

УДК 913(100):338

## ОБЩИЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССОВ ПРЯМОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Самусенко Д.Н.

ФГБУН «Институт географии РАН», Москва, e-mail: [konfederator@mail.ru](mailto:konfederator@mail.ru)

В статье раскрыты основные аспекты глобальной экспансии транснациональных корпораций на современном этапе эволюции мирового хозяйства. Эта экспансия осуществляется посредством прямых иностранных инвестиций, рост которых в конце XX – начале XXI вв. существенно преобразует облик мирового хозяйства. Данный рост был вызван рядом причин, в частности, переходом от Бреттон-Вудской валютно-финансовой системы к системе плавающих валютных курсов, изменениями на политической карте мира, увеличением числа международных инвестиционных соглашений. В статье также проанализированы экономические показатели, характеризующие экономическую мощь транснациональных корпорации в мировой экономике в сравнении с отдельными странами. Рассматриваются сдвиги в географии накопленных прямых капиталовложений по странам и макрорегионам, а также значение отдельных типов инвестиций для мирового хозяйства в целом.

**Ключевые слова:** география мирового инвестиционного процесса, транснациональные корпорации, прямые иностранные инвестиции, глобализация, международное производство

## GENERAL AND REGIONAL FEATURES OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT PROCESSES IN THE MODERN WORLD ECONOMY

Samusenko D.N.

Institute of geography of RAS, Moscow, e-mail: [konfederator@mail.ru](mailto:konfederator@mail.ru)

In article the main aspects of the global expansion of transnational corporations in the present stage of evolution of the world economy are considered. This expansion is carried out through foreign direct investment, the growth of which in the end of XX – beginning of XXI centuries, essentially transforms the shape of the world economy. This increase was due to several reasons, in particular the transition from the Bretton-Woods monetary system to a system of floating exchange rates, changes in the political map of the world, an increasing number of international investment agreements. In article economic indicators characterizing the economic power of transnational corporations in the global economy compared with individual countries are also analyzed. Changes in the geography of foreign direct investment stocks by country and macro-regions and significance of different types of investments for the world economy as a whole are considered.

**Keywords:** geography of world investment process, transnational corporations, foreign direct investment, globalisation, world production

В условиях глобализации реальностью становится существование целостного мирового хозяйства, которое представляет собой не простую сумму хозяйств отдельных стран, а качественно новый по сравнению с национальным хозяйством производственный организм, в котором отдельные части находятся в экономической взаимосвязи. Субъектами мирового хозяйства выступают не только национальные экономики, но и транснациональные корпорации (ТНК). «Транснационализация» мировой экономики является составной частью процесса ее глобализации. Движущей силой экономической глобализации, является, в первую очередь, международное движение капитала, особенно прямых иностранных инвестиций, которые становятся едва ли не перво-степенным фактором социально-экономического развития ряда стран и регионов, особенно развивающегося мира.

### Материалы и методы исследования

Методологической и теоретической основой выступили работы экономистов и географов, как отечественных, так и зарубежных. Среди них можно выделить исследования таких авторов как К. Ака-

мацу, Р. Вернона, Дж. Даннинга, Ч. Киндлебергера, М. Портера, Э. Хекшера, Б. Олина, Дж. Стиглица, Л.Д. Градобитовой, Т.М. Исаченко, А.Г. Мовсесяна, Л.М. Синцера, Ю.В. Шишкова, А.В. Кузнецова, С.С. Лачининского.

### Результаты исследования и их обсуждение

Современные ТНК получили развитие, начиная с 1960-х гг. Вскоре масштабы их деятельности вскоре стали таковы, что в 1974 г. при ООН были созданы Комиссия по транснациональным корпорациям и Центр по ТНК, что свидетельствовало о признании мировым сообществом растущей роли транснациональных корпораций в международной экономике. Однако по-настоящему революционные преобразования в мировом хозяйстве, связанные с деятельностью ТНК и процессом транснационализации, охватывают три последних десятилетия [6].

По своей экономической мощи современные транснациональные компании сравнимы с целыми странами. Сто крупнейших ТНК обеспечили в 2009 г. более 4% мирового ВВП, а первые десять – почти 1%.

Международное производство расширяется, что создает рост продаж за рубеж, увеличивается занятость и возрастают активы транснациональных корпораций [5, 12]. Часто встречающиеся в литературе сравнения ВВП государств с объемом продаж ТНК требуют уточнения, поскольку в первом случае речь идет об объеме произведенной добавленной стоимости, а во втором – о валовой выручке, включающей расходы на сырье и промежуточную продукцию. В среднем произведенная добавленная стоимость относится к выручке в пропорции один к четырем [13]. Таким образом, популярные сравнения завышают экономический вес ТНК относительно национальных экономик в четыре раза. Но даже после внесения соответствующей поправки оказывается, что по «экономической мощи» в 2010–2011 гг. компания «Уол-Март» была сопоставима с Вьетнамом, «Ройял Датч Шелл» превосходила Марокко, а «ЭкссонМобил» немногим отставала от Словакии.

В 2010 г. добавленная стоимость в рамках мирового производства ТНК составила около 16 трлн долл. – около четверти глобального ВВП, что сопоставимо с ВВП США [2]. На зарубежные филиалы ТНК приходилось более 10% глобального ВВП и треть мирового экспорта. В условиях рыночной экономики торгуют в основном не страны, а частные компании, многие из которых стали ТНК. Совокупность материнских компаний и их зарубежных филиалов образует так называемую «вторую экономику» [7].

За последние двадцать лет количество ТНК в мире выросло с 11 до 82 тыс., а число филиалов – с 104 до 807 тыс. Таким образом, глобальная транснациональная сеть стала примерно в восемь раз более разветвленной. Очевидно, что это связано с тем, что растет число филиалов каждой отдельной корпорации, что способствует формированию транснациональной производственной сети. Если в 1990 г. на одну «материнскую» компанию в среднем приходилось четыре зарубежных филиала, то теперь почти десять. В процессе своего развития эта сеть охватывает все большее число стран, регионов, отраслей, что в свою очередь способствует международному движению товаров, услуг и капиталовложений [4, 9].

Другая особенность сдвигов связана с тем, что в последнее время все большее число «материнских» компаний возникает в странах, недавно включившихся в процессы международного производства. Речь, в данном случае, идет о странах с переходным типом экономики. Рост числа филиалов в развивающихся странах и странах с переходной экономикой свидетельствует о том, что хозяйства этих стран носили закрытый

характер и теперь постепенно включаются в процесс международного производства.

Транснациональные корпорации наращивают свою экспансию посредством прямых иностранных инвестиций. Прямые иностранные инвестиции можно определить как вложение средств предприятия одной страны в предприятие другой страны с целью приобретения определенной степени долгосрочного влияния на него<sup>1</sup>.

Существуют два основных типа прямых иностранных инвестиций, открывающих инвестору доступ на зарубежные рынки:

- 1) слияния и поглощения;
- 2) «гринфилд»-инвестиции.

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

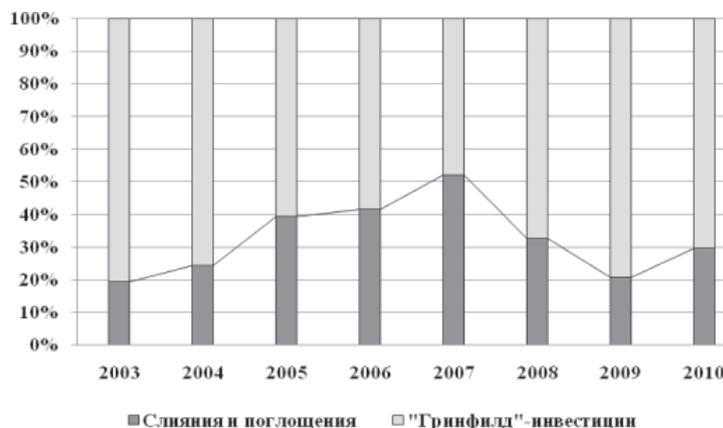
Именно «гринфилд»-инвестиции играют в начале XXI в. важнейшую роль: в среднем за 2003–2010 гг. на их долю приходится 68% всего мирового потока прямых иностранных инвестиций (рисунок). Осуществляя инвестиции «с нуля», ТНК расширяют базу международного производства, что создает площадку для их дальнейшей территориальной экспансии. Посредством слияний и поглощений происходит перераспределение активов компаний и их адаптация к условиям глобализации, но в краткосрочном периоде, они не влекут за собой какого-либо прямого увеличения накопленного объема капитала в принимающей стране. В целом выбор того или иного способа инвестирования определяется долгосрочной стратегией каждой конкретной компании.

Известно, что около 75–90% мирового объема ПИИ осуществляются по каналам ТНК. По сути, они представляют собой вложения средств ТНК в свои зарубежные филиалы. Последние 30 лет в истории мирового хозяйства – время беспрецедентного роста прямых иностранных инвестиций и развития процессов транснационализации экономики [4]. Этот рост носил неравномерный характер. Соотношение общей суммы накопленных в мире ПИИ и валового мирового продукта увеличилось с 6,2% в 1980 г. до 8,8% в 1990 г., и до 18,6% в 2000 г. По данным ЮНКТАД, на конец 2010 г. суммарный объем прямых

<sup>1</sup> Порог участия предприятия-инвестора в уставном капитале инвестируемого предприятия, квалифицируемый как «прямая инвестиция», может быть различным в разных странах и достигать 25%. В данном исследовании автор базируется на подходе к определению прямых инвестиций, сформулированном в рамках ЮНКТАД, где минимальная доля участия составляет 10%.

иностранных инвестиций в мире достигал примерно 20 трлн долл., а размер валового мирового продукта (ВМП) за тот же год – 63 трлн долл. Таким образом, объем накопленных ПИИ в 2010 г. составил 31% по

отношению к ВМП, т.е. в целом за период 1980–2010 гг. величина этого показателя, отражающего роль прямых иностранных инвестиций в мировой экономике, выросла в пять раз [9].



Соотношение способов осуществления ПИИ в годовых потоках ПИИ за 2003–2010 гг. (%).  
Составлено по <http://www.unctad.org/fdistatistics>

С одной стороны, такой стремительный рост прямых капиталовложений связан с переходом от Бреттон-Вудской валютно-финансовой системы к системе плавающих валютных курсов и отменой прежде действовавших ограничений на международные движения капитала [8]. Сейчас уже почти нет стран, в которых бы существовали какие-то значительные ограничения в отношении прямых капиталовложений. Международные инвестиционные соглашения (МИС) являются основным инструментом, регулирующим взаимодействие ТНК государств. За последние 30 лет количество МИС выросло более чем в 5 раз: если в 1980 г. в мире было заключено не более 1000 соглашений, то к 2010 г. количество таких соглашений стало достигать более 5000. Международные инвестиционные соглашения оказывают существенное влияние на структуру и направленность мировых потоков ПИИ в виду широты своего географического охвата. До начала 1990 гг. экономически развитые страны Западной Европы и Северной Америки являлись основными участниками большинства международных инвестиционных соглашений. В начале 1990 гг. с появлением на карте мира новых государств, после распада СССР, а также в связи с бурным развитием новых индустриальных стран в Азии большое количество таких соглашений стало заключаться с участием стран с переходной экономикой и развивающихся стран.

Рост ПИИ носил неравномерный характер и сопровождался сдвигами в их географии по странам и регионам мира. География прямых иностранных инвестиций существенно расширилась. Процесс их ввоза, как и вывоза, носит характер глобальной диффузии,

сопровождающейся сокращением роли прежних лидеров и вовлечением в него все новых и новых стран. Так, США, первоначально занимавшие едва ли не монопольное положение на международном инвестиционном рынке, на долю которых еще в 1960-е годы приходилось около половины вывезенных в мире прямых инвестиций, к 1980 г. сократили свою долю до 39%. В 1990 г. доля США уже составляла 24% и продержалась примерно на этой отметке вплоть до 2010 г. Тем не менее США по-прежнему занимают лидирующую строчку среди стран-инвесторов [2].

Если в 1980 г. накопленные за рубежом ПИИ были осуществлены из 70 стран и территорий, причем, половина осуществленных инвестиций приходилась всего на две страны – США и Великобританию, то спустя тридцать лет накопленные за рубежом ПИИ были осуществлены из 152 стран и территорий. При этом уже на пять из них (США, Великобритания, Германия, Франция и Гонконг) приходилась половина мирового объема накопленных за рубежом ПИИ.

География накопленных ввезенных прямых капиталовложений также изменилась. Если в 1980 г. ПИИ различной величины были вложены в экономику 144 стран и территорий, то к 2010 г. их число выросло до 202. При этом степень географической концентрации иностранных капиталовложений снизилась за счет расширения круга основных получателей инвестиций вдвое. Если в 1980 г. половина накопленных в мире ПИИ была вложена в хозяйства всего четырех стран и территорий (США, Великобритания, Канада, Гонконг), то тридцать лет спустя количество этих стран и территорий выросло до восьми (США, Великобрита-

ния, Германия, Франция, Нидерланды, Испания, Гонконг и Китай).

Значительное расширение географии ввоза капитала в форме ПИИ связано не только и, возможно, не столько с усилением мозаичности политической карты мира, сколько с вовлечением в инвестиционные процессы все новых и новых стран, прежде из него исключенных. Так, органичной частью глобального инвестиционного поля теперь стали бывшие социалистические страны (КНР, Вьетнам, Монголия, государства бывшего СССР и страны Восточной Европы), на долю которых сегодня приходится 7% ПИИ. На уровне отдельно взятых стран крупнейшим сдвигом в географии привлеченных в экономику ПИИ стало превращение Китая в одного из крупнейших импортеров капитала. Так, в 1980 г. доля КНР в мировых ввезенных накопленных ПИИ была менее 1%, а к 2010 г. стала уже более 3% и позволила попасть ему по этому показателю в первую десятку импортеров прямых капиталовложений.

Говоря о развитии процессов прямого иностранного инвестирования в развивающихся странах, нельзя не упомянуть новые индустриальные страны Восточной и Юго-Восточной Азии. Значительный прирост объемов накопленных ПИИ дали также латиноамериканские страны, особенно Мексика – это единственная развивающаяся страна, вступившая в одну региональную интеграционную группировку с развитыми странами – в НАФТА. Кроме того, на этом этапе значительно возросли объемы накопленных ПИИ в Северной Африке и бывших социалистических странах Европы [1]. Более того, ряд европейских стран, перешедших к рыночным преобразованиям, после краха социалистических режимов, сами стали играть роль инвесторов. В первую очередь, это касается тех стран, которые вошли в состав Европейского союза.

### Выводы

Последние 30 лет в истории мирового хозяйства – время беспрецедентного роста прямых иностранных инвестиций и развития процессов транснационализации экономики. Глобальная транснациональная сеть стала примерно в восемь раз более разветвленной. Это связано с тем, что растет число филиалов каждой отдельной корпорации, что способствует развитию международного производства. В процессе своего развития эта сеть охватывает все большее число стран, регионов, отраслей, что в свою очередь способствует международному движению товаров, услуг и капиталовложений. В начале XXI в. «гринфилд»-инвестиции играют важнейшую роль. Это означает, что, осуществляя инвестиции «с нуля», ТНК расширяют базу международного производства, что создает площадку для их дальнейшей территориаль-

ной экспансии. Таким образом, за прошедшие 30 лет сложилась новая география ПИИ, которая отражает изменившуюся расстановку сил в мировом хозяйстве и одновременно с этим является одной из главных действующих сил происшедших перемен.

### Список литературы

1. Кузнецов А.В., Четверикова А.С. Восточноевропейские страны ЕС: куда идут их инвестиции // Современная Европа, – М., 2007. – № 4. – С. 70–85.
2. Лачининский С.С. Региональные различия отраслевой структуры прямых американских инвестиций за рубежом // Изв. Рус. Геогр. Общ-ва. – 2002. – Т. 134. – Вып. 5. – С. 54–60.
3. Потоцкая Т.И., Самусенко Д.Н. Общие и региональные особенности функционирования крупного бизнеса // Региональные исследования. – 2009. – № 4 – С. 82–85.
4. Синцеров Л.М. Волны глобальной интеграции // Известия РАН. Серия географическая. – 2000. – № 1. – С. 69–78.
5. Синцеров Л.М. Длинные волны глобальной интеграции // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2000. – № 5. – С. 56–64.
6. Синцеров Л.М. Кризис мировых хозяйственных связей в середине XX века // Вестник Московского университета. Сер. 5: География – 2013. – № 6.
7. Самусенко Д.Н. Прямые иностранные инвестиции и транснациональные корпорации в мировой экономике // Вестник Орловского государственного университета, июль-август. – 2011. – № 4(18). – С. 427–430.
8. Самусенко Д.Н. Транснациональные корпорации в современной географии мирового хозяйства // География в школе. – 2012. – № 2. – С. 48–53.
9. Шишков Ю. В. Интернационализация производства – новый этап развития мировой экономики. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – С. 92.
10. De Grauwe P., Camerman F. How Big Are Multinational Companies? // Tijdschrift voor Economie en Management. – 2002. – Vol. 47. – № 3. – P. 311–326.

### References

1. Kuznetsov A.V., Chetverikova A.S. East-European countries of EC: where go their investments, *Sovremennaya Evropa*, M., 2007. no. 4 pp. 70–85.
2. Lachininskiy S.S. Regional differences of industrial structure of american direct investment abroad, *Izv. Rus. Geogr. Obshh-va*. 2002. T. 134. Vyp. 5. pp. 54–60.
3. Pototskaya T.I., Samusenko D.N. General and regional peculiarities of the functioning of large business, *Regional'nye issledovaniya*, 2009. no. 4, pp. 82–85.
4. Sintserov L.M. Waves of global integration, *Izvestiya RAN. Seriya geograficheskaya*. 2000 g. no. 1. pp. 69–78.
5. Sintserov L.M. Long waves of global integration, *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, M., 2000. no. 5. pp. 56–64.
6. Sincerov L.M. Crisis of the world economy relations in the middle of XXth century, *Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser. 5: Geografiya*, 2013. no. 6.
7. Samusenko D.N. Foreign direct investment and transnational corporations in the modern world economy, *Vestnik Orlovskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2011. no. 4(18). pp. 427–430.
8. Samusenko D.N. Transnational corporations in the modern geography of world economy, *Geografiya v shkole*, 2012. no. 2. pp. 48–53.
9. Shishkov Ju.V. *Internatsionalizatsiya proizvodstva novyy etap razvitiya mirovoy ekonomiki*, M.: IMEMO RAN, 2009. pp. 92.
10. De Grauwe P., Camerman F. How Big Are Multinational Companies? // Tijdschrift voor Economie en Management. 2002. Vol. 47. no. 3. pp. 311–326.

### Рецензенты:

Лопатников Д.Л., д.г.н., профессор кафедры экономической и социальной географии Московского педагогического государственного университета, г. Москва;

Стрелецкий В.Н., д.г.н., ведущий научный сотрудник Института географии РАН, г. Москва.

Работа поступила в редакцию 07.02.2014.