

# ЭКОНОМИКА

Н. В. Гонтарь<sup>1</sup>

## СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ «FOUR I» И ПОТЕНЦИАЛ ТНК В ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ<sup>2</sup>

**Введение.** Цели экономического роста достигаются в рамках оптимальной организации ограниченных ресурсов в отраслевом и региональном измерении. Характеризуя применительно к России соответствующую политику государства, Ю. С. Колесников отмечает [1], что таковая претерпела эволюцию, которая с некоторой асимметричностью и разной степенью противоречивости последовательно воспроизвела основные принципы трех сложившихся в западной практике ключевых подходов к проведению региональной экономической политики (модели Всемирного банка, Евросоюза и ОЭСР). Начиная же с 2008 г., в России взят курс на переход к инновационной модели региональной экономической политики, начало которого было положено Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г.

Отметим, что политика социально-экономического развития России на протяжении длительного периода времени характеризовалась поиском ключевых факторов, которые могли бы стать драйверами экономического роста (в качестве таковых позиционировались диверсификация для снижения зависимости от сырьевого экспорта, инновационное развитие, масштабный оборонный заказ, планы развития отдельных макрорегионов, таких как Дальний Восток). Данные приоритеты остались преимущественно декларациями, зависимость страны от волатильности цен сырьевых рынков не была преодолена, как не была осуществлена и диверсификация экономики. Однако актуальность задачи поиска и активизации драйверов роста не только сохранилась, но значительно усилилась.

Значимым в этом контексте представляется учет существующих взаимозависимостей в экономической системе, ввиду чего возможные подходы к идентификации приоритетов в сфере социально-экономической политики должны опираться на системный подход, предполагающий достижение результата в виде устойчивого экономического роста в ходе модернизации одновременно по ряду взаимосвязанных направлений. Отражением именно данной концепции стала идея концентрации на четырех «I» (институты, инфраструктура, ин-

<sup>1</sup> Гонтарь Николай Владимирович, кандидат географических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем ЮФУ.

<sup>2</sup> Статья выполнена в рамках Проектной части государственного задания «Асимметричные экономические стратегии и институциональные технологии преодоления модернизационной паузы и ресурсных ограничений регионов Юга России в новом геополитическом и геоэкономическом формате» (№ 213.01-11/2014-77ПЧ).

новации, инвестиции), выдвинутая Д. Медведевым в 2008 г. на Красноярском V экономическом форуме «Россия 2008–2020. Управление ростом» [2]. Данные приоритеты представляются действительно значимыми для трансформации качества экономической среды России, подтверждением чему служит опыт стран, ранее прошедших путь к лидерству в глобальной экономике, а также присутствие в соответствующем научном дискурсе концепции «Four I», отражающей важность вклада соответствующих факторов в развитие.

Достаточно лаконично, однако, с привлечением доказательного эмпирического материала соответствующая концепция изложена, в частности, в [3]. Следует отметить, что перечень «I» здесь не вполне совпадает с российскими (вместо инфраструктуры присутствуют «начальные условия развития» – *Initial conditions*). Для России же внимание к инфраструктуре представляется более оправданным. Расшифровывая соответствующие «I», авторы упоминаемого доклада INSEAD отмечают, в частности, что стимулирование инноваций может способствовать продуктивному росту и является ключевым фактором развития ведущих стран; начальные условия развития создают потенциал конвергенции развития и приближения к уровню развитых стран; инвестиции – ключевой компонент роста посредством создания основных фондов (помимо физических инвестиций, значимы инвестиции в человеческий капитал, эффективность и технологии), а институты – лучший путь гарантировать рациональную экономическую политику (не существует богатых стран с институтами низкого качества).

**Транснациональные корпорации как субъект реализации стратегии.** Существенным для достижения экономического роста в рамках реализации концепции «Four I» является представление относительно основных участников процесса. Таковые представлены как национальными государствами, населением и бизнесом, так и особой категорией акторов – крупными транснациональными корпорациями (ТНК), роль которых в производстве товаров и услуг, инвестициях, торговле и интеграции мирового пространства невозможно переоценить. В научной литературе присутствуют разнообразные и противоречивые оценки деятельности ТНК, однако в контексте заявленной проблематики целью статьи выступает не столько анализ соответствующих оценок, сколько ответы на вопросы об актуальном вкладе ТНК в движение по названным четырем направлениям («Four I») и о возможностях использования потенциала ТНК в активизации такового движения.

Ключевая роль ТНК состоит в интеграции, на основе внутренних процессов (и в сочетании с пространственно распределенной деятельностью) макрорегионов и глобальной экономики. В традиционных исследованиях ТНК (С. Хаймер, Р. Барнет, С. Рольф, У. Росту) исследуется явление свободного перемещения товаров, рабочей силы, капитала в рамках межгосударственного внутрифирменного пространства. Отмечается, что за счет этого усиливаются преимущества внутрирегиональной торговли и расширяется региональная

интеграция. Транснационализация капитала обуславливает распространение новых технологий, форм организации производства, управления и маркетинга, вовлечение в оборот и эффективное использование трудовых и природных ресурсов, уменьшение транзакционных издержек [4].

Согласно ЮНКТАД, в 2008 г. в мире действовало 82 тыс. ТНК, располагавших 810 тыс. зарубежных филиалов [5]. Ведущие 500 ТНК контролируют 70 % мировой торговли, 400 – половину всех прямых иностранных инвестиций. [6]. В целом ТНК генерировали около 16 трлн. долл. добавленной стоимости (т.е. четверти совокупного мирового ВВП). В 2012 г. зарубежные филиалы ТНК реализовали продукции на 26 трлн. долл. (из которых 7,5 трлн. долл. – доля экспорта) и произвели добавленную стоимость на сумму 6,6 трлн. долл.; в них было занято 72 млн. человек [7, 8].

Основными ареалами концентрации ТНК сегодня выступают США, Европа, Япония и некоторые развивающиеся страны (Китай, Индия, Бразилия). Лидером транснационализации являются США: уже в 2001 г. на 22 тыс. контролируемых американским капиталом зарубежных предприятиях было занято более 9,8 млн. рабочих и служащих. Активы зарубежных предприятий ТНК США достигли 5,8 трлн. долл., объем продаж – более 2,9 трлн., чистый доход – 192 млрд. долл. [9]. Одновременно, из 2 тыс. крупнейших компаний мира – 512 были европейскими [10], а из 200 крупнейших – 82 были американскими, 41 – японскими, 20 – немецкими и 17 – французскими [11].

ТНК реализуют свои «интегрирующие» функции посредством создания глобальных и макрорегиональных глобальных производственных систем (ГПС). ГПС, координируемые ТНК, отвечают примерно за 80 % мировой торговли. В развивающихся странах в рамках глобальных производственных систем создается в среднем около 30 % ВВП этих стран против 18 % в развитых странах. Существует позитивная корреляция между участием в ГПС и динамикой душевого ВВП. Для развивающихся стран они также могут быть важным механизмом наращивания производственного потенциала, в том числе за счет распространения технологий и обучения работников, открывая возможности долгосрочной модернизации промышленности. Хотя большая часть развивающихся стран стала активнее участвовать в ГПС (их доля в мировой торговле в рамках ГПС увеличилась с 20 % в 1990 году до более чем 40 %), многие более бедные развивающиеся страны борются за получение доступа к ГПС, помимо экспорта природных ресурсов [8].

Региональный характер экономической деятельности ТНК имеет следствием также интеграцию на макрорегиональном уровне. Согласно исследованию А. Рагмэна, около 72 % оборота 500 крупнейших корпораций мира приходится на рынки стран их региона [12]. Еще большей региональной концентрацией характеризуются активы корпораций; так, в 2004 г. доля регионального (европейского) оборота 30 компаний, входящих в немецкий индекс DAX, составляла 65 %, а доля активов – 75 %. Как следствие, в мире формируются

«функциональные регионы», кластеры стран, торговля внутри которых значительно более интенсивна, чем межрегиональная [13].

Кроме того, процессы интеграции в ТНК «прокладывают путь» для формальной межгосударственной интеграции. В Юго-Восточной Азии такой пример дают японские кэйрецу, породившие процессы эффективной интеграции экономик региона: АТЭС во многом выросла из неформальных встреч с участием представителей бизнес-сообщества. Схожая модель сложилась в Северной Америке: основная интеграционная группировка региона (НАФТА) является не столько примером многостороннего сотрудничества, сколько соединением двусторонних американо-мексиканских и американо-канадских отношений. В их развитии важнейшую роль сыграли американские ТНК «сборочной» промышленности, инвестиции которых сосредоточены в северных штатах Мексики. Напротив, в Латинской Америке масштабы корпоративной интеграции невелики во многом из-за отсутствия мощных конкурентоспособных корпораций и транснациональных неформальных сетевых структур [14].

Масштабы и реальные функции ТНК, таким образом, дают основания рассматривать как значимую их роль в определении траекторий в сфере как институтов и инвестиций, так и инноваций и инфраструктуры.

**Сфера институтов.** Как об этом говорится в [3], экономисты относительно недавно обосновали роль институтов в экономическом развитии (ключевые работы Д. Норта датированы 1970-ми и 1980-ми гг., однако целенаправленные исследования отмечены с середины 1990-х гг.). Институциональные реформы, при этом, были осознаны как большой вызов, прежде всего ввиду наличия сопротивляющихся изменениям групп интересов (лобби не стремящихся к открытию рынков производителей; бюрократия, которая выигрывает от сложной системы регулирования и взяток).

Институты определяются как совокупность правил построения социального взаимодействия (законы или коллективные смыслы), которые поддерживаются силой обычая, явного или латентного соглашения [15]. В [16] приводится также системное определение институтов, которые понимаются как: (1) формальные и неформальные правила, упорядочивающие отношения экономических субъектов; (2) организационные структуры передачи информации, контроля и обучения; (3) рыночная культура, менталитет, привычки экономического поведения (и культура населения как таковая).

В контексте проблематики экономического роста, институты (и качество регулирования) упоминаются как фактор, который ограничивает приток инвестиций в бедные страны. Компании не инвестируют в потенциально привлекательные страны, принимая во внимание параметры риска и отдачи от инвестиций. Последние зависят от институтов, включая: правовые институты (защита прав), политические институты (стабильность политики, система принятия решений), экономические институты (регулирование, налоги, таможен-

ные пошлины и сборы), социальные нормы, культура (дух предпринимательства, отношение к риску, готовность к работе) [3].

Значимость качества институтов для экономического роста подтверждена многочисленными эмпирическими сопоставлениями. Так, институты выступают причиной концентрации американского капитала в странах ОЭСР, поскольку для него большое значение имеет наличие здесь ряда специфических преимуществ, характеризующихся как институты, в том числе: лояльного отношения к росту капитала физических и юридических лиц, предпринимательской этики, активной инновационной деятельности [9].

ТНК выступают акторами трансформации институтов по целому ряду направлений (способность менять «правила игры» называется критерием отнесения к высшей категории бизнеса [17]). С логикой тезиса «новые организации – это действующие субъекты, которые меняют институты» [18] согласуется утверждение о том, что ТНК, как новая организационная форма, порождают институты, необходимые для её функционирования [19].

Механизмом трансформации институтов в странах присутствия ТНК выступают экономические каналы влияния: вокруг филиалов ТНК образуется сеть поставщиков. Чаще такие сети складываются в районе дислокации филиала, устанавливаются долговременные кооперационные связи между филиалом и поставщиками. В результате на разных «этажах» вертикали образуются локальные производственные сети, состоящие из взаимодействующих субпоставщиков. В такие «сгустки» международного производственного кооперирования входят как принадлежащие данной ТНК, так и независимые фирмы [20].

Влияние ТНК также состоит в формировании и активном развитии инвестиционного регионализма. К концу 2011 г. система международных инвестиционных соглашений насчитывала 3164 единицы, в том числе 2833 двусторонних инвестиционных договоров и 331 «других МИС» [21]. Деятельность ТНК вызывает к жизни также и обширное национальное законодательство в сфере ПИИ и международной торговли: только в 2012 году минимум 53 страны и экономики во всем мире приняли 86 мер политики, затрагивающих иностранные инвестиции. Большая часть этих мер (75 %) касалась либерализации и стимулирования инвестиций, упрощения инвестиционных процедур [8].

ТНК дают мощный стимул изменению культуры населения. Как отмечается в [22], эволюция институтов представляет собой довольно длительный процесс, но быстрым и эффективным путем их трансформации в неформальной части является инициирование новых образцов отношений и поведения в процессе взаимодействия с зарубежными инвесторами. Ключевым стимулом здесь выступает роль ТНК как ресурса максимизации выгод от хозяйственной деятельности при использовании каналов ТНК. Так, иностранные предприниматели привносят в страну новые идеи, традиции ведения бизнеса, методы менеджмента и организации производства. Важную роль играют обучение но-

вым методам хозяйствования, программы технического содействия, демонстрационный эффект.

Формами вовлечения местных производителей в ГПС являются не только ПИИ, но и способы организации производства без непосредственного участия в капитале (СНУК), которые стимулируют местное предпринимательство и являются механизмом передачи передовой международной социальной и природоохранной практики. В сельском хозяйстве подрядное производство более способствует ответственному инвестированию (уважение местных прав, обеспечение средств к существованию для фермеров и устойчивое развитие), чем широкомасштабное приобретение земельных участков. В рамках СНУК формируются механизмы взаимодействия с местными поставщиками, которые обуславливают (для интегрируемых компаний) включение в ГПС такими условиями как, например, инвестиции в оборудование, внедрение новых процедур, улучшение условий труда или использование оговоренных поставщиков. Одновременно ТНК предоставляют доступ к интеллектуальной собственности; международный франшизинг предполагает передачу бизнес-модели; местным партнерам предлагается профессиональная подготовка и поддержка для надлежащего формирования новой франшизы [7].

Механизмом модернизации институтов «на стыке» формального законодательства и культуры являются добровольные стандарты корпоративной социальной ответственности (КСО) ТНК. За последние годы такие стандарты превратились в уникальный аспект «мягкого права». ТНК через свои зарубежные инвестиции и ГПС влияют на социальную и экологическую практику бизнеса. Ориентирами для норм КСО являются стандарты ООН, МОТ, ОЭСР, международные инициативы, инициативы отраслевых ассоциаций и кодексы отдельных компаний. ТНК устанавливают кодексы поведения поставщиков, где подробно описывают социальные и экологические стандарты, которые действуют в их глобальных производственно-сбытовых цепях.

*Стратегия* в части модернизации институтов с учетом потенциала ТНК может состоять в выстраивании «встречной» (по отношению к собственной политике ТНК) политики государства, направленной на повышение эффекта участия ТНК в национальной экономике. Здесь возможны меры, которые бы способствовали подключению отечественных предприятий к ГПС, что позволяет производителям использовать свой потенциал и выйти на более широкие рынки. Подспорьем могут служить законы, благоприятствующие СНУК (например, законы о франшизинге, нормы подрядного сельскохозяйственно-го производства) и надлежащая защита интеллектуальной собственности, что актуально для таких сфер как лицензирование, франшизинг и, нередко, – подрядное промышленное производство [7].

Необходимой и действенной может оказаться политика использования в интересах поддержания национальных компаний, вовлеченных в ГПС, кодексов и стандартов КСО, которые могут стимулировать развитие в принимаю-

щих странах, обеспечивать передачу знаний для решения важнейших социальных и экологических вопросов, а также открывать новые возможности в сфере бизнеса для местных поставщиков, отвечающих указанным стандартам. В деле соблюдения кодексов КСО многие поставщики, особенно малые и средние предприятия (МСП), сталкиваются с трудностями, поскольку: от них требуется применение международных стандартов, которые выходят за рамки действующих норм и обычаев делового оборота; требования различных ТНК разнятся, а иногда и противоречат друг другу; поставщики не всегда способны применять международные стандарты в повседневной работе; снижается конкурентоспособность МСП, которые несут затраты для соответствия стандартам КСО, в то время как другие не стремятся отвечать этим стандартам. Правительство может обеспечить максимальные выгоды от использования стандартов КСО, обеспечивая согласование требований к корпоративной отчетности, интегрируя стандарты КСО в международные инвестиционные режимы [7, 8]. Содействие в разрешении этих проблем может сделать подключение к ГПС более масштабным и эффективным, одновременно повышая статус национальной экономики.

Также для развития предприятий и поддержки их участия в ГПС имеет значение и ряд других мер [8]: объединение предприятий в кластеры, что может повысить общую производительность и эффективность работы; развитие связей между национальными и зарубежными фирмами для создания местным МСП необходимых внешних условий формирования знаний и интернационализации; научная и технологическая поддержка и система защиты прав интеллектуальной собственности; услуги по развитию предпринимательства и оказанию поддержки в соблюдении МСП технических норм и улучшении понимания ими инвестиционных и торговых правил; политика развития предпринимательства, включая подготовку по вопросам управления, доступ МСП к финансам для развития начальных звеньев производственных систем, где они приносят выгоду местным фирмам.

**Сфера инноваций.** На протяжении длительного периода истории рост благосостояния в мире определялся инновациями; речь при этом идет как о технических изобретениях, так и об управленческих и организационных инновациях [3]. ТНК сегодня являются мировым лидером сферы R&D (чему был посвящен отдельный доклад ЮНКТАД). При этом постепенное повышение самостоятельности и усложнение деятельности филиалов потребовало развития в них собственных исследовательских центров и конструкторских бюро в целях приспособления к локальным условиям конкуренции.

Расходы на НИОКР филиалов американских ТНК в 1994 г. достигли 11,9 млрд. долл. и составили 11,5 % объема таких расходов головных компаний; в 2006 г. эти показатели повысились до 28,5 млрд. долл. и 15,2 % [23]. Результаты НИОКР, в большинстве случаев полученные при участии научных кадров зарубежных стран, активно использовались материнскими компаниями [9].

Затраты на НИОКР зарубежных филиалов немецких ТНК в 1995–2003 г. выросли в 20,6 раза; в 2000 г. они располагали 134 исследовательскими центрами.

Сегодня на ТНК приходится почти половина глобальных расходов на НИОКР и не менее 2/3 коммерческих расходов на исследования и разработки (по оценкам, 450 млрд. долл.) [14]. ТНК принадлежит и ведущая роль в формировании многочисленных инновационных кластеров, таких как Кремниевая долина в Калифорнии, Route 128 около Бостона или Research Triangle Park в штате Северная Каролина. Американские ТНК выступают центральным звеном в 79 мировых исследовательских кластерах [24].

В 2003 г. 6 крупнейших мировых ТНК (Ford, Pfizer, DaimlerChrysler, Siemens, Toyota и General Motors) потратили на НИОКР свыше 5 млрд. долл. В настоящее время ТНК США выполняют порядка 17–22 % мировых НИОКР [25]; в сфере НИОКР американских ТНК работают более 700 тыс. человек в Америке и около 135 тыс. человек за рубежом.

При этом деятельность ТНК опровергает тезис о государственной «монополии» на фундаментальные исследования: большинство новых промышленных технологий – не «внедренные в производство» изобретения «чистой» науки, а результат развития уже существующих промышленных технологий. В [26] по результатам обследования 75 крупных технологических компаний США сделан вывод о том, что 90 % коммерчески ценных инноваций были разработаны в самих этих фирмах на основе прежде существовавших технологий. Аналогичное исследование по заказу американского государственного Национального научного фонда дало такие же результаты [27]. Более того, 10 % инноваций, родившихся в недрах «чистой науки», дают крайне незначительный экономический эффект: на их долю приходится всего 3 % прибыли [26]. Таким образом, не соответствуют действительности утверждения о том, что частный сектор не инвестирует в «чистую» науку. В целом 10 % всех исследований в промышленности подпадают под категорию фундаментальной или абстрактной науки. Хикс и Кац [28] продемонстрировали: в промышленном секторе Великобритании наука развивается настолько динамично, что некоторые компании, например, ICI, SmithKline Beecham, Wellcome и AEA Technology, с 1981 по 1994 г. опубликовали по две с лишним тысячи научных работ: это больше, чем издают среднего размера университеты. Два тщательных исследования о деятельности, соответственно, 16 и 911 крупных американских компаний показали: во-первых, почти все эти фирмы в разных объемах вкладывают капиталы в «чистую» науку и, во-вторых, чем больше таких исследований ведет компания, тем быстрее растут ее прибыли [26, 29]. Таким образом, рынок «вознаграждает» корпорации за инвестиции в «чистую» науку (более того, целая область «чистой» науки, такая как радиоастрономия, зародилась в 1930-х гг. из опытов в лаборатории фирмы Bell во время работы над системами дальней радиотелефонной связи) [30].



*Стратегия* включения потенциала ТНК в инновационной сфере в процессы развития национальной экономики России может быть реализована на путях наращивания объемов деятельности, статуса и самостоятельности филиалов ТНК, которым постепенно будут передаваться функции исследований рынка, адаптации продукции, самостоятельных НИОКР, выполняемых российскими специалистами. То есть это возможно с усилением присутствия ТНК как таковых и усложнением реализуемых ими задач на базе увеличения доли ПИИ и СНУК. Роль собственно российских ТНК в этом процессе сегодня ограничена ввиду того, что основу их деятельности составляет добыча и экспорт российского природного сырья, а также ввиду отсутствия опыта деятельности на развитых рынках (примеры выхода российских технологических компаний на ПРО за пределами России единичны).

**Сфера инвестиций** в целом является каналом как расширения деятельности ТНК, так и реализации ими интеграционных векторов на макрорегиональном и глобальном уровнях. Ключевым здесь является поток ПИИ, хотя значимой оказывается и масштаб сделок М&А. После кризиса 2008–2009 гг., в 2011 г. глобальные потоки ПИИ превысили средний докризисный уровень, достигнув 1,5 трлн. долл., что, однако, было примерно на 23 % ниже пикового показателя 2007 г. [21]. В 2012 г., демонстрируя неустойчивость посткризисного восстановления, глобальные ПИИ сократились на 18 % – до 1,35 трлн. долл. Ожидается, что они достигнут 1,6 трлн. долл. в 2014 г. и 1,8 трлн. долл. в 2015 г. [8]. Представление об инвестициях ТНК дает таблица.

Таблица

Отдельные показатели ПИИ и международного производства,  
в текущих ценах, млрд. долл. (составлено по [8])

Показатель	1990	2005–2007 (средний докризисный показатель)	2012
Импорт ПИИ	207	1 491	1 351
Экспорт ПИИ	241	1 534	1 391
Весь объем ввезенных ПИИ	2 078	14 706	22 813
Весь объем вывезенных ПИИ	2 091	15 895	23 593
Добавленная стоимость (продукция) зарубежных филиалов	1 018	4 124	6 607
Занятость в зарубежных филиалах (тыс. чел.)	21 458	51 795	71 695
ВВП, мир в целом	22 206	50 319	71 707
Экспорт товаров и услуг, мир в целом	4 382	15 008	22 432

Как следует из приведенных данных, ТНК обладают значительными совокупными активами зарубежных филиалов, что делает их ключевым глобальным инвестором, в особенности с учетом того, что треть прибыли филиалов ТНК реинвестируется (в 2012 г. 500 млрд. долл. прибыли осталось в принимающих странах, а в страны происхождения или другие страны был репатрирован 1 трлн. долл.) [8].

Мировыми лидерами по ввозу ПИИ к 2014 г. являлись США (188 млрд. долл.), Китай (124 млрд.) и поднявшаяся с прежнего 8–9 места списка Россия (79 млрд. долл.). В целом в десятку наиболее привлекательных для инвестиций стран входят 6 стран с развивающейся и переходной экономикой. США к 2014 г. лидируют и по экспорту ПИИ (338 млрд. долл.). Следом идут Япония (136 млрд.) и Китай (101 млрд.); Россия, также по этому показателю поднявшись вверх, заняла 4 место (95 млрд. долл. в 2013 г. при 41 млрд. долл. в 2012 г.) [31].

*Стратегия* использования ПИИ ТНК, учитывая, что сегодня в России большая часть формально относимых к ПИИ средств являются средствами самих российских компаний, состоит в максимизации притока долгосрочных инвестиций преимущественно несырьевых иностранных компаний. При этом ценность таких инвестиций состоит в том, что они выступают одновременно индикатором устойчивости экономического тренда и роста потребительского спроса, но также – каналом экспорта корпоративных практик, практик модернизации институтов, производственной культуры, передачи технологий, обучения и формирования независимых производственных центров и центров НИОКР. С учетом того, что компании стремятся быть конкурентоспособными в принимающей стране, они экспортируют сравнительно более эффективные институты, хотя речь может идти о «лучшем среди возможных» вариантов поведения [14]. Последнее отражает взаимосвязь инвестиций и состояния институциональной среды (отсутствие бюрократических барьеров, низкий уровень коррупции, защита прав, защита интеллектуальной собственности).

**Сфера инфраструктуры** является крайне значимой, «проваль» в данной области существенно ограничивают рост в развивающихся странах, однако это же актуально и для России, поскольку страна ориентирована на дорогостоящую перевозку грузов по железной дороге, порты не справляются с перегрузками железнодорожных грузов, а энергетическая инфраструктура испытывает постоянное напряжение как ввиду сурового климата, так и тяжелейших техногенных катастроф, в том числе на «флагманских» объектах (пример чего – авария на Саяно-Шушенской ГЭС).

Проблема инфраструктуры как ограничителя роста глобальна. В качестве примера существующих дисбалансов приводится Африка к югу от Сахары, где производится в год столько же электроэнергии, сколько в одной Испании. Как следствие масштабности проблемы, объем средств, выделяемых ВБ на развитие инфраструктуры, достиг в 2014 г. 24 млрд. долл., Однако дефицит объектов инфраструктуры требует для своего преодоления ежегодных ассигнований в размере 1–1,5 трлн. долл. [32]. Проблемой здесь является и то, что из средств, которые развивающиеся страны тратят на инфраструктуру (ок. 1 трлн. долл.), лишь малую часть составляет частный капитал, объем инвестиций которого (включая государственно-частное партнерство) в развивающиеся странах сократился с 186 млрд. долл. в 2012 г. до 150 млрд. долл. в 2013 г. Созданный

в этой связи Глобальный инфраструктурный фонд призван привлечь финансовые средства для покрытия потребностей в инфраструктуре в ходе объединения усилий институциональных инвесторов, банков развития и государств. Потенциал же и заинтересованность ТНК во вложениях в инфраструктуру можно оценить как невысокие, ввиду чего их преждевременно рассматривать как инициаторов инфраструктурного прорыва. Однако проблема инфраструктуры значима в другом аспекте: инфраструктурная обеспеченность – ключевой фактор привлечения инвестиций ТНК и условие их участия в создании производственных мощностей и рабочих мест.

Инфраструктурная обеспеченность выступает условием доступа отечественных производителей к ГПС, формируемым ТНК. Для привлечения ГПС необходимо предоставление надежной физической и «нематериальной» инфраструктуры (логистика, телекоммуникации). Установление эффективных коммуникационных и транспортных связей также способствует «стабильности» операций в рамках ГПС. Поскольку производственные системы обычно носят региональный характер, особенно полезным может оказаться международное партнерство в целях развития инфраструктуры [8].

Как подчеркивает ЮНКТАД, развитие инфраструктуры и предприятий, как и кадровые ресурсы и развитие навыков, технологии и ноу-хау служат ключевыми элементами в наращивании производственного потенциала. При этом инфраструктурные проекты, помогающие производителям использовать потенциал ГПС, не всегда должны быть масштабными. Так, в случае подрядного сельскохозяйственного производства существенным может оказаться, например, развитие инфраструктуры в интересах расширения деловых возможностей для фермеров-подрядчиков в отдаленных районах [7]. В целом формирование инфраструктурных предпосылок привлечения производств ТНК либо подключения к ГПС ложится на государство, однако в данной ситуации возможна и выработка обоюдно приемлемой политики ЧПП для использования инвестиционных ресурсов транснационального бизнеса в совершенствовании инфраструктурной сферы.

**Заключение.** Долгосрочное устойчивое развитие экономики в условиях усложнения глобальных взаимодействий и становления таких мощных акторов процесса как ТНК, должно учитывать возможности продуктивного включения потенциала данных структур в стратегии национального роста. Рассмотрение элементов стратегии «Four I» и активности ТНК в этих направлениях демонстрирует их потенциал почти во всех данных сферах, в силу чего, при выстраивании обоюдовыгодных механизмов взаимодействия, ресурс глобальной конкуренции посредством участия в ГПС ТНК можно расценивать как инструмент выхода российских не-сырьевых компаний на глобальные рынки. Нарботанные инвестиционные механизмы и институциональные практики, в сочетании с инновационным потенциалом ТНК, должны, при этом, выступать значимым дополнением усилий государства по формированию стратеги-

ческих векторов постиндустриального развития, ухода от сырьевой зависимости и перехода к инновационному развитию экономики.

*Литература*

1. Колесников Ю. С. Совмещение принципов эффективности и социальной справедливости в региональной экономической политике как императив управления пространственным развитием России // Вопросы регулирования экономики. 2014. т. 5. № 2.
2. Кособокова Т. Четыре “И” Медведева. URL: <http://rbcdaily.ru/politics/56294997897578615.02.2008>.
3. Fatas A. and Mihov I. The 4 I's of Economic Growth. URL: [executive-education.insead.edu](http://executive-education.insead.edu).
4. Медведев В. Глобализация экономики: тенденции и противоречия // МЭиМО. 2004. № 2.
5. UNCTAD. World Investment Report 2008. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. N.Y. and Geneva, 2009.
6. Паньков В. Глобализация экономики: qualis es et quo vadis? // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 1.
7. Доклад о мировых инвестициях, 2011. “Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, и развитие” Обзор. Нью-Йорк и Женева, ООН. 2011. 52 с.
8. Доклад о мировых инвестициях. 2013. Обзор. “Глобальные производственные системы: инвестиции и торговля в интересах развития” Нью-Йорк и Женева, ООН. 2013. 52 с.
9. Зименков Р., Романова Е. Американские ТНК за рубежом: стратегия, направления, формы // МЭИМО. 2004. № 8.
10. Forbes 2000 in 2004. Forbes.com: Forbes, 2000.
11. Anderson S., Cavanagh J. Top 200: The rise of corporate global power/ Inst. for policy studies. December 4, 2000. URL: <http://www.corpwatch.org/article.php?r=377>.
12. Rugman A.M. Regional Strategy and the Demise of Globalization // Journal of International Management. 2003. V. 9. N 4. P. 409–417.
13. Florkemeier H. Functional Regions and the Measurement of Economic Integration. University of Freiburg Discussion Paper. 2002. P. 14–15.
14. Либман А., Хейфец Б. Корпоративная модель региональной экономической интеграции // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 3.
15. Fligstein N. The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies. Princeton: Princeton University Press, 2001.

16. Губайдуллина Ф. С., Ятнов В. А. Институциональный эффект привлечения прямых иностранных инвестиций // Журнал экономической теории. 2007. № 3.
17. Кузнецова О. В., Кузнецов А. В., Туровский Р. Ф., Четверикова А. С. Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов / под ред. О. В. Кузнецовой. Москва, Изд-во ЛКИ, 2007. 440 с.
18. Ingram P. Changing the Rules: Interests, Organizations, and Institutional Change in the U. S. Hospitality Industry // The New Institutionalism in Sociology / Ed. by M. C. Brinton, V. Nee. NY: Russell Sage Foundation, 1998.
19. Смелова А. А. Институциональные практики ТНК как способ утверждения контроля на рынке // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. 2010. № 124. С. 132–139.
20. Шишков Ю. Наступление ТНК // Прямые инвестиции. 2009. № 6 (86).
21. Доклад о мировых инвестициях. 2012. «К инвестиционной политике нового поколения». Обзор. Нью-Йорк и Женева: ООН, 2012. 60 с.
22. Губайдуллина Ф. С. Институциональный аспект реформ в переходных экономиках // Вестник УГТУ-УПИ. 2005. № 1.
23. Survey of Current Business. March 2007. P. 23. November. 2008.
24. Кондратьев В. Зарубежный опыт модернизации: уроки для России // Мировая экономика и международные отношения. 2013. № 10.
25. Сапунцов А.А. Транснациональные корпорации США в мировой экономике // Российский внешнеэкономический вестник. 2007. № 7.
26. Mansfield E. Academic Research and Industrial Innovation, Research Policy. 1991.
27. National Science Foundation Indicators of International Trends in Technological Innovation, Washington, 1976. DC: National Science Foundation.
28. Hicks D., Katz S. (1997) The Changing Shape of British Industrial Research, Sussex: Sussex University Press.
29. Griliches Z. Productivity, R&D and Basic Research at the Firm Level in the 1970s, American Economic Review, 1986.
30. Obadiah Al, Kealey T. Should Governments Fund Science? // IEA Economic Affairs, 2000. September.
31. UNCTAD. World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: an action plan for promoting private sector contributions. N.Y. and Geneva, 2014.
32. Ён Ким Дж. Речь Президента Группы Всемирного банка. Решение самых сложных проблем: инфраструктура, эпидемия Эбола, изменение климата. Washington, D. C., США. 10 октября 2014.