



МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА INTERNATIONAL CAPITAL MOVEMENT

DOI: 10.22363/2313-2329-2023-31-3-400-430

EDN: PRZHUA

УДК 339

Научная статья / Research article

«Вторая экономика» США

Ю.А. Коновалова¹  , Н.П. Гусаков ¹, М.Ф. Мизинцева² ¹ *Российский университет дружбы народов,**Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6*² *Центральный экономико-математический институт РАН,**Российская Федерация, 117418, Москва, Нахимовский проспект, д. 47* konovalova_yua@pfur.ru

Аннотация. Исследованы множественные подходы к термину «вторая экономика», который в научном экономическом сообществе появился в 70-е гг. XX в. и получил диаметрально противоположную трактовку уже в XXI в. Актуальность темы обусловлена масштабами деятельности и тем значением, которое приобрела деятельность американских ТНК за рубежом, посредством разветвленной и развитой системы аффилированных предприятий и прямого иностранного инвестирования. Необходимость уточнения термина «вторая экономика», исходит из наличия множественности подходов к данному понятию, диаметрально противоположных друг по отношению к другу: фактически существует два подхода, первый из которых базируется на том, что «вторая экономика», или «экономика номер 2», есть неофициальная, теневая, «серая» экономика, показатели которой оценочны и характеризуют незаконные методы обогащения или получения доступа к благам; второй подход основывается на том, что под «второй экономикой» понимается развитая и разветвленная сеть международного производства, созданная посредством американских прямых инвестиций — комплекс американских предприятий за границей. Подробно рассматриваются ретроспектива становления и развития ТНК и системы филиалов в мировом хозяйстве, теоретико-практические подходы к деятельности и особенностям внешнеэкономической экспансии монополий в течение XX в. Главное внимание в работе уделено особенностям зарубежной деятельности американских ТНК и показателям, отражающим их присутствие за пределами национальной экономики, настолько масштабным, что они формируют «вторую экономику» США: анализируются численность материнских и аффилированных предприятий, география



их присутствия и специализация, динамика и иные особенности американских инвестиций за рубеж, а также влияние экономической политики (налоговой и политики протекционизма) на объемы экспорта инвестиций за рубеж.

Ключевые слова: вторая экономика, экономика номер два, США, прямые иностранные инвестиции, аффилированные зарубежные предприятия, холдинговые компании, закон о сокращении инфляции, налоговая реформа

История статьи: поступила в редакцию 15 апреля 2023 г.; проверена 15 мая 2023 г.; принята к публикации 7 июня 2023 г.

Благодарности: Исследование выполнено при финансовой поддержке РУДН в рамках научного проекта № 060123-0-000 «Формирование новой архитектуры международных экономических отношений: вызовы и возможности для стран с формирующимися рынками» (Программа стратегического академического лидерства РУДН).

Для цитирования: Коновалова Ю.А., Гусаков Н.П., Мизинцева М.Ф. «Вторая экономика» США // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2023. Т. 31. № 3. С. 400–430. <https://doi.org/10.22363/2313-2329-2023-31-3-400-430>

«Second economy» of U.S.

Yulia A. Konovalova¹  , Nikolay P. Gusakov¹ , Mariya F. Mizintseva² 

¹ RUDN University,

6 Miklukho-Maklaya St, Moscow, 117198, Russian Federation

² Central Economic and Mathematical Institute of RAS,

47 Nakhimovskiy Avenue, Moscow, 117418, Russian Federation

 konovalova_yua@pfur.ru

Abstract. Research examines multiple approaches to the term “second economy”, which appeared in the scientific economic community in the 70s of the XX century, and received a diametrically opposite interpretation already in the XXI century. The relevance of the topic is due to the scale of activities and the importance that the activities of American TNCs abroad, have acquired through an extensive and developed system of affiliated enterprises and foreign direct investment. The need to clarify the term “second economy” comes from the presence of many approaches to this concept, diametrically opposed to each other: in fact, there are two approaches, the first of which is based on the fact that the “second economy” or “economy number 2” is an informal, shadow, “gray” economy, the indicators of which are evaluative, and characterize illegal methods of enrichment or gaining access to benefits; the second approach is based on the fact that the “second economy” means a developed and extensive network of international production created through American direct investment — a complex of American enterprises abroad. The retrospective of the formation and development of TNCs and the filial system in the world economy, theoretical and practical approaches to the activities and especially the foreign economic expansion of monopolies during the XX century are considered in detail. The main attention in the work is paid to the peculiarities of the foreign activities of American TNCs and indicators reflecting their presence outside the national economy, so large that they form the “second economy” of the United States: the number of parent and affiliated enterprises, the geography of their presence and specialization, dynamics and other features of American enterprises are analyzed, investments abroad, as well as the impact of economic policy (tax and protectionism policy) on the volume of investment exports abroad.

Keywords: second economy, economy number two, USA, foreign direct investment, affiliated foreign enterprises, holding companies, the law on reducing inflation, tax reform

Article history: received April 15, 2023; revised May 15, 2023; accepted June 7, 2023.

Acknowledgements: The research was carried out with the financial support of the RUDN within the framework of the scientific project No. 060123-0-000 “Formation of a new architecture of international economic relations: challenges and opportunities for emerging market countries” (RUDN Strategic Academic Leadership Program).

For citation: Konovalova, Yu.A., Gusakov, N.P., & Mizintseva, M.F. (2023). «Second economy» of U.S. *RUDN Journal of Economics*, 31(3), 400–430. (In Russ.). <https://doi.org/10.22363/2313-2329-2023-31-3-400-430>

Этимология вопроса и обзор литературы

Смысловая нагрузка термина «вторая экономика» имеет множество трактовок, разносторонних и с диаметрально противоположным значением. Сущность понятия затрагивает как разную географию, так и разные стороны (области) национальной экономики — от внутриэкономических и внутриполитических процессов до внешнеэкономической политики.

По словам Грегори Гроссмана (Grossman, 1979), авторитетного специалиста по экономике СССР и пионера в детализированном и глубоком изучении «второй экономики», термин впервые был введен в оборот К.С. Кэролом (K.S. Karol). В статье, опубликованной К.С. Кэролом в 1971 г. в журнале «Новый государственный деятель» («The new statesman») (Karol, 1971; Karol 1971a), материалами для которой послужили диалоги с советским государственным служащим, дается характеристика советской экономической действительности и появляются термины «экономика номер 1», «экономика номер 2», «экономика номер 3».

Кэрол пишет: «...даже в Москве разница между спросом и предложением в потребительских товарах значительная, она позволяет формировать внутри страны богатое „микро общество“... русской загадкой остается способность покупать иностранные потребительские товары, даже если они уже были в употреблении (т.е. через комиссионные магазины), стоимость которых значительным образом превышает ежемесячные доходы граждан... преимуществом остается относительно низкая оплата коммунальных услуг и товаров первой необходимости... основным вопросом остается: „Где советские граждане получают дополнительный доход и получают дефицитные товары?“». Ответ, по мнению Кэрола, очевиден — в Советском Союзе достаточно давно параллельно функционируют две экономики: «экономика номер один» и «экономика номер два» (Economy Number 1 and Economy Number 2).

«Экономика номер 1» является официальной, она представлена официальными государственными статистическими источниками, жесткому контролю подлежит уровень заработной платы и уровень цен; «экономика номер 2» функционирует по иным самостоятельным законам и позволяет гражданам самосто-

ательно распределять между собой денежную массу и потребительские товары, и ее снабжение, скорее всего, происходит незаконными путями.

По словам Кэрولا, в стране функционирует еще одна экономика — «экономика номер 3» (*Economy Number 3*), представителями которой являются партийные работники, представители интеллигенции и иные чиновники, включая силовые структуры, позволяющая советскому гражданину честно жить в условиях относительно незначительных расходов, уровень дохода таких работников высокий, он позволяет им покупать товары в «закрытых магазинах» или «валютных магазинах», недоступных обычным советским гражданам; представители «экономики номер 3» также имеют привилегии в отношении повышенного уровня качества жилья и имеют возможность получить ипотечные кредиты на покупку недвижимости в кооперативных домах, арендуют дачи. Функционирование «экономики номер 3» создает сильные диспропорции в советском обществе: «...в советской экономике так и не введена прогрессивная шкала налогообложения, вместо этого происходит постоянное повышение акцизов... долгосрочная военная служба лишает рынок труда необходимых кадров, и многие проекты остаются или незавершенными, или растягиваются во времени... ограничение мобильности сельского населения ограничивает ликвидность рынка труда...» (Karol 1971a).

В работе фактически представлена критика функционирования советской экономики, и ее разделение на три независимые параллельно функционирующие «реальности», характерными чертами которых являются государственный взгляд на положение дел, особенности и трудности жизни советского гражданина низшего и среднего звена, элит и чиновников.

Анализируя работу К.С. Кэрولا, Г. Гроссман наделяет «вторую экономику» СССР (как указано в работе — the «second economy» of the U.S.S.R.) следующими критериями: ее функционирование направлено на получение частной выгоды и сопряжено с нарушением закона. Экономика, отвечающая обоим критериям, является «нелегальной частной экономикой», теневой, тесно связанной с коррупцией (Grossman, 1979).

Гроссман фактически синонимизирует два словосочетания (термина), а именно: «экономика номер 2» и «вторая экономика» (теневая экономика, нелегальная частная экономика, нелегальная экономика), придавая им одинаковую смысловую нагрузку. В более ранних работах Гроссман отождествлял понятия «вторая экономика» и «параллельный рынок», что позднее, по мнению автора, оказалось ошибочным.

Термин «параллельный рынок» был введен Полом Бартоном (ранее он был известен под именем Иржи Вельтруски/Jiri Veltrusky) в работе «Миф о планировании в СССР» (*The Myth of Planning in the U.S.S.R.*), опубликованной в 1957 г. (Barton, 1957). Автор пишет, что «...советские планы не имеют ничего общего с планированием в том виде, в котором его обычно представляют... эти планы не продиктованы ни малейшим намерением установить сознательное, четкое управление экономической жизнью и тем самым устранить элементы анархии и хаоса... плановая экономика СССР скорее была направлена на реализацию по-

литических инициатив, нежели на имплементацию экономической политики... параллельная, неофициальная экономика, есть результат неэффективной системы советского планирования».

Цель, преследуемая Г. Гроссманом в уже упомянутом нами выше труде, состояла не в критике советского режима, а в привлечении внимания к проблемам функционирования и управления советской экономикой, широкое научное обсуждение которых ранее не поднималось. Гроссман использует термин «нелегальная экономика» или «подпольная экономика», который проявляет себя через хищение социалистической собственности, браконьерство, другие формы незаконного перехода государственной собственности в частные руки, выполнение различного рода работ, хищение и проч. Спекуляция, или коммерческое посредничество, также рассматривается в качестве одного из элементов «нелегальной экономики». «Незаконная экономическая деятельность, так же, как и коррупция... — пишет Гроссман, — ...не являются чем-то новым ни для капиталистической, ни для социалистической экономики, впрочем, как и ни для развитых, ни для развивающихся стран... в Советском Союзе созданы все условия для наличия как одного, так и второго явления...» (Grossman, 1979). Смысловая нагрузка, которой наделяет Гроссман термин «вторая экономика» или «нелегальная экономика», включает в себе все формы хищений, коррупцию, незаконные виды деятельности, «кражу времени у предприятия», спекулятивные операции и т.д., все, что формирует дополнительный неофициальный личный доход.

Граница между «первой экономикой» и «второй экономикой» размыта, поэтому «вторая» с большими затруднениями поддается количественной оценке. Главным критерием «второй экономики» является личный интерес (интерес индивидуума), который выражается в неформальном доходе. При этом характер и степень как «второй экономики», так и неформальных доходов определяются законами, институтами и используемыми практиками в «первой экономике» (Grossman, 1989).

«Вторая экономика» СССР, по мнению Гроссмана, «...явилась своего рода спонтанной суррогатной экономической реформой, которая придала гибкости, приспособляемости и мобильности существующим формальным установкам, которые парализуют своей жесткостью, неэффективностью и медлительностью...» (Grossman, 1977).

В работах Клиффорда Гэдди «вторая экономика» носит те же характеристики, как и в работах Гроссмана, с той лишь разницей, что в них с использованием методов экономико-математического моделирования более детализированно анализируется советский рынок труда, принципы его принудительности и проблема отсутствия гибкости данного института, проблема «кражи времени у предприятия» или его использование для так называемого «теневого, тайного» производства, выгоды и потери для работника и предприятия. Именно «вторая экономика» позволяет советскому рынку труда оставаться гибким, что достигается возможностями управления и распределения рабочего времени, его неформальными элементами, работой сверхурочно, кражей материальных ценностей и их использованием (Gaddy, 1991). Вместе с тем участие во «второй

экономике» может исказить реальные показатели рынка труда, показателей занятости и безработицы.

Диаметрально противоположным является подход к определению термина «вторая экономика», который был дан Е.М. Романовой, Р.И. Зименовым, О.Б. Пичковым: по мнению ученых, к появлению в научной литературе термина «вторая экономика» привело формирование и развитие широкой сети аффилированных предприятий американских ТНК, расположенных за рубежом. «Вторую экономику» формируют зарубежные производственные комплексы, сбытовые и иные предприятия, которые объединены различными формами связей (торговыми, финансовыми, технологическими). «Вторая экономика», как результат международной деятельности транснациональных корпораций, способствует расширению и углублению международного производства (Романова, 2007; Зименков, 2012; Пичков, 2011).

Важное значение для развития «второй экономики» страны имеют уровень экономического роста и развития, а также научно-технический прогресс принимающих стран. «...Предприятия, расположенные в зарубежных государствах и контролируемые капиталом материнских компаний, образуют гибкое экономическое пространство... это позволяет обеспечивать, в частности, американским корпорациям прямой доступ на рынки иностранных государств...» (Романова, 2007).

Мира Вилкинс в работе «Multinational Corporations: An Historical Account» пишет, что «интеграция мировой экономики посредством МНП осуществляется путем формирования и развития глобальной „ткани“, которая связывает экономическую деятельность стран базирования МНП, принимающих стран и третьих государств... в условиях проведения развивающимися экономиками политик импортозамещения и использования защитных мер со стороны Европейского сообщества во второй половине XX в. американским МНП пришлось приспособиться, поскольку протекционизм затруднял прямой экспорт, и именно развитие аффилированной производственной сети за рубежом, а также процессы слияния и поглощения бизнеса явились эффективной политикой внешнеэкономической экспансии со стороны американских МНП...» (Wilkins, 1998).

Определенный толчок в развитии современных теоретических подходов к ТНК и зарубежному производству, безусловно, был дан после защиты докторской диссертации С. Хаймера в 1960 г., опубликованной только в 1976 г., где он предположил, что размещение за рубежом корпорациями инвестиций связано с большими издержками и рисками, однако именно наличие у компании конкурентных преимуществ перед другими на национальном рынке может почти гарантировать ей конкурентное преимущество и на внешних рынках. Тем не менее одних конкурентных преимуществ для присутствия на иностранном рынке недостаточно, поскольку производства, размещенные за рубежом, должны приносить прибыль; монополистические преимущества, которыми должен обладать иностранный инвестор при выходе на зарубежные рынки, обеспечиваются, по мнению Хаймера и его предшественника Кинделбергера, прежде всего оригинальностью и уникальностью продукции,

выходящей на рынок, обладанием передовых технологий и доступностью к мировому рынку кредита и др. Хаймер сосредоточил значительное внимание на том, что ТНК могут выступать в качестве самостоятельных институтов международного производства, а не международного обмена. В свою очередь, именно зарубежная деятельность ТНК способствует складыванию «второй экономики», то есть экономики за пределами государственных границ материнской экономики ТНК.

Анализ этимологии термина «вторая экономика» показывает, что данный термин не имеет единого и четко сформированного определения, поскольку понятие может быть использовано в разных областях экономической науки, и его использование всегда требует уточнения.

Ретроспектива развития «второй экономики»

Формирование глобальной «ткани» филиалов ТНК и самих ТНК начало складываться не в XX в., а гораздо раньше: в частности, Ост-Индская компания, также известная как Английская Ост-Индская компания, была учреждена в 1600 г. и получила хартию, монопольное право на ведение торговли в регионах Восточной, Юго-Восточной Азии и в Индии. По утверждению историков, именно деятельность компании послужила определенным катализатором расширения британского влияния в данных регионах. Вплоть до 1588 г. и поражения Испанской армады торговля в указанных регионах оставалась монопольной и контролировалась Испанией и Португалией.

Ник Робинс называет Английскую Ост-Индскую компанию коммерческим «динозавром», несмотря на то, что она начинала как спекулятивный инструмент для импорта специй. Начиная с торговых факторий и далее трансформируясь в военно-политические союзы через захваты территорий, Индия превратилась в «мастерскую мира» с феноменально низкими издержками на производство руками англичан и воинов сипаев (Robins, 2002).

«Британская Ост-Индская компания начала с простого стремления устроить фактории для своих агентов и складочные пункты для своих товаров, и замышляла основать в Индии территориальные владения и сделать доходы с приобретенных территорий одним из источников своих доходов» (Маркс, Энгельс, 1957; Коновалова, 2017).

В конце XVIII в. промышленный класс начал заявлять, что ввоз Ост-Индских хлопчатобумажных и шелковых тканей разоряет британских промышленников. С целью защиты национального производителя в Великобритании были изданы законы, в соответствии с которыми было запрещено ношение одежды из тканей, ввезенных из Индии, Персии или Китая. Данный факт доказывает, что деятельность первых «прообразов» ТНК носила дуалистический характер, поскольку в ряде вопросов оказывала отрицательное воздействие не только на страну (территорию) пребывания, но и на материнскую экономику.

Английская компания получила исключительную монополию (хартию) на торговлю чаем, монополию на соль, опиум, бетель (растение рода Перец),

на торговлю с Китаем, на перевозку товаров из Европы и в Европу (Маркс, Энгельс, 1957). Сегодня фактически монопольные привилегии обеспечиваются внешнеэкономической политикой и экспансией, которую проводят транснациональные корпорации на внешних рынках, как правило, путем прямого иностранного инвестирования, развития разветвленной сети аффилированных предприятий за рубежом и процессами слияния и поглощения, лоббирования своих интересов. Это позволяет им сократить или полностью устранить присутствие конкурентов на зарубежных рынках.

Пример Великобритании является классическим случаем первоначального накопления капитала, сначала в границах национальной экономики, далее — с помощью свободной торговли, монополий и колоний. Происходит переход от стадии первоначального накопления капитала к стадии монополистического капитализма или империализма.

Главным английским трудом об империализме считается работа Дж.А. Гобсона (Hobson, 1902) под одноименным названием «Империализм», где автор характеризует последнюю четверть XIX в. как «эпоху усиленной экспансии» со стороны европейских государств. Основным источником расширения, бесспорно, явились колонии, что привело к глобальному переделу мира и увеличению «территорий» метрополий. Империализм рассматривается ученым как обусловленная политика территориальной экспансии, которая, в свою очередь, может быть сопряжена с необходимостью эмиграции населения и организацией жизни по образу и подобию материнской экономики. Экспансия рассматривается Гобсоном, как «естественное продвижение национальности, как территориальное расширение ее земельных фондов, языка и учреждений...». Однако экспансия не лежит в основе интересов нации, она лежит в основе интересов предпринимателей; точно так же и торговля с колониями не приносит народу метрополий каких-либо выгод и отвечает только интересам предпринимателей, которые продают вывозимую с территории колоний продукцию и сырье по ценам, значительно превышающим затраты по их покупке. Главными участниками процесса экспансии являются капиталисты и финансисты, ищущие рынки для размещения капиталов (Hobson, 1902).

Определенным заблуждением Дж. Гобсона является тот факт, что размещение капиталов есть результат «плохого распределения способностей потребления, мешающего поглощению продуктов и капиталов внутри страны...». Социальные реформы, по его мнению, должны способствовать устранению диспропорций в уровнях доходов граждан и тем самым привести к более рациональному распределению и потреблению продуктов и капиталов (Hobson, 1902).

В своей работе Гобсон рассуждает об империализме, выраженном в территориальной экспансии, социальном неравенстве, неравномерном распределении и использовании продуктов и капиталов, в первую очередь, ничего не говоря о расширении производства на территорию колоний. Именно об этом, напротив же, писал основатель Коммунистической партии — В.И. Ленин.

В начале XX в. В.И. Ленин в своем труде, который не потерял актуальность и сегодня, «Империализм, как высшая стадия капитализма» (Ленин, 1917),

пишет: «...монополистические союзы капиталистов, картели, синдикаты, тресты, делят между собою прежде всего внутренний рынок, захватывая производство данной страны в своё, более или менее полное, обладание. Но внутренний рынок, при капитализме, неизбежно связан с внешним. Капитализм давно создал всемирный рынок. И по мере того, как рос вывоз капитала и расширялись всячески заграничные и колониальные связи и „сферы влияния“ крупнейших монополистических союзов, дело „естественно“ подходило к всемирному соглашению между ними, к образованию международных картелей».

Он приводит пример формирования и деятельности такой сверх монополии: «...до 1900 г. было восемь или семь „групп“ в электрической промышленности, причем каждая состояла из нескольких обществ (всего их было 28) и за каждой стояло от 2 до 11 банков. К 1908–1912 гг. все эти группы слились в две или одну... одних только прямых заграничных представительств оно имеет 34, из них 12 акционерных обществ, — более чем в 10 государствах. Ещё в 1904 г. считали, что капиталы, вложенные немецкой электрической промышленностью за границей, составляли 233 млн марок, из них 62 млн в России... в 1907 г. между американским и германским трестом заключён договор о дележе мира. Конкуренция устраняется. G.E.C. „получает“ Соединённые Штаты и Канаду; A.E.G. „достается“ Германия, Австрия, Россия, Голландия, Дания, Швейцария, Турция, Балканы. Особые — разумеется, тайные — договоры заключены относительно „обществ-дочерей“, проникающих в новые отрасли промышленности и в „новые“, формально ещё не поделённые, страны...» (Ленин, 1917).

В 1965 г. первый президент Ганы Нкрума Кваме опубликовал работу «Неоколониализм, как последняя стадия империализма», в которой писал, что «...старомодный колониализм все еще не отменен полностью, и все еще представляет проблему для Африканского континента... вместо, как главного инструмента империализма, сегодня мы имеем неоколониализм... суть которого заключается в том, что, несмотря на то, что государство независимо и обладает всеми атрибутами международного суверенитета, по факту его экономическая система и политика управляются извне... методами такого управления могут быть: размещение на территории страны военных частей бывшей метрополии, использование различных методов экономического и монетарного управления, контроль за обращением национальной и зарубежной валюты... государство может быть принуждено к покупке товаров, которые произведены империалистическими державами, подавляя при этом поступление товарного импорта из других стран во избежание конкуренции... иностранный капитал используется не для развития менее развитых частей мира, а для их эксплуатации... иностранные инвестиции увеличивают, нежели сокращают разрыв между бедными и богатыми странами... финансовый капитал развитых экономик используется и приводит к обнищанию менее развитых субъектов мирового хозяйства... неоколониализм также является наихудшей формой империализма... режим неоколониализма откладывает решение социальных проблем, он не способствует решению проблемы бедности... принцип, на котором основан неоколониализм, исходит из дробления ранее крупных колониальных территорий на множество

мелких нежизнеспособных государств, неспособных к самостоятельному независимому развитию, вынужденных рассчитывать на помощь и поддержку бывшей метрополии и иных международных институтов в вопросах экономической политики, безопасности и дальнейшего экономического развития... неспособность менее развитых стран объединиться вынуждает их продавать свои ресурсы по ценам, диктуемым мировым рынком и империалистическими странами, выгодным только им, а также покупать продукцию развитых стран по ценам, устанавливаемым ими же, что не имеет никакого отношения к конкуренции... неокOLONиализм усиливает конкуренцию только между развитыми участниками мирового хозяйства, но не между всеми».

В другой своей работе «Война с мировой бедностью», опубликованной в 1953 г., Нкрума Кваме цитирует лидера британских лейбористов Гарольда Уилсона и отмечает: «...для большинства человечества самая насущная проблема — это голод... голод одновременно является причиной бедности...».

«...Предоставляя бывшим колониям независимость... — пишет Нкрума Кваме, — ...империализм меняет тактику присутствия и управления своими бывшими колониями... успешными инструментами неокOLONиализма является деятельность западных монополий, их контроль за ценами и, главное, ценами на энергетические ресурсы, установление высоких процентных ставок по выплатам внешнего государственного долга и коротких сроков погашения кредитов... экспорт капитала в развивающиеся страны и помощь, оказываемая империалистическими государствами, а также многосторонняя помощь посредством использования международных организаций, подчиняют развивающиеся страны... страны Азии, Африки, Латинской Америки несут значительные расходы по транспортировке своего экспорта, поскольку транспортными компаниями и тарифами управляют развитые экономики...».

Предоставляя суверенитет колониям, метрополии и развитые субъекты мирового хозяйства, однако, настаивают на сохранении для уходящих колонизаторов ряда привилегий, среди которых «создание военных баз или размещение войск в бывших колониях и предоставление советников того или иного рода... концессии на землю, права на разведку полезных ископаемых и/или нефти; право взимать таможенные пошлины, осуществлять административную деятельность, выпускать бумажные деньги; быть освобожденным от таможенных пошлин и/или налогов для иностранных предприятий; право оказывать «помощь»... требуются и предоставляются привилегии в области культуры, чтобы западные информационные службы были эксклюзивными, и чтобы те, кто из социалистических стран, были исключены...» (Nkrumah, 1965).

Можно заметить, что все утверждения, приведенные выше Нкрума Кваме, в точности совпадают с тем, о чем пишет в своей работе Джон Перкинс «Исповедь экономического убийцы»: «...путешествующие по всему свету саудовцы будут приглашать лидеров из других стран посетить Саудовскую Аравию и посмотреть своими глазами на свершившееся чудо. Эти лидеры, в свою очередь, обратятся к нам, чтобы мы помогли им разработать аналогичные проекты для их стран; при этом в большинстве случаев эти страны (не члены ОПЕК) будут

использовать Всемирный банк или другие варианты финансирования, вовлекающие их в долги во благо глобальной империи... международные организации, такие как Всемирный банк, начали выступать за прекращение госрегулирования и приватизацию систем водоснабжения, канализации и водоочистки, коммуникации и связи, энергетических систем и других, ранее находившихся в ведении правительства. Страна, получающая заем, обязана выплатить его назад с процентами. Если экономические убийцы превосходно справились со своим заданием, займы будут настолько велики, что должник уже через несколько лет будет не способен выплачивать долг и окажется в ситуации дефолта. И вот тогда... страна должна голосовать по нашей указке в ООН, позволить разместить наши военные базы и допустить к драгоценным природным ресурсам, например к нефти или к Панамскому каналу. Конечно, при этом должник по-прежнему остается должником — и вот еще одна страна вошла в нашу глобальную империю...» (Perkins, 2004).

Уже к началу XX в. сверхмонополии обладали всеми характеристиками, которые приписывают международные институты ТНК сегодня, внося вклад в объем ВВП отдельно взятых государств, формируя «вторую экономику» и осуществляя «глобальный передел мира», формируя глобальные производственные и логистические цепочки (Костоянцев, 2010).

Основная масса товаров и услуг, которые поступают на мировой рынок, производится ТНК, оказывающих влияние на международный обмен. Коммерческая торговля формирует основу международного обмена, и значительный вес с ней занимают внутрифирменные поставки продукции в рамках производственных комплексов корпораций. Эксперты оценивают объем внутрифирменных поставок в общей структуре товарооборота на уровне 40 %.

Значительный вклад в исследования, которые посвящены трансграничной торговле, ТНК, международному движению капитала и прямым иностранным инвестициям, был внесен за счет существенного повышения качественной составляющей статистических данных в 2000-х гг. Более того, серьезный вклад, например, в теорию ТНК был внесен за счет включения в исследования неоднородных (гетерогенных) компаний, которые обладают иным уровнем производительности (Ляменков, 2017).

В частности, М. Мелицем была разработана динамическая модель, которая позволила определить предпосылки и причины, побуждающие компании с большими объемами производительности выходить на экспортный рынок, и одновременно с этим вытеснять компании с меньшими объемами производства. По мнению ученого, объем производительности, без привязки к уникальности продукции, является тем фактором, который определяет географию присутствия и деятельности компании, а именно компании, которые выпускают незначительный объем продукции, будут продолжать снабжать ею национальный рынок. Перераспределение долей на рынках, как национальном, так и зарубежном, происходит посредством вытеснения тех игроков, объемы выпуска продукции которых являются меньшими. Объем выпускаемой компаниями продукции является тем важным фактором, который является основным в про-

цессе принятия решения или о присутствии только на национальном рынке, или о расширении деятельности за пределы национальной экономики.

Выход компаний на зарубежные рынки сопряжен с глобальной конкуренцией, не менее жесткой, чем на рынке национальной экономики. Одновременно с международной конкуренцией выход на зарубежные экспортные рынки связан со значительными затратами (Melitz, 2003).

С. Япл классифицирует компании на два гетерогенных типа: к первой группе относятся те участники рынка, которые определяют объем выпуска продукции в момент создания, при этом данный показатель остается неизменным; ко второй — те участники рынка, которые изменяют объем выпускаемой продукции со временем. Объем выпускаемой продукции, так же как и факт обладания передовыми технологиями, является необходимым и важным условием при определении эффективности и конкурентоспособности компании на внешних рынках.

Расширенная модель Хелпмана — Мелица — Япла опирается на рациональный и наиболее выгодный и эффективный выбор формы внешнеэкономической экспансии, а именно: или прямой экспорт, или прямое иностранное инвестирование. Здесь необходимо отметить тот факт, что прямой экспорт сопряжен с высокими переменными издержками (транспортные издержки, расходы по хранению, расходы по продаже, уплата пошлин, страховые расходы и т.д.); прямое иностранное инвестирование связано с высокими фиксированными издержками.

В современных условиях, без привязки к текущим геополитическим событиям, прямой экспорт может столкнуться со значительными препятствиями в виде нетарифных мер регулирования внешней торговли, помимо высоких импортных тарифов и иных ограничений, а также в виде усиления политики протекционизма и вводимых санкций.

Прямой экспорт, как форма внешнеэкономической экспансии, может меняться на прямое иностранное инвестирование в том случае, когда масштаб затрат в случае с прямым экспортом значительно выше инвестиционных расходов. В модели Хелпмана — Мелица — Япла доказывается, что «с ростом величины издержек на экспорт отношение объемов продаж экспортеров к объему продаж компаний инвесторов сокращается... одновременно с ростом затрат на инвестирование за рубежом возрастает объем продаж...» (Helpman, Melitz, Yeaple, 2003).

Крупные компании отличаются наличием аффилированной сети предприятий в иностранных локациях, что, по мнению С. Хаймера и Ч. Киндлеберга, является бесспорным конкурентным преимуществом крупного бизнеса в виде совокупности материальных и нематериальных активов, позволяющих им конкурировать и вытеснять компании размерами и возможностями меньше с национального и иностранных рынков (Ляменков, 2017; Нумер, 1960; Нумер, Rowthorn, 1970).

Теория интернационализации, выдвинутая в 70–80-х гг. XX в. П. Баккли, М. Кассон (Buckley, Casson, 2003), исходила из того, что компаниям выгод-

нее заключать договоры международных поставок продукции и оказания услуг, используя контрагентов и аффилированные предприятия, расположенные на иностранных рынках. Трансграничные поставки продукции и оказание услуг позволяет крупному бизнесу экономить на трансакционных издержках. Именно целостная структура и интернационализация позволяют корпорациям создавать монополию, защищая при этом права на интеллектуальную собственность за счет контроля оборота технологий между структурами корпорации (Ребрей, 2015).

Генезис и конкурентные преимущества транснационального бизнеса, по мнению Дж. Гэлбрейта, тесным образом взаимосвязаны с факторами технологического характера. Более того, именно трансграничные отношения между структурными подразделениями ТНК позволяют стимулировать рост продаж и продвигать производимую продукцию, закрепляясь на рынке (Гэлбрейт, 2004).

Дополнительным фактором, влияющим на стратегию внешнеэкономической экспансии ТНК, является стадия жизненного цикла, на которой в данный момент находится производственный процесс компании. Продление жизненного цикла продукции возможно за счет выхода компании на зарубежные рынки посредством экспорта товаров и услуг. По мере увеличения показателей деятельности корпорации переходят к организации производства в зарубежных локациях. Современная практика ведения транснациональной деятельности показывает, что корпорации переходят к организации производства за рубежом на ранних этапах своей деятельности, без предварительной экспортной проработки рынка принимающей инвестиции страны.

С практической точки зрения на выбор модели внешнеэкономической экспансии корпорации влияет целый набор факторов, как внутреннего, так и внешнего характера, что подтверждается эклектической парадигмой Дж. Даннинга, а именно: преимущества собственности корпорации, преимущества местоположения принимающей страны и преимущества интернализации, т.е. преимущества осуществления внутрифирменных сделок.

Процесс увеличения масштаба корпораций, их производственных мощностей и географии покрытия, путем слияния и поглощения, является характерной чертой стратегии, в частности, американских и китайских ТНК. Более того, термин «вторая экономика» в современной российской науке применяется именно в отношении деятельности американских ТНК и их развитой филиальной сети по причине масштабности их деятельности.

«Вторая экономика» США

Характерной чертой американских инвестиций в контексте ретроспективы является превалирование в структуре внутренних инвестиций портфельных капиталовложений, а в структуре иностранного инвестирования — прямых инвестиций (то есть в основном — контроль за зарубежными операциями американских компаний). Подробные данные о деятельности американских корпо-

раций за рубежом и иностранных компаний на территории США ведутся Бюро экономического анализа США с 1950-х гг.

Феномен роли и места американских ТНК в мировом хозяйстве исходит из комплексного подхода к характеру их деятельности, масштабам производства, объемам зарубежных продаж, числу и географии распространения филиальной сети, расходов на НИОКР, интенсивности и специализации СиП («в 2005 г. объем слияний и поглощений американскими ТНК составил 86 млрд долл., в 2006 г. — 117,7 млрд долл., в 2007 — 179,8 млрд долл., в 2008 г. — 70,1 млрд долл., в 2009 г. — 23,7 млрд долл., в 2010 г. — 87,3 млрд долл.¹, в 2011 г. — 137,2 млрд долл., в 2012 г. — 72,5 млрд долл., 2013 г. — 59,6 млрд долл., 2014 г. — 85,1 млрд долл., 2015 г. — 127,8 млрд долл., 2016 г. — 77,9 млрд долл., основными сферами слияний и поглощений с американскими ТНК являлись фармацевтическая промышленность, пищевая промышленность, производство компьютерного оборудования, производство электрооборудования, производство химической продукции, производство медицинского оборудования, производство табачной продукции»)².

Если в 60-е — 70-е гг. XX в. деятельность и внешнеэкономическая политика корпорации США базировались на принципе «действуй в одиночку», т.е. аффилированное предприятие за рубежом функционировало самостоятельно и дублировало операции материнской корпорации, то уже в следующее десятилетие достаточно широкое применение получила политика простой кооперации, которая заключалась в том, что аффилированные предприятия в зарубежных локациях выполняли только ограниченный набор функций и операций. Такая политика международного разделения труда между структурными подразделениями корпорации привела к возникновению новых форм трансграничных связей.

С 80-х гг. XX в. правительство Р. Рейгана стало более активно поддерживать идеи более свободной торговли и движения капиталов. «В 1990-е гг. американские ТНК приняли стратегию глубокой интеграции, которая заключается в превращении рассредоточенных географически филиалов и систем производства в сети (производства и сбыта) путем их интеграции. Цель данной стратегии состоит в создании международной производственной системы, образуемой зарубежными филиалами США, которая объединяет экономики США и других стран крепкими долгосрочными связями» (Зименков, 2015; Пичков, 2012; Пичков 2012а).

Именно корпорациям США сегодня отводится ведущая роль в качестве главного фактора либерализации мировой экономики, роста значения внешней торговли и глобального потока прямых иностранных инвестиций (Супян, 2017; Керобян, Волгина, 2012).

¹ World Investment report — 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development // UNCTAD. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2011_annex_en.pdf (accessed: 15.05.2023).

² World Investment report — 2017: Investment and the Digital Economy // UNCTAD. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2017_AnnexTables_en.pdf (accessed: 15.05.2023).

Деятельность филиалов американских транснациональных корпораций, как и любых ТНК, вне зависимости от географического признака, оказывает значительное влияние на экономику принимающих государств, что, в свою очередь, не только способствует созданию и развитию производственных комплексов, но и оказывает влияние на развитие отраслей, рынок труда, ВВП принимающей экономики и т.д. Численное превосходство и широта присутствия филиальной сети американских ТНК в мире свидетельствуют об эффективной внешнеэкономической экспансии американских корпораций и американской деятельности за рубежом (Ушанов, 2021).

Из двух хорошо известных методов внешнеэкономической экспансии (прямого экспорта и прямого иностранного инвестирования) США более склонны использовать именно второй метод, что объясняется не только высокими издержками экспортной деятельности, но и нетарифными мерами внешнеторговой политики, протекционизмом, которые используют зарубежные экономики в стремлении защитить внутренний рынок.

Последние данные, опубликованные Бюро экономического анализа при Департаменте торговли США, охватывают период до 2020 г. Число американских материнских компаний, обладающих одним или более филиалом с объемом активов, продаж или чистой прибыли, превышающих 25 млн долл., составило 4652, общий объем активов данных компаний составил более 50,59 трлн долл.

По видам экономической деятельности данный объем активов (50,59 трлн долл.) распределен следующим образом: более 555 млрд долл. приходится на добывающий сектор, 9,29 трлн долл. — на обрабатывающие виды производств (1,1 трлн долл. — нефтепродукты и угольная промышленность, 2,24 трлн долл. — химическая промышленность, 1,46 трлн долл. — фармацевтическая промышленность, 1,32 трлн — производство компьютеров и электронной продукции, 1,55 трлн долл. — производство транспортного оборудования), 2,18 трлн долл. — приходится на оптовую торговлю, 1,29 трлн долл. — на розничную торговлю, 3,36 трлн долл. — на информационные услуги (1,83 трлн долл. — радиовещание и телекоммуникации кроме интернет-вещания), 29,5 трлн долл. было сосредоточено на финансовых и страховых услугах (при этом объем продаж в 2020 г. составил 2,5 трлн долл. из 13,8 трлн долл., а объем чистой прибыли — 345 млрд долл. из 996 млрд долл.), 993 млрд долл. приходится на профессиональные, научные и технические услуги, 3,36 трлн долл. — на другие виды экономической деятельности³.

Число аффилированных предприятий американских ТНК, объем активов, продаж или чистой прибыли которых превышает 25 млн долл., в 2020 г. составило 40 806, общий объем активов данных филиалов — 31,48 трлн долл., объем

³ Activities of U.S. Multinational Enterprises (MNEs). Bureau of Economic Analysis. U.S. Department of Commerce. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/activities-us-multinational-enterprises-mnes> (accessed: 15.05.2023).

продаж — 7,6 трлн долл., чистая прибыль — 1,23 трлн долл., общая численность сотрудников — 16,3 млн человек. Материнских компаний, которые владеют данными филиалами, в 2020 г. насчитывалось, 4 652; объем активов материнских компаний составил в 2020 г. 50,59 трлн долл., что более чем в два раза превышает ВВП США (23,3 трлн долл.⁴).

По сферам экономической деятельности данные филиалы распределены следующим образом: 3,37 %, или 1 376 филиалов, специализируются на добывающем секторе (1,57 из 3,37 % приходится на добычу нефти и газа — 642 филиала), 29,55 % (12 058 филиалов) — обрабатывающая промышленность, 6,69 % (2 731 филиал) — химическая промышленность, 2,10 % (856 филиалов) — фармацевтическая промышленность и медицинская продукция, 3,54 % (1 443 филиала) — машиностроение, 4,27 % (1 744 филиала) — производство компьютеров и электронной техники, 2,88 % (1 176 филиала) — производство транспортного оборудования, 2,36 % (965 филиалов) — автомобилестроение, производство кузовов, прицепов и деталей), 10,76 % (4 391 филиал) — охватывает оптовая торговля, на розничную торговлю приходится 1,97 % (803 филиала), на информационные услуги приходится 5,21 % (2 124 филиала), на финансовых и страховых услугах специализируются 6 038 филиалов (14,8 %), 5,67 % (2 313 филиала) приходится на профессиональные, научные и технические услуги, 28,68 % (11 703 филиала) аккумулируют на себе другие виды деятельности.

Распределение 31,48 трлн долл. активов, которыми располагают принимаемые за внимание БЭА 40,8 тыс. филиалов, представлено следующим образом: на добывающий сектор пришлось 3,32 % активов (чуть более 1 трлн долл.), при этом более 726 млрд долл. активов пришлось на разработку в нефтегазовом секторе (или 2,31 %), вторичный сектор экономики — обрабатывающая промышленность аккумулирует на себе 13,49 % (4,25 трлн долл.) активов 12 тыс. филиалов, специализирующихся на данном виде производств.

Из 4,25 трлн долл. активов 365,37 млрд долл. приходится на пищевую промышленность; данных по объему активов, которыми располагает производство напитков и табачных изделий за 2020 г., — нет, в 2019 г. на данный вид производств пришлось 151,5 млрд долл.; представлены данные только по производству напитков — 409,6 млрд долл.

Более 1,22 трлн долл. приходится на химическую промышленность или 3,88 % (из которой 709,2 млрд долл. приходится на фармацевтическую промышленность и производство медицинской продукции); более 288,9 млрд долл. составляют активы машиностроения, 613,3 млрд долл. активов сосредоточено в области производства компьютеров и электроники, 238,9 млрд долл. приходится на производство полупроводников и другой электронной продукции, 318,05 млрд долл. — на производство транспортного оборудования (в том числе 262,1 млрд долл. — производство автомобилей, кузовов, прицепов, деталей и др.).

⁴ Gross Domestic Product. Data by Topic // Bureau of Economic Analysis. U.S. Department of Commerce. URL: <https://www.bea.gov/data/gdp/gross-domestic-product> (accessed: 15.05.2023).

Более 1,47 трлн долл. активов приходится на оптовую торговлю (373,0 млрд долл. — аптечная деятельность), 377,9 млрд долл. аккумулирует на себе розничная торговля, информационный сектор сосредоточил на себе более 987,53 млрд долл. активов (433,76 млрд долл. — издательско-полиграфические услуги, 418,9 млрд долл. — производство программного обеспечения), 264,9 млрд долл. — телекоммуникации). Более 11,22 трлн долл. приходится на финансовые и страховые услуги (2,948 трлн долл. — депозитарное кредитное посредничество (банкинг), из них 2,92 трлн долл. — банковские услуги), 6,5 трлн долл. активов приходится на финансовые услуги (за исключением депозитарных институтов), на страховые услуги — 1,71 трлн долл., профессиональные, научные и технические услуги аккумулируют на себе 738,9 млрд долл. активов, более 11,39 трлн долл. приходится на другие виды экономической деятельности.

Данные по специализации и распределению активов показывают, что большую часть активов аккумулируют на себя обрабатывающие производства (химическая промышленность, фармацевтическая промышленность, производство компьютеров и транспортного оборудования), оптовая торговля, финансовые и страховые услуги (банковские услуги, финансовые услуги, страховые услуги), профессиональные, научные и технические услуги.

Наиболее значимыми активами располагает сектор финансов и страхования — 11,22 трлн долл. из 31,48 трлн долл., при этом указанным объемом активов располагают 6 038 филиалов, принадлежащих 766 материнским компаниям указанной отрасли, располагающим 29,56 трлн долл. активов из 50,6 трлн долл. по всем материнским компаниям, которые были приняты в статистику.

Страновое и региональное распределение активов показывает следующее: из 40 806 американских филиалов, расположенных за рубежом, 2 767 расположено в Канаде (объем активов — 1,46 трлн долл.), 19,8 тыс. — в странах Европы (19,55 трлн долл.), из которых: 1 441 во Франции (объем активов — 569,6 млрд долл.), 2 035 в Германии (1,14 трлн долл.), 1 133 в Ирландии (2,025 трлн долл.), 1 403 в Люксембурге (2,75 трлн долл.), 2 491 в Нидерландах (3,2 трлн долл.), 874 в Швейцарии (1,22 трлн долл.), 4 580 в Великобритании (6,4 трлн долл.), в ЕС (27 стран) расположено 13 283 филиала (объем активов — 11,46 трлн долл.); 1 066 в Бразилии (388,7 млрд долл.), 1 418 в Мексике (479,25 млрд долл.), 682 на Бермудах (1,29 трлн долл.), 1 724 на Карибских островах (1,33 трлн долл.); 1 043 в странах Африки (372,1 млрд долл.); 266 в Израиле (111,89 млрд долл.); 9 378 в странах АТР (5,4 трлн долл.), 1 240 в Австралии (883,46 млрд долл.), 2 195 в Китае (708,3 млрд долл.), 1 007 в Гонконге (628,0 млрд долл.), 745 в Индии (241,45 млрд долл.), 882 в Японии (1,1 трлн долл.), в Сингапуре (1,08 трлн долл.).

Данные, представленные выше, отчетливо показывают, что американские активы, превышающие 1 трлн долл., расположены всего в нескольких странах: Германии, Ирландии, Люксембурге, Нидерландах, Швейцарии, Великобритании, Бермудах, Карибах, Японии и Сингапуре; на указанные 10 стран приходится 23 трлн долл. активов американских филиалов (или 73 % всех активов амери-

канских филиалов за рубежом, почти 2/3). Примечательным является тот факт, что более 61 % всех активов филиалов американских ТНК (19,3 трлн долл. из 31,48 трлн долл.) расположено в странах с льготными режимами налогообложения — налоговых гаванях (Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Швейцария, Великобритания, Бермудские острова, Карибские острова)⁵.

К налоговым гаваням могут относиться не только отдаленные острова и небольшие государства, но и вышеуказанные страны. Крупные развитые страны также могут выступать в качестве налоговых убежищ, поскольку тоже могут применять подобную практику и политику в отношении налогообложения. Так, например, вся бизнес-модель Ирландии основана на низком корпоративном налогообложении; другим примером является Великобритания, которая сочетает в себе Лондон в качестве мирового финансового центра и сеть небольших островных налоговых гаваней, которые фактически принадлежат Королевству в качестве так называемых зависимых территорий короны или заморских территорий (Каймановы острова, Бермудские острова, Британские Виргинские острова).

Большинство практик, которые используют налоговые гавани, не предполагают переноса производственной деятельности на их территорию, перенос происходит только в юридической области. Использование ТНК низконалоговых юрисдикций позволяет им значительно экономить на издержках, однако лишает материнские экономики дополнительных ресурсов пополнения бюджета. Например, ставка корпоративного налога в Ирландии составляет 12,5 %, в Швейцарии — 19,7 %, в Великобритании — 19 %, в США — 25,8 %⁶. Именно в Великобритании размещено больше всего активов зарубежных филиалов американских ТНК (6,4 трлн долл.).

Использование налоговых убежищ ТНК — не новое явление в мировой практике. Они служат финансовыми центрами, аккумулирующими очень значительные объемы капитала и торговых операций, совместно с международными финансовыми центрами (Лондоном, Нью-Йорком, Токио, Сингапуром, Гонконгом) формируют тесную сеть международного движения факторов производства. Значительная доля активов, которыми располагают ТНК, принадлежит или их дочерним структурам, имеющим юрисдикцию в налоговых гаванях, или самим ТНК, зарегистрированным также в налоговых убежищах. Конкурентное преимущество налоговых убежищ состоит в том, что они предоставляют низкие ставки налогообложения, выгодные фискальные режимы трансграничных сделок, договоры об избежании двойного налогообложения, доступ к международным финансовым рынкам. По оценкам экспертов ООН, доля налоговых убежищ с каждым годом увеличивается в мировом потоке ПИИ, главным образом из развитых стран (Ahmed, Jones, Temouri, 2020).

⁵ U.S. Direct Investment Abroad (USDIA). Activities of U.S. Multinational Enterprises (MNEs). Bureau of Economic Analysis. U.S. Department of Commerce. URL: <https://www.bea.gov/international/dilusdop> (accessed: 15.05.2023).

⁶ International tax competitiveness Index 2022. Center for global tax policy. URL: <https://taxfoundation.org/publications/international-tax-competitiveness-index/> (accessed: 17.05.2023).

Исследование, проведенное при поддержке Международного центра по налогообложению и развитию (Великобритания), показало, что уклонение от налогов со стороны крупного бизнеса доказывает несправедливость процесса глобализации. Эксперты отмечают, что, несмотря на наличие данных, отражающих динамику, направления, специализацию ПИИ и данные о зарубежной низконалоговой юрисдикции дочерних компаний ТНК, все еще не хватает надежной информации о масштабах перемещения прибылей, происхождении и перераспределении данной прибыли. Было выявлено, что в 2016 г., в частности, ТНК перевели порядка 1 трлн долл. прибылей в налоговые гавани, что привело к потере доходов в размере от 200 до 300 млрд долл. для других стран. ТНК, штаб-квартиры которых расположены в США и Бермудских островах, проводят наиболее агрессивную политику в области перераспределения прибыли. От 40 до 85–90 % перемещаемой ТНК прибыли локализируются в страны с режимами низконалоговой юрисдикции (ставки налога на прибыль от 1 до 10 %), и большие потери от этого несут государства с более низким уровнем дохода. Однако не наблюдается какой-либо линейной взаимосвязи между географией формирования прибыли и налоговыми ставками на нее (Garcia-Bernardo, Janský, 2021).

В исследовании «Panama Papers» указано, что отсутствие прозрачности данных создает затруднения в верной трактовке и установлении фактов уклонения от уплаты налогов. По данным изучения схем по уклонению от уплаты налогов, описанных в Панамских бумагах, налоговые потери стран ЕС составляют от 100 до 240 млрд евро в год. Всего в налоговых убежищах может быть сосредоточено от 7,6 трлн евро до 20–30 трлн евро (Deltour, De Jong, Akhtar, Murphy, 2017).

Американское законодательство, в частности, предполагает, что прибыль, полученная корпорациями за рубежом, не облагается корпоративным налогом до тех пор, пока она не будет репатрирована в материнскую экономику. Данная практика активно используется американскими гигантами «Apple», «Amazon», «Google». В частности, данные по мировым инвестициям, которые ежегодно публикуются ЮНКТАД, показали, что в 2018 г. глобальный поток ПИИ составил 1,3 трлн долл., сократившись на 13 % по отношению к 2017 г. Причина сокращения глобального потока ПИИ напрямую связана с крупномасштабной репатриацией прибылей американских корпораций, которые были накоплены ими в течение первого полугодия 2018 г. Предпосылкой к репатриации прибылей американских ТНК стала налоговая реформа, проведенная в стране в 2017 г.

Налоговая реформа, которая была проведена в 2017 г. (Tax Cuts and Jobs Act of 2017, TCJA)⁷, заключалась в сокращении налоговой нагрузки американских ТНК, в частности, ставка федерального налога на прибыль была сокра-

⁷ The Tax Foundation of U.S. Preliminary Details and Analysis of the Tax Cuts and Jobs Act // Tax Foundation. URL: <https://files.taxfoundation.org/20171220113959/TaxFoundation-SR241-TCJA-3.pdf> (accessed: 17.05.2023).

цена с 35 до 21 %, были введены налоговые вычеты на капитальные затраты, налог на репатриацию активов юридических лиц из-за рубежа сократился с 35 до 15,5 % для денежных средств и 8 % для неликвидных активов. Закон также предполагает ужесточение контроля за иностранной деятельностью американских ТНК. Полное освобождение дивидендов, полученных резидентами США от своих зарубежных дочерних подразделений, от налогообложения могло бы послужить драйвером к перебазированию субхолдинговых структур ТНК обратно в США (табл. 1).

По итогам 2018 г. объем американских прямых иностранных инвестиций за рубеж в результате проведения налоговой реформы составил (–157,41 млрд долл.), то есть показатель идет с «–», что свидетельствует как раз о репатриации прибылей, полученных американскими корпорациями в течение 2018 г.; (–353,15 млрд долл.) было репатрировано американскими холдинговыми компаниями (небанковского профиля): (–6,12 млрд долл.) из Германии, (–188,68 млрд долл.) из стран Европы, (–112,3 млрд долл.) из Ирландии, (–77,85 млрд долл.) из Нидерландов, (–19,37 млрд долл.) из Соединенного Королевства, (–174,35 млрд долл.) с Бермудских островов, (–4,25 млрд долл.) из Австралии, (–15,88 млрд долл.) из Сингапура, (–192,7 млрд долл.) из ЕС⁸. Данные американского вывоза ПИИ в 2018 г. по секторам экономики показывают следующее: (–3,78 млрд долл.) приходится на добывающий сектор, на обрабатывающие производства пришлось 41,88 млрд долл. (2,05 млрд долл. — производство продуктов питания, 9,16 млрд долл. — химическая промышленность, 2,65 млрд долл. — производство первичных и готовых металлов, 840 млн долл. — машиностроение, 12,1 млрд долл. — производство компьютеров и электроники, 777 млн долл. — производство электрического оборудования, 6,05 млрд долл. — производство транспортного оборудования, 8,24 млрд долл. — другие виды обрабатывающей промышленности), (–19,25 млрд долл.) было репатрировано из сектора оптовой торговли, 55,85 млрд долл. — инвестировано в сектор информационных услуг, (–2,9 млрд долл.) — репатрировано из депозитарных институтов, 99,31 млрд долл. — инвестировано в финансовые и страховые услуги (за исключением депозитарных институтов), 12,85 млрд долл. — в профессиональные, научные и технические услуги, (–353,15 млрд долл.) репатрировано, как было указано выше, холдинговыми компаниями, и 11,83 млрд долл. было инвестировано в другие виды экономической деятельности⁹.

Налоговая реформа 2017 г. и репатриация прибылей американских ТНК в первом полугодии 2018 г. не единственный пример в истории США, когда применялись подобные меры в области налогообложения: в 2005 г. после

⁸ U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data. Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. URL: <https://www.bea.gov/international/di1usdbal> (accessed: 17.05.2023).

⁹ U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data. Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. URL: <https://www.bea.gov/international/di1usdbal> (accessed: 17.05.2023).

принятия Закона о создании рабочих мест также последовало значительное сокращение экспорта ПИИ США, поскольку Закон предусматривал налогообложение по сниженным ставкам (5,25 вместо 35 %) на прибыль тех компаний, которые репатрируют прибыль своих зарубежных филиалов за 2004 или за 2005 г., на выбор.

В 2018 г. транснациональные корпорации США репатриировали рекордные 853,4 млрд долл. из своих зарубежных филиалов в качестве ответной реакции на налоговую реформу 2017 г., отменяющую налоги на дивиденды или репатриированные доходы транснациональным корпорациям США от их зарубежных филиалов. Рост репатриации доходов продолжался в течение 2019 и 2020 гг. В 2021 г. транснациональные корпорации США репатриировали 233,9 млрд долл. из своих зарубежных филиалов¹⁰.

Динамика вывоза американских ПИИ с 2000 по 2021 г. носит нестабильный характер и подвержена воздействию как факторов внешнего воздействия, так и экономической политики, проводимой в стране, поэтому сложно характеризовать тренд изменения американских ПИИ за рубежом как восходящий. Отдельно следует отметить тот факт, что показатель «Холдинговые компании (небанковские организации)» в специализации американских инвестиций за рубеж появился только в 2003 г. и фактически свидетельствует о большей заинтересованности инвестирования в свои же структуры, которые зарегистрированы в низконалоговых юрисдикциях, таких как Великобритания, Нидерланды, Ирландия, Люксембург (табл. 1, 2). Приведенные данные достаточно красноречиво свидетельствуют о том реверсивном движении, которое произошло в результате проведенной налоговой реформы 2017 г., однако не повлекшей складывание тренда по возврату американских капиталов и американского бизнеса в материнскую экономику.

В августе 2022 г. Сенатом и Палатой Демократов США был принят Закон о снижении инфляции (The Inflation Reduction Act), который направлен на «оживление» производства в стране, увеличение выработки чистой энергии, создание дополнительных рабочих мест и решение ряда проблем экологического характера. Законопроект предусматривает сокращение выбросов углеродов до 42 % к 2030 г.

Представители ЕС очень обеспокоены данным Законопроектом, поскольку его имплементация может не только привести к расколу трансатлантического единства, развернуть инвестиционные потоки со стран ЕС в направлении США, но и противоречат нормам и принципам ВТО (нарушение правил честной конкуренции) и является дискриминационным по отношению к аналогичной продукции, производимой другими странами.

¹⁰ Direct Investment by Country and Industry for 2021. Visual Essay // Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. URL: <https://apps.bea.gov/scb/2022/08-august/pdf/0822-direct-investment.pdf> (accessed: 17.05.2023).

Таблица 1

Прямые инвестиции США за рубежом: финансовые операции без корректировки текущих затрат по видам деятельности в 2000–2021, млн долл.

Год	Все виды	Добывающая промышленность	Обрабатывающая промышленность										Информационные услуги	Депозитарные институты	Финансовые и страховые услуги	Профессиональные, научные и технические услуги	Холдинговые компании (небанковские организации)	Другие виды экономической деятельности
			Всего по обрабатывающим видам производства	Пищевая промышленность	Химическая промышленность	Производство первичных и готовых металлов	Машиностроение	Производство компьютеров и электронной техники	Электронские, части и компоненты	Транспортное оборудование	Другие виды обрабатывающих производств	Отовая торговля						
2000	142 627	2 174	2 466	43 002	2 014	3 812	1 233	2 659	17 303	2 100	7 814	11 938	16 531	-1 274	21 659	5 441	40 690	
2001	124 873	15 590	2 887	25 871	1 813	10 210	311	-812	4 107	1 129	1 861	15 712	-2 838	10 326	2 854	3 739	50 731	
2002	134 946	6 732	-1 206	32 277	3 184	8 087	1 340	288	-1 594	1 809	4 682	3 048	-1 200	-1 934	37 815	-1 082	60 496	
2003	129 352	3 930	31 207	3 420	6 983	-306	3 200	2 217	311	2 961	12 422	12 239	3 918	1 255	19 912	3 156	3 298	
2004	294 905	18 185	63 429	867	13 397	3 240	3 771	10 890	664	2 269	28 332	19 002	-357	-2 329	51 201	12 380	117 214	
2005	15 369	12 015	28 121	1 171	3 911	-703	2 077	3 607	1 662	-250	16 645	12 517	2 831	-4 751	13 079	-2 055	19 984	
2006	224 220	21 903	42 359	2 736	5 778	2 490	3 711	13 458	2 753	1 563	9 869	14 835	3 851	-6 441	25 825	9 377	97 498	
2007	393 518	19 857	71 977	11 045	11 452	3 440	5 630	6 583	4 425	11 532	17 871	12 874	8 562	10 785	82 169	12 094	153 562	
2008	308 296	25 572	35 866	3 845	15 709	3 238	6 712	4 264	3 042	-11 623	10 679	31 718	7 946	4 408	58 478	9 444	118 621	
2009	287 901	12 740	43 832	2 911	14 047	1 273	3 803	1 107	574	1 613	18 503	16 139	11 969	-5 786	46 189	8 500	130 164	
2010	277 779	11 884	33 320	5 341	7 614	546	4 229	6 772	1 743	-380	7 456	15 487	8 777	-4 811	21 887	2 774	169 743	
2011	396 569	30 154	58 522	5 067	20 211	2 568	7 257	6 779	-1 028	5 805	11 863	22 133	9 455	-5 928	25 145	9 325	211 268	
2012	318 196	25 651	55 689	5 506	5 301	3 080	7 247	9 798	1 617	4 460	18 680	23 224	8 866	2 335	21 766	10 583	142 346	
2013	303 432	8 483	58 865	4 754	11 199	1 216	3 861	5 534	2 075	7 780	22 447	18 378	16 605	-9 304	14 196	11 981	164 551	
2014	333 014	15 213	55 037	4 297	14 461	2 250	6 258	10 252	1 557	4 591	11 371	14 141	20 404	-4 632	10 691	17 250	172 721	
2015	264 359	416	43 502	4 449	6 470	503	3 110	6 440	1 545	11 282	9 704	9 495	13 488	-6 448	15 632	5 121	161 310	
2016	284 469	-5 073	57 908	2 204	15 784	4 340	4 610	11 774	280	7 697	11 220	14 799	21 466	3 171	10 269	15 623	136 717	
2017	327 781	-11 233	82 886	6 725	13 846	3 466	5 202	27 956	1 748	7 995	15 948	12 624	16 316	-4 600	37 081	-3 013	169 924	
2018	-157 407	-3 788	41 886	2 051	9 160	2 657	840	12 103	777	6 053	8 245	-19 248	55 847	-2 933	99 308	12 845	-353 151	
2019	20 342	-8 478	64 399	1 005	32 787	3 019	3 002	13 257	1 142	5 620	4 566	17 852	11 364	722	-30 138	6 772	-77 799	
2020	204 461	-2 556	85 264	3 056	61 205	1 623	-98	11 210	7 454	-2 539	3 352	14 122	-2 219	-5 967	-26 770	12 240	120 623	
2021	349 957	8 292	56 497	1 126	22 120	2 509	1 943	16 072	1 569	2 345	8 812	22 050	32 181	1 038	54 805	11 789	115 703	

Источник: U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data. Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. URL: <https://www.bea.gov/international/di1usdbal> (accessed: 15.05.2023)

Table 1

U.S. Direct Investment Abroad: financial transactions without current-cost adjustment in 2000–2021 by industries, min. doll.

Year	All industries	Mining	Manufacturing										Wholesale trade	Information	Depository institutions	Finance (except depository institutions) and insurance	Professional, scientific, and technical services	Holding companies (nonbank)	Other industries
			Total	Food	Chemicals	Primary and fabricated metals	Machinery	Computers and electronic products	Electrical equipment, appliances, and components	Transportation equipment	Other manufacturing								
2000	142 627	2 174	2 466	43 002	2 014	3 812	1 233	2 659	17 303	2 100	7 814	11 938	16 531	-1 274	21 659	5 441	40 690		
2001	124 873	15 590	2 887	25 871	1 813	10 210	311	-812	4 107	1 129	1 861	15 712	-2 838	10 326	2 854	3 739	50 731		
2002	134 946	6 732	-1 206	32 277	3 184	8 087	1 340	288	-1 594	1 809	4 682	3 048	-1 200	-1 934	37 815	-1 082	60 496		
2003	129 352	3 930	31 207	3 420	6 983	-306	3 200	2 217	311	2 961	12 422	12 239	3 918	1 255	19 912	3 156	3 298		
2004	294 905	18 185	63 429	867	13 397	3 240	3 771	10 890	664	2 269	28 332	19 002	-357	-2 329	51 201	12 380	16 180		
2005	15 369	12 015	28 121	1 171	3 911	-703	2 077	3 607	1 662	-250	16 645	12 517	2 831	-4 751	13 079	-2 055	19 964		
2006	224 220	21 903	42 359	2 736	5 778	2 490	3 711	13 458	2 753	1 563	9 869	14 835	3 851	-6 441	25 825	9 377	15 012		
2007	393 518	19 857	71 977	11 045	11 452	3 440	5 630	6 583	4 425	11 532	17 871	12 874	8 562	10 785	82 169	12 094	21 637		
2008	308 296	25 572	35 866	3 845	15 709	3 238	6 712	4 264	3 042	-11 623	10 679	31 718	7 946	4 408	58 478	9 444	16 242		
2009	287 901	12 740	43 832	2 911	14 047	1 273	3 803	1 107	574	1 613	18 503	16 139	11 969	-5 786	46 189	8 500	24 155		
2010	277 779	11 884	33 320	5 341	7 614	546	4 229	6 772	1 743	-380	7 456	15 487	8 777	-4 811	21 887	2 774	18 718		
2011	396 569	30 154	58 522	5 067	20 211	2 568	7 257	6 779	-1 028	5 805	11 863	22 133	9 455	-5 928	25 145	9 325	36 495		
2012	318 196	25 651	55 689	5 506	5 301	3 080	7 247	9 798	1 617	4 460	18 680	23 224	8 866	2 335	21 766	10 583	27 737		
2013	303 432	8 483	58 865	4 754	11 199	1 216	3 861	5 534	2 075	7 780	22 447	18 378	16 605	-9 304	14 196	11 981	19 677		
2014	333 014	15 213	55 037	4 297	14 461	2 250	6 258	10 252	1 557	4 591	11 371	14 141	20 404	-4 632	10 691	17 250	32 188		
2015	264 359	416	43 502	4 449	6 470	503	3 110	6 440	1 545	11 282	9 704	9 495	13 488	-6 448	15 632	5 121	21 842		
2016	284 469	-5 073	57 908	2 204	15 784	4 340	4 610	11 774	280	7 697	11 220	14 799	21 466	3 171	10 269	15 623	29 589		
2017	327 781	-11 233	82 886	6 725	13 846	3 466	5 202	27 956	1 748	7 995	15 948	12 624	16 316	-4 600	37 081	-3 013	27 795		
2018	-157 407	-3 788	41 886	2 051	9 160	2 657	840	12 103	777	6 053	8 245	-19 248	55 847	-2 933	99 308	12 845	11 826		
2019	20 342	-8 478	64 399	1 005	32 787	3 019	3 002	13 257	1 142	5 620	4 566	17 852	11 364	722	-30 138	6 772	35 649		
2020	204 461	-2 556	85 264	3 056	61 205	1 623	-98	11 210	7 454	-2 539	3 352	14 122	-2 219	-5 967	-26 770	12 240	9 724		
2021	349 957	8 292	56 497	1 126	22 120	2 509	1 943	16 072	1 569	2 345	8 812	22 050	32 181	1 038	54 805	11 789	47 602		

Source: U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data. Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. Retrieved May 15, 2023, from <https://www.bea.gov/international/di/usdab>

Таблица 2
Прямые инвестиции США за рубежом: финансовые операции без корректировки текущих затрат по странам в 2000–2021, млн долл.

Год	Всего	Канада	Страны Европы	Франция	Германия	Ирландия	Люксембург	Нидерланды	Швейцария	Великобритания	Бразилия	Мексика	Бермудские острова	Карибские острова	ОАЭ	Австралия	Китай	Индия	Япония
2000	142 627	16 899	77 976	1 967	3 811	9 823	2 474	961	8 687	28 317	3 350	4 203	9 363	989	94	890	1 817	92	4 295
2001	124 873	16 841	65 580	476	11 823	2 437	20 402	12 025	4 170	7 890	113	14 226	7 007	-1 129	98	-751	1 912	214	-4 731
2002	134 946	15 003	79 492	4 604	2 416	10 700	10 485	14 790	7 924	15 265	-266	7 656	4 313	6 146	400	8 036	875	919	8 711
2003	129 352	17 340	87 509	1 074	4 376	7 408	8 080	15 502	14 462	26 738	-290	3 664	-3 778	3 314	186	7 717	1 273	354	867
2004	294 905	24 005	137 319	6 988	9 073	8 781	3 178	31 455	12 235	42 359	2 644	8 435	4 365	10 131	1 345	н/д	4 499	1 138	12 787
2005	15 369	13 556	-29 035	-1 156	7 978	-15 041	-8 797	-19 284	-8 545	6 269	1 400	9 596	-1 000	-12 586	-64	н/д	1 955	721	5 940
2006	224 220	-1 551	147 687	7 076	2 703	20 148	17 359	41 118	11 019	30 535	223	9 444	19 944	-6 374	1 322	1 473	4 226	1 834	2 709
2007	393 518	22 331	239 803	12 010	9 569	15 506	24 535	109 097	7 365	21 978	5 585	9 798	14 785	12 640	255	10 122	5 243	3 915	15 721
2008	308 296	12 293	178 415	-341	775	31 795	27 079	38 639	25 168	29 615	3 825	4 521	7 824	25 914	286	10 158	15 971	4 310	-1 656
2009	287 901	14 342	165 064	10 266	7 839	23 528	22 194	51 588	15 383	28 940	3 500	7 100	29 149	7 746	326	4 453	-7 512	2 470	11 138
2010	277 779	17 594	175 595	4 812	5 898	28 865	48 156	44 979	-353	38 839	9 643	825	12 976	10 926	168	19 877	5 420	3 069	917
2011	396 569	48 598	235 409	1 615	8 187	26 381	48 113	86 000	7 439	25 605	9 941	7 840	21 072	11 588	751	12 154	-1 720	3 083	2 787
2012	318 196	29 608	158 958	-470	1 860	30 836	15 622	48 052	12 091	41 790	7 940	11 635	11 991	25 339	2 044	21 729	-1 223	3 785	943
2013	303 432	20 650	157 885	1 446	-2 409	21 924	39 161	57 740	8 641	25 301	837	6 078	17 804	17 312	2 055	19 956	7 397	2 563	6 227
2014	333 014	30 691	159 695	1 517	-115	47 993	37 125	24 320	19 291	29 112	6 773	8 218	15 429	25 821	6 145	17 489	11 033	4 092	-13 003
2015	264 359	10 114	152 317	4 156	1 691	69 631	-365	41 337	17 059	14 426	448	7 255	25 106	20 608	-565	271	6 029	3 820	5 177
2016	284 469	12 589	183 587	957	3 407	49 963	31 153	33 363	18 818	42 027	3 336	5 837	32 795	9 497	-2 335	6 987	8 468	4 854	-2 911
2017	327 781	16 356	177 180	3 708	4 025	47 842	39 283	22 491	35 815	24 590	2 351	5 907	42 588	24 604	3 386	-621	7 943	3 623	9 094
2018	-157 407	15 944	6 369	1 242	5 406	2 780	31 538	-56 091	-16 449	12 369	557	6 456	-149 490	9 334	946	-3 273	6 391	656	1 550
2019	20 342	30 691	-50 691	6 767	17 080	-85 312	8 055	-23 114	89	18 456	-990	6 253	-16 014	1 940	-554	-2 965	6 286	2 759	6 453
2020	204 461	8 978	116 901	-974	8 549	19 693	14 041	18 230	10 000	30 224	-5 767	2 364	-925	16 079	769	2 301	8 717	643	-1 360
2021	349 957	31 952	244 342	310	12 961	77 302	26 403	30 751	11 074	65 126	3 550	9 313	-6 948	27 251	376	-2 453	2 846	4 117	8 290

Источник: U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data. Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. URL: <https://www.bea.gov/international/di1usdbal> (accessed: 15.05.2023)

Table 2

U.S. Direct Investment Abroad: financial transactions without current-cost adjustment in 2000–2021 by countries, mln. doll.

Year	Total	Canada	Europe	France	Germany	Ireland	Luxembourg	Netherlands	Switzerland	United Kingdom	Brazil	Mexica	Bermuda Islands	Caribbean Islands	UAE	Australia	China	India	Japan
2000	142 627	16 899	77 976	1 967	3 811	9 823	2 474	961	8 687	28 317	3 350	4 203	9 363	989	94	890	1 817	92	4 295
2001	124 873	16 841	65 580	476	11 823	2 437	20 402	12 025	4 170	7 890	113	14 226	7 007	-1 129	98	-751	1 912	214	-4 731
2002	134 946	15 003	79 492	4 604	2 416	10 700	10 485	14 790	7 924	15 265	-266	7 656	4 313	6 146	400	8 036	875	919	8 711
2003	129 352	17 340	87 509	1 074	4 376	7 408	8 080	15 502	14 462	26 738	-290	3 664	-3 778	3 314	186	7 717	1 273	354	867
2004	294 905	24 005	137 319	6 988	9 073	8 781	3 178	31 455	12 235	42 359	2 644	8 435	4 365	10 131	1 345	n/d	4 499	1 138	12 787
2005	15 369	13 556	-29 035	-1 156	7 978	-15 041	-8 797	-19 284	-8 545	6 269	1 400	9 596	-1 000	-12 586	-64	n/d	1 955	721	5 940
2006	224 220	-1 551	147 687	7 076	2 703	20 148	17 359	41 118	11 019	30 535	223	9 444	19 944	-6 374	1 322	1 473	4 226	1 834	2 709
2007	393 518	22 331	239 803	12 010	9 569	15 506	24 535	109 097	7 365	21 978	5 585	9 798	14 785	12 640	255	10 122	5 243	3 915	15 721
2008	308 296	12 293	178 415	-341	775	31 795	27 079	38 639	25 168	29 615	3 825	4 521	7 824	25 914	286	10 158	15 971	4 310	-1 656
2009	287 901	14 342	165 064	10 266	7 839	23 528	22 194	51 588	15 383	28 940	3 500	7 100	29 149	7 746	326	4 453	-7 512	2 470	11 138
2010	277 779	17 594	175 995	4 812	5 898	28 865	48 156	44 979	-353	38 839	9 643	825	12 976	10 926	168	19 877	5 420	3 069	917
2011	396 569	48 598	235 409	1 615	8 187	26 381	48 113	86 000	7 439	25 605	9 941	7 840	21 072	11 588	751	12 154	-1 720	3 083	2 787
2012	318 196	29 608	158 958	-470	1 860	30 836	15 622	48 052	12 091	41 790	7 940	11 635	11 991	25 339	2 044	21 729	-1 223	3 785	943
2013	303 432	20 650	157 885	1 446	-2 409	21 924	39 161	57 740	8 641	25 301	837	6 078	17 804	17 312	2 055	19 956	7 397	2 563	6 227
2014	333 014	30 691	159 695	1 517	-115	47 993	37 125	24 320	19 291	29 112	6 773	8 218	15 429	25 821	6 145	17 489	11 033	4 092	-13 003
2015	264 359	10 114	152 317	4 156	1 691	69 631	-365	41 337	17 059	14 426	448	7 255	25 106	20 608	-565	271	6 029	3 820	5 177
2016	284 469	12 589	183 587	357	3 407	49 963	31 153	33 363	18 818	42 027	3 336	5 837	32 795	9 497	-2 335	6 987	8 468	4 854	-2 911
2017	327 781	16 356	177 180	3 708	4 025	47 842	39 283	22 491	35 815	24 590	2 351	5 907	42 588	24 604	3 386	-621	7 943	3 623	9 094
2018	-157 407	15 944	6 369	1 242	5 406	2 780	31 538	-56 091	-16 449	12 369	557	6 456	-149 490	9 334	946	-3 273	6 391	656	1 550
2019	20 342	30 691	-50 691	6 767	17 080	-85 312	8 055	-23 114	89	18 456	-990	6 253	-16 014	1 940	-554	-2 965	6 286	2 759	6 453
2020	204 461	8 978	116 901	-974	8 549	19 693	14 041	18 230	10 000	30 224	-5 767	2 364	-925	16 079	769	2 301	8 717	643	-1 360
2021	349 957	31 952	244 342	310	12 961	77 302	26 403	30 751	11 074	65 126	3 550	9 313	-6 948	27 251	376	-2 453	2 846	4 117	8 290

Source: U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data. Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. Retrieved May 15, 2023, from <https://www.bea.gov/international/di1usdbal>

Закон носит протекционистский характер и очередной раз подтверждает тот факт, что, несмотря на международно закрепленные принципы и договоренности, декларируемый процесс либерализации, американское законодательство и экономические интересы стоят выше международных соглашений, способны их нарушать и не следовать им.

Инициатива направлена на развитие сектора чистой энергетики с одновременным увеличением числа рабочих мест; сокращение выбросов углеводородов; стимулирование производства электромобилей; трансформацию промышленного сектора и развитие собственных цепочек поставок необходимых технологий; осуществление инвестиций в инфраструктурные проекты в области чистой энергетики. По оценкам экспертов Института исследования политической экономии, введение данного закона позволит создать более 9 млн рабочих мест в течение следующих 10 лет, 5 млн из которых должны быть созданы в области инвестиционных проектов в сфере чистой энергетики. Законопроектом также предусмотрены меры по расширению льготного налогообложения с целью поддержки производства чистой энергетики, что может позволить ежегодно дополнительно создавать 67 тыс. рабочих мест; предусмотрена программа модернизации сталелитейных, алюминиевых, цементных и других видов производств с высоким уровнем выбросов с введением дополнительных 12 тыс. рабочих мест ежегодно; инвестиции только в две программы — Программу кредитования продвинутых технологий в области автомобилестроения и Программу грантовой поддержки преобразования отечественной промышленности — позволят создать мощности для производства электромобилей и других экологических транспортных средств, создав дополнительно 7 тыс. рабочих мест ежегодно в течение последующих 10 лет.

Закон должен стать дополнением к Двухпартийному закону об инфраструктуре, более известному как Закон об инвестициях в инфраструктуру и рабочие места (в объеме 1,2 трлн долл.), который был подписан в 2021 г. (Bipartisan Infrastructure Law). Указанный законопроект также направлен на модернизацию американской инфраструктуры и создание высокооплачиваемых рабочих мест и должен способствовать решению проблем в области изменения климата. Недочеты Закона об инвестициях состоят в дублировании инвестиционных потоков на уже существующие программы и направлении около 550 млрд долл. в течение последующих 5 лет на ремонт, перестройку и модернизацию мостов, иной транспортной инфраструктуры, инфраструктуры водоснабжения и др.

Основной формой финансирования в рамках Закона являются Гранты: обязательные гранты (государственным и местным органам власти), гранты-формулы (обязательные гранты, соответствующие определенным критериям), блочные гранты (обязательный грант на ограниченные программы и мероприятия), дискреционные гранты (получатели гранта выбираются из пула кандидатов на основе процесса рассмотрения), проектные гранты (грант на финансирование конкретного проекта, инициативы или услуги; как правило, являются конкурсными, присуждаются государственным учреждениям, некоммерческим и частным компаниям).

Еще одной формой поддержки являются займы: базовые займы (в данном случае под управлением Министерства энергетики и по низким ставкам), гарантированные займы (в некоторых случаях гарантии по займам предоставляются Министерством финансов, снижая тем самым риски в случае дефолта заемщика). Выпуск облигационных займов — еще одна используемая форма привлечения капитала (выделяют квалифицированные школьные строительные облигации; облигации на восстановление экономических зон и мощностей).

Также предполагается использовать налоговые льготы и вычеты, в рамках которых разработчики проектов, производители и потребители могут претендовать на компенсацию части затрат на реализацию проектов и необходимые закупки. Различные налоговые льготы используются в рамках Закона в том числе и для стимулирования использования и производства экологически чистых технологий¹¹.

Необходимость реализации Закона о сокращении инфляции тесным образом взаимосвязана с американскими инвестициями за рубеж также в том ключе, что, по мнению некоторых наблюдателей, инвестиционная деятельность США за рубежом не способствует надлежащему росту рабочих мест и заработной платы в стране, способствует аутсорсингу и перераспределению экономической активности в странах с низким уровнем оплаты труда.

По неофициальным источникам, есть случаи, когда американские компании закрывали заводы в США и открывали их за рубежом, что является целесообразным с той точки зрения, что большая доля американского экспорта приходится на развитые страны и большая часть продукции зарубежных филиалов потребляется именно в странах базирования, что облегчает доступ на зарубежные рынки¹².

Показатели деятельности американских ТНК за рубежом и объемы американских ПИИ весьма значительны, однако, обеспечивая и продвигая американские внешнеэкономические интересы за рубежом, они тем самым лишают национальную экономику необходимых факторов производства и могли бы больше включаться в формирование валового внутреннего продукта в рамках национальной экономики.

«Вторая экономика», формируемая развитой сетью дочерних компаний и филиалов американских ТНК, имеющих иностранную низконалоговую юрисдикцию, с одной стороны, лишает материнскую экономику значительных ресурсов, с другой — позволяет накапливать мощь самих американских гигантов, усиливая их позиции на мировых рынках и в системе международных экономических отношений. Регистрация дочерних компаний американских ТНК в низконалоговых юрисдикциях и осуществление транзакций между ними зачастую (на примере Ирландии, Нидерландов, Люксембурга, Бермудских островов и др.)

¹¹ A User Guide to the Inflation Reduction Act: How New Investments Will Deliver Good Jobs, Climate Action, and Health Benefits // Bluegreen Alliance. URL: <https://www.bluegreenalliance.org/wp-content/uploads/2022/10/BGA-IRA-User-GuideFINAL-1.pdf> (accessed: 16.05.2023).

¹² Foreign Direct Investment: Background and Issues // Congressional Research Service. URL: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF10636> (accessed: 16.05.2023).

не облагается корпоративным налогом, позволяя сэкономить значительные суммы, что создает неодинаковые условия для других участников рынка и нарушает принципы здоровой и честной конкуренции, являясь одновременно при этом порождением самого процесса глобализации.

Список литературы

- Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество. М.: Издательство АСТ; Санкт-Петербург: Издательство Транзиткнига, 2004. С. 602.
- Зименков Р.И.* Воздействие американского капитала на экономику иностранных государств // Вестник Академии. 2012. № 2. С. 10–13.
- Зименков Р.И.* Новые явления в зарубежной деятельности американских ТНК // Россия и Америка в XXI веке. 2015. № 1. С. 7.
- Керобян А.С., Волгина Н.А.* Роль американских транснациональных корпораций в мировой экономике // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2012. № 4. С. 27–37.
- Коновалова Ю.А.* Россия — Индия: сотрудничество в XXI веке. М.: Издательство Экон-Информ, 2017. С. 251.
- Костянец А.Е.* Конкурентоспособность государств как фактор внешнеэкономической экспансии ТНК // Terra Economicus. 2010. Т. 8, № 4–2. С. 30–35.
- Ленин В.И.* Империализм как высшая стадия капитализма. Петроград: Издательство Парус, 1917. С. 89.
- Ляменков А.К.* Новейшая теория международной торговли, объясняющая прямые иностранные инвестиции и существование ТНК // Инновационное развитие науки и образование. Пенза: Издательство Наука и Просвещение, 2017. С. 260–267.
- Маркс К., Энгельс Ф.* Ост-Индская компания, ее история и результаты ее деятельности // Сочинения. М.: Государственное издательство политической литературы, 1957. Т. 9. С. 151–160.
- Пичков О.Б.* США в мировых инвестиционных процессах // Вестник Академии. 2011. № 4. С. 9–12.
- Пичков О.Б.* Масштабы и структура американских прямых инвестиций за рубежом // Вестник Академии. 2012. № 1. С. 9–12.
- Пичков О.Б.* Новые явления зарубежной деятельности американских ТНК // Вестник Академии, 2012а. № 2. С. 14–17.
- Ребрей С.М.* Транснационализация японского бизнеса. М.: Издательство МГИМО-Университет. 2015. С. 133.
- Романова Е.М.* Американские прямые инвестиции в экономику Японии // США-Канада: экономика, политика, культура. 2007. № 9 (453). С. 87–105.
- Супян В.Б.* Россия и США в мирохозяйственных связях во 2-м десятилетии XXI века // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 7. С. 43–56.
- Ушанов С.А.* США — Евросоюз: внешнеэкономическая политика США в контексте трансатлантического экономического партнерства: дис. ... канд. экон. наук. М.: 2021. С. 280.
- Ahmed A., Jones C., Temouri Y.* The relationship between MNE tax haven use and FDI into developing economies characterized by capital flight // Transnational corporations. 2020. 27 (2). P. 1–30.
- Barton P.* The Myth of Planning in the U.S.S.R // Saturn. 1957. Vol. 3. P. 38–50.
- Buckley P.J., Casson M.* The Future of the Multinational Enterprise in retrospect and in prospect // Journal of International Business Studies. 2003. Vol. 34. P. 219–222. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400024>
- Deltour A., De Jong D., Akhtar J., Murphy R.* Panama Papers: dirty money and tax tricks. How the rich, the powerful and criminals rip us off! // GUE/NGL group. 2017. P. 40.

- Gaddy C.G. The Labor Market and the Second Economy in the Soviet Union. 1. Who works «on the left». The Determination of Soviet Citizens Supply of Labor to the Second Economy / Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy in the USSR. 1991. P. 1–35.
- Garcia-Bernardo J., Janský P. Profit Shifting of Multinational Corporations Worldwide // ICTD Working Paper 119. Institute of Development Studies. 2021. P. 73.
- Grossman G. The Second Economy of the USSR // Problems of Communism. 1977. Vol. 26. P. 25–40.
- Grossman G. Notes on the illegal private economy and corruption. Soviet Economy in a Time of Change // A compendium of papers submitted to the Joint economic committee congress of the United States. U.S. Government printing office. Washington. 1979. Vol. 1. P. 834–855.
- Grossman G. The Second Economy: Boon or Bane for the Reform of the First Economy? // Economic Reforms in the Socialist World. Palgrave Macmillan. London, 1989. P. 79–96. https://doi.org/10.1007/978-1-349-10668-4_6
- Helpman E., Melitz M.J., Yeaple S.R. Export versus FDI. Working Paper // National Bureau of Economic Research. 2003. P. 48. <https://doi.org/10.3386/w9439>
- Hobson J.A. Imperialism: A Study New York: James Pott & Co, 1902. P. 400.
- Hymer S.H. The international operations of national firms, a study of direct foreign investment / Massachusetts Institute of Technology. 1960. P. 198.
- Hymer S.H., Rowthorn R. Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge. London: Cambridge, 1970. P. 457.
- Karol K.S. Conversations in Russia // New Statesman. 1971. Vol. 1. P. 8–10.
- Karol K.S. Conversations in Russia. International Negotiations // Hearings before the Subcommittee of national security and international operations of the Committee on Government Operations United States Senate Ninety-Second Congress. First Session. Part 3 / U.S. Government printing office. Washington, 1971a. P. 193–197.
- Melitz M.J. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity // Econometrica. 2003. 71 (6). 1695–1725.
- Nkrumah K. Neo-Colonialism, the Last Stage of imperialism. London: Published in the USA by International Publishers Co., Inc, 1965. P. 280.
- Perkins J. Confessions of an Economic Hit Man. Berrett-Koehler Publishers. Inc. USA, 2004. P. 250.
- Robins N. Loot: in search of the East India Company, the world's first transnational corporation. The First Transnational Corporation // Environment and Urbanization. 2002. 14 (1). P. 79–88.
- Wilkins M. Multinational Corporations: An Historical Account. Transnational Corporations and the Global Economy. London: Palgrave Macmillan, 1998. P.95–133. https://doi.org/10.1007/978-1-349-26523-7_4

References

- Ahmed, A., Jones, C., & Temouri, Y. (2020). The relationship between MNE tax haven use and FDI into developing economies characterized by capital flight. *Transnational corporations*, 27 (2). 1–30.
- Barton, P. (1957). The Myth of Planning in the U.S.S.R. *Saturn*. 3. 38–50.
- Buckley, P.J., & Casson, M. (2003). The Future of the Multinational Enterprise in retrospect and in prospect. *Journal of International Business Studies*, 34. 219–222. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400024>
- Deltour, A., De, Jong, D., Akhta, J., & Murphy, R. (2017). Panama Papers: dirty money and tax tricks. How the rich, the powerful and criminals rip us off! *GUE/NGL group*, 40 p.
- Gaddy, C.G. (1991). The Labor Market and the Second Economy in the Soviet Union. 1. Who works «on the left». The Determination of Soviet Citizens Supply of Labor to the Second Economy. *Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy in the USSR*, 1–35.

- Galbraith, J.K. (2004). *The New Industrial State*. Moscow: AST. Saint-Petersburg: Tranzitkniga, 602 p. (In Russ.).
- Garcia-Bernardo, J., & Janský, P. (2021). Profit Shifting of Multinational Corporations Worldwide. *ICTD Working Paper 119*. Institute of Development Studies, 73 p.
- Grossman, G. (1977). The Second Economy of the USSR. *Problems of Communism*, 26, 25–40.
- Grossman, G. (1979). Notes on the illegal private economy and corruption. Soviet Economy in a Time of Change. *A compendium of papers submitted to the Joint economic committee congress of the United States*. U.S. Government printing office. Washington, 1. 834–855.
- Grossman, G. (1989). The Second Economy: Boon or Bane for the Reform of the First Economy? *Economic Reforms in the Socialist World*. Palgrave Macmillan. London, 79–96. https://doi.org/10.1007/978-1-349-10668-4_6
- Helpman, E., Melitz, M.J., & Yeaple, S.R. (2003). Export versus FDI. *Working Paper*. National Bureau of Economic Research. 48 p. <https://doi.org/10.3386/w9439>
- Hobson, J.A. (1902). *Imperialism, A Study*. New York: James Pott & Co., 400 p.
- Hymer, S.H. (1960). The international operations of national firms, a study of direct foreign investment. *Massachusetts Institute of Technology*, 198 p.
- Hymer, S.H., & Rowthorn, R. (1970). Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge. London: Cambridge. 457 p.
- Karol, K.S. (1971). Conversations in Russia. *New Statesman*, 1, 8–10.
- Karol, K.S. (1971a). Conversations in Russia. International Negotiations. Hearings before the Subcommittee of national security and international operations of the Committee on Government Operations United States Senate Ninety-Second Congress. First Session. Part 3. U.S. Government printing office. Washington, 193–197.
- Kerobyan, A.S., Volgina, N.A. (2012). The role of American TNC in the world economy. *RUDN Journal of Economics*, 4, 27–37. (In Russ.).
- Konovalova, Yu.A. (2017). *Russia — India: cooperation in the XXI century*. Moscow: Econ-Inform, 251 p. (In Russ.).
- Kostoyantsev, A.E. (2010). Competitiveness of states as a factor of foreign economic expansion of TNCs. *Terra Economicus*, 8(4–2), 30–35. (In Russ.).
- Lenin, V.I. (1917). *Imperialism as the highest stage of capitalism*. Petrograd: Parus, 89 p. (In Russ.).
- Lyamenkov, A.K. (2017). The latest theory of international trade explaining foreign direct investment and the existence of TNCs. *Innovation development of science and education* (pp. 260–267). Penza: Science and education. (In Russ.).
- Marx, K., & Engels, F. (1957). The East India Company — Its History and Results. *Essays*. Moscow: State Publishing House of Political Literature, 9(S), 151–160. (In Russ.).
- Melitz, M.J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6). 1695–1725.
- Nkrumah, K. (1965). *Neo-Colonialism, the Last Stage of imperialism*. London: Published in the USA by International Publishers Co., Inc. 280 p.
- Perkins, J. (2004). *Confessions of an Economic Hit Man*. Berrett-Koehler Publishers. Inc., USA, 250 p.
- Pichkov, O.B. (2011). The United States in global investment processes. *Journal of Academy*, 4, 9–12. (In Russ.).
- Pichkov, O.B. (2012). The scale and structure of American direct investments abroad. *Journal of Academy*, 1, 9–12. (In Russ.).
- Pichkov, O.B. (2012a). New phenomena of foreign activity of American TNCs. *Journal of Academy*, (2), 14–17. (In Russ.).
- Rebrey, S.M. (2015). *Transnationalization of Japanese business*. Moscow, MGIMO-University, 133 p. (In Russ.).

- Robins, N. (2002). Loot: in search of the East India Company, the world's first transnational corporation. The First Transnational Corporation. *Environment and Urbanization*, 14(1), 79–88.
- Romanova, E.M. (2007). American direct investment in the Japanese economy. *USA & Canada: Economics, Politics, Culture*, 9(453), 87–105. (In Russ.).
- Supyan, V.B. (2017). Russia and the USA in the international economic relations during second decade of the 21st century. *Russian Foreign Economic Journal*, (7), 43–56. (In Russ.).
- Ushanov, S.A. (2021). USA-EU: foreign economic policy of USA in the context of Transatlantic economic partnership. *Moscow, RUDN University, Dissertation*, 280 p.
- Wilkins, M. (1998). Multinational Corporations: An Historical Account. Transnational Corporations and the Global Economy. *Palgrave Macmillan*, London, 95–133. https://doi.org/10.1007/978-1-349-26523-7_4
- Zimenkov, R.I. (2012). The impact of American capital on the economy of foreign countries. *Journal of Academy*, 2, 10–13. (In Russ.).
- Zimenkov, R.I. (2015). New trends in foreign operations of American transnational corporations. *Russia and America in the XXI century*, 1, 7 p. (In Russ.).

Сведения об авторах / Bio notes

Коновалова Юлия Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений экономического факультета, Российский университет дружбы народов. ORCID: 0000-0002-8101-2462. E-mail: konovalova_yua@pfur.ru

Yulia A. Konovalova, Candidate of Science (In Economics), docent of the International economic relations Department, Faculty of Economics, RUDN University. ORCID: 0000-0002-8101-2462. E-mail: konovalova_yua@pfur.ru

Гусаков Николай Павлович, доктор экономических наук, профессор кафедры международных экономических отношений экономического факультета, Российский университет дружбы народов. ORCID: 0000-0003-4050-7458. E-mail: gusakov-np@rudn.ru

Nikolay P. Gusakov, Doctor of Science (In Economics), Professor of the International Economic Relations Department, Faculty of Economics, RUDN University. ORCID: 0000-0003-4050-7458. E-mail: gusakov-np@rudn.ru

Мизинцева Мария Федоровна, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник лаборатории компьютерного моделирования социально-экономических процессов, Центральный экономико-математический институт РАН. E-mail: mfmizin@mail.ru. ORCID: 0000-0002-1276-2753

Mariya F. Mizintseva, Doctor of Science (In Economics), Professor, Chief Researcher of the Laboratory of Computer Modeling of Socio-Economic Processes, Central Economic and Mathematical Institute of RAS. E-mail: mfmizin@mail.ru. ORCID: 0000-0002-1276-2753