

# ТНК В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

## СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА

**Н.А. Волгина**

Российский университет дружбы народов  
*Ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, Россия, 117198*

В статье предпринята попытка разработки системы показателей, которые позволили бы оценить масштабы и динамику международного производства. В работе выделяются три блока индикаторов, которые включают в себя показатели, связанные с количеством ТНК и их иностранных филиалов; объемами прямых иностранных инвестиций; деятельностью зарубежных филиалов. Используя предложенную систему индикаторов, автор приходит к выводу, что международное производство сегодня — это существенный, быстро развивающийся феномен мировой экономики.

На протяжении последних десятилетий основной тенденцией развития мировой экономики стала растущая интеграция национальных экономик. Изменения в государственной политике, особенно в области открытия для иностранных корпораций прежде закрытых отраслей, движение в сторону более широких торговых региональных блоков, либерализация ограничений на финансовые потоки и долгосрочные эффекты снижения торговых барьеров, все это укрепило тенденцию к интеграции и расширению международного производства [1. Р. 113].

С середины 1980-х гг. международное производство, под которым принято понимать производство товаров и услуг, осуществляемое под иностранным контролем или принятием решений, развивается очень динамично, играя все более важную роль в мировой экономике и изменяя пути и способы экономической интеграции между странами. Оно становится ключевой движущей силой глобализации, развиваясь по темпам быстрее, чем другие экономические показатели, такие как международная торговля и национальное производство. Природа международного производства также меняется в ответ на экономическую либерализацию, быстрые технологические изменения и усиливающуюся конкуренцию [2; 3. Р. 27].

Целью настоящей статьи является разработка системы показателей, которые позволили бы судить о количественной динамике международного производства. Статья состоит из трех взаимосвязанных блоков: сначала рассматри-

ваются показатели, связанные с количественным ростом ТНК и их иностранных филиалов; затем показатели, связанные с прямыми иностранными инвестициями (притоками и оттоками, и суммарными объемами и др.); и наконец показатели, связанные с деятельностью иностранных филиалов ТНК, в частности, с объемами продаж и экспорта, совокупными активами и занятостью на иностранных филиалах.

**Основные индикаторы международного производства.** При разработке системы показателей, которые могут служить основой для выводов о количественной динамике и качественных сдвигах, приводящих к изменению природы международного производства, мы будем опираться на информационную базу ЮНКТАД. Эта международная организация в течение нескольких десятилетий продолжает оставаться ведущим институтом, чьи эксперты работают в области, связанной с деятельностью ТНК. На наш взгляд, важнейшими индикаторами, которые позволяют выявить основные ключевые черты современного этапа развития международного производства, являются следующие:

- количество ТНК;
- количество иностранных филиалов;
- притоки и оттоки ПИИ;
- суммарные (накопленные) объемы ПИИ;
- трансграничные слияния и приобретения;
- ПИИ как доля вложений в основной капитал;
- совокупные активы иностранных филиалов;
- валовая продукция иностранных филиалов;
- продажи иностранных филиалов;
- экспорт иностранных филиалов;
- занятость на иностранных филиалах.

Динамика роста количества ТНК является одним из важнейших количественных показателей, характеризующих рост международного производства. ТНК выступают как важнейшие субъекты международного производства, которые организуют и контролируют его, используя различные механизмы и инструменты. ТНК осуществляют управление зарубежным производством либо через владение определенной долей акционерного капитала в предприятиях — зарубежных филиалах, где и осуществляется это производство, либо через контрактные (неакционерные) отношения, которые обеспечивают контроль над принятием решений. Отсюда следует, что международное производство осуществляется на зарубежных филиалах ТНК, а также на предприятиях, которые связаны с ТНК различного рода контрактными отношениями. Поскольку очень трудно статистически выделить количество предприятий, с которыми ТНК имеют контрактные соглашения, одним из важнейших индикаторов международного производства признается количество иностранных филиалов ТНК, а также некоторые показатели их деятельности. Как следует из данных табл. 1, количество фирм, которые по природе их деятельности можно считать транснациональными, за последние два десятилетия выросло более чем в два раза и превысило 78 тыс. компаний, по сравнению с 35 тыс. в начале 1990-х гг.

Таблица 1

**Количество ТНК и их иностранных филиалов в различных группах стран**

Показатель	1990 г.		2000 г.		2004* г.		2005 г.		2006 г.	
	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%
Родительские компании, в том числе	35 000	100	63 312	100	69 727	100	77 175	100	78 411	100
Развитые страны	30 900	88,3	49 944	78,9	50 520	72,1	55 490	71,9	58 239	74,3
Развивающиеся страны	3 800	10,9	12 588	19,9	18 029	25,9	20 238	26,2	18 521	23,6
Транзитивные страны	300	0,9	780	1,2	1 178	1,7	1 447	1,9	1 651	2,1
Зарубежные филиалы, в том числе	147 200	100	821 818	100	690 391	100	773 019	100	777 647	100
Развитые страны	73 400	49,9	95 485	11,6	247 241	35,8	256 155	33,1	259 942	33,4
Развивающиеся страны	62 900	42,7	489 504	59,6	335 338	48,6	407 001	52,7	406 967	52,3
Транзитивные страны	1 900	1,3	236 829	28,8	107 812	15,6	109 863	14,2	110 738	14,2

Источник: Составлено автором по [4].

\* Начиная с 2004 г. ЮНКТАД относит некоторые страны Центрально и Восточной Европы, которые в 2002 г. стали членами Европейского союза (Чехия, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Словакия, Словения), к развитым странам. До этого момента они относились к странам Центральной и Восточной Европы. Вместе с тем некоторые страны Центральной Азии, которые ранее попадали в развивающиеся страны Азии, т.е. Армения, Азербайджан, Грузия, Казахстан, Киргизия и Узбекистан, теперь относятся к странам Юго-Восточной Европы и СНГ, которые с 2004 г. выделяются отдельно.

В свою очередь, количество зарубежных филиалов родительских компаний возросло за тот же период более чем пять раз и составило около 778 тыс. компаний. Если сравнить количество филиалов, которое приходилось в среднем на одну ТНК в 1990 г. (4,28) и в 2006 г. (9,97), то налицо более быстрый рост зарубежных филиалов по сравнению с динамикой роста ТНК. Это косвенным образом свидетельствует о том, что растет число зарубежных филиалов каждой отдельной ТНК (хотя и очень неравномерно) и что постепенно формируется система транснациональных производственных связей. Эта сеть охватывает все большее число стран, регионов и отраслей и включает в себя все большее число мелких и средних предприятий, связанных с родительскими компаниями как узлами собственности, так и посредством контрактов.

Данные, представленные в табл. 1, позволяют сделать некоторые выводы относительно сдвигов в размещении родительских компаний и их зарубежных филиалов в различных группах стран: промышленно развитых, развивающихся и стран с переходной экономикой (транзитивных стран).

В то время как подавляющее большинство родительских компаний по-прежнему расположено в развитых странах, их доля постепенно падает (с 88% в 1990 г. до 73% в 2006 г.) за счет роста доли ТНК из развивающихся стран (с 11% до 23%) и ТНК из транзитивных стран. Концентрация родительских ТНК в развитых странах отражает тот факт, что эти страны являются основным источником оттока ПИИ (о чем мы будем говорить ниже), хотя в роли инвесторов постепенно начинают выступать ТНК из некоторых из развивающихся стран,

хотя их количество пока невелико. Еще одна тенденция связана с тем, что в последнее время все большее число родительских компаний возникает в странах, которые только недавно включились в процесс международного производства: речь идет о компаниях из некоторых стран с переходной структурой экономики, в первую очередь России.

Несколько иная ситуация складывается с размещением зарубежных филиалов: доля филиалов, расположенных в развитых странах постоянно уменьшается (с 50% в начале 1990-х гг. до 70% в 2006 г.) при одновременном росте доли зарубежных филиалов, расположенных в развивающихся и транзитивных странах. Рост числа филиалов в транзитивных и развивающихся странах свидетельствует о том, что экономики этих стран, которые раньше в значительной степени носили закрытый характер, постепенно втягиваются в орбиту международного производства [4].

Вместе с тем тот факт, что более половины иностранных филиалов размещены в развивающихся странах, находится в резком противоречии с относительно малой долей ПИИ, получаемых этими странами (табл. 2). Принимая во внимание, что развивающиеся страны в течение 1980-х гг. получали примерно около 20% притока ПИИ, можно предположить, что, скорее всего, иностранные филиалы, базирующиеся в этих странах, были мелкими или средними предприятиями [5. Р. 12—13].

**ПИИ как ключевой индикатор международного производства.** Несмотря на впечатляющую динамику роста числа ТНК и их зарубежных филиалов, международное производство как важная форма международного экономического взаимодействия — это относительно недавний феномен. Еще в 1981 г. ведущий ученый в области прямых инвестиций и международного производства Дж. Даннинг писал, что производство, «осуществляемое предприятием, которое осознанно координирует свои операции (закупки, производство, финансирование, НИОКР, маркетинг) в международном масштабе для того чтобы максимально эффективно использовать свои ресурсы (материальные, финансовые, технические и управленческие), — это все еще исключение из правил» [6. С. 388].

До недавних пор основной формой интеграции страны в мировую экономику была торговля. Перед началом Второй мировой войны стоимость международного производства составляла примерно  $\frac{1}{3}$  международной торговли. Однако уже с начала 1960-х гг. рост международного производства начинает опережать по темпам рост торговли, а с начала 1970-х гг. и рост мирового ВВП [3. Р. 27]. В последние десятилетия эта тенденция только укрепилась, международное производство становится ключевой и наиболее динамично развивающейся формой международных экономических трансакций.

Несмотря на то, что количество родительских компаний (ТНК) и их зарубежных филиалов дает важную информацию о динамике и некоторых трендах международного производства, ключевым показателем международного производства, безусловно, следует считать прямые иностранные инвестиции, в частности, потоки и суммарные объемы ПИИ, а также трансграничные слияния и приобретения, осуществляемые посредством ПИИ (см. систему показателей

международного производства на с. 45). Рост, динамика и структура ПИИ являются важнейшими показателями расширения и конфигурации международного производства.

Так, за период 1982—2006 гг. притоки ПИИ увеличились в 22 раза, суммарные объемы ввезенных ПИИ — в 16 раз, в то же время экспорт товаров и нефакторных услуг вырос в 6 раз, а мировой ВВП — в 4 раза [4]. При этом следует отметить, что примерно одна треть мировых торговых потоков приходится на внутрифирменную торговлю, осуществляемую в рамках международной производственной системы ТНК.

Вместе с тем динамика притоков и оттоков ПИИ отличалась неравномерностью, как в стоимостном, так и в географическом плане, отражая, прежде всего цикличность мирового экономического развития (см. табл. 3).

Таблица 2

**Притоки, оттоки и суммарные накопленные объемы ПИИ  
(в текущих ценах, в млрд долл. и %)**

Показатель	1980 г.		1990 г.		2000 г.		2006 г.	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%
<b>Оттоки ПИИ</b>	<b>53,8</b>	<b>100</b>	<b>229,6</b>	<b>100</b>	<b>1 239,2</b>	<b>100</b>	<b>1 215,8</b>	<b>100</b>
Развитые страны	50,7	94,2	217,6	94,7	1 102,7	88,9	1 022,7	84,1
Развивающиеся страны	3,2	5,8	11,9	5,2	133,3	10,8	174,4	14,3
Страны с переходной экономикой	...		0,035	0,01	3,2	0,25	18,7	1,5
<b>Суммарный объем вывезенных ПИИ</b>	<b>599,3</b>	<b>100</b>	<b>1 815,2</b>	<b>100</b>	<b>6 209,5</b>	<b>100</b>	<b>1 247,3</b>	<b>100</b>
Развитые страны	526,8	87,9	1 669,2	92,0	5 328,9	85,8	1 0710,2	85,9
Развивающиеся страны	72,4	12,1	145,8	8,0	858,9	13,8	1 600,3	12,8
Страны с переходной экономикой	0	0,0	0,191	0,01	21,6	0,35	163,8	1,3
<b>Притоки ПИИ</b>	<b>55,3</b>	<b>100</b>	<b>201,6</b>	<b>100</b>	<b>1 411,4</b>	<b>100</b>	<b>1 305,9</b>	<b>100</b>
Развитые страны	47,5	85,9	165,6	82,1	1 146,2	81,2	857,5	65,7
Развивающиеся страны	7,7	13,9	35,9	17,8	256,1	18,1	379,1	29,0
Страны с переходной экономикой	0,024	0,04	0,075	0,03	9,0	0,63	69,3	5,30
<b>Суммарный объем ввезенных ПИИ</b>	<b>551,2</b>	<b>100</b>	<b>1 779,2</b>	<b>100</b>	<b>5 810,2</b>	<b>100</b>	<b>11 998,8</b>	<b>100</b>
Развитые страны	410,9	74,5	1 432,1	80,4	4 031,3	69,4	8 453,8	70,4
Развивающиеся страны	140,4	25,5	364,7	20,5	1 707,6	29,4	3 155,9	26,3
Страны с переходной экономикой	0	0,0	0,121	0,001	71,2	1,2	389,1	3,2

Источник: составлено автором по [4].

**Оттоки и суммарные объемы вывезенных ПИИ.** До настоящего времени развитые страны остаются ведущими прямыми инвесторами: около 1,0 трлн долл., или 84% мировых оттоков ПИИ в 2006 г. Наряду с этим инвестиции из развивающихся стран постоянно растут в стоимостном выражении: от весьма незначительного объема в 3,1 млрд долл. в 1980 г., до 174 млрд долл. в 2006 г. (см. табл. 2). Но несмотря на то, что доля развивающихся стран в мировых отто-

ках ПИИ за 25-летний период выросла почти в 3 раза (с 5,8% в 1980 г. до 15,8% в 2006 г.), их доля в мировых суммарных объемах вывезенных ПИИ в 2006 г. осталась практически неизменной (около 12%) по сравнению с 1980 г. Это означает, что в подавляющей степени структуру и размещение международного производства продолжают определять индустриальные страны, обуславливая ее потребностями своего экономического и финансового развития. В первую очередь это относится к крупнейшим инвесторам, в число которых входят США, Великобритания, Франция и Германия, а также Швейцария, Япония, Испания и Бельгия.

Среди развивающихся стран-инвесторов наблюдается очень сильная дифференциация. Резко выделяются среди них новые индустриальные страны, в первую очередь Гонконг, Китай, Сингапур, Корея, Малайзия, Бразилия и Мексика. Очень важно отметить, что ряд развивающихся стран выступил как значительный источник инвестиций в другие развивающиеся страны [7, chapter 3], и эти инвестиции в настоящее время рассматриваются для них как новый и важный источник капитала и производственного ноу-хау. Возрастающая важность ПИИ из развивающихся отражает растущие преимущества собственности фирм этих государств, что связано в определенной степени с растущей важностью их национальных экономик в мировом хозяйстве. Так, на развивающиеся страны приходится более половины промышленного производства (по ППС) в 2005 г., более чем 40% мирового экспорта, и около  $\frac{2}{3}$  мировых запасов валютных резервов.

Вместе с тем подавляющее большинство развивающихся стран в обозримом будущем вряд ли смогут претендовать на роль ключевых региональных инвесторов, не говоря уже о мировом лидерстве. Их роль в мировом инвестиционном процессе сводится в лучшем случае лишь к получению ограниченного объема иностранного капитала.

Следует отметить появление новых прямых инвесторов — это страны с переходной экономикой, где притоки и оттоки ПИИ стартовали лишь с начала 1990-х гг. вместе с началом переход к рыночной экономике, их доля еще очень мала, хотя и постоянно увеличивается. Внутри региона Россия всегда занимала доминирующие позиции в притоках и оттоках ПИИ, а в последние годы показывает впечатляющие темпы и объемы роста вывезенных ПИИ. Основным источником этих инвестиций являются крупные доходы от экспорта нефти, полученные в современный период повышательного роста цен на нефть. Трудно прогнозировать, останется ли страна крупным прямым инвестором, когда повышательная ценовая тенденция пойдет на спад.

**Притоки и суммарные объемы ввезенных ПИИ.** Несколько иная ситуация складывается с притоками ПИИ. Несмотря на то, что развитые страны продолжают оставаться основными получателями прямых инвестиций, их лидерство уже не столь очевидно, как в случае с оттоками ПИИ. Так, в 2006 г. доля развитых стран составляла 66% от всех притоков, а доля развивающихся — почти 30% по сравнению с 14% в 1980 г., т.е. доля последних выросла почти в 2 раза. При этом появилась новая группа стран с переходной экономикой, которая претендует на получение своей доли прямых инвестиций (более 5% в 2006 г.) и ко-

торая является мощным потенциальным конкурентом для развивающихся стран. Такое распределение притоков прямых инвестиций свидетельствует о том, что система международного производства (измеряемая в данном случае через ПИИ) формируется и расширяется не только за счет развитых, но и во все большей степени за счет развивающихся и транзитивных стран.

Наиболее важным изменением в отраслевой структуре ПИИ за последние 25 лет стало существенное увеличение инвестиций в сферу услуг наряду с сокращением притока ПИИ в сектора природных ресурсов и обрабатывающей промышленности [8]. В 2005 г. накопленный объем инвестиций в первичном секторе составлял примерно  $\frac{1}{10}$  от всех ввезенных мировых ПИИ, что немного меньше, чем в 1990 г. В то же время доля обрабатывающей промышленности составила около 30%, что значительно ниже доли этого сектора в 1990 г. (42%) [4, Annex tables A.I.9-A.I.12]. ПИИ в сфере услуг составили в 2006 г. примерно  $\frac{2}{3}$  от всего объема ввезенных мировых инвестиций по сравнению с  $\frac{1}{2}$  в 1990 г. Вместе с тем в последние несколько лет наблюдается некоторое возобновление роста ПИИ в добывающие отрасли (связанные с тенденцией роста цен на природные ресурсы). Однако трудно предсказать, будет ли эта тенденция устойчивой.

**Слияния и приобретения как форма ПИИ.** Говоря о важности ПИИ в процессе расширения и углубления международного производства, следует упомянуть существенную роль, которую играют здесь трансграничные слияния и приобретения (СиП).

Как известно, фирма может осуществлять ПИИ в принимающей стране двумя основными способами: 1) через «инвестиции с нуля» в новые предприятия (greenfield investment); 2) путем приобретения местных фирм (слияния с местными фирмами). Кроме этих способов выхода на рынок при помощи ПИИ, иногда выделяют так называемые brownfield investment. Это пограничная гибридная ситуация между СиП и гринфилдами, где инвестиции, которые формально являются приобретениями, на деле означают гринфилдовский проект. В таких «браунфилдах» иностранная фирма-инвестор приобретает существующую местную фирму, но почти полностью заменяет оборудование, рабочих и менеджмент, линейки выпускаемых продуктов и т.д. Эта концепция часто используется для анализа притока ПИИ в транзитивные страны в форме приобретений [более подробно см. 9].

Трансграничные СиП являются одним из важных показателей динамики масштабов международного производства, особенно в случае, если принимающей стороной являются развитые страны. Рост глобальных ПИИ потоков не обязательно приводит к увеличению производственных мощностей в принимающих странах. Дело в том, что притоки ПИИ в форме трансграничных СиП во многих случаях просто означают трансферт собственности на производственные активы в пользу иностранного инвестора и не влекут за собой, по крайней мере, в краткосрочном периоде, какого-либо прямого увеличения накопленного объема капитала в принимающей стране (за исключением возможного трансферта технологий и ноу-хау) [7. Р. 10—11]. В данном случае важно выяснить, какая доля ПИИ осуществляется в форме СиП, а какая в форме гринфилдов, чтобы оценить реальные масштабы роста международного производства.

При несомненной значимости показателя СиП, его использование сопряжено с определенными сложностями. Концептуально достаточно легко различить трансграничные СиП и гринфилдовские ПИИ. Однако эти различия практически невозможно выявить, используя имеющуюся статистику. Хотя данные по СиП собираются и сообщаются рядом международных и национальных институтов, включая инвестиционные банки и консультационные фирмы, в настоящее время не существует единообразного определения СиП, а природа и тип собираемых данных весьма различны. Кроме того, существуют различные источники регистрации СиП как формы ПИИ; не все страны выделяют в своих платежных балансах СиП в разделах по прямым инвестициям. Аналогичным образом только несколько стран предоставляют данные по ПИИ, выделяя среди них гринфилды и СиП. Более того, не все СиП финансируются лишь при помощи ПИИ; некоторые СиП могут финансироваться за счет займов на финансовых рынках в стране приобретения компании.

Таким образом, расчет показателя стоимости трансграничных СиП как процента от притока ПИИ в определенном году, может в достаточной степени вводить в заблуждение. В результате невозможно провести прямое и четкое сравнение между сериями данными по трансграничным СиП и потокам ПИИ чтобы четко оценить, какая доля потоков ПИИ за один год приходится в той или иной стране на трансграничные СиП. Вместе с тем интересно сравнить тренды динамики ПИИ и СиП за определенный период времени, а также различия между странами.

Так, мировые потоки ПИИ и трансграничные СиП показывают примерно одинаковые тренды развития начиная с середины 1980-х гг. В 1999 г. стоимость мировых СиП по отношению к потокам ПИИ составляла более  $\frac{4}{5}$ . Если бы все СиП финансировались при помощи ПИИ, это бы означало, что  $\frac{4}{5}$  мировых потоков ПИИ осуществлялось в форме СиП. В 2006 г. стоимость мировых СиП по отношению к притокам ПИИ составила около 67%, а по оттокам ПИИ — 72%, что отражает тот факт (при прочих равных условиях), что гринфилды в развивающихся и транзитивных странах приобретают все большее значение и ведут к расширению реальных объемов международного производства (табл. 3).

Таблица 3

**Трансграничные слияния и приобретения и потоки ПИИ в 2006 г. \***

Регион/страна	СиП: продажи		Притоки ПИИ млрд долл.	Доля СиП в ПИИ %	СиП: покупки		Оттоки ПИИ млрд долл.	Доля СиП в ПИИ %
	млрд долл.	%			млрд долл.	%		
Весь мир	880,5	100	1 305,9	67,4	880,5	100	1 215,8	72,4
Развитые страны	728,0	82,7	857,5	84,9	752,5	85,5	1 022,7	73,6
Развивающиеся страны	127,4	14,5	379,1	33,6	122,9	14,0	174,4	70,4
Транзитивные страны	25,1	2,9	69,3	36,2	5,0	0,6	18,7	26,7

\* Рассчитано автором на основе [4, AnnexTable B4].



Взаимосвязь между притоками ПИИ и трансграничными СиП более тесная у показателей развитых стран: в данном случае вполне допустимо сказать, что подавляющая часть притоков ПИИ осуществляется посредством СиП. И даже если в этих случаях речь не идет о росте реальных объемов производства (как в случае гринфилдов), это, безусловно, означает, что все большая доля национального производства становится международным, втягивается в орбиту трансграничных производственных связей, формируемых ТНК.

В развивающихся странах стоимость трансграничных СиП также быстро растет начиная с середины 1990 г., но она все еще ниже стоимости гринфилдовских ПИИ. В этой группе стран по меньшей мере  $\frac{2}{3}$  притоков ПИИ финансируется в форме гринфилдовских проектов. В целом отношение стоимости трансграничных СиП к притокам ПИИ в развивающихся странах выросло с  $\frac{1}{10}$  в 1987—1989 г. до более чем  $\frac{1}{3}$  в 2006 г. (см. табл. 3). Однако в случае стран Центральной и Восточной Европы общие тенденции указывают на то, что гринфилдовские ПИИ становятся более важными, нежели СиП.

Итак (принимая во внимание статистические проблемы, указанные выше), можно указать на то, что трансграничные СиП составляют очень важную часть притоков ПИИ в развитых странах, а также становятся более важными для развивающихся стран. В общем случае из этого также следует, что чем более развитым является страна или регион, тем выше доля СиП в ПИИ притоках.

**ПИИ как доля вложений в основной капитал.** Еще один показатель, который косвенным образом свидетельствует о значении международного производства, это доля прямых инвестиций во вложения в основной капитал. Валовые вложения в основной капитал (gross fixed capital formation) — это поток затрат, который увеличивает (сохраняет) реальный накопленный объем инвестиций в стране. ПИИ, которые выступают в форме новых инвестиционных проектов в экономике, являются частью вложений в основной капитал.

В среднем ПИИ составляют около 12% от стоимости вложенных внутренних инвестиций, хотя эти данные варьируются от 1% в Японии до. В целом ПИИ растут быстрее, чем внутренние инвестиции, что означает динамичный рост международного производства. Об этом свидетельствует рост доли суммарных объемов ввезенных ПИИ в ВВП принимающей страны (табл. 4).

Таблица 4

**Притоки ПИИ в принимающие страны как процент от вложений в основной капитал  
Накопленные объемы ввезенных ПИИ как процент от валового внутреннего продукта,  
2006 (%)\***

Страна/регион	Притоки ПИИ в принимающие страны как процент от вложений в основной капитал	Накопленные объемы ввезенных ПИИ как процент от ВВП
Весь мир	12,6	24,8
Развитые страны	11,8	24,2
Европейский союз	18,1	38,0
США	6,8	13,5
Япония		
Развивающиеся страны	13,8	26,7
Транзитивные страны	20,8	25,3
Россия	16,3	20,2

\* Рассчитано автором на основе [4, AnnexTable B3.].

**Ограничения на использование показателя ПИИ.** ПИИ, которые наиболее часто используются как основной показатель деятельности ТНК, не всегда, однако, являются идеальным индикатором динамики масштабов международного производства [более подробно см.: 10. Р. 14].

Как мы уже упоминали, рост ПИИ потоков, например, не обязательно означает увеличение производственных мощностей в принимающих странах, поскольку может включать и включает движения средств в форме СиП, особенно в развитых странах.

Кроме того, ПИИ не учитывают не-акционерные связи ТНК, такие как контрактные соглашения и договоры на строительство «под ключ», которые составляют существенную часть деятельности системы международного производства ТНК, особенно в развивающихся странах [5. Р. 54].

Наконец, потоки ПИИ недооценивают суммарный объем вывезенных ПИИ и степень вовлеченности ТНК в экономику развивающихся стран, поскольку данные по реинвестированным доходам недоступны для некоторых стран базирования — часть из них являются крупными инвесторами — и, следовательно, не включены в общие потоки. Они недооценивают общее количество инвестиций, осуществленных иностранными филиалами в тех случаях, когда они не включают капитал, который вкладывается в принимающей стране (капитал, созданный в стране, часто используется для финансирования международных СиП, а также для гринфилдовских инвестиций). Исключение из статистики капитала местного происхождения имеет более серьезные последствия для оценки ПИИ в промышленно развитых странах, поскольку деятельность по СиП сконцентрирована именно в них, а финансовые рынки в развивающихся странах пока еще слабо развиты. Результатом такого положения является то, что доля развивающихся стран в мировых инвестиционных потоках может быть несколько переоценена [5. Р. 54].

**Показатели деятельности иностранных филиалов ТНК.** Итак, как было показано, представляется трудным корректно оценить роль ТНК только на основе потоков ПИИ, поскольку они могут не всегда показывать реальную стоимость инвестиций, осуществляемых ТНК в принимающую страну. Кроме того, данные по потокам и суммарным объемам ПИИ, взятые в отдельности, не являются достаточными для того, чтобы оценить их влияние на экономику принимающих стран. Международное производство, формируемое посредством притока иностранного капитала, непосредственно осуществляется на зарубежных филиалах ТНК. Поэтому очень важны показатели, свидетельствующие о деятельности иностранных филиалов ТНК в принимающих странах, ибо они в определяющей степени отражают динамику международного производства [7. Р. 13].

Принято выделять несколько ключевых показателей деятельности иностранных филиалов: совокупные активы иностранных филиалов; валовая продукция иностранных филиалов; объем продаж иностранных филиалов; экспорт иностранных филиалов, численность работников иностранных филиалов (табл. 5) и некоторые другие. Однако эти показатели существуют не по всем странам, и часто бывают несравнимыми. И в основном их следует использовать на страновой, а не на межстрановой основе.

**Показатели деятельности зарубежных филиалов ТНК в 1982–2006 (млрд долл.)\***

Показатель	1982	1990	2005	2006
Совокупные активы иностранных филиалов	2 206	6 036	42 637	51 187
Валовая продукция иностранных филиалов	676	1 501	4 184	4 862
Объем продаж иностранных филиалов	2 741	6 126	21 394	25 177
Экспорт иностранных филиалов	688	1 523	4 197	4 707
Численность работников иностранных филиалов (тыс. чел.)	21 524	25 103	63 770	72 627
<i>Для справки</i>				
ВВП (в текущих ценах)	12 002	22 060	44 486	48 293
Экспорт товаров и нефакторных услуг	2 124	4 329	12 588	14 120

Примечание: \* Рассчитано автором на основе [4, AnnexTable B3].

**Совокупные активы иностранных филиалов.** Международное производство, измеряемое при помощи показателя деятельности ТНК по созданию стоимости за пределами страны своего базирования, продолжало расти. Накопленные объемы зарубежного капитала ТНК, т.е. совокупные активы зарубежных филиалов выросли в 2006 г. на 20%, в то время как продажи, добавленная стоимость (валовой продукт) и экспорт иностранных филиалов выросли на 18%, 16% и 12% соответственно. Вместе с тем рост зарубежных активов и операций ТНК в большей степени происходит в результате приобретений, нежели в результате органического роста. С другой стороны, это означает, что все больший объем операций (и по количеству, и по стоимости) осуществляется в рамках системы международного производства, которая становится все более обширной.

Филиалы иностранных компаний могут получать инвестиционные ресурсы не только от своих родительских компаний, но также у местных банков, через размещение акций, облигаций, а также путем займов у местных партнеров и на иностранных рынках. Как уже указывалось, это приводит к тому, что показатель притока ПИИ несколько занижает масштабы зарубежного производства, осуществляемого той или иной ТНК. Так, филиалы японских ТНК получили заем у местных банков принимающих стран в размере 3 млрд долл. в 1998 г. [11. Р. 160], что эквивалентно 13% оттоков японских ПИИ. Они также получали средства, размещая акции и облигации и посредством займов у местных партнеров.

Отсюда следует, что показатель совокупных активов иностранных филиалов ТНК более реально оценивает их роль в международном производстве, нежели введенные накопленные ПИИ [10. Р. 14–15].

В общем, мировые активы иностранных филиалов в 2006 г. оценивались в 4,3 раза выше, чем мировые о накопленные объемы ПИИ [4. Р. 9]. Отношение суммарного накопленного объема ПИИ к активам иностранных филиалов составляет только от  $\frac{1}{4}$  до  $\frac{1}{5}$  в экономиках развитых стран. Данные по некоторым крупным странам, таким как Япония, Германия и США показывают, что стоимость суммарных объемов накопленных ПИИ значительно ниже, чем стоимость общих активов иностранных филиалов.

С другой стороны, ПИИ могут превышать по стоимости активы в принимающих странах, когда ПИИ используются в целях оперативных издержек или

для выплаты долга иностранными филиалами, или когда ПИИ инвестируются в финансовые активы.

**Валовая продукция иностранных филиалов.** Показатель валовой продукции, созданной на иностранных филиалах (1), также позволяет оценить относительные объемы и динамику международного производства. Так, доля международного производства в мировом выпуске, измеряемая как доля добавленной стоимости зарубежных филиалов в мировом ВВП, неуклонно росла в последние десятилетия и составила более 10% в 2006 г. по сравнению с 5% в начале 1980-х гг. и 7% в начале 1990-х гг. [7. Р. 10]. Увеличение доли международного производства в мировом выпуске означает, что оно развивается опережающими темпами по сравнению с ростом мирового ВВП. Стоит также отметить, что эта доля выше (15%) в промышленности, включая обрабатывающую промышленность, торговлю, строительство, и общественные службы, но весьма незначительна в услугах, которое составляет около 60% мирового производства.

**Объем продаж иностранных филиалов.** Еще одним важным показателем зарубежной активности ТНК являются продажи иностранных филиалов, показывающие сходные с добавленной стоимостью тренды развития. В настоящее время глобальные продажи иностранных филиалов в 2 раза превышают стоимость мирового экспорта (табл. 5) по сравнению с равенством этих показателей два десятилетия назад. Косвенным образом это свидетельствует о том, что как форма международной экономической активности международное производство становится более значимым, чем экспортно-импортные операции. Все большее число зарубежных рынков начинает снабжаться не столько с помощью экспорта, сколько с помощью зарубежного производства, которое способствует, помимо всего прочего, экономии на транзакционных и транспортных издержках, с которыми связаны экспортные операции по завоеванию рынков.

Вместе с тем данные об объемах продаж зарубежных филиалов весьма разнятся в зависимости от страны, публикуются на нерегулярной основе и часто являются несопоставимыми. В соответствии с данными по продажам в области обрабатывающей промышленности, среди развивающихся стран наиболее высокие доли продаж иностранных филиалов имеют Сингапур (81% в 1999 г.) и Малайзия (50% в 1995 г.). Весьма впечатляет рост продаж иностранных филиалов ТНК в обрабатывающей промышленности в Китае: с 2,3% от общей стоимости продаж всех фирм в 1990 г. до 31,3% в 2000 г. [10. Р. 16, Table I.7]. Эти страны также имеют высокую долю иностранных филиалов в добавленной стоимости. Важное значение для экономики развитых стран имеют иностранные филиалы в Ирландии (80%), Нидерландах (47%) и Швеции (40%).

В то время как данные по продажам зарубежных филиалов являются более доступными, чем данные по добавленной стоимости (валовому выпуску), трудно найти сопоставимые данные по продажам зарубежных филиалов в сфере услуг (например, в оптовой торговле, деятельности финансовых институтов). С другой стороны, данные по добавленной стоимости «не страдают» от проблем измерения или от различий в интерпретации концепции ВВП в отличие от понятия продаж, которые в статистике различных стран могут означать те-

кущую выручку (operating revenues), совокупную выручку (total revenues) или чистые объемы продаж (net sales). Поскольку добавленная стоимость это стоимость продукции за вычетом того, что фирма купила для производства (чистая добавка к производству), то она может сравниваться с ВВП.

**Экспорт иностранных филиалов.** Значимым показателем активности иностранных филиалов ТНК являются объемы их экспорта. Здесь важно уточнить некоторые моменты: во-первых, какая доля продаж зарубежных филиалов является экспортными продажами; во-вторых, какую долю от мирового экспорта составляют экспортные продажи зарубежных филиалов.

В соответствии с данными табл. 5 доля экспортных продаж в общих продажах иностранных филиалов составила в 2006 г. значимую цифру — 19%, хотя и несколько снизилась по сравнению с 1982 г, когда она составляла 25%. На наш взгляд, это вполне соответствует существующей тенденции опережающего роста международного производства по сравнению с экспортом с точки зрения снабжения товарами и услугами зарубежных рынков. Это может означать, что продукция иностранных филиалов в большой степени становится нацеленной именно на внутренние рынки тех стран, где эта продукция производится. Если рассматривать экспортные продажи иностранных филиалов с точки зрения их доли в мировом экспорте, то этот показатель на протяжении последних 25 лет остается практически неизменным и составляет приблизительно 33%. Это означает, что более  $\frac{1}{3}$  мирового экспорта осуществляется фирмами, которые являются зарубежными филиалами ТНК, и которые входят в системе транснационального (или международного) производства и в определенной степени находятся под контролем родительских компаний.

**Занятость на иностранных филиалах.** Особое место в системе показателей активности зарубежных филиалов занимает индикатор численности их работников. Поскольку активы иностранных филиалов являются важным индикатором производственной мощности, они не могут быть адекватным показателем занятости на этих филиалах. Среди показателей международного производства численность работников на иностранных филиалах представляет особый интерес для принимающих стран, большинство из которых проявляют интерес к влиянию иностранных инвестиций на занятость в национальных экономиках. Рост ПИИ в последние годы привел к росту занятости на иностранных филиалах ТНК. Примерно 73 млн человек были заняты на иностранных филиалах ТНК в 2006 г., что примерно в 3,5 раза больше, чем в 1982 г. (см. табл. 5), а общая численность занятых на иностранных филиалах ТНК составила около 3% от общей численности занятых с мире.

Общемировые тенденции в динамике численности занятых на иностранных филиалах ТНК по-разному проявляются в принимающих странах. Страны, которые получают относительно большие (по отношению к размерам их национальных экономик) объемы ПИИ, показывают более высокую долю занятости работников на иностранных филиалах ТНК по отношению к общей численности работников в стране. Так, для Ирландии этот показатель составляет 50%, для Сингапура — 47%, для Люксембурга — 28,2%. США, как страна с относи-

тельно незначительным отношением притока ПИИ к внутренним инвестициям (6,8%), показывает относительно низкую численность занятых на иностранных филиалах в стране — около 3,9%, хотя в абсолютных показателях это составляет более 9 млн человек.

Влияние ПИИ на занятость в принимающих странах различается в зависимости от страны, региона и отрасли экономики. В целом, занятость, создаваемая определенным объемом ПИИ, выше в развивающихся и транзитивных странах, чем в промышленно развитых странах, и выше в обрабатывающей промышленности, чем в других секторах. В наименьшей степени влияние ПИИ на занятость в принимающих странах наблюдается в добывающих отраслях, включая нефтяную.

В иностранных филиалах, как правило, более высокая производительность труда, чем у местных фирм (измеряемая как добавленная стоимость на одного работающего) [10. Р. 16]. Производительность труда может отражать многие различия между фирмами, кроме эффективности: интенсивность капитала, использование мощностей, экономия от масштаба производства, степень вертикальной интеграции и т.д.

Анализируя деятельность иностранных филиалов ТНК в принимающих странах, возможно использовать еще целый ряд показателей: прибыли или чистый доход иностранных филиалов, инновационная деятельность иностранных филиалов и др. Однако данные по этим показателям весьма неполны и часто отрывочны, что затрудняет проведение сравнительного анализа, хотя для страновых исследований их использование весьма полезно.

Целью настоящей статьи являлась разработка системы показателей, позволяющая судить о количественной динамике международного производства, под которым понимается производство, осуществляемое под иностранным контролем или принятием решений. Были выделены три блока единой системы индикаторов, которые включают в себя 1) показатели, связанные с количеством ТНК и их иностранных филиалов; 2) показатели, характеризующие международное производство с точки зрения динамики прямых иностранных инвестиций; 3) показатели, фиксирующие изменение объемов международного производства с точки зрения разнообразной деятельности иностранных филиалов ТНК.

Как было показано, в течение последних десятилетий подавляющее большинство выделенных нами индикаторов международного производства характеризовалось устойчивым развитием, а в ряде случаев индикаторы росли намного быстрее, чем глобальные экономические индикаторы. В результате проведенного анализа можно утверждать, что международное производство сегодня — это существенный, быстро развивающийся феномен мировой экономики, который является одним из непосредственных и наиболее очевидных следствий процесса глобализации. В то же самое время международное производство оказывает существенное влияние на формирование ее будущих форм и трендов развития.

Система индикаторов международного производства, предложенная в статье, может быть использована для анализа масштабов развития международного про-

изводства не только в целом, но и отдельной в принимающей стране, в частности, в России. Эту систему показателей можно использовать также и для сравнения степени и глубины проникновения международного производства в национальную экономику отдельных стран, что дает возможность делать соответствующие выводы о степени интегрированности страны в мировую экономику.

#### ПРИМЕЧАНИЕ

- (1) Как известно, ВВП рассчитывается тремя методами: по доходам — суммируются доходы населения, корпораций, проценты по сбережениям, доходы государства от предпринимательской деятельности, а также в виде налогов на производство и импорт, амортизационные отчисления; по расходам — суммируются потребительские расходы домашних хозяйств, инвестиционные расходы фирм, государственные расходы на закупки товаров, услуги и инвестиции и чистый экспорт; по сумме произведенной продукции — суммируются только добавленные каждой фирмой стоимости (добавленная стоимость, созданная на данном предприятии). В данном случае используется метод расчета ВВП по добавленной стоимости, и валовая продукция иностранных филиалов (gross product of foreign affiliates) означает добавленную стоимость, созданную на иностранном филиале.

#### ЛИТЕРАТУРА

- [1] UNCTAD, World Investment Report, 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production. — New York and Geneva: United Nations, 1993.
- [2] UNCTAD, World Investment Report, 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. — New York and Geneva: United Nations, 1999.
- [3] *Zimny Z.* Long-term Trends in International Production. In: The Internationalisation of Production in Europe: Causes and Effects of Foreign Direct Investment and Non-equity Forms of International Production // European Investment Bank Papers. — 2004. — V. 9. — № 1. — P. 26—51.
- [4] UNCTAD, World Investment Report, 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. — New York and Geneva: United Nations, 2007.
- [5] UNCTAD, World Investment Report, 1992. Transnational Corporations as Engines of Growth. — New York and Geneva: United Nations, 1992.
- [6] *Dunning J.H.* International Production and the Multinational Enterprise. — L.: G. Allen and Unwin, 1981.
- [7] UNCTAD, World Investment Report, 2006. Foreign Direct Investment from Developing and Transition Economies: Implications for Development. — New York and Geneva: United Nations, 2006.
- [8] UNCTAD, World Investment Report, 2004. The Shift towards Services. — New York and Geneva: United Nations, 2004.
- [9] *Meyer K., Estrin S.* Entry Mode Choice in Emerging Markets: Greenfield Acquisition and Brownfield // Center for East European Studies, Copenhagen Business Schools, Working Paper № 18, February 1998.
- [10] UNCTAD, World Investment Report, 2002. Promoting Linkages. — New York and Geneva: United Nations, 2002.
- [11] Japan, Ministry of Economy, Trade and Industry. Dai 29-kai Wagakuni Kigyo no Kaigai Jigyō Katsudo. — Tokyo: Ministry of Finance Printing Bureau, 2001.

## **THE SYSTEM OF INDICATORS OF INTERNATIONAL PRODUCTION**

**N.A. Volgina**

Peoples' Friendship University of Russia  
*Miklukho-Maklaya str., 6, Moscow, Russia, 117198*

The article attempts to elaborate a system of indicators to estimate scale and scope as well as dynamics of international production. The article distinguishes three sets of indicators which include: numbers of TNCs and their foreign affiliates; flows and stock of inward and outward foreign direct investment; activities of foreign affiliates, such as total assets, sales, exports and employment. Taking into account this system of indicators the author comes to a conclusion that in present time international production is a significant and growing phenomenon of world economy.