странами Запада. Если в прошлом развивающиеся страны были основными поставщиками сельскохозяйственного сырья и продовольственных продуктов на мировой ры-

¹ Политика привлечения прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. М., 2001. С. 180.

нок, то начиная с 1960-х гг. поставщиками продовольствия стали преимущественно западные страны, которые с помощью «зеленой революции», применения высоких технологий и интенсивных способов земледелия не только обеспечили себя продовольствием, но и стали поставлять его на экспорт. Развивающиеся страны специализируются, как правило, на производстве тропических и технических культур, востребованных рынком. Вытеснение развивающихся стран с продовольственных рынков не прекращается.

Единственным исключением является рынок нефти, который с конца 1960-х гг. находится под контролем ОПЕК, и поэтому влияние промышленно развитых стран на конъюнктуру рынка ограничено. В торговле нефтью развивающиеся страны могут проводить независимую политику, что вызывает постоянное раздражение западных стран.

Обладание природно-ресурсным потенциалом, по мнению ученых, не дает развивающимся странам значительных преимуществ по причине некорректного учета вклада факторов производства в формирование добавленной стоимости в мире¹. Ресурсы, заимствованные у природы, считаются бесплатными, и износ ресурсов не включается в издержки производства, в то время как износ капитала получает отражение. Отсюда завышенная оценка капитала в создаваемом мировом продукте и нулевая оценка природных ресурсов. Таким образом, фиксируется распределение добавленной стоимости в пользу промышленно развитых стран, так как там сконцентрирована большая часть капитала, в то время как развивающиеся страны при высокой концентрации ресурсного потенциала и низкой концентрации капитала получают значительно меньшую часть дохода. Некорректный учет вклада факторов производства приводит к повышению антропогенной нагрузки и хроническим экологическим проблемам на планете. И хотя глобализация в целом является положительным явлением, экономический эффект от нее распределяется преимущественно в пользу промышленно развитых стран, и разрыв в уровнях развития между странами Запада и развивающимися странами, который, по мнению специалистов, со временем будет еще больше возрастать, не позволит развивающимся странам в будущем даже приблизиться к стандартам

¹ Точка зрения профессора Р. Репетто. См.: *Львов Д. С.* Указ. соч. С. 24.

промышленно развитых стран. Поэтому террористические акты в сентябре 2001 г. и в последующий период являются своеобразным выражением накопившихся противоречий между развитыми и развивающимися странами.

Одним из рычагов экономической экспансии, используемой развитыми странами для вовлечения и удержания развивающихся стран в сфере своих интересов, является и экспорт капитала. Страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, попавшие в орбиту японского и американского влияния, оказались в привилегированном положении благодаря инвестиционным связям с постиндустриальными странами. Активное включение стран с переходной экономикой после длительного периода самоизоляции в торговые и инвестиционные международные связи привело к необходимости адаптации этих стран к изменяющимся условиям мирового порядка. Адаптация разных стран к новым условиям происходила с разной степенью успеха, это зависело от политической ситуации в стране, глубины экономического спада, экономической политики правительств.

Однако, как показывает опыт разных стран, открытость несет в себе не только созидательное, но и деструктивное начало. Чтобы экономика России, находящаяся в процессе реформирования в неустойчивом состоянии, в меньшей степени пострадала от разрушительного воздействия внешних факторов, необходима умеренная либерализация внешнеэкономических отношений. Поэтому стратегия участия российской экономики в процессах глобализации и транснационализации должна формулироваться с учетом задач, поставленных в Концепции национальной безопасности Российской Федерации, чтобы привлечение иностранного капитала, к примеру, способствовало ликвидации диспропорций, существующих в экономике, а не создавало новые проблемы, более опасные по своим долгосрочным последствиям. При этом важное значение имеет комплексный подход, учитывающий процессы, происходящие на мега-, макро-, мезо- и микроуровне (рис. 4).

Стратегия мезоуровня. Целью стратегии данного уровня является укрепление геополитического положения России, становление ее в качестве одной из ведущих держав, лидеров мировой экономики,

противостояние однополюсному варианту развития мирохозяйственной системы в пользу многополюсной парадигмы.



Рис. 4. Формирование многоуровневой стратегии рационального участия российской экономики в процессах глобализации и транснационализации

В новом столетии могут быть реализованы различные сценарии эволюции мирового сообщества – в зависимости от расстановки сил на мировой арене. Существует вариант сценария, который формируется исходя из имеющегося в настоящее время разделения стран на элитную группу «золотого миллиарда», или группу постиндустриальных стран во главе с Соединенными Штатами, и периферию, состоящую из стран, значительно уступающих им по уровню развития. Ос-

новное назначение периферии, согласно данной парадигме, – снабжать страны «золотого миллиарда» сырьем, обеспечивать условия для размещения второстепенных или вредных для окружающей среды производств, выносимых за пределы постиндустриальных стран.

Данный сценарий предполагает развитие глобализации в ее негативном варианте, когда создается угроза многообразию мира в пользу некоего универсализма, основанного на западных, прежде всего американских, стандартах в сфере управления, организации производства, быта. К сожалению, для подобного пути развития мирохозяйственной системы достаточно предпосылок в виде концентрации производительных сил в указанной группе стран, контроля над финансовыми и информационными системами, локализации инновационных ресурсов. Основными способами поддержания равновесия в данной системе являются недопущение военной и террористической угрозы со стороны периферии и управление мировым общественным сознанием в нужном направлении.

Для реализации более демократичного варианта сценария, основанного на многополюсной парадигме развития, потребуются значительные усилия для перелома сформировавшихся тенденций одностороннего универсализма. Многополюсная структура предполагает соперничество на мировой арене нескольких групп со своими зонами влияния¹. Одним из центров многополюсной системы должна стать Россия. Зачатки многополюсной системы существуют в современной расстановке сил, но пока еще в неоформившемся виде, поэтому предстоит длительная работа по их развитию. Многополюсная структура мирового сообщества позволит сохранить самое главное достижение эволюции человечества – многообразие форм цивилизаций, сложившееся разнообразие социальных культур, образов жизни и ценностных ориентаций².

Выбор человечества в пользу того или иного сценария может осуществиться в ближайшие десятилетия, и поэтому Россия, для которой предпочтителен второй вариант развития событий, должна

¹ О многополюсных моделях экономического влияния в мире см., напр.: Галицкий В., Попов С. Паутина влияния: анализ центров экономической силы в современном мире // Эксперт. 2001. № 42.

² Предпочтение данному варианту развития событий дано и в Концепции национальной безопасности Российской Федерации.

иметь четкую концепцию, отражающую ее роль и место в многополюсной системе, ее новое геополитическое положение.

Реформационные процессы в экономической сфере, которые были инициированы в конце 1980-х гг., привели к трансформациям в политической сфере, к изменению в расстановке сил между региональными интеграционными группировками. Прекращение деятельности организации СЭВ привело к утрате Россией роли лидера в Центральной и Восточной Европе, к резкому сокращению экономических связей в рамках данной, в прошлом тесно интегрированной, группировки. Изменения, произошедшие за последние десять лет в экономике России (значительное сокращение экономического потенциала, усиление сырьевой направленности экспорта, ослабление инновационной деятельности и т. д.), привели к смещению России в сторону периферии в мировой экономике. Однако очевидно, что истинный геополитический статус России выше существующего ныне.

Для становления в роли лидера в новой ситуации, при новой расстановке сил России необходимо усиление ее конкурентных позиций за счет роста экономической мощи на основе обновления технической базы, проведения современной промышленной политики, создания национальной инновационной системы. В качестве рычагов экономического влияния должны использоваться не только торговые связи, но и инвестиции национального капитала за рубеж, которые в настоящее время пока слабо задействованы. В качестве зоны влияния можно рассматривать не только страны СНГ (в первую очередь, это Беларусь, Украина, Казахстан, Кыргызстан, Армения), но и некоторые страны Восточной Европы (страны Балтии, Болгария), а также некоторые государства Азии (Монголия, Индия и претендующий на региональное лидерство Китай). Интеграционные процессы, направленные на создание единого экономического пространства, осуществляемые в рамках СНГ, пока не сформировали основу для создания будущего ядра в многополюсной экономике, необходимы новые инициативы для активизации данных процессов.

Для укрепления своего геополитического положения России нужно сокращать свое отставание от развитых стран, для этого надо обеспечить рост экономики как минимум на 7–8% в год (Китай в начале 1990-х гг. обеспечивал рост на 10–12% в год). Кроме того, Россия должна оптималь-

но вписаться в процессы глобализации и транснационализации. Согласно теории цикличности развития международного производства, в мире происходит перемещение отраслей и производств из постиндустриальных стран в страны следующего эшелона. При этом сначала происходит перемещение традиционных отраслей, например текстильной промышленности, металлургии, затем – более сложных отраслей обрабатывающей промышленности и, наконец, таких отраслей новой экономики, как, например, электроника. За счет этого осуществляется облегчение производственной структуры постиндустриальных экономик и утяжеление структуры развивающихся экономик. Россия вполне может участвовать в этом процессе, преследуя цели формирования более эффективной структуры национального хозяйства, так как привлечение внешних источников ускорит процессы реструктуризации. Но при этом нужна четко сформулированная структурная политика, отражающая отраслевые приоритеты и национальные интересы. Процессы транснационализации, которые обусловили открытый доступ транснациональных корпораций и других иностранных хозяйствующих субъектов в различные сферы экономической деятельности России, должны быть управляемыми.

Стратегия макроуровня. Целью стратегии данного уровня является повышение привлекательности экономики для иностранных инвесторов за счет продолжения реформ, стабилизации экономических и правовых условий, обеспечения защищенности частного капитала, улучшения деловой и институциональной среды.

Идеи Вашингтонского консенсуса, пропагандируемые в 1990-е гг., не содержат универсальный рецепт превращения бедной страны в процветающую, так как недостаточно учитывают тенденции глобализации и значение институциональных преобразований. Тем не менее в адаптированном варианте их можно плодотворно использовать для выработки экономической политики в той же мере, как и позитивный мировой опыт осуществления программ макроэкономических преобразований.

В конкуренции между странами за прямые иностранные инвестиции не последнее место занимает динамика развития экономики. Страна становится привлекательной для иностранных компаний, особенно ориентированных на внутренний рынок, когда она находится на стадии подъема, так как в это время происходят расширение нацио-

нального рынка, рост покупательной способности населения, потребностей национальных компаний в продукции и услугах.

Таким образом, чтобы стать привлекательной для иностранных инвесторов и получить дополнительные внешние источники финансирования, экономика должна развивать свой потенциал, и в первую очередь за счет внутренних источников. Поэтому одной из главных задач в плане увеличения инвестиционного потенциала российской экономики является улучшение инвестиционного климата как для отечественных, так и для иностранных инвесторов. Учитывая мировой опыт в области повышения привлекательности экономики для инвестирования частного капитала и уменьшения уровня риска, можно выделить набор стандартных мер, применение которых улучшит имидж страны на мировой арене. Их можно распределить на следующие группы:

- 1) создание общих условий, обеспечивающих стабильность в экономике и защищенность частного капитала;
- 2) правовые и институциональные преобразования для создания благоприятных условий деятельности иностранных компаний;
- 3) создание преференциальных условий для предприятий с иностранными инвестициями в целях повышения привлекательности экономики.

В первую группу включается комплекс мер по созданию экономических и политических предпосылок для устойчивого экономического роста и формирования благоприятной правовой среды. На этих мерах должна основываться экономическая политика государства, направленная на либерализацию и стабилизацию экономических и правовых условий в стране, повышение конкурентных позиций страны на мировом рынке инвестиций.

В этой группе мер для России важное значение имеют: а) обеспечение политической стабильности и стабильности системы регулирования хозяйственной деятельности предприятий с иностранным участием, поддерживаемое стабилизационной оговоркой; б) формирование эффективного режима деятельности органов регулирования, основанного на прозрачности и четких правилах взаимодействия чиновников и предпринимателей, не обремененного бюрократическими процедурами, исключаящего коррупцию. Стабилизационная

оговорка, сформулированная весьма неудачно в Федеральном законе «Об иностранных инвестициях в РФ» 1999 г., не обеспечивает гарантии неизменности экономических условий всем иностранным инвестором, что снижает его эффективность.

Важны также защита прав собственности от внеправовых действий как государственных, так и частных лиц; обеспечение прав акционеров в сфере корпоративного управления, в том числе соблюдение интересов миноритарных акционеров; в случае возникновения конфликтных ситуаций – применение эффективного механизма разрешения инвестиционных споров. Для улучшения деловой среды в России необходимо ликвидировать финансовую непрозрачность, наладить корпоративную управляемость. На российских предприятиях должна быть внедрена система бухгалтерского учета, сопоставимая с западной. В результате опроса зарубежных предпринимателей установлено, что многим из них приходится вести двойную бухгалтерию: одну – по международным стандартам для своих головных подразделений, другую – по российским правилам для налоговой и статистической службы РФ, что требует определенных затрат времени и средств.

Для создания предпосылок устойчивого экономического роста и стабильной экономической среды большое значение имеют: а) эффективная валютная и кредитно-денежная политика для поддержания низкого уровня инфляции и эффективного валютного курса рубля; б) создание банковской системы, соответствующей международным нормам по степени надежности и уровню обслуживания; в) применение налоговой политики, доступной для понимания, с приемлемым уровнем налогов и стимулированием вложения инвестиций. Но пока в России не сложилась экономика, ориентированная на создание благоприятных условий для инвесторов. Об этом свидетельствует имеющаяся до сих пор место тенденция оттока капитала за границу. Целью проведения налоговой реформы, принятия Налогового кодекса было снижение налогового бремени. Ставки налога на прибыль как важный источник финансирования инвестиций были существенно снижены, но по сравнению с предыдущим новое налоговое законодательство обладает существенным недостатком: в нем никоим образом не поощряется вложение инвестиций в расширение предприятия.

Вторая группа мер включает правовые основы, обеспечивающие экономические интересы иностранных инвесторов в стране – импортере капитала. Основными принципами взаимоотношений правительств стран-импортеров и иностранных предпринимателей в международной практике являются предоставление последним национального режима и режима наибольшего благоприятствования и обеспечение различного рода гарантий (от национализации и экспроприации, беспрепятственной репатриации прибыли и капитала, правовой защиты и разрешения инвестиционных споров и т. п.). Все эти принципы обычно отражены в нормативной базе страны-импортера, и, если они соблюдаются в повседневной практике, это повышает конкурентные позиции страны и ее привлекательность. Россия следует политике предоставления национального режима, уравнивая в правах всех экономических агентов.

Институциональные преобразования, которые сопровождают процесс трансформации, включают в себя и создание институтов, ответственных за взаимодействие с иностранными инвесторами. В России пока нет постоянно действующего органа, фактически отвечающего за стратегию привлечения иностранного капитала и взаимодействие с практикующими предпринимателями; полномочия по данному вопросу распределены между разными органами. Необходимо создание организации типа РАМСИР с высокими полномочиями и четко определенными функциями. Эта организация должна стать проводником идей Правительства РФ, доводя их до сведения иностранных предпринимателей. Здесь вполне можно использовать опыт некоторых развивающихся стран – Малайзии, Таиланда, Филиппин, Китая, которые имеют так называемые инвестиционные агентства (Board of Investment) с отделениями во многих промышленно развитых странах. Такого рода агентство должно предоставлять потенциальным инвесторам в зарубежных странах основную информацию, касающуюся условий инвестирования, процедур и требований, способствовать установлению связей с администрацией. Необходимо также PR-кампании по «раскручиванию» инвестиционной привлекательности России, направленные на изменение имиджа России как страны с малопривлекательной и нестабильной экономикой и ломку стереотипа в плане резкой дифференциации экономических условий в странах Центральной и Восточной Европы и в России.

Как показывают результаты проведенных опросов, деятельность многих рыночных институтов вызывает нарекания у зарубежных предпринимателей. Российская банковская система в настоящее время находится в стадии реформирования, перехода на международные стандарты, установленные Базельским банком. События финансового кризиса 1998 г. продемонстрировали ее недостаточную устойчивость и надежность. Создание системы страхования частных вкладов, эффективной системы предоставления кредитных ресурсов увеличит привлекательность банковской системы для юридических и физических лиц, расширит ее инвестиционный потенциал, сформирует основу для доверительного отношения клиентов.

Большое значение имеет таможенная политика, проводимая ГТК РФ и органами таможенной системы, которая должна способствовать признанию авторитета и компетентности российской таможни в мировом сообществе. Таможенная политика должна работать на привлечение иностранных инвестиций, повышая степень привлекательности таможенной территории страны для иностранного капитала. В связи с тем что значительная часть вклада иностранного инвестора в уставный фонд материально представляет собой ввоз оборудования, а также ввоз сырья и материалов из-за рубежа для обеспечения производственного процесса, в таможенном законодательстве следует предусмотреть поощрительные пошлины для товаров инвестиционного назначения. Принятие нового Таможенного кодекса РФ, использование эффективных таможенных технологий, основанных на упрощенных таможенных процедурах и приближении к международным стандартам, особенно в плане информационного обеспечения, создадут основу для плодотворного взаимодействия.

Стратегия мезо- и микроуровня. Целью стратегии данного уровня является повышение эффективности сотрудничества с иностранными предпринимателями путем проведения соответствующей федеральной структурной политики в отраслевом и территориальном аспектах, а также использования инструментов региональной политики субъектов РФ.

В плане создания условий для предприятий с иностранными инвестициями в целях повышения привлекательности экономики международные стандарты, отраженные в документах ОЭСР, ВТО, отдают предпочтение национальному режиму. В то же время признается право стран использовать изъятия из этого режима, и на примере от-

дельных промышленно развитых стран, таких как Ирландия, Нидерланды, Португалия, мы можем наблюдать применение преференциальных условий для отдельных групп предприятий, в присутствии которых в наибольшей степени заинтересовано правительство. К тому же, поскольку в условиях переходного периода Россия относится к категории стран с высокой степенью риска, предоставление льгот иностранным предпринимателям вполне обоснованно.

И безусловно оправданно использование специфических стимулов для привлечения инвестиций в отрасли, в развитии которых в наибольшей мере нуждается российская экономика. К числу таковых относятся современные телекоммуникационные технологии, производство наукоемкой продукции, продукции высокой степени переработки, аграрный сектор, оборонные предприятия, находящиеся в состоянии конверсии¹. Во избежании превращения России в сырьевой придаток Запада и ухудшения экологической ситуации необходимо введение определенных и обоснованных ограничений на передачу в эксплуатацию зарубежным компаниям месторождений стратегических природных ресурсов.

Стратегическая цель привлечения в страну высоких технологий с Запада воплощения в жизнь пока не получила, так как не подтверждена соответствующей структурной политикой. Хотя государственные деятели неоднократно высказывались в печати по поводу приоритетов в сотрудничестве с иностранными инвесторами, но официального документального подтверждения система приоритетов не имеет. Необходим государственный документ, имеющий статус закона, в котором были бы подробно сформулированы отраслевые и региональные предпочтения.

Структурная политика в территориальном аспекте должна способствовать исправлению территориальных диспропорций. Существующая в настоящая время значительная дифференциация региональных экономических условий еще больше усиливается в результате стихийного распределения ввозимого иностранного капитала. Более развитые регионы получают еще большие преимущества, привлекая иностранный капитал. Использование региональной политики в отношении иностранного предпринимательского капитала должно быть

¹ Данные приоритетные направления сформулированы в Концепции национальной безопасности Российской Федерации.

инструментом, способствующим выравниванию условий жизни населения и оживлению деловой среды на депрессивных территориях.

Дополнением к федеральной региональной политике должна стать эффективная политика субъектов РФ. Ст. 17 Закона «Об иностранных инвестициях в РФ» 1999 г. предусматривает право субъектов РФ и органов местного самоуправления в пределах своей компетенции оказывать иностранному инвестору льготы и иные формы поддержки за счет бюджетов и внебюджетных фондов. Региональные органы обладают достаточными рычагами для изменения факторов, формирующих содержание инвестиционного климата в регионе, диапазон колебаний которых по стране достаточно широк. Хотя региональный климат формируется в основном под воздействием процессов, затрагивающих всю страну, в то же время большое значение имеет региональная составляющая, связанная не только с наличием в регионе природных ресурсов, географическим положением, производственным потенциалом, но и с эффективной политикой региональных администраций. Для инициирования притока прямых иностранных инвестиций могут использоваться различные рычаги, в том числе:

1) временное полное или частичное (например, на срок окупаемости проектов) освобождение от уплаты отдельных налогов в бюджеты субъектов РФ – льготы по налогу на прибыль в части, отчисляемой в региональные бюджеты, а также льготы по налогу на имущество или по платежам в территориальные дорожные фонды;

2) отсрочка уплаты налогов в региональные бюджеты или предоставление инвестиционных налоговых кредитов;

3) полное или частичное погашение процентной ставки по кредитам за счет регионального бюджета;

4) предоставление инвесторам гарантий и поручительств региональных администраций по предоставленным им кредитам;

5) гарантия неизменности региональных условий хозяйственной деятельности предпринимателей.

Таким образом, участие России в процессах глобализации и транснационализации должно стать управляемым процессом на основе выработанной многоуровневой стратегии. Инвестиционные потоки внутрь страны должны быть направлены в нужное русло для достижения большего эффекта в плане реструктуризации экономики,

уменьшения межрегиональной дифференциации, роста уровня жизни населения, повышения статуса страны на мировой арене. Но еще более важным процессом является транснационализация, направленная за пределы страны, т. е. транснационализация деятельности российских компаний. Претендуя на статус одного из лидеров в многополюсном мире, Россия должна изменить структуру национального бизнеса. Основой российской экономики должны стать мощные интегрированные корпоративные структуры, способные конкурировать с мировыми транснациональными гигантами не только на рынках сырья, но и на рынках готовой продукции. Легальный вывоз капитала за пределы страны должен способствовать формированию зоны влияния России как полноценного регионального лидера.

Заключение

Исследование генезиса теоретических подходов к изучению иностранных инвестиций и их влияния на национальную экономику позволяет выделить три независимых направления в современной экономической теории, освещающих отдельные ракурсы данного объекта исследования – неоклассическое, неокейнсианское и институциональное. Эволюции теорий и концепций, касающихся изучения иностранных инвестиций и их влияния на национальную экономику, происходила в течение длительного периода и может быть сформулирована следующим образом. Представители классической и неоклассической экономической мысли, опираясь на микроэкономический подход, проделали долгий путь в плане эволюции взглядов на движение капитала – от аксиоматического тезиса о немобильности капитала до отражения косвенного обмена факторами производства и признания его мобильности. При этом классическим мотивом, побуждающим предпринимателя к вывозу капитала, считается разница в норме прибыли в стране-экспортере и стране-импортере.

Неокейнсианская теория сосредоточилась в основном на макроэкономическом эффекте иностранных инвестиций и в качестве основного мотива интернационального перемещения капитала рассматривает межстрановое различие в ставке процента. Институциональный подход к исследованию сделок, связанных с иностранными инвестициями, в силу своей комплексности ориентирована на анализ деятельности иностранных инвесторов в определенной институциональной среде. Вклад сторонников неоинституционализма, на наш взгляд, состоит также в том, что они расширили возможности неоклассического анализа при изучении экономических трансакций с инвестициями путем учета трансакционных издержек и изменения системы имущественных прав. Другой сильной стороной институциональных исследований является взвешенный подход к изучению рыночной системы. Рынок рассматривается институционалистами как социальный институт, который подвержен эволюции по мере развития общества.

Интерпретация экономистами институционального направления понятий фирмы и рыночности в экономике свидетельствует о попытках преодолеть ограниченность классических предпосылок и учесть явления, свойственные НТП. Монопольные позиции транснациональных корпораций, в том числе на международном рынке, основываются

ся на использовании нововведений, способности генерировать инновации, создавать новые технологии.

Все экономические процессы в мировой экономике происходят под знаком глобализации. При этом за последние три десятилетия произошло изменение основы интернационализации: от интернационализации обмена перешли к интернационализации производства; институциональной формой такого перехода явились транснациональные корпорации. В 1990-е гг. начались переходные процессы в посткоммунистических экономиках в плане приобщения к общим стандартам хозяйствования, выработанным развитыми государствами. При этом разрушение институционального каркаса командной экономики и воспроизводство принятых в мире рыночных институтов в посткоммунистических странах происходит разными путями. Главной предпосылкой успешности институциональных реформ, на наш взгляд, является учет специфики национальной институциональной среды. Строгое следование универсальным правилам типа Вашингтонского консенсуса не является продуктивным.

Как свидетельствуют результаты моделирования влияния международных связей на рост мировой экономики с помощью эконометрической модели, влияние международных факторов со временем увеличивается. Интенсивное перемещение инвестиционных потоков сопровождается активизацией интеграционных процессов в мире. Прямые иностранные инвестиции, превратившись в доминирующий фактор в системе международных связей, придают мировой экономике черты, ранее не свойственные мировой цивилизации. Наличие этих новых тенденций свидетельствует и о формировании новой модели глобального хозяйства, для которой характерно преобладание инвестиционных связей как фактора целостности мирохозяйственной системы. Неординарность современного этапа развития и возможности кардинальных перемен в глобальных хозяйственных процессах фиксируют и концепции длинных волн, сложившихся в русле экономической динамики, согласно которым данный временной отрезок можно идентифицировать как транзитный этап (поворотная точка) в мирохозяйственной динамике.

Стратегия институциональных преобразований в целях рационального участия российской экономики в процессах глобализации и транснационализации, учитывающая экономическую безопасность страны, должна иметь комплексный характер, отражающий особенности процессов, происходящих на разных уровнях экономики.

Библиографический список

Альтер Л. Б. Буржуазная политическая экономия США (на основных этапах развития американского капитализма). М.: Соцэкгиз, 1961.

Глазьев С. Ю., Львов Д. С., Фетисов Г. Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. М.: Наука, 1992.

Голосов В. В. Теории вывоза капитала. М.: Мысль, 1977.

Гэлбрейт Д. К. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.

Гэлбрейт Д. К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976.

Инновационные волны Шумпетера: / <http://www.sbn.finance.ru/obzori>.

Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности / ИМЭМО АН СССР. М., 1990.

Киреев А. П. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. М.: Междунар. отношения, 1999.

Киреев А. П. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 2. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. М.: Междунар. отношения, 1999.

Козлова К. Б. Институционализм в американской политэкономии: идейно-теоретические основы либерального реформизма. М.: Наука, 1987.

Колодко Г. Институты, политика и экономический рост // *Вопр. экономики.* 2004. № 7.

Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.

Коуз Р. Фирма, рынок и право: Пер. с англ. М., 1993.

Кочеврин Ю. Б. Эволюция менеджериализма: опыт политико-экономического анализа. М.: Наука, 1985.

Мюрдаль Г. Мировая экономика: проблемы и перспективы: Пер. с англ. М.: Изд-во иностр. лит., 1958.

Наим М. Вашингтонский консенсус или вашингтонское замешательство? // Рус. журн. 2001. 26 марта: <http://www.russ/politics/econom/20010326>.

Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория. М.: Эдиториал УРСС, 2002.

Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопр. экономики. 1997. № 3.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.

Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопр. экономики. 1997. № 3.

Олейник А. Н. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход // МЭиМО. 1997. № 12.

Парсонс Т. Мотивация экономической деятельности // *Парсонс Т.* О структуре социального действия. М., 2000.

Политика привлечения прямых иностранных инвестиций в российскую экономику / Бюро экон. анализа. М.: ТЕИС, 2001.

Попов Е. В. Институционально-эволюционная миниэкономическая теория / Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2004.

Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран: Пер. с англ. М.: Междунар. отношения, 1993.

Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. М., 1986.

Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирму в западной экономической науке // Вопр. экономики. 2002. № 1.

Россия в меняющемся мире / Под ред. Е. Г. Анимицы. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2001.

Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б. Макроэкономика. Глобальный аспект: Пер. с англ. М.: Дело, 1996.

Синцеров Л. М. Мировое развитие и глобальная интеграция // Проблемное страноведение и мировое развитие: Сб. ст.: [Памяти Я. Г. Машбица]. Смоленск: Изд-во СГУ, 1998.

Трансформация экономических институтов в постсоветской России / Под. ред. Р. М. Нуриева; Моск. обществ. науч. фонд. М., 2000. (Сер. «Новая перспектива». Вып. 14.)

Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирма, рынки, «отношенческая контрактация». СПб.: Лениздат, 1996.

Шеломенцев А. Г. Хозяйственные сообщества: генезис и эволюция / Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2003.

Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. М.: Экономика, 1995.

Шумпетер Й. Теория экономического развития: Пер. с нем. М.: Прогресс, 1982.

Alchian A. Corporate management and property rights / Economic Policy and Regulation of Corporate Securities. Washington: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1969.

Berle A., Means G. The modern corporation and private property. N. Y.: Macmillan, 1932.

Chandler A. D. The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. Cambridge, Mas.: Harvard University Press, 1977.

Commons J. R. Institutional Economics. Madison: University of Wisconsin Press, 1970.

Dunning J. H. Foreign Direct Investment and Governments. Catalysts for economic restructuring. L., 1993.

Hakanson L. Towards a theory of location and corporate growth / Spatial analysis: industry and industrial environment. L.: Wiley, 1979.

Hofstede G. Culture's consequences: international differences in work-related values. Beverly Hills: Sage, 1980.

Williamson O. E. Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications. N. Y., 1975.

World Investment Report 2001: Promoting Linkages / UN. N. Y.; Geneva, 2001.

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness / UN. N. Y.; Geneva, 2002.

World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives / UN. N. Y.; Geneva, 2003.

Оглавление

Введение	3
1. Природа прямых иностранных инвестиций и теоретические исследования межстранового движения капитала	5
1.1. Эволюция теоретических походов к исследованию межстранового движения капитала.....	5
1.2. Трактовка понятия прямых иностранных инвестиций в соответствии с различными научными традициями	21
1.3. Институциональная теория о проблемах иностранных инвестиций и деятельности крупных фирм.....	32
2. Институциональные основы транснационализации хозяйственной деятельности	47
2.1. Транснациональная корпорация в свете микроэкономической и институциональной теорий	47
2.2. Рост влияния транснациональных корпораций на мировое развитие.....	59
2.3. Глобализация инновационной деятельности транснациональных корпораций	68
3. Институциональные формы влияния прямых иностранных инвестиций на мирохозяйственные процессы.....	77
3.1. Институциональные основы усиления процессов глобализации мировой экономики.....	77
3.2. Рост взаимозависимости стран в результате движения инвестиций	86
3.3. Цикличность экономического развития и формирование новой модели развития мировой экономики.....	97
4. Институциональные условия привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику	112
4.1. Институциональный аспект реформ в переходной экономике ..	112
4.2. Экономические и институциональные факторы, определяющие динамику ввоза прямых иностранных инвестиций.....	120
4.3. Эволюция системы регулирования прямых иностранных инвестиций в России	128
4.4. Стратегия институциональных преобразований для рационального участия российской экономики в процессах глобализации и транснационализации	143
Заключение.....	157
Библиографический список.....	159

Contents

Preface	3
1. The nature of direct foreign investment and theoretical research about the international movement of capital	5
1.1. Evolution of theoretical approaches in the research about the international movement of capital.....	5
1.2. The concept of direct foreign investments in different scientific traditions	21
1.3. Institutional theory and foreign investments.....	32
2. The institutional bases of globalization.....	47
2.1. The transnational corporation in microeconomic and institutional theories	47
2.2. The growing influence of transnational corporations on the world economy	59
2.3. Globalization and innovative activities.....	68
3. Institutional forms of foreign investment impact on global processes	77
3.1. The institutional bases of economic globalization.....	77
3.2. The growing interdependence of national economies	86
3.3. The cyclic character of economic development and the formation of a new model of the global economy	97
4. Institutional conditions and their impact on foreign investments in Russia.....	112
4.1. Institutional changes in transitional economies	112
4.2. The dynamics of direct foreign investments: economic and institutional factors	120
4.3. The evolution of foreign direct investments regulations in Russia	128
4.4. Necessary institutional transformations of the Russian economy in the globalization process	143
Conclusion	157
Bibliography	159

Губайдуллина Фарида Сабировна

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ВЛИЯНИЯ
ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА МИРОВОЕ
И НАЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ**

**Редактор Н. М. Юркова
Компьютерная верстка Н. А. Ушениной**

**Печатается по постановлению
редакционно-издательского совета университета**

Подписано в печать 15.09.05. Формат 60×84/16. Бумага для множ. аппаратов. Усл. печ.л. 9,1. Уч.-изд.л. 9,7. Тираж 500 экз. Заказ № 9. Издательство Российского государственного профессионально-педагогического университета. Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.

Ризограф РГППУ. Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.