

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Институт государственной службы и управления

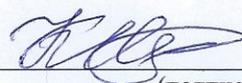
Направление подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение
Образовательная программа «Управление международными проектами и программами
(с углубленным изучением иностранных языков)»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

«ВЛИЯНИЕ КРУПНОГО ИНОСТРАННОГО БИЗНЕСА НА
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ИСПАНИИ И РОССИИ»

Автор:

обучающаяся группы ОБ-8495-17-25
очной формы обучения

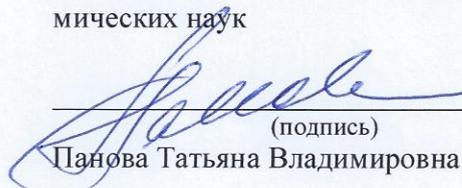


(подпись)

Шорохова Екатерина Дмитриевна

Руководитель:

декан Факультета международного реги-
оноведения и регионального управления
ИГСУ, доцент кафедры регионального
управления Факультета международного
регионоведения и регионального управ-
ления ИГСУ РАНХиГС, кандидат эконо-
мических наук



(подпись)

Панова Татьяна Владимировна

Москва, 2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ КРУПНОГО ИНОСТРАННОГО БИЗНЕСА НА МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ	7
1.1 Транснациональные корпорации: понятие, виды, функции, правовое регулирование.....	7
1.2 Влияние ТНК на мировую экономику	23
1.3 Роль ТНК в процессе глобализации мировой экономики	34
2. ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНОСТРАННЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ИСПАНИИ И РОССИИ	51
2.1 Деятельность иностранных ТНК в Испании	51
2.2 Деятельность иностранных ТНК в России	63
2.3 Влияние ТНК на экономики Испании и России: общее и различия	77
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	86
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	89
Приложения	100

ВВЕДЕНИЕ

Одной из тенденций современной мировой экономики является расширение наиболее крупного бизнеса и его выход на международные рынки. Для такого бизнеса не существует национальных границ. Постепенно он начинает действовать в большинстве стран мира. Под крупным бизнесом в первую очередь мы будем понимать транснациональные или мультинациональные корпорации, которые являются значимыми для мировой экономики. На ТНК приходится 50% мирового производства и ВВП и более 2/3 мировой торговли.

Актуальность. Тема данной работы является актуальной, так как в существующих исследованиях чаще всего анализируется деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке в целом, либо деятельность американских корпораций, как наиболее успешных. Также есть работы, посвященные экономической обстановке в Испании и в России, где деятельность иностранных ТНК является одним из пунктов для рассмотрения. Представлены исследования по сравнению степени экономического развития Испании и России, но почти отсутствуют работы по сравнению степени влияния крупного иностранного бизнеса на экономическое развитие Испании и России.

Степень изученности. Мы можем выделить исследователей, изучавших вопрос деятельности транснациональных корпораций, таких, как Вернон Р.¹, Даннинг Дж.², Киндлбергер Ч.³, Ругман А.⁴, Хаймер С.⁵. Среди отечественных авторов заметный вклад в развитие теории транснациональных

¹Vernon R. International investment and international trade in the product cycle // The Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol.80. – №2. – P. 190-207.

²Dunning J. H., Lundan S. M. Multinational enterprises and the global economy. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd, 2008. – 671 p.

³Kindleberger C. P. Multinational Excursions. – Massachusetts: The MIT Press, 1984. – 288 p.

⁴Rugman A. M. Rugman Reviews International Business. – London: Palgrave, 2008. – 356 p.

⁵Hymer S. The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development. // Sociology of “Developing Societies”. – 1982. – №1. – P. 128-152.

корпораций внесли Вафина Н. Х.⁶, Иноземцев В. Л.⁷, Кони́на Н.Ю.⁸, Паппэ Я. Ш.⁹, Шишков Ю. В.¹⁰. Также отметим исследователей, занимавшихся вопросами экономического развития Испании, в том числе в аспекте степени влияния транснациональных корпораций, среди них Гарсия-Каналь Э.¹¹, Касильда Бехар Р.¹², Райо Ромеро А.¹³. Среди российских ученых, изучавших изменения в российской экономике под влиянием иностранного бизнеса, можно выделить таких, как Смирнов С. Н.¹⁴, Хейфец Б. А.¹⁵, Хубиев К. А.¹⁶ Ряд аспектов не получил достаточного теоретического осмысления, например, анализ влияния иностранных транснациональных корпораций на экономики Испании и России и сравнение нынешнего экономического положения данных государств.

Проблема данного исследования заключается в отсутствии статистического подтверждения усиления влияния иностранных транснациональных корпораций в конкретных государствах, например, в Испании и Российской Федерации. В качестве **гипотезы** автор предлагает утверждение о том, что несмотря на усиливающиеся тенденции глобализации, иностранные транснациональные корпорации не доминируют над национальными предприятиями в Испании и в России.

⁶Вафина Н. Х. Транснационализация производства: методология синергетического подхода // Экономические системы. – 2013. – №2. – С. 31-36.

⁷Иноземцев В. Л. Воссоздание индустриального мира: контуры нового глобального устройства // Россия в глобальной политике. – 2011. – Т.8. – №4. – С. 85-98.

⁸Кони́на Н.Ю. Современные транснациональные корпорации: учебное пособие / Н. Ю. Кони́на. — Москва: МГИМО-Университет, 2020. — 118 с.

⁹Паппэ Я. Ш., Галухина Я. С. Российский крупный бизнес. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2009. – 424 с.

¹⁰Шишков Ю. В. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики. // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 10. – С. 11-23.

¹¹García-Canal E., Guillén M. F. The Rise of the New Multinationals // Reinventing the Company in the Digital Age. – URL: <https://www.bbvaopenmind.com/wp-content/uploads/2015/04/BBVA-OpenMind-The-Rise-of-the-New-Multinationals-business-innovation.pdf> (дата обращения: 18.03.2021).

¹²Casilda Béjar R. Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar. – Barcelona: ESIC Editorial, 2011. – 446 p.

¹³Rallo Romero A. Curso de estructura económica española (Economía Y Empresa) / A. Rallo Romero, J. Guzmán Cuevas. – Girona: Pirámide, 2001. – 608 p.

¹⁴Smirnov S. Working Paper WP2/2015/02 Series WP2 «Quantitative Analysis of Russian Economy» / S. Smirnov, N. I. Isaev, A. K. Kapustin, E. B. Mezentseva. – М., 2015.

¹⁵Хейфец Б.А. Метаморфоза экономической глобализации. – М.: Институт экономики РАН, 2018. – 41 с.

¹⁶Хубиев К. А. Глобальные тенденции современного экономического развития // Экономическое возрождение России. – 2017. – №3 (53). – С. 21-31.

Объект исследования – деятельность крупного иностранного бизнеса.

Предмет исследования – влияние крупного иностранного бизнеса на экономическое развитие Испании и России.

Цель исследования – выявление степени влияния крупного иностранного бизнеса на экономическое развитие Испании и России.

Для достижения цели были решены следующие **задачи**:

- определить понятие крупного иностранного бизнеса,
- рассмотреть виды, функции и правовое регулирование ТНК,
- выявить влияние ТНК на мировую экономику,
- проанализировать роль ТНК в процессе глобализации мировой экономики,
- рассмотреть деятельность иностранных ТНК в Испании,
- рассмотреть деятельность иностранных ТНК в России,
- проанализировать влияние ТНК на экономики Испании и России, выявить общее и различия.

Методологические и теоретические основы исследования. Исследование опирается на работы зарубежных и отечественных специалистов в области экономической теории, мировой экономики и международного бизнеса. Были использованы теории о прямых иностранных инвестициях (Дж. Даннинг, Р. Вернон, П. Бакли), появления транснациональных корпораций (А. Ругман, П. Кругман, Дж. Маркусен), концепции экономической глобализации (У. Бек, И. Валлерстайн, Ф. Фукуяма). При работе над исследованием были использованы принципы системности, объективности, установления причинно-следственных связей; методы обобщения, теоретизирования, систематизации; методы макроэкономического, сравнительного, статистического анализа; контент-анализ документов и анализ кейсов.

Эмпирическую базу составили статистические данные UNCTAD, ОЭСР, Института статистики Испании, Росстата, Statista, DataCentric.

Информационную базу исследования составили рейтинги Forbes 2000, Fortune Global 500, РБК 500, данные портала el Economista, аналитические данные Испанского центра по иностранным инвестициям и российского Консультационного совета по иностранным инвестициям, отчетная документация крупнейших ТНК и материалы СМИ.

Нормативно-правовую базу исследования составили российские, испанские и международные нормативно-правовые акты, затрагивающие деятельность транснациональных корпораций.

Научная новизна исследования. В данной работе проанализированы современные экономические данные о транснациональных корпорациях, в том числе на основе иностранных источников, ранее не переведенных на русский язык. Была разработана классификация транснациональных корпораций по степени их влияния на европейском, азиатском и американском рынках. Были выявлены ТНК, в наибольшей степени влияющие на мировую экономику, на экономику Испании и России, с учетом изменения их макроэкономических показателей.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования материалов исследования в учебном процессе студентов по дисциплинам «Экономика европейских стран», «Транснациональные корпорации»; в дальнейших научных исследованиях и в практике деятельности институтов, анализирующих деятельность транснациональных корпораций и их влияние на экономики Испании и России.

Структура работы. Работа состоит из введения, первой раздела, имеющего три подпункта, второго раздела, также имеющего три подпункта, заключения, библиографического списка и приложений.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ КРУПНОГО ИНОСТРАННОГО БИЗНЕСА НА МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

1.1 Транснациональные корпорации: понятие, виды, функции, правовое регулирование

Как уже было сказано во введении к данной работе, объектом исследования является деятельность крупного иностранного бизнеса, а предметом – его влияние на экономическое развитие Испании и России. Под крупным иностранным бизнесом можно понимать транснациональные корпорации, мультинациональные компании, а также глобальные компании, так как речь идет о компаниях, функционирующих на международных рынках, производящих и реализующих товары в разных географических регионах. Бизнес может считаться крупным по количеству занятых, обороту, размеру активов. Также важно то, насколько экономический субъект влияет на экономику государства, на территории которого функционирует, и даже на формирование экономических институтов. Российские экономисты выявляют такие характеристики крупного бизнеса: штат работников – не менее 251 человека, годовой доход более 2 млрд. руб., а также большие торговые площади¹⁷. Однако следует отметить, что данные критерии не закреплены официально. Автором была проведена классификация малого, среднего и крупного бизнеса на основе действующих законодательных актов и мнений ряда российских экономистов:

¹⁷См.: Паппэ Я. Ш., Галухина Я. С. Российский крупный бизнес. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2009. – С. 13-26.

Характеристики малого, среднего и крупного бизнеса¹⁸

Критерий	Малый	Средний	Крупный
Доход	До 800 млн. руб.	До 2 млрд. руб.	Более 2 млрд. руб.
Количество сотрудников	100 или менее работников	101-250 работников	251 работник и более

В российском законодательстве понятие крупного бизнеса не закреплено, но связанные с ним положения можно найти в следующих документах: во-первых, это Приказ МНС России от 16 апреля 2004 г. № САЭ-3-30/290 «Об организации работы по налоговому администрированию крупнейших налогоплательщиков и утверждении критериев отнесения организаций к крупнейшим налогоплательщикам». Данный приказ касается как российских, так и иностранных организаций, при условии, что в уставном капитале доля участия иностранных лиц превышает 50% или если компания контролируется нерезидентами Российской Федерации. Компании, на которых распространяется данное законодательство, должны работать в сфере добычи нефти и газа, их транспортировки, торговли. Также это может быть оптовая или розничная торговля, производство и реализация пищевых продуктов, напитков и табачных изделий, растениеводство и животноводство. Ещё одна категория – это производство машин, транспортных средств, оборудования, техники и иных товаров. Помимо этого, это могут быть предприятия, занимающиеся добычей полезных ископаемых, обеспечением электрической энергией и газом, водоснабжением, транспортные, телекоммуникационные, финансовые и страховые компании¹⁹. Другой важный документ – это Приказ ФНС России от 16 мая 2007 года № ММ-3-06/308, который

¹⁸Составлено автором по материалам: О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (последняя редакция) // Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 28.03.2021).

¹⁹Об организации работы по налоговому администрированию крупнейших налогоплательщиков и утверждении критериев отнесения организаций к крупнейшим налогоплательщикам: Приказ МНС России от 16.04.2004 N САЭ-3-30/290 (ред. от 21.01.2020) // Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47536/2ff7a8c72de3994f30496a0ccbb1ddafdaddf518/ (дата обращения: 19.02.2021).

добавил критерии отнесения организаций к крупнейшим налогоплательщикам. Это, в первую очередь, показатели финансово-экономической деятельности за отчетный год из бухгалтерской и налоговой отчетности организации, признаки взаимозависимости и влияния налогоплательщика на экономические результаты деятельности взаимозависимых лиц, наличие специального разрешения (лицензии) на право осуществления юридическим лицом конкретного вида деятельности, проведение налогового мониторинга²⁰. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что под крупным иностранным бизнесом в данной работе стоит иметь в виду, прежде всего, транснациональные корпорации, так как именно их деятельность в наибольшей степени влияет на экономику других стран. Далее будет рассмотрено само понятие транснациональной корпорации.

Хотя первые транснациональные корпорации имеют свои истоки еще в XIX веке, когда их основу составлял сырьевой экспорт из колоний в метрополии, их основное развитие пришлось на XX век, когда такие крупные компании переориентировались на космическое направление, добычу энергии и другую деятельность, связанную с НТП.

В 50-е гг. XX в. фокус исследователей сместился с экономик стран и товарных рынков на фирмы, так как появились такие компании, которые имели большое значение для мировой экономики. Первыми работами, раскрывающими сущность деятельности международных компаний, были публикация Джона Даннинга об американских инвестициях в британскую обрабатывающую промышленность 1956 года²¹, а также статья Реймонда Вернона о потоке прямых иностранных инвестиций из США и жизненном

²⁰О внесении изменений в Приказ МНС России от 16.04.2004 N САЭ-3-30/290; Приказ ФНС России от 16.05.2007 N ММ-3-06/308 (ред. от 21.01.2020) // Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_56198/ef9df1b743de04cd4f277d8d5940bbe06272fd7c/ (дата обращения: 19.02.2021).

²¹Dunning J. The Growth of U.S. Investment in U.K. Manufacturing Industry 1856/1940 // The Manchester School. – 1956. – Vol. 24. – №3. – P. 245-269.

цикле продукта²². Данный цикл можно представить в виде следующей схемы:

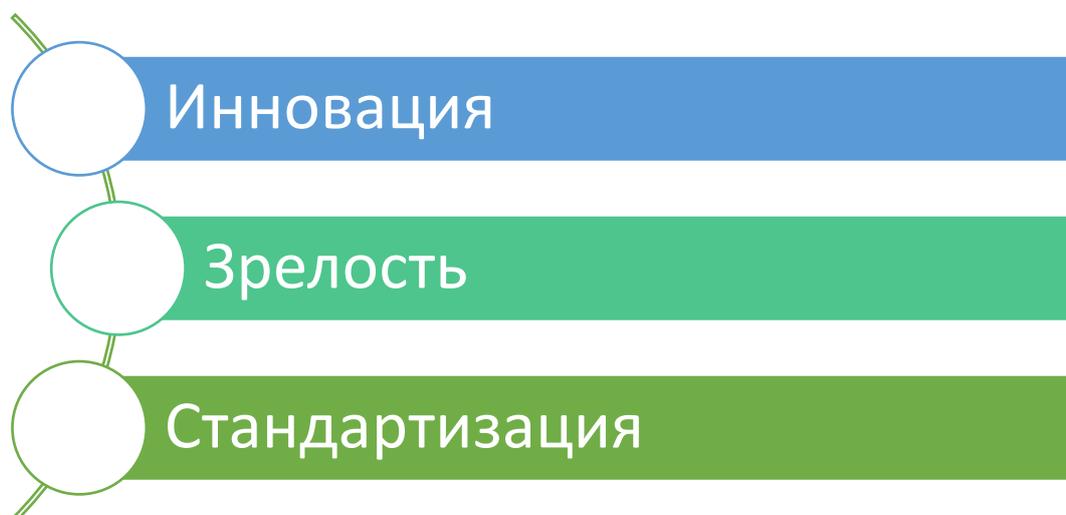


Рисунок 1 – Жизненный цикл товара по Р. Вернону²³

Согласно рисунку 1, продукт проходит через три стадии своего развития. На первом этапе инновации продукт дифференцируется, обретает характеристики, которые позволяют ему обрести монополию на местном рынке. На следующем этапе зрелости продукт начинает экспортироваться за рубеж, при этом растет ценовая конкуренция, в связи с этим важную роль обретает себестоимость товара. На этапе стандартизации конкурентов становится еще больше, необходимо еще больше снизить затраты, производства переносятся в развивающиеся страны. Таким образом, данный цикл отражает сущность интернационализации: сначала продукт начинает экспортироваться, а затем компания переходит к прямому инвестированию.

Данные исследования стали базисными в тематике прямых иностранных инвестиций и повлияли на деятельность как государств, так и крупных корпораций. Эти исследования также стали основой для понимания глобализационных процессов. Р. Вернон подчеркивает, что интересы национальных экономик и ТНК часто сталкиваются. Чтобы исследовать транснациональные корпорации, Р. Вернон основал Гарвардский проект по

²²Vernon R. International investment and international trade in the product cycle // The Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol.80. – №2. – P. 190-207.

²³Составлено автором по материалам: Vernon R. International investment and international trade in the product cycle // The Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol.80. – №2. – P. 190-207.

мультинациональным компаниям, в рамках которого ученые и его подопечные анализировали труды, написанные по этой теме, а также статистические данные. Параллельно с Верноном другие ученые также проводили исследования в сфере ТНК, среди них Джон Х. Даннинг, Чарльз П. Киндлбергер, Ричард Э. Кейвс. В 1979 году Реймонд Вернон и Уильям Дэвидсон совместно провели исследование об освоении компаниями новых рынков, и ученые пришли к выводу о том, что в 1960-х гг. для корпораций наиболее важным фактором при выходе на новый рынок являлся географический, поэтому ТНК стремились осваивать в первую очередь близлежащие страны, например, в случае американских ТНК это были страны Центральной и Южной Америки. Однако к концу 70-х гг. компании, уже освоив большое количество рынков, стали опираться на свой опыт, к тому же убыстрились темпы научно-технического прогресса, поэтому географическая близость рынка к стране происхождения ТНК стала терять свое значение. В рамках Гарвардского проекта исследователи пришли к выводу о том, что принятие решения о выходе на новый рынок для компании должно соотноситься с глобальной стратегией, но в целом компании, развиваясь, стремились освоить большее количество рынков. В период с 1950-х до 1970-х гг. количество компаний, имеющих представительства в более чем шести странах, увеличилось примерно в три раза. Благодаря этому, новые продукты, выпущенные в странах происхождения ТНК, стали почти в четыре раза быстрее распространяться по зарубежным рынкам. Также они обратили внимание на то, что помимо американских ТНК, появились и немецкие, французские, японские²⁴. Также в эти годы важный вклад в теорию транснационализации внесли Питер Р. Бакли и Марк Кассон. Они разработали модель, определяющую идеальный момент для ТНК для перехода от экспортирования к прямому инвестированию, учитывая темпы роста рынков и издержки. Чем больше рынок, тем выгоднее становятся ПИИ по отношению к экспорту. Помимо этого, они

²⁴См.: Vernon R. The product cycle hypothesis in a new international environment // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1979. – Vol.41 – №4. – P. 255-267.

разработали классификацию ТНК по организационной структуре, которая будет представлена ниже²⁵.

В 80-х гг. ТНК стали более масштабными, поэтому их изучение стало более систематическим. В США на долю транснациональных корпораций и их филиалов приходилось две трети национального производства и более четырех пятых экспорта²⁶. Из-за развития высоких технологий и изменения структуры мировой торговли пришлось пересмотреть важнейшие постулаты неоклассической теории, например модель Хекшера – Олина – Самуэльсона, так как данные концепции рассматривали национальные государства, их производство и торговлю между ними. С появлением транснациональных корпораций произошло изменение основных принципов производства и торговли, так как теперь ТНК могли использовать ресурсы любой страны вне зависимости от ее местонахождения и реализовать свою продукцию на различных рынках. Теперь торговля между странами могла происходить в рамках одной ТНК. Исследователи столкнулись с проблемой нехватки данных о деятельности ТНК. Прямые иностранные инвестиции в это время служили единственным официальным подтверждением деятельности ТНК. Джон Даннинг в 1980-х гг. создал эклектическую парадигму, которая представляла собой осмысление всех существовавших на тот момент теорий ПИИ. Международный бизнес при решении о выходе на новый рынок и инвестировании должен опираться на три фактора: преимущество владения, преимущество размещения и преимущество интернализации²⁷.

Пол Р. Кругман создал «Новую торговую теорию»²⁸, в которой особая роль отводилась эффекту масштаба в международной торговле. Теория объясняла возросшую внутриотраслевую торговлю и региональную специализацию. ТНК развитых стран, накопив капитальные мощности, открыли

²⁵См.: Buckley P. J., Casson M. *Future of the Multinational Enterprise*. – London: Palgrave Macmillan UK, 1976. – P. 32-35.

²⁶См.: *Transnational Corporations / K. P. Sauvant // UNCTAD*. – 1999. – Vol.8 – №2. – P. 44.

²⁷См.: Dunning J. H. *The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions // Journal of International Business Studies*. – 1988.- Vol. 19. – №1. – P. 1-31.

²⁸Krugman P., Helpman E. *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. – Massachusetts: The MIT Press, 1987. – P. 120-122.

производства в развивающихся странах, где много рабочей силы. Позже Джеймс Р. Маркусен разработал модели поведения ТНК в рамках начинающейся глобализации. Он доказал, что для транснациональных корпораций намного выгоднее иметь несколько филиалов по всему миру и вести технологические разработки внутри компании, чем вовлекать в свою деятельность третьих лиц²⁹.

На настоящий момент не существует единственного определения транснациональной корпорации. По мнению ряда современных исследователей, транснациональные корпорации – это «юридическое лицо, состоящее из головной компании, дочерних компаний и филиалов, отделений, находящихся на территориях нескольких государств»³⁰. Приведем и другие определения, чтобы получить наиболее полное представление о данном понятии. По определению Энциклопедии Кругосвет, транснациональная корпорация (также многонациональная фирма или корпорация) – это «крупная фирма, имеющая зарубежные активы и оказывающая сильное влияние на какую-либо сферу экономики в международном масштабе»³¹. По определению ООН, транснациональная корпорация – это «компания, включающая единицы в двух или более странах, независимо от юридической формы и поля деятельности; оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один руководящий центр; в которой отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими»³². Марсель Кордос и Сергей Войтович, словацкие экономисты, приводят

²⁹См.: Markusen J. R. The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade // Journal of economic perspectives. – 1995. – Vol. 9. – №2. – P. 169-189.

³⁰Ларченкова Э. В. Транснациональные корпорации: понятие, виды и функции // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2020. – № 8-5 (64). – С. 48.

³¹Транснациональная корпорация, ТНК // Энциклопедия Кругосвет. – URL: https://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/TRANSNATSIONALNAYA_KORPORACIYA_TNK.html (дата обращения: 07.03.2021).

³²Цит. по: Лопатин Е. Ю. Актуализация дефиниции «Транснациональная корпорация» в современных условиях // Экономические науки. – 2015. – №7 (38). – С. 64-67.

определение Алана М. Ругмана: «транснациональные или многонациональные корпорации – это предприятия, которые производят и продают свою продукцию более чем в одной стране, создавая цепочку добавленной стоимости. Обычно они состоят из материнской компании, расположенной в стране базирования компании (в родной стране), и не менее пяти филиалов, расположенных в так называемых принимающих странах»³³.

Как мы можем заметить, что, несмотря на некоторые расхождения, все определения сходятся в том, что транснациональная корпорация всегда функционирует в нескольких странах, при этом головной офис чаще всего располагается в одной конкретной стране, а филиалов может быть сколько угодно. К тому же, процесс производства товара и его дистрибуции может охватывать несколько стран.

Рассмотрим виды транснациональных корпораций. Существует несколько классификаций. Некоторые ученые разделяют понятия транснациональной и мультинациональной корпорации, считая, что первая всегда имеет один центр управления, находящийся в одной стране, тогда как вторая может объединять владельцев из нескольких стран. Также ТНК классифицируют по организационной структуре, предложенной П. Бакли и М. Кассоном³⁴:

1. Горизонтально интегрированные – производство товаров ведется в нескольких странах, и филиалы равны по своим функциям.
2. Вертикально интегрированные – товары производятся на территории одной страны, над данным подразделением осуществляется управление, в другие страны поставляются готовые товары.

³³Цит. по: Kordos M., Vojtovic S. Transnational corporations in the global world economic environment // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. – 2016. – №230. – P. 151.

³⁴См.: Buckley P. J., Casson M. *Future of the Multinational Enterprise*. – London: Palgrave Macmillan UK, 1976. – P. 32-35.

3. Раздельные – управление может быть как вертикальным, так и горизонтальным, филиалы не подчинены единому принципу управления.

Помимо классификации по организационной структуре существует еще одна классификация, утвержденная ООН. В ней транснациональные корпорации принято делить на:

1. Интернациональные – ТНК, которые работают на многих рынках, имеют зарубежные активы.
2. Многонациональные – ТНК, производственный процесс в которых охватывает различные географические территории.
3. Глобальные – ТНК, которые действуют преимущественно во всем мире, рассматривая его как большой единый рынок.

Также транснациональные корпорации можно разделить по масштабу: малые имеют до 10 филиалов, а крупные могут иметь от 10 до нескольких тысяч филиалов.

У ТНК есть ряд функций. В первую очередь, ТНК способны развивать мировое производство и, в целом, мировой рынок. Когда ТНК приходит на новый рынок, то она способна создать новые рабочие места, развить определенный рынок товаров и услуг или даже открыть новый. Но здесь также существует проблема: ТНК может задавить местных производителей и монополизировать весь местный рынок. Создав новые рабочие места, корпорация также лишит работы представителей местного малого и среднего бизнеса, которые окажутся вынужденными либо присоединиться к ТНК, либо сменить род деятельности. По этой причине в каждой стране существует антимонопольное законодательство определенной степени жесткости, о котором речь пойдет немного ниже.

Другой функцией транснациональной корпорации является оживление конкуренции на рынке. ТНК стимулирует остальные компании дифференцировать товары. Но не всегда малые предприятия выдерживают конкуренцию с крупной глобальной компанией.

ТНК стимулирует создание инновационных разработок, ведет научно-исследовательские работы. Это положительный аспект для НТП в целом, так как у ТНК есть средства для технического развития, но независимые исследователи могут оказаться незамеченными на фоне деятельности ТНК.

И, наконец, ТНК способствуют экономической глобализации. Экономическую глобализацию невозможно рассматривать, не связывая ее с деятельностью транснациональных корпораций³⁵.

Была обозначена проблема необходимости введения антимонопольного законодательства, то есть правового регулирования деятельности ТНК. Стоит отметить, что экономический аспект деятельности ТНК изучен намного глубже, чем правовой. Данная работа также, в первую очередь, рассматривает транснациональные корпорации в рамках экономической парадигмы, но в то же время необходимо рассмотреть и правовой аспект, так как без него нельзя осуществить многосторонний анализ деятельности ТНК. Регулировать деятельность ТНК необходимо на международном уровне, так как они не ограничены границами какой-то одной конкретной страны.

В 1972 году в рамках ООН был создан Центр по транснациональным корпорациям. Он изучал деятельность ТНК и их влияние на мировую экономику. Деятельность ТНК было тяжело ограничить, так как развивающиеся страны, в которые инвестировали эти крупные интернациональные корпорации, получали инфраструктуру, рабочие места, производственные мощности и т.д.

На данный момент деятельность ТНК в странах-реципиентах регулируется Трехсторонней декларацией принципов о многонациональных корпорациях и социальной политике, принятой в 1977 году при содействии Международной организации труда. На территории стран СНГ с 1998 года

³⁵См. подробнее: Ларченкова Э. В. Транснациональные корпорации: понятие, виды и функции // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2020. – № 8-5 (64). – С. 49-50.

действует Конвенция о транснациональных корпорациях, которая ввела понятие ТНК и установила некоторые правила ее деятельности³⁶.

Также проблемой ТНК занимается ЮНКТАД, с 1993 года на ее базе выпускается журнал, посвященный транснациональным корпорациям, а также ведется статистика по их деятельности: географическое присутствие, филиалы, финансовые показатели и т. д.

В середине 80-х гг. несколько сотен ТНК заключили соглашения о производственной кооперации, что стало важным вкладом в разрешение проблемы регулирования деятельности ТНК.

В XXI веке на повестку дня вышли не только экономические, но и социальные и экологические вопросы. Поэтому в 2003 году были принят проект «Норм ответственности транснациональных корпораций», которые касаются экологических обязательств для крупных компаний, а также обращают внимание на условия труда для работников, качество выпускаемых товаров и предоставляемых услуг³⁷.

По оценкам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), ежегодно в мире ТНК уклоняются от уплаты налогов в размере 240 млрд. долларов. В результате ОЭСР и «Большая двадцатка» спонсировали проект BEPS, включающий план действий, в котором определены пятнадцать мер, направленных на ограничение международного уклонения от уплаты налогов. В настоящее время в этой инициативе участвуют более 135 стран, включая государства-члены Европейского союза. ЕС опирался на рекомендации проекта BEPS, приняв две Директивы по борьбе с уклонением от уплаты налогов, которые вступили в силу в период с 2019 по 2020 год. Пакет реформ ЕС включает в себя конкретные меры по сокращению

³⁶См.: Хромченко Н. К. Международно-правовое регулирование деятельности транснациональных корпораций // Право. Общество. Государство. – 2018. – С. 37-39.

³⁷См.: Антонова П. А., Макаревич М. Л. Вопросы правового регулирования деятельности транснациональных корпораций // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. – №1 (19). – С. 14-15.

уклонения от уплаты налогов, повышению степени прозрачности в бюджетно-налоговой и внедрению новых требований к финансовой отчетности ТНК³⁸.

Для дальнейшей структуризации ТНК и анализа их влияния на мировую экономику, необходимо провести их классификацию. Базисным исследованием для данной классификации послужила работа Алана М. Ругмана и Элейна Вербека «Обзор региональных и глобальных стратегий мультинациональных компаний»³⁹. В 2004 году они провели анализ 500 крупнейших компаний согласно рейтингу Fortune Global 500. На тот момент на долю этих фирм приходилось 90% мирового объема ПИИ, но при этом лишь девять компаний из этого списка можно было назвать глобальными, так как они в равной степени присутствовали на ключевых европейском, североамериканском и азиатском (в 2004 году – преимущественно японском) рынках. Большинство компаний называли себя глобальными или мультинациональными только в рамках своей глобальной стратегии, но при этом, проанализировав долю их продаж на каждом из рынков, можно было прийти к выводу о том, что они ориентированы на домашний рынок. В рамках классификации ТНК авторами были определены четыре группы: ориентированные на домашний рынок, ориентированные на два из трех ключевых регионов, ориентированные на зарубежные рынки и глобальные. Ориентированными на домашний рынок считались компании, имеющие хотя бы 50% продаж на внутреннем рынке (страна или регион базирования ТНК), именно это значение было выбрано, так как оно предполагает, что компания занимает доминирующее положение на рынках домашнего региона. Ориентированными на два региона были названы компании, которые имеют менее 50% продаж на домашнем рынке и не менее 20% – в другом регионе. Порог в 20% авторы

³⁸См.: Di Nino V., Habib M. M., Schmitz M. Multinational enterprises, financial centres and their implications for external imbalances: a euro area perspective // European Central Bank. – URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/articles/2020/html/ecb.ebart202002_01~1a58c02776.en.html (дата обращения: 10.03.2021).

³⁹Rugman A. M., Verbeke A. A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises // Journal of International Business Studies. – 2004. – №35. – P. 3-18.

посчитали достаточным для того, чтобы считать фирму успешной в данном регионе. Компании, ориентированные на зарубежные рынки, должны иметь более 50% доходов от продаж за границей. Эти компании имеют высокие конкурентные преимущества, привлекающие потребителей за рубежом, а на домашнем рынке они имеют большое количество конкурентов с аналогичными товарными предложениями. Глобальными компаниями Ругман и Вербек назвали те, которые имеют хотя бы 20% продаж на каждом из ключевых рынков и менее 50% на домашнем рынке. Такие компании смогли правильно использовать свои конкурентные преимущества и подтвердить эффективность своей глобальной стратегии. В 2004 году имеющиеся данные позволили классифицировать только 365 фирм из 500, так как только они имели подробные данные о продажах и региональных источниках их выручки. Полученные Ругманом и Вербеком данные можно представить в виде следующей таблицы:

Таблица 2

Классификация крупнейших ТНК 2004 года (Fortune Global 500)⁴⁰

Масштаб деятельности компании (по регионам)	Количество ТНК	Процент от 365 компаний
Глобальные	9	2,5
Ориентированные на домашний регион	320	87,7
Ориентированные на два региона	25	6,8
Ориентированные на зарубежный регион	11	3,0
Нет данных	135	-
Всего	500	-

Согласно таблице 2, Ругман и Вербек выявили 320 компаний, 50% доходов которых приходится на домашний регион и эти фирмы составили

⁴⁰Составлено автором по материалам: Rugman A. M., Verbeke A. A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises // Journal of International Business Studies. – 2004. – №35. – P. 3-18.

87,7% от общего количества. Ориентированными на два региона оказались 25 компаний (6,8%), 11 компаний были ориентированы на зарубежный регион (3%). Лишь 9 транснациональных корпораций авторы смогли назвать глобальными: это IBM, Sony, Philips, Nokia, Intel, Canon, Coca-Cola, Flextronics и Moët Hennessy – Louis Vuitton (LVMH). Таким образом, исследователи пришли к выводу о том, что мир тогда был «полуглобализирован»⁴¹, но они не считали, что это провал стратегий компаний, они видели в этом преднамеренный выбор фирм, которые учитывали свои ресурсы, затраты и выгоды. При этом в дальнейших исследованиях они заметили, что компании, специализирующиеся на сфере услуг в большей степени привязаны к домашнему региону, чем промышленные ТНК. Также важным моментом является страна базирования ТНК, так как американская ТНК не будет так стремиться выйти на зарубежные рынки, как, например, японская из-за большей емкости американского рынка.

Проведем классификацию ТНК по принципу Ругмана и Вербека по рейтингу Fortune Global 500 2020 года. Большая часть компаний рейтинга имеют штаб-квартиру в одном из ключевых регионов (американском, европейском, азиатском), это 478 компаний из 500 или 95,6%. Анализ региональных источников доходов ТНК был проведен автором на основе их годовых отчетов. Некоторые компании не предоставляют подробную информацию об их деятельности в регионах, разделяя доходы на те, которые они получили от деятельности в стране базирования и за рубежом. Полная информация была найдена по 385 компаниям (77% от общего количества). Они были разделены на четыре группы также, как и в исследовании Ругмана и Вербека. Среди 385 компаний 32 можно считать глобальными, то есть 8,3%. Компаний, ориентированных на домашний регион, стало меньше – 288, или 74,8%. Классификацию ТНК на основе рейтинга Fortune Global 500 2020 года можно представить в виде следующей таблицы:

⁴¹Rugman A. M., Verbeke A. A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises // Journal of International Business Studies. – 2004. – №35. – P. 17.

Классификация крупнейших ТНК 2020 года (Fortune Global 500)⁴²

Масштаб деятельности компании (по регионам)	Количество ТНК	Процент от 385 компаний
Глобальные	32	8,3
Ориентированные на домашний регион	288	74,8
Ориентированные на два региона	40	10,4
Ориентированные на зарубежный регион	25	6,5
Нет данных	115	-
Всего	500	-

По данным таблицы 3 можно увидеть, что также есть 40 международных компаний, ориентированных на два ключевых региона, а также 25, которые действуют только на зарубежном рынке. Данная классификация не позволяет назвать глобальными ТНК, которые освоили рынки Ближнего Востока, Латинской Америки и Африки, так как эти регионы не учитываются в классификации Ругмана и Вербека. Так, например, такие компании, как Samsung, Johnson & Johnson, Sony в рамках данного анализа не удалось назвать глобальными из-за недостаточности их присутствия на одном из ключевых рынков, то есть на европейском в случае Samsung, азиатском в случае Johnson & Johnson и американском для Sony. Более подробная информация о ТНК, которые получили статус глобальных в рамках данной классификации, представлена в Приложении 1. Число глобальных компаний за 16 лет увеличилось в 3,5 раза в 2020 году по сравнению с 2004 годом. Число ТНК, ориентированных на два региона, увеличилось в 1,6 раз, на зарубежный регион – в 2,3 раза. Количество ТНК, ориентированных на домашний регион, уменьшилось в 1,1 раза.

⁴²Составлено автором по материалам: Global 500 // Fortune. – URL: <https://fortune.com/global500/2020/search/> (дата обращения: 27.01.2021).

Таким образом, данная классификация наглядно демонстрирует, что есть ТНК, которые действительно влияют на всю мировую экономику, но есть и те, которые значимы лишь в своем родном регионе или в двух ключевых регионах. В целом, учитывая тенденции к уменьшению количества ТНК, ориентированных на домашний рынок, можно утверждать, что глобализационные тенденции возрастают, хотя важно учитывать и другие факторы. Тем не менее, компаний, функционирующих в большей степени в домашнем регионе, до сих пор большинство. Можно предположить, что установление порога продаж в 20% на каждом из трех ключевых рынков, ограничение в 50% продаж на домашнем рынке, а также исключение из анализа африканского, латиноамериканского и ближневосточного рынков не позволяют назвать некоторые из ТНК глобальными, однако Ругман и Вербек считали данные критерии наиболее объективными. «Полуглобализация»⁴³, выявленная исследователями в 2004 году, все еще преобладает в мире. Данный анализ показывает важность региональных стратегий для мультинациональных компаний для того, чтобы получить большую долю рынка в конкретных регионах в будущем.

В данном подразделе было рассмотрено понятие крупного иностранного бизнеса и получен вывод о том, что под ним можно понимать транснациональную корпорацию или мультинациональную компанию. Исследования в сфере ТНК начались с рассмотрения ПИИ. Первыми исследователями в этой сфере стали Джон Даннинг и Реймонд Вернон. Питер Р. Бакли и Марк Кассон создали модели перехода от экспортирования к прямому инвестированию для ТНК. Джон Даннинг обобщил исследования о ПИИ в своей эклектической парадигме. Пол Р. Кругман обратил внимание на важность эффекта масштаба. Джеймс Р. Маркусен создал модель действий для ТНК в изменяющихся условиях глобализированного рынка. Единственного определения транснациональной корпорации не существует, но из имеющихся

⁴³Rugman A. M., Verbeke A. A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises // Journal of International Business Studies. – 2004. – №35. – P. 17.

можно сделать вывод о том, что транснациональные корпорации всегда функционируют в нескольких странах, это может быть либо фрагментированный производственный процесс, либо дистрибуция на нескольких рынках, штаб-квартира ТНК обычно находится в одной стране, а филиалов может быть множество. Была подчеркнута важность введения антимонопольного законодательства, которое регулировало бы деятельность ТНК. В ООН действует Центр по транснациональным корпорациям, ЮНКТАД выпускает журнал «Транснациональные корпорации». В 1977 году была принята Трехсторонняя декларация принципов о многонациональных корпорациях. Сейчас на повестке дня находятся вопросы регулирования деятельности ТНК в экологической сфере, в рамках корпоративной социальной ответственности и в вопросах налогообложения. Также автором была актуализирована классификация ТНК, введенная Аланом М. Ругманом и Элейном Вербеком. Был сделан вывод о том, что на данный момент ТНК, которые можно назвать глобальными, не так много, хотя тенденции к увеличению их количества присутствуют.

1.2 Влияние ТНК на мировую экономику

В предыдущем подразделе мы рассмотрели теоретические аспекты понятия транснациональных корпораций, теперь проанализируем конкретные примеры. Транснациональные корпорации – это действительно крупные акторы, некоторые из которых производят больше, чем ряд стран.

Транснациональные корпорации быстро растут: если в 70-х гг. прошлого столетия их было несколько тысяч и их оборот составлял меньше триллиона доллара, то в настоящее моменты таких компаний уже около 100 тысяч и их суммарный оборот составляет более 30 трлн. долларов в год⁴⁴. Также на ТНК приходится 50% мирового производства и ВВП и более 2/3

⁴⁴См.: Бодиенкова В. С., Кондюкова Е. С. Влияние транснациональных корпораций на мировую экономику // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2017. – С. 1-2.

мировой торговли. Что касается соотношения экспорта и импорта, то ТНК экспортируют примерно треть мировой продукции, при этом импортируют около 15%, обычно это часть глобальной цепочки добавленной стоимости⁴⁵.

Существует несколько способов выхода на новый рынок для компании. Они могут поглотить какую-то местную компанию, открыть филиал, основать дочернюю компанию, либо же могут открыть совместное предприятие с фирмой, уже действующей на рынке. Также важным инструментом являются прямые иностранные инвестиции, через них инвестор получает контроль над активами компании-получателя. Страны с развитой экономикой обычно могут выступать в качестве как доноров, так и реципиентов ПИИ, и в них как раз и сосредоточена сотня наиболее успешных ТНК. Страны с развивающейся экономикой стремятся повысить свою инвестиционную привлекательность, чтобы увеличить темпы роста экономики за счет иностранных средств. По данным последнего мирового инвестиционного доклада ЮНКТАД, сейчас, в связи с пандемией коронавируса, прибыль 5000 наиболее успешных мультинациональных компаний снизилась на 40% за 2020 год, соответственно, снизился и поток ПИИ примерно в два раза. Но надежда на то, что в дальнейшем ПИИ будут расти, есть, так как до 2019 года они росли на 3-5% каждый год, в 2019 году их объем в денежном выражении составлял 1,5 трлн. долларов и из них почти триллион – инвестиции ТНК. Наиболее крупными инвесторами оказались Япония, США и Нидерланды. Самые активные реципиенты ПИИ – также США, Китай и Сингапур. Также ЮНКТАД подчеркивает, что увеличивается доля технологичных ТНК, которые активно торгуют в Интернете⁴⁶.

Транснациональные корпорации работают в следующих областях: информационные технологии («IBM», «Microsoft», «Apple») машиностроение («Volkswagen», «BMW», «Mercedes-Benz») металлургия («Arcelor Mittal»,

⁴⁵См.: De Backer K., Miroudot S., Rigo D. Multinational enterprises in the global economy: Heavily discussed, hardly measured // VoxEU&CEPR. – URL: <https://voxeu.org/article/multinational-enterprises-global-economy> (дата обращения: 10.03.2021).

⁴⁶См.: World Investment Report // UNCTAD. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_overview_en.pdf (дата обращения: 11.03.2021).

«HBIS», «Nippon Steel») энергетика (««Royal Dutch Shell», «British Petroleum», «Gazprom»), фармацевтика («Pfizer», «Johnson & Johnson», «Roche»), пищевая промышленность («PepsiCo», «Coca-Cola», «Nestle»). Наиболее подконтрольными ТНК рынками оказываются рынки зерновых культур, а также чайный, кофейный, табачный, банановый и рынки добычи различных ископаемых.

Многие американские бренды продают гораздо больше за пределами США, чем у себя. В качестве примеров можно привести Coca-Cola, Philip Morris, Pepsi, Kellogg, Pampers, Nescafe и Gillette.

Перейдем к рассмотрению крупнейших глобальных компаний на сегодняшний день. По данным журнала Forbes на май 2020 года, в первой десятке крупнейших международных компаний находятся только представители Китая и США, за исключением Saudi Aramco, нефтяной компании из Саудовской Аравии. Пандемия коронавируса плохо сказалась на позициях авиакомпаний, например, American Airlines. Корпорации, активно задействованные в Интернет-торговле, наоборот, укрепили свои позиции: это Amazon, Alibaba и Walmart. Китайские государственные банки такие, как ICBC, Bank of China, China Construction Bank, Agricultural Bank of China сохраняют высокие позиции. JPMorgan Chase – крупнейшая американская компания на данный момент, занимает третью строчку⁴⁷.

По данным рейтинга the Fortune Global 500, 500 крупнейших компаний заработали 33,3 трлн. долларов в 2019 году, и их чистая прибыль составила 2,1 трлн. долларов, причем ее большую часть компании получают на развивающихся рынках: в странах Азии, Латинской Америки и Восточной Европы. В этих компаниях работают почти 70 млн. людей по всему миру. Рейтинг возглавляет американская компания Walmart с выручкой почти 524 млрд. долларов в 2020 году. За ним следуют три китайские компании, работающие в энергетической сфере, выручка каждой составляет около 400

⁴⁷См.: THE LIST: 2020 GLOBAL 2000 // Forbes. – URL: <https://www.forbes.com/global2000/#5d6ffcd2335d> (дата обращения: 27.01.2021).

млрд. долларов. Пятое место – у Royal Dutch Shell с выручкой 352 млрд. долларов. Шестое – у Saudi Aramco с выручкой в 330 млрд. долларов. Также в первую десятку входят немецкий Volkswagen, британская BP, американский Amazon и японская Toyota Motor⁴⁸.

Третий рейтинг компаний – по рыночной капитализации. Его возглавляет американская компания Apple стоимостью более 2 трлн. долларов. За ней следует Saudi Aramco стоимостью около 2 трлн. долларов. Третье место – у Microsoft стоимостью 1,8 трлн. долларов. В первой десятке рейтинга также находятся Amazon, Google, Tencent, Tesla, Facebook, Alibaba и TSMC⁴⁹.

Крупные транснациональные корпорации имеют ряд преимуществ перед другими компаниями. Например, транснациональные корпорации часто могут преодолеть торговые ограничения. Тайвань и Южная Корея уже давно ввели эмбарго на японские автомобили по политическим соображениям, а также для того, чтобы помочь отечественным автопроизводителям. Тем не менее Honda USA, американский сегмент японской компании, торгует с Тайванем и Кореей. Другим примером может послужить факт о том, как зеленое движение в Германии выступило против биотехнологических исследований, проводимых BASF, крупным немецким производителем химикатов и лекарств. BASF перенесла свои исследования рака и иммунной системы в США. Транснациональные корпорации также могут переносить производство с одного завода на другой по мере изменения рыночных условий. Когда европейский спрос на определенный растворитель снизился, Dow Chemical поручила своему немецкому заводу перейти на производство химического вещества, которое ранее импортировалось из США⁵⁰.

⁴⁸См.: Global 500 // Fortune. – URL: <https://fortune.com/global500/2020/search/> (дата обращения: 27.01.2021).

⁴⁹См.: Largest Companies by Market Cap // Global ranking. – URL: <https://companiesmarketcap.com> (дата обращения: 27.01.2021).

⁵⁰См.: The Impact of Multinational Corporations // Introduction to business. – URL: <https://opentextbc.ca/businessopenstax/chapter/the-impact-of-multinational-corporations/> (дата обращения: 10.03.2021).

Рассмотрим более подробно наиболее крупные и значимые ТНК. Это первые десять компаний из последнего рейтинга Fortune Global 500, а также те компании, которые чаще всего упоминаются в СМИ.

Walmart – это крупнейшая розничная американская сеть, которая действует во многих странах. Walmart инвестирует в технологии и электронную коммерцию и в итоге подняла свои интернет-продажи на 37% и заняла 2 место по объему электронной торговли после Amazon в 2020 году. В США на данный момент почти 5000 магазинов сети Walmart, и они оказались особенно эффективными в период пандемии, когда люди делали заказ онлайн и приходили забрать его в ближайший магазин. Walmart имеет успех благодаря тому, что концентрируется на конкретных рынках: сейчас корпорация действует в США, Канаде, Мексике, многих странах Латинской Америки, некоторых странах Африки, в Индии и Китае. Выручка компании ежегодно растет⁵¹.

Sinorec Group – это китайская энергетическая и химическая компания. Хотя в 2020 году прибыль компании упала на 16,2% и составила 6,8 млрд. долларов, Sinorec все еще остается среди лидеров. Локдаун в Китае и по всему миру в целом ударил по компании в 2020 году, однако уже в мае корпорация заявила о возвращении к уровню продаж докоронавирусной эпохи. Компания ведет разработку месторождений нефти и газа в Канаде, Анголе, США, Камеруне и Египте. Sinorec сотрудничает с 43 государствами, важнейшими партнерами являются Саудовская Аравия, Кувейт, Эквадор и Алжир. В химической промышленности Sinorec ведет несколько совместных проектов с Саудовской Аравией, Россией, Сингапуром, ОАЭ и Нидерландами. Также компания занимается различными инновационными разработками⁵².

⁵¹См.: Walmart Inc. 2020 Annual Report // Walmart. – URL: https://corporate.walmart.com/media-library/document/2020-walmart-annual-report/_proxyDocument?id=00000171-a3ea-dfc0-af71-b3fea8490000 (дата обращения: 11.03.2021).

⁵²См.: To build a world leading energy and chemical company // Sinopec. – URL: <http://www.sinopecgroup.com/group/en/Resource/Pdf/GroupAnnualReport2019en.pdf> (дата обращения: 11.03.2021).

State Grid – еще одна крупная электросетевая компания Китая, крупнейшая в мире. Компания сотрудничает со странами, участвующими в инициативе «Один пояс и один путь». Корпорация подписала Меморандум об энергетическом сотрудничестве с КЕPCO (Южная Корея), SoftBank (Япония) и ПАО «Россети» (Россия). Помимо стран-соседей, State Grid сотрудничает и с Грецией, Эфиопией, Кенией и Египтом. Хотя в 2019 году продажи State Grid упали на 1%, компания остается одной из наиболее успешных в мире и также планирует в ближайшее время переориентироваться на электроэнергию, полученную из возобновляемых источников⁵³.

Еще одна китайская компания – China National Petroleum, китайская национальная нефтяная корпорация. Пандемия не обошла и эту компанию, которая потеряла 58% прибыли. В то же время CNPC сохраняет высокие позиции в международных рейтингах. Компания инвестировала в 35 нефтегазовых компаний в 2019 году в Центральной Азии, на Ближнем Востоке, в Африке, Латинской Америке и в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Торговля нефтью, газом и химическими веществами осуществляется с 80 странами⁵⁴.

Royal Dutch Shell – британско-нидерландская нефтегазовая транснациональная корпорация. В 2020 году компания потеряла 11% выручки, ее прибыль упала до 15,8 млрд. долларов. Компания к 2050 году планирует добиться нулевого баланса выбросов углекислого газа. Компания имеет филиалы в 25 странах. При этом Shell ведет добычу нефти и газа в более чем 80 странах. В 7 странах сотрудничает с производителями электромобилей. Также производит экологически чистое топливо, сжиженный газ и т.д. Владеет несколькими пунктами быстрой зарядки электромобилей⁵⁵.

⁵³См.: State Grid CSR Report // State Grid. – URL: <http://www.zs4a.cn/html/files/2018-07/28/20180728130448830583544.pdf> (дата обращения: 11.03.2021).

⁵⁴См.: CNPC Annual Review // CNPC. – URL: <http://www.cnpc.com.cn/en/2014enbvfgme/202010/0c2523c14b7143f49244d9183336a18c/files/ed21d624e9b440d99543537b6df48202.pdf> (дата обращения: 12.03.2021).

⁵⁵См.: Annual Report and Accounts // Royal Dutch Shell. – URL: <https://reports.shell.com/annual-report/2020/services/pages/downloads/files/shell-annual-report-2020.pdf> (дата обращения: 12.03.2021).

Saudi Aramco – крупнейшая нефтяная компания Саудовской Аравии. В декабре 2019 года Saudi Aramco дебютировала на Саудовской фондовой бирже, и это было крупнейшее в мире первичное публичное размещение акций. Она достигла рыночной капитализации в 2 трлн. долларов всего через несколько дней после своего листинга. Прибыль компании составляет рекордные 88 млрд. долларов. Компания имеет разветвленную международную сеть, открыв представительства в Великобритании, Нидерландах, Италии, Франции, России, Китае, Индии, Южной Корее, Японии, Сингапуре и США. В том числе у Saudi Aramco есть совместное предприятие с «Лукойл» – Lukoil Saudi Arabia Energy Ltd. (LUKSAR)⁵⁶.

Volkswagen AG – немецкий автомобильный концерн, объединяющий множество автомобильных марок, среди них: Volkswagen, Audi, Seat, Škoda, Bugatti, Lamborghini, Porsche (у Volkswagen 49,9% акций). Компания является крупнейшим мировым производителем автомобилей. Чистая прибыль компании составляет 13 млрд. долларов. В 2018 году крупнейшим рынком сбыта Volkswagen Group был Китай, на втором месте – Германия. Также Volkswagen Group и Permian Global подписали Соглашение о совместной разработке проектов по защите климата. При поддержке Permian Global Volkswagen Group начала разработку проектов по защите климата для защиты тропических лесов в 2020 году⁵⁷.

Еще одна транснациональная корпорация – это британская BP. Выручка британского энергетического гиганта в этом году упала на 7% до 283 млрд. долл., а прибыль – на 57% до 4 млрд. долларов из-за падения цен на нефть. Около трети выручки компания получает от деятельности в США. Месторождения нефти и газа находятся в США, Аргентине, Австралии, Анголе, ОАЭ и других странах. При этом BP реализует свою продукцию в еще большем количестве стран во всех уголках планеты. В феврале новый

⁵⁶См.: Saudi Aramco Annual Report // Saudi Aramco. – URL: <https://www.aramco.com/-/media/publications/corporate-reports/saudi-aramco-ara-2019-english.pdf> (дата обращения: 12.03.2021).

⁵⁷См.: VAG Annual Report // Volkswagen AG. – URL: https://www.volkswagenag.com/presence/investorrelation/publications/annual-reports/2020/volkswagen/Y_2019_e.pdf (дата обращения: 13.03.2021).

генеральный директор BP Бернард Луни заявил, что компания станет одной из первых крупных нефтегазовых компаний, нацеленных на нулевой баланс выбросов углекислого газа к 2050 году, и что с тех пор компания начала разрабатывать свой план по сокращению выбросов. Однако компания все еще борется с ударом COVID по спросу на энергию. В июне компания объявила о планах уволить 10 000 сотрудников и списать активы на сумму 17,5 миллиарда долларов⁵⁸.

Amazon – крупнейшая американская компания в сфере электронной коммерции. За прошедший год выручка компании выросла на 21%, при этом Amazon Web Services, стриминговый сервис Amazon, увеличило свою выручку на 37% в период пандемии. Amazon специализируется на интернет-торговле, среди категорий товаров можно выделить книги, бытовую технику, пищевые продукты и т.д. Amazon действует во многих странах мира и имеет филиалы в Канаде, Бразилии, Австралии, Великобритании, Испании, Италии и даже Индии и Китае, хотя на азиатском рынке их крупным конкурентом является Alibaba Group⁵⁹.

Toyota Motor – крупная японская корпорация, производящая автомобили и запчасти. Помимо этого, компания также предоставляет финансовые услуги. Компания наиболее активно действует на азиатском, европейском и североамериканском рынке. Объем продаж компании в прошлом году составил 275 млрд. долларов. По выручке Toyota уступает только Volkswagen. Toyota первая в мире начала производить гибридные автомобили, которые могут работать как на бензине, так и на электричестве. Также компания активно работает над созданием беспилотного автомобиля с применением искусственного интеллекта. Еще компания разрабатывает роботов и создала сообщество HSR, куда вошли другие компании-разработчики из 14 стран⁶⁰.

⁵⁸См.: BP Annual Report // BP. – URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/investors/bp-annual-report-and-form-20f-2019.pdf> (дата обращения: 13.03.2021).

⁵⁹См.: Amazon Annual Report // Amazon. – URL: https://s2.q4cdn.com/299287126/files/doc_financials/2020/ar/2019-Annual-Report.pdf (дата обращения: 13.03.2021).

⁶⁰См.: Toyota Annual Report // Toyota. – URL: https://global.toyota/pages/global_toyota/ir/library/annual/2019_001_annual_en.pdf (дата обращения: 14.03.2021).

Крупный производитель электроники – это, несомненно, Apple. Компания, является лидером по рыночной капитализации, то есть, это самая дорогая компания на данный момент. Компания изначально занималась производством компьютеров. Сейчас она производит смартфоны, планшеты, ноутбуки, программное обеспечение. Компания имеет несколько сотен фирменных магазинов на территории США, Канады, Великобритании, Японии и других стран. Часть продаж осуществляется через интернет-магазин. Недавно прибыль Apple упала до 55 млрд. долларов, так как источник их основной прибыли – смартфоны, спрос на которые падает из-за перенасыщения рынка. В то же время выросли продажи Air Pods и Apple Watches, которые по стоимости уступают смартфонам. Apple также реализует международные проекты. Apple сделает Мюнхен своим Европейской «Кремниевой долиной», наняв сотни новых сотрудников и используя новое современное оборудование, ориентированное на беспроводные технологии. Также Apple поддерживает идею экологически чистой энергии и производит свою продукцию при использовании только возобновляемых источников энергии. Еще одно направление – это сервисы Apple Music, Apple Arcade и т.д., и теперь они доступны еще в большем количестве стран⁶¹.

Пожалуй, главный конкурент Apple на рынке смартфонов – Samsung Electronics, южнокорейская группа компаний, которая, помимо смартфонов, специализируется на производстве микросхем, бытовой техники, телекоммуникационных средств и т.д. За последний год компания потеряла 11% выручки, а ее прибыль уменьшилась в два раза. По состоянию на 31 декабря 2019 года Samsung Group имела в общей сложности 60 филиалов, 240 дочерних компаний. Что касается проектов, Samsung через программу C-Lab поддерживает стартапы. Также Samsung сотрудничает с Qatar Petroleum в

⁶¹См.: Apple Inc. Annual Report // Apple. – URL: https://www.annualreports.com/HostedData/AnnualReports/PDF/NASDAQ_AAPL_2019.pdf (дата обращения: 14.03.2021).

проекте по расширению Северного месторождения и транспортировке сжиженного газа⁶².

Microsoft – это крупнейшая ТНК, производящая программное обеспечение. Самые известные продукты Microsoft, операционная система Windows и Microsoft 365, реализуются в 80 странах. Microsoft в разные годы поглотила такие компании, как Skype, Mojang AB и GitHub. В 2020 финансовом году общий объем продаж компании вырос по сравнению с предыдущим годом и составил 143 млрд. долларов. Прибыль составила 53 млрд. долларов. Microsoft поддерживает идею устойчивого развития, создав Фонд по борьбе с изменением климата⁶³.

Alphabet, материнская компания Google, продолжает доминировать в качестве мирового лидера по доходам от цифровой рекламы. В 2019 году компания получила почти 162 млрд. долларов, а также более чем 34 млрд. долларов прибыли долларов выручки, и это на 18% больше, чем годом ранее. Сегмент Google включает в себя основные интернет-продукты, такие как Google ads, Android, Chrome, Google Drive, Google Maps, Google Play, Search и YouTube. У Google много проектов в различных областях: раздача интернета с помощью беспилотных летательных аппаратов, таблетка для обнаружения рака, беспилотные автомобили, «умные» контактные линзы и т.д.⁶⁴.

Nestlé – крупнейшая швейцарская транснациональная корпорация в сфере производства продуктов питания, среди которых минеральная вода, шоколад, молочные продукты, бульоны, мороженое, детское питание. Для компании США является одним из ключевых рынков, но также она

⁶²См.: Samsung 2019 Business Report // Samsung Electronics. – URL: https://images.samsung.com/is/content/samsung/p5/global/ir/docs/2019_Business_Report.pdf (дата обращения: 14.03.2021).

⁶³См.: Microsoft Annual Report // Microsoft. – URL: <https://www.microsoft.com/investor/reports/ar20/index.html> (дата обращения: 14.03.2021).

⁶⁴См.: Alphabet Annual Report // Alphabet. – URL: <https://annualreport.stocklight.com/NASDAQ/GOOG/20570407.pdf> (дата обращения: 14.03.2021).

действует в Европе, Азии, Африке, Океании. Выручка компании в последний год составила 92 млрд. долларов, а прибыль – около 12 млрд. долларов⁶⁵.

Таким образом, мы рассмотрели наиболее успешные по финансовым показателям ТНК. Этот список можно продолжить, например, такими компаниями, как Alibaba Group, Exxon Mobil, Danone, Daimler, Total, Ford Motor, Chevron и т.д.

Применим классификацию ТНК из предыдущего подраздела к рассмотренным международным компаниям. Информация о выручке была получена из годовых отчетов данных компаний. Результаты можно представить в виде следующей таблицы:

Таблица 4

Распределение ТНК по классификации А. М. Ругмана и Э. Вербека⁶⁶

Масштаб деятельности компании (по регионам)	Примеры ТНК
Глобальные	Royal Dutch Shell, Apple
Ориентированные на домашний регион	Walmart, State Grid, China National Petroleum, Amazon, Alphabet
Ориентированные на два региона	Volkswagen AG, BP, Toyota, Samsung, Microsoft
Ориентированные на зарубежный регион	Nestlé
Нет данных	Sinopec, Saudi Aramco

На примере пятнадцати компаний результаты ранее проведенной классификации ТНК из рейтинга Fortune Global 500 2020 года подтверждаются. Компании, которые многие называют глобальными, на самом деле таковыми не являются. Например, Walmart, возглавляющий рейтинг Fortune Global 500, получает большую часть выручки от продаж в Северной и

⁶⁵См.: Nestlé Annual Review // Nestlé. – URL: <https://www.nestle.com/sites/default/files/2020-03/2019-annual-review-en.pdf> (дата обращения: 14.03.2021).

⁶⁶Составлено автором по материалам: Global 500 // Fortune. – URL: <https://fortune.com/global500/2020/search/> (дата обращения: 27.01.2021).

Южной Америке, так же, как и Amazon и Alphabet (Google). State Grid и China National Petroleum больше 50% выручки получают на азиатском рынке, хотя осуществляют поставки за рубеж. Volkswagen AG имеет большие доли европейского и азиатского рынков, но почти не представлен на американском. Samsung и Toyota не достигают 20% продаж в Европе. BP и Microsoft не преуспевают на азиатском рынке. Nestlé, являясь европейской ТНК, больше половины выручки получает на американском рынке. И только Royal Dutch Shell и Apple действительно имеют примерно равные доли на американском, европейском и азиатском рынках.

Таким образом, транснациональные корпорации действительно быстро растут. На данный момент на них приходится 50% мирового производства и более 60% мировой торговли. Большинство ПИИ также осуществляется ТНК. В связи с пандемией коронавируса поток ПИИ снизился, однако ожидается, что он скоро вернется к докризисным значениям. Были рассмотрены некоторые транснациональные корпорации с наибольшей выручкой и выяснено, что несмотря на то, что они имеют множество зарубежных филиалов, многие из них получают наибольшую выручку в домашнем регионе.

1.3 Роль ТНК в процессе глобализации мировой экономики

Дадим определение глобализации. Глобализация – это процесс всемирной экономической, политической, культурной и религиозной интеграции и унификации⁶⁷. В данной работе нас интересует измерение экономической глобализации, так как именно этот процесс способствовал появлению транснациональных корпораций.

Глобализация, как явление, стала повсеместной примерно с 70-х гг. прошлого столетия. Неоклассическая экономическая модель предполагает,

⁶⁷Глебов Г. И., Милаева О. В. Современные международные отношения. Учебное пособие. – Пенза: Изд. Пенз. гос. ун-та, 2010. – С. 98.

что глобализация уравнивает цены и стандартизирует товары по всему миру, переводя экономики государств с национального на глобальный уровень.

Еще одна характеристика глобализации – это взаимозависимость. То, что считалось локальным, региональным и национальным уровнями, теперь стало взаимосвязано и превращено во всецелую, глобальную модель с определенными связующими частями. Увеличивается число международных бизнес-переговоров. Товары, услуги, капитал и рабочая сила стали свободно перемещаться по всему миру.

Рассмотрим более подробно концепции экономической глобализации, их основные постулаты и процесс формирования.

Понятие неолиберальной глобализации берет свое начало в 70-е гг. прошлого столетия, когда мировая экономика переживала период стагфляции. Кейнсианская модель стимулирования спроса за счет увеличения государственных расходов на тот момент казалась устаревшей. Неолибералы рассматривали НТР как двигатель глобализации и верили в то, что ее быстрое распространение способно увеличить быстроту мировой интеграции. У. Бек критиковал неолиберальный подход. Он говорил о том, что сила национальных государств ослабевает в условиях их вхождения в глобальную экономическую систему, где они становятся зависимыми от крупных транснациональных корпораций⁶⁸. Также свое мнение по поводу неолиберальной концепции высказывает российский экономист Ю. В. Яковец. Он утверждает, что неолиберальную концепцию можно также назвать неокOLONиальной или неототалитарной, так как эта модель ведет к увеличению разрыва между богатыми и бедными странами и процветанию однополярного мира во главе с Западом⁶⁹.

⁶⁸См.: Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономия. – М.: Прогресс-традиция: Издательский дом «Территория будущего», 2007. – С. 301-305.

⁶⁹См.: Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – С. 276-280.

Следующая концепция — это мир-системный анализ И. Валлерстайна, основанная на неомарксистских идеях. Автор теории пришел к выводам о том, что сам принцип глобального разделения труда приводит к тому, что одни государства находятся в зависимости у других. Мир-экономики — это системы тесно связанных экономически, но не объединенных политически обществ. На современном этапе весь мир представляет собой капиталистическую мир-систему, которая в свою очередь делится на ядро, полупериферию и периферию. Ядро — это развитые страны Запада, полупериферия — страны бывшего социалистического лагеря, а периферия — страны «третьего мира». Данная концепция демонстрирует то, как в рамках глобализованного мира наиболее развитые страны получают экономическую власть над развивающимися странами, что в итоге мешает их экономическому подъему и производственно-технической модернизации.

Коммунитаристский подход к экономической глобализации появился в 80-х гг. XX в. В нем подчеркивается важность социально-политической организации общества. А. Этциони говорит о том, что важно создать гибкую наднациональную структуру для того, чтобы она координировала все мировые экономические процессы. Он утверждает, что национальные государства не могут справиться с глобальными проблемами в одиночку. Однако одна единая мировая структура не может быть компетентной в вопросах, волнующих каждое государство. Поэтому А. Этциони предлагает создать несколько региональных организаций, функционирующих по единым правилам, представители которых собирались бы на единой мировой площадке, где они могли бы включить в повестку дня актуальные для их регионов проблемы⁷⁰.

Концепция эффективного государственного регулирования доказывает то, что наличие сильного государства обеспечивает также и экономическое развитие. Ф. Фукуяма утверждает, что с разрушением национальных

⁷⁰См.: Этциони А. От империи к сообществу: новый подход к международным отношениям. — М.: Ладомир, 2004. — С. 245-251.

государств разрушается и все мировое сообщество, которое начинает грязнеть в мировых проблемах таких, как эпидемии, бедность, международный терроризм и т.д. Правительство должно быть сильным, а передача основной деятельности частным лицам ведет к развитию новых проблем⁷¹. Похожее мнение высказывает В. В. Перская, доктор экономических наук. Она говорит о том, что глобализация вынуждает государства оптимизировать свое экономическое состояние, следить за экологической ситуацией и стремиться к сохранению целостности его территории. В. В. Перская акцентирует внимание на том, что Российская Федерация выбрала неолиберальную концепцию для своего развития в 90-е гг., но она не очень эффективна, так как по ней больший упор делается на развитие внешнеторговых отношений нежели на устранение внутренних экономических диспропорций и выстраивание торговых связей между регионами⁷².

Ранее уже был упомянут У. Бек и его критика неолиберальной концепции глобализации. Что касается его собственных взглядов, то он является сторонником космополитического реализма, который называет «новой всемирно-политической экономией»⁷³. По его мнению, с возникновением глобализации такие понятия, как национальное государство и национальная экономика устаревают. Появляются новые рамки действий, по сути, ничем не ограниченные, и новые акторы, которые еще не знают, как действовать в новых условиях. Исходя из этого, главенствующие роли здесь получают капитал и гражданское общество. Тем не менее, государство также должно существовать, но в большей степени заниматься внутренними вопросами, а, например, права человека должны быть закреплены на глобальном уровне.

Одной из наиболее актуальных и современных является концепция справедливого мирового экономического порядка, которая призывает

⁷¹См.: Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке – М.: АСТ, 2007. – С. 56-58.

⁷²См.: Перская В. В. Экономическая идеология и внешнеэкономическая политика России. М.: Анкил, 2007. – С. 75-77.

⁷³Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономия. – М.: Прогресс-традиция: Издательский дом «Территория будущего», 2007. – С. 304.

обратить внимание на увеличение разрыва между развивающимися и развитыми странами в ходе глобализации. В данном случае понятие справедливости используется в контексте равного доступа к благам и их справедливого распределения. Сторонники концепции указывают на то, что такие международные структуры, как ООН, МВФ, ВТО и Группа Всемирного банка не смогли заложить основу для справедливого экономического порядка, наоборот, они укрепили усиливающееся неравенство. Например, США обладают наибольшим представительством в МВФ и Всемирном банке, составляя примерно 1/5. Соответственно, экономический потенциал позволяет ряду государств определять весь мировой порядок, проявлять силу, причем не только в рамках экономической сферы. Большую роль начинают играть неформальные объединения такие, как «Большая семерка» и «Группа двадцати». Страны «семерки» могут принимать решения, влияющие на всю мировую экономику. А «двадцатка» остается наилучшей диалоговой площадкой для развитых и развивающихся стран. Вопросы глобализации должны стать ключевыми в повестке дня этих саммитов⁷⁴.

Рассмотрим этапы экономической глобализации и соотнесем их с процессом развития транснациональных корпораций.

Определить исторические этапы экономической глобализации довольно сложно, так как само понятие глобализации появилось только лишь в 60-70-х гг. прошлого столетия. Когда мы говорим о глобализации мировой экономики, то имеем в виду стирание национальных границ и создание общего экономического пространства, в котором перемещаются товары, услуги, рабочая сила, капитал, информация.

Первым этапом экономической глобализации можно считать обширный период с XIV по конец XIX вв., когда с развитием различных видов транспорта и открытием новых территорий, торговля приобретает действительно мировой масштаб.

⁷⁴См.: Бабурина О. Н. Концепции экономической глобализации / О. Н. Бабурина // Финансы и кредит. – 2009. – №26. – С. 28-36.

Второй этап приходится на рубеж XIX-XX вв., когда появляются первые производственные монополии, которые можно считать начальной точкой отсчета для транснациональных корпораций, также начинается раздел мира на зоны влияния, и между ними начинает активно перемещаться капитал. Региональная экономическая специализация берет свое начало именно в этот период. Именно в этот период появилась компания Standard Oil, которая впоследствии стала Exxon Mobil, действующей в настоящее время. General Electric также была основана в 1892 году после объединения Edison Electric Light и Thompson – Huston. Гигант в сфере продуктов питания Kraft Foods был основан в 1903 году.

Третий этап экономической глобализации происходит в Межвоенный период, в это время были разрушены многие экономические связи между регионами, однако также ускорился технический прогресс и появились первые международные компании, многие из которых существуют до сих пор, например, Unilever, основанная в 1930 году, ConocoPhillips, основанная в 1917 году, Hewlett-Packard, основанная в 1939 году, Volkswagen, основанная в 1937 году, и т.д. В данный период случился первый крупный экономический и финансовый кризис – Великая Депрессия. Под вопросом оказалось использование золотого стандарта, которое в итоге приводило к глубокой дефляции. Также произошло важное политическое событие: начал свое формирование социалистический лагерь, в котором экономика начала функционировать по другим правилам.

Четвертый этап стал кардинальным для развития глобального экономического мира. Он охватывает период после окончания Второй Мировой и до начала 90-х гг. После войны экономики многих стран были полностью разрушены, экономические связи между странами были подорваны. Важной вехой становится создание многих международных организаций, которые заложили фундамент для формирования мировой финансовой и экономической системы: МВФ, Мировой банк, договор ГАТТ, впоследствии ставший основой для ВТО. Помимо этого, стоит упомянуть экономическую помощь

США в восстановлении Европы по плану Маршалла. Он действительно помог восстановить Европу и даже вернуть страны к довоенному уровню производства в 50-е гг. Затем была создана ОЭСР, которая также способствовала большей взаимозависимости между европейскими странами и США и Канадой. И сама Европа встала на путь интеграции, к концу периода окончательно оформившись в валютный союз. В этот период появились очень многие ныне действующие ТНК такие, как Walmart, Apple, Microsoft, PepsiCo.

Пятый этап экономической глобализации начался с 90-х гг. с распадом СССР и социалистического лагеря и встраивания этих стран в мировую рыночную экономику. Данный этап продолжается и по сей день. Технологический прорыв, совершенный еще в XX веке, теперь стал распространяться географически и на развивающиеся страны, то есть новые технологии стали доступны в большинстве стран мира. Появились общие финансовые инструменты, статистические экономические данные стали собираться по определенным стандартам и храниться в общей базе данных, например, информация о ВВП почти всех стран мира находится в свободном доступе. Макроэкономическая политика начала унифицироваться под эгидой международных экономических организаций. В развитых странах сосредоточены очень многие мультинациональные компании, которые открывают свои производства в развивающихся странах с дешевой рабочей силой. В то же время жители стран «третьего мира» не согласны становиться средством для обогащения иностранных компаний, многие из них мигрируют в развитые страны, другие же становятся движущей силой терроризма и региональных конфликтов⁷⁵.

Рассмотрим образование ТНК в контексте глобализации. Изначально, еще в период Нового времени, начал развиваться транспорт, а вместе с ним и торговля. Действительно, общеизвестным фактом является то, что специи

⁷⁵См.: Steger M. B., Battersby P., Siracusa J. M. The SAGE Handbook of Globalization. – London: SAGE Publications Ltd, 2014. – P. 223-248.

и шелк привозились из Азии в Европу, что кофе выращивался в Африке и Америке и также доставлялся в Европу. Мир уже тогда становился более глобализованным. В XIX-XX вв. технический прогресс ускорился, и это позволило быстрее и интенсивнее торговать странам между собой и также позволило размещать производство сначала в разных городах, а затем и странах, и регионах. А во второй половине XX века, когда международная торговля начала регулироваться ГАТТ и затем ВТО, а в Европе и в других регионах начали образовываться интеграционные объединения, это стало способствовать экономическому успеху крупных компаний и их транснационализации. Особенно быстро стали развиваться крупные американские корпорации, так как экономика США быстро росла в послевоенный период, и само государство способствовало развитию ТНК. На данный момент мультинациональные или транснациональные компании действуют на множестве рынков, при этом на каждом из них используют различные производственные и коммерческие стратегии. Также существуют глобальные компании, которые имеют общий глобальный рынок, на котором продают одинаковые товары по одной и той же маркетинговой стратегии⁷⁶. Это разделение довольно условно, так как любая ТНК в какой-либо период времени может прибегнуть как к стандартизации, так и к адаптации на определенном рынке. С одной стороны, компания стремится к возможности продавать одинаковые товары на разных рынках, с другой стороны, ей необходимо учитывать особенности целевой аудитории в разных исторических и культурных условиях, поэтому адаптация часто необходима. Например, если мы рассмотрим пример общеизвестной ТНК McDonald's, то увидим примеры и стандартизации, и адаптации. McDonald's можно назвать глобальной компанией, так как она действует в 120 странах мира. В любой из этих стран в меню ресторана можно найти картофель фри, гамбургер и молочный коктейль. Однако есть и такие блюда, которые отражают региональные особенности,

⁷⁶См.: Стриженко А. А., Плаксина М. А. Процесс глобализации в международном бизнесе // Вестник АлтГТУ. – 1999. – №3. – С. 12-19.

например, в азиатских странах в McDonald's представлены острые блюда из-за традиционной любви к острому у жителей данного региона. В Индии корова считается священным животным, поэтому бургеров с говядиной в меню нет, зато есть бургер с картофельно-гороховой котлетой. Таким образом, на данном примере мы можем увидеть, что даже те компании, которые можно назвать глобальными, адаптируются к каждому конкретному рынку.

Сейчас продавать товар только на внутреннем рынке почти невозможно. Находить наилучшие условия для производства и сбыта товара стало обязательным условием для успешной международной компании. Происходит глобализация рынков и производств. С одной стороны, мы уже рассмотрели исторические предпосылки к глобализации рынков, так как создавались международные экономические организации, появились региональные экономические блоки, наиболее успешным из которых является Европейский Союз. Но, с другой стороны, и сами компании начали влиять на вкусы и предпочтения покупателей. В последние годы, несомненно, мощниками транснациональных компаний становятся глобальные СМИ, социальные сети и Интернет в целом. Информация стала распространяться в разы быстрее, чем это было в конце прошлого века, до начала повсеместного использования Интернета. Причем интересен тот факт, что наиболее быстрой стандартизации подверглись высокотехнологичные продукты: станки, необходимые в различных производствах, транспорт, компьютеры, смартфоны и т.д. Это связано с тем, что сам технический прогресс распространяется медленнее, чем новости о нем. Пожалуй, на данный момент на наиболее высоком уровне НТП находятся Китай и США, и это можно подтвердить статистическими данными о количестве транснациональных корпораций компаний, которые базируются в данных государствах, о чем было сказано в предыдущем пункте.

Транснациональная компания вынуждена искать внешние рынки не только для повышения собственной прибыли, но и под давлением конкуренции на внутреннем рынке. Дело в том, что иностранные компании стремятся

быстрее занять свободные ниши на других рынках, и, если компания недостаточно конкурентоспособна, то ее вполне могут вытеснить иностранные, чьи товары могут быть качественнее и доступнее для потребителей. Какие же факторы заставляют компании становиться транснациональными в эпоху глобализации? В первую очередь, это политические изменения, развитие технологий, международная деловая обстановка, развитие рынков, издержки и конкуренция.

Под политическими изменениями подразумеваются те факторы данной среды, которые либо благоприятствуют международной торговле, либо мешают ей. Ранее уже было сказано о том, что подписание торговых соглашений и создание экономических союзов способствуют интенсификации торговли между государствами-членами данных организаций. Так происходит, например, в таких организациях, как НАФТА и ЕС. Для частных компаний это открывает новые возможности. Снижаются тарифные и нетарифные барьеры между странами, что позволяет товарам и капиталу перемещаться более свободно. А также важным аспектом становится приватизация промышленности и открытие экономик для глобального мира, как, например, это произошло с бывшими коммунистическими странами.

О развитии технологий также уже было сказано ранее. Технологии влияют и на эффективность производства, и на сферу коммуникаций. Теперь люди стали узнавать о товарах намного быстрее. Компаниям совершенно необязательно физически присутствовать на рынке для того, чтобы реализовывать там свою продукцию, достаточно онлайн-магазина и возможности доставки. И сами департаменты компании могут работать вне зависимости друг от друга, связываясь с помощью возможностей социальных сетей.

Международная деловая обстановка также влияет на развитие транснациональных корпораций. В мире признаются выгоды экономической глобализации и технологического прогресса. Однако в данный момент эти идеи пересматриваются, но об этом будет рассказано далее.

Развитие рынков – это широкое понятие, которое включает в себя использование информационно-коммуникационных технологий, развитие международного туризма, культурный обмен, повышение уровня жизни в развивающихся странах, общие образовательные стандарты, рост покупательной способности, появление международных стандартов качества. Все эти условия открывают для компаний новый круг возможностей для продвижения товаров на мировом рынке.

Не стоит забывать об издержках, ведь именно их снижение ведет к уменьшению себестоимости товара. Происходит либерализация торговли, эффект масштаба позволяет расширить производство, при этом снизив издержки. Компании пользуются возможностями глобального рынка и открывают производства там, где дешевле ресурсы и рабочая сила.

И, наконец, конкуренция ведет к глобализации компаний. Как уже было сказано ранее, даже на внутреннем рынке компания может столкнуться с возрастающей конкуренцией. Существуют компании, которые за рубежом намного успешнее, чем на домашнем рынке⁷⁷.

Однако, говоря о деятельности ТНК в эпоху глобализации, нельзя не сказать о кризисе глобализации, о котором говорят все чаще и который может стать угрозой для деятельности транснациональных компаний.

Было бы ошибочно утверждать, что кризис глобализации произошел лишь в 2020 году с распространением пандемии коронавируса. Да, несомненно, в 2020 году экономика испытала сильнейший шок: прервались цепочки поставок, закрылись границы, люди перестали перемещаться по миру, фокус сместился на интернет-пространство. Но в то же время это лишь шок, а кризис – это системное состояние. Его начало прослеживается в период после экономического кризиса 2008 года. Это тоже был шок, но после него начался спад, который в первое время называли циклическим, однако позже увидели в нем структурный тренд на понижение.

⁷⁷См.: Ristovska K., Ristovska A. The Impact of Globalization on the Business // Economic Analysis. – 2014. – №3-4. – P. 83-89.

Одна из причин отсутствия устойчивого роста кроется в «экономике знаний»⁷⁸. Ее суть заключается в том, что в основе современной экономической системы лежит не производство товаров и услуг, а производство знаний и технологий, которые помогают повысить качество продукта и эффективнее продать его. Географически знания генерируются на территории развитых стран, однако воплощаются в жизнь с помощью промышленных мощностей развивающихся стран. Ярким примером могут служить, в первую очередь, компании, производящие высокотехнологичную продукцию. Например, компания Apple, базирующаяся в США, основную массу своей продукции производит в Китае. То же самое происходит и с компаниями-производителями автомобилей. Иногда наблюдается фрагментация производства, однако, в основном, все этапы производства сосредоточены в странах с развивающимися экономиками. Также можно рассмотреть пример испанской ТНК Inditex S.A., которая является лидером в розничной торговле одеждой. Несмотря на то, что компания базируется в Испании и располагает там частью своих производственных мощностей, большинство текстильных фабрик Inditex расположено в Бангладеш, Китае, Индии, Турции и Пакистане. Таким образом, «экономика знаний» ведет к накоплению информации в развитых странах и большей генерации идей, но при этом сокращает в этих странах индустриальный сектор. И теперь развитые страны начинают уступать развивающимся в производстве товаров и услуг массового потребления. «Экономика знаний» вызывает бурные дискуссии. С одной стороны, многие специалисты высказываются за то, чтобы сдвигать фокус с массового производства на наукоемкое, поэтому считают, что для развитых стран заниматься таким видом производства наиболее приемлемо. С другой стороны, многие высказывают опасение о том, что данная тенденция связана с растущей конкуренцией, для европейцев и американцев слишком дорого открывать производства у себя, поэтому они были перемещены на

⁷⁸Rodrigues M. J. The New Knowledge Economy in Europe: A Strategy for International Competitiveness and Social Cohesion. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd, 2002. – P. 5.

Восток. «Экономика знаний» возводит в культ понятия идеи, технологий и инноваций, поэтому наблюдается тенденция на удорожание интеллектуальных продуктов и удешевление продуктов массового потребления. В итоге, основной объем потребления переходит ко второй категории, и основную массу выручки получают развивающиеся страны.

Из-за «экономики знаний» происходит глобальный дисбаланс. Развитые страны импортируют товары и услуги, причем в том числе и тот товар, идеи которого разрабатываются в этих странах, но при этом материальную форму товар обретает в развивающихся странах. Прибыль образуется только за счет продажи конкретного товара конечному потребителю, а все вложенные средства в исследование, поиск инноваций, разработку дизайна, по сути, не имеют никакой прямой связи с продажей товара.

Таким образом, «экономику знаний» нельзя назвать стабильной, так как она базируется на перманентной генерации новых идей, которая ведет к созданию добавленной стоимости и получению прибыли. Опасность кроется в том, что, во-первых, идеи могут перестать появляться в том же темпе, что и раньше, во-вторых, их могут начать генерировать и развивающиеся страны, что уже прекрасно демонстрирует Китай, при этом их высокотехнологичные товары пока намного дешевле европейских и американских. Например, можно упомянуть такие успешные компании как Huawei, Lenovo, Xiaomi. В-третьих, мировой рынок должен быть способен потреблять данные товары и услуги, но объемы потребления значительно снижаются. Новые инновационные технологии уже не оказывают такого сильного влияния на повседневную жизнь людей. К примеру, создание самолета повлияло на жизнь людей даже больше, чем появление первого персонального компьютера или смартфона, но в то же время появление ПК и смартфона повлияло больше, чем разработка очков виртуальной реальности. Авиапеллеты открыли возможности для путешествий, для бизнеса, для коммуникаций и т.д. ПК и смартфон стали средством общения, обучения, быстрых расчетов и доступа к всемирной базе знаний. Очки виртуальной реальности

могут стать действительно важным и необходимым средством, например, в образовательной и военной сфере, но пока дороговизна превалирует над пользой от товара. Чем более инновационным является товар, тем больше его стоимость, но располагаемый доход населения не растет столь быстрыми темпами, соответственно, такие товары становятся для них недоступными, что в итоге приводит к снижению производства и прибыли, дальнейшему снижению доходов населения и к рецессии⁷⁹. ТНК в этой ситуации вынуждены продолжать бороться за свою конкурентоспособность. Многие ТНК являются знакомыми брендами для их покупателей, и это позволяет им удерживать свою позиции и ежегодно наращивать прибыль. Например, приверженец Apple вряд ли отдаст предпочтение Huawei, даже если устройство будет обладать уникальными техническими характеристиками, потому что для него Apple – это синоним качества, надежности и, возможно, стиля. Сложнее приходится, например, энергетическим ТНК, потому что здесь не столь важен бренд, а скорее качество, низкая цена и возможности транспортировки.

Еще одно важное понятие для кризиса глобализации – глокализация. Данное понятие означает усиление локальной культуры, социума, экономики на фоне глобализационных процессов. Глобализация должна унифицировать и стандартизировать все существующие сферы жизни человека, но, напротив, чем больше давление глобализации, тем сильнее видны тенденции глокализации. О ней говорят уже давно, однако во время пандемии коронавируса и волны локдаунов она приобрела особое значение. Глокализация во время пандемии приобрела значение локальных действий ради глобального спасения. С одной стороны, глокализация может спасти жизни во время пандемии, так как ограничивает перемещение людей, с другой стороны, она также может помочь сберечь ресурсы и сделать нашу жизнь более осознанной по отношению к экологии. Город стал той единицей, внутри

⁷⁹См.: Лихачев М.О. Кризис современной модели глобализации и роста мировой экономики // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2016. – Том 8. – №2 – С. 1-9. – URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/49EVN216.pdf> (дата обращения: 27.01.2021).

которой наиболее удобно и безопасно находиться. В одном городе должна быть сосредоточена вся деловая деятельность, при этом добраться до различных точек города можно пешком, на велосипеде или на общественном транспорте, использование которого безопаснее для экологической обстановки, чем пользование личным автомобилем, работающим на бензине. В таких городах должны производиться товары первой необходимости, чтобы избежать проблем с поставками из других стран в будущем, с чем столкнулось большинство во время локдаунов. Можно использовать 3D-принтеры, которые сейчас не так распространены, но в будущем могут заменить целую фабрику, так как с их помощью можно сделать почти что угодно.

Транснациональные корпорации для многих – синоним смерти местного малого и среднего бизнеса. Действительно, люди скорее пойдут в Zara, чем в малоизвестный магазин местного производителя одежды, или скорее пойдут в McDonald's, чем в маленькую закусочную, потому что будут сомневаться в качестве и доступности. К тому же велика роль рекламы, нас неосознанно «тянет» к брендам, которые мы случайно увидели на постере в вагоне метро или на баннере в Интернете. В то же время многие ТНК обвиняют в загрязнении окружающей среды, в плохом обращении с работниками, поэтому почти каждая крупная компания имеет департамент по устойчивому развитию и предотвращению климатических изменений, а также департаменты корпоративной социальной ответственности. Результаты деятельности в этих сферах обычно отражены в годовых отчетах компаний. Но при этом довольно часто можно увидеть сообщения о том, что против той или иной компании возбуждено дело касательно нарушений важных норм. Например, в 2019 году более 700 компаний, в том числе Amazon, Tesco и ExxonMobil, были обвинены в том, что они скрывают реальный ущерб, который наносит их деятельность окружающей среде⁸⁰.

⁸⁰См.: Major global firms accused of concealing their environmental impact // The Guardian. – URL: <https://www.theguardian.com/environment/2019/jun/16/major-global-firms-accused-of-concealing-their-environmental-impact> (дата обращения: 15.03.2021).

Также мы видим, как поменялось отношение к восприятию информации. Люди сначала вынужденно перешли в онлайн-формат, а затем многие из них признали, что в нем есть большое количество плюсов, ведь каждый может работать из своего родного дома, города, страны, не нужно тратить время на дорогу, соответственно, не нужно тратить топливо, что положительно влияет на экологическую ситуацию. Некоторые даже видят в COVID-19 некоторое подобие сигнала о том, что человечество начало жить неправильно в какой-то момент и что нужно пересмотреть наше отношение ко многим вещам, в частности, к соотношению глобализации и глокализации⁸¹.

Это довольно популярное мнение и даже по этой причине мы можем сказать, что глобализация переживает кризис. Рост потребления, интенсификация международных контактов, транснациональные корпорации – это то, к чему теперь относятся с подозрением и даже с презрением, потому что сначала это было тем, что наносит вред нашей планете, а теперь это и то, что может нанести вред самим людям. Но транснациональные компании, хоть и неся потери, продолжают свою работу. Во многих из них появились экологические департаменты, энергетические компании переориентируются на альтернативные источники энергии, сталелитейные компании во время локдауна начали производить аппараты ИВЛ, многие вложили средства в разработку вакцины от коронавируса. Несомненно, это уже не те реалии, в которых человечество находилось ранее, но в то же время это показывает, что существуют другие возможности развития, о которых изначально никто и не мог подумать.

В первом разделе было рассмотрено понятие крупного иностранного бизнеса и получен вывод о том, что под ним можно понимать транснациональную корпорацию или мультинациональную компанию. Были проанализированы исследования в сфере ТНК Дж. Даннинга, Р. Вернона, П. Р. Бакли,

⁸¹См.: Goffman E. In the wake of COVID-19, is glocalization our sustainability future? // Sustainability: Science, Practice and Policy. – 2020. – №16. – P. 48-52.

М. Кассона, П. Р. Кругмана, Д. Р. Маркусена. Единственного определения транснациональной корпорации не существует, но из имеющихся можно сделать вывод о том, что транснациональные корпорации всегда функционируют в нескольких странах, это может быть либо фрагментированный производственный процесс, либо дистрибуция на нескольких рынках, штаб-квартира ТНК обычно находится в одной стране, а филиалов может быть множество. Были рассмотрены организационная структура, виды и функции транснациональных корпораций. Также были перечислены правовые акты, регулирующие деятельность ТНК, и подчеркнута важность антимонопольного законодательства. Была актуализирована классификация ТНК, введенная Аланом М. Ругманом и Элейном Вербеком. Был сделан вывод о том, что на данный момент ТНК, которые можно назвать глобальными, не так много, хотя тенденции к увеличению их количества присутствуют. В мировой экономике ТНК играют большую роль. В 2020 году их суммарный оборот составил более 30 трлн долларов. Большинство ПИИ также осуществляется ТНК. В связи с пандемией коронавируса поток ПИИ снизился, однако ожидается, что он скоро вернется к докризисным значениям. Были рассмотрены некоторые транснациональные корпорации с наибольшей выручкой и выяснено, что несмотря на то, что они имеют множество зарубежных филиалов, многие из них получают наибольшую выручку в домашнем регионе. Глобализация — это процесс всемирной экономической, политической, культурной и религиозной интеграции и унификации. Глобализация, как явление, стала повсеместной примерно с 70-х гг. прошлого столетия. Были выделены концепции, этапы глобализации, а также рассмотрен кризис глобализации и возможные действия ТНК в этой связи. Транснациональные компании вынуждены подстраиваться под изменившиеся условия как в плане изменения бизнес-стратегии, так и в работе над своим имиджем.

2. ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНОСТРАННЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ИСПАНИИ И РОССИИ

2.1 Деятельность иностранных ТНК в Испании

Испания стала привлекательной для иностранных инвестиций в XIX веке, когда индустриализация начала распространяться. Традиционными инвесторами для Испании выступали Франция, Великобритания, Германия и США. В XIX веке Франция и Великобритания играли важную роль, вкладывая средства в испанскую горнодобывающую промышленность, строительство железных дорог и банковское дело. В первой половине XX века Германия и США стали наиболее активно инвестировать в испанскую экономику. Наибольший поток европейских ПИИ хлынул в Испанию после 1986 года, когда государство вошло в состав ЕС.

На размер иностранных инвестиций, несомненно, влияет экономическая политика государства. С конца XIX в. до 60-х гг. XX века испанские власти вели протекционистскую политику, при этом в 1930-50-хх. гг. Испания переживала международную изоляцию. Тем не менее, иностранные компании все же проникали в испанскую экономику путем создания совместных предприятий и альянсов с местными партнерами, используя испанскую рабочую силу. О раннем влиянии ТНК на испанскую экономику говорить довольно трудно. Существуют различные мнения. Ряд ученых, среди них Жоан Сарда-и-Дексеус, Мануэль Кампильо, Николас Санчес Альборнос, Хорди Надаль, считают, что влияние ТНК на раннем этапе наоборот затормозило развитие испанской экономики. Некоторые экономисты, такие как Сантьяго Рольдан, Хосе Луис Гарсиа Дельгадо, Джоан Клавера, при этом ставят высокую оценку политике экономического национализма Франсиско Франко. Однако, например, Габриэль Тортелья утверждает, что иностранные инвестиции позволили Испании построить широкую сеть железнодорожного сообщения, а также развить банковский сектор, так как в

испанской экономике наблюдался дефицит бюджета. Мария Тереса Коста Кампи говорит о том, что, несмотря на общую тенденцию испанской экономики к протекционизму в XIX-середине XX вв., испанское правительство всегда стремилось привлечь иностранный капитал, так как видели в этом возможности для развития местного бизнеса⁸².

Ситуация в испанской экономике начала меняться к началу 60-х гг. XX в., когда, благодаря реформам технократов, сторонникам Франко, в тесном сотрудничестве с Международным валютным фондом, началось испанское экономическое чудо. К 1960-м гг. Испания вошла в число промышленно развитых стран и стала второй после Японии по темпам экономического роста. Развилась сфера торговли и услуг, интенсифицировались миграционные потоки внутри страны, имели место урбанизация и индустриализация. Автомобилестроение стало ведущей отраслью промышленности для Испании⁸³. Данный стремительный экономический рост произошел во многом благодаря инвестициям иностранных ТНК. Иностранные компании не только инвестировали в испанскую экономику, но и выдавали патенты на свои изобретения, оказывали техническую помощь. Большую роль сыграли американские инвестиции. В 1953 году между Испанией и США был подписан Мадридский пакт о военной и экономической помощи. Испанское правительство предоставляло льготы американскому капиталу. Суммарно США оказали помощь Испании в размере 1,5 млрд. долларов⁸⁴. Американские инвестиции в период с 1959 по 1973 гг. составили 41% от общего объема. Также большую роль играли швейцарские инвестиции, однако источник многих из них – это филиалы американских ТНК, расположенных в Швейцарии. Американцы чаще всего инвестировали в автомобильную и химическую промышленность. Одна пятая часть патентов в данных сферах

⁸²Цит. по: Puig N., Álvaro-Moya A. The long-term impact of foreign multinational enterprises in Spain: new insights into an old topic // Journal of Evolutionary Studies in Business. – 2016. – Vol. 2. – №1. – P. 18.

⁸³См.: Fernández D. El crecimiento económico en la España franquista: una verdad que incomoda a la izquierda // Libremercado. – URL: <https://www.libremercado.com/2018-10-27/el-crecimiento-economico-en-la-espana-franquista-una-verdad-que-incomoda-a-la-izquierda-1276627170/> (дата обращения: 13.04.2021).

⁸⁴См.: Gil Pecharromás J. Con permiso de la autoridad: la España de Franco. – Madrid: Ediciones temas de hoy, 2008. – P. 27-34.

была выдана США. В тракторном строительстве американская компания John Deere оказывала помощь испанской Motor Ibérica с технической поддержкой Ford. В сфере электроники многие американские фирмы, такие как IBM, Honeywell-Bull, Univac, NCR, Rank Xerox и Hewlett Packard работали через торговые филиалы. Данная помощь привела к быстрому росту испанской экономики. Количественные данные о присутствии американских компаний в испанской экономике можно представить в виде следующей таблицы:

Таблица 5

Американские предприятия в испанской экономике в 1971 году⁸⁵

	Количество компаний	Процент от общего количества
Дочерние компании	7	12,50
Совместное предприятие (преобладание американского капитала)	15	26,79
Совместное предприятие (равные доли американского и испанского капитала)	10	17,86
Совместное предприятие (преобладание испанского капитала)	24	42,88
Итого	56	100,00

Помимо американских инвестиций в эти годы большое влияние оказал немецкий капитал. ФРГ также сосредоточила свои инвестиции в автомобильном и химическом секторе. Mercedes вошла на испанский рынок при поддержке Национального института промышленности, Robert Bosch приобрела 50% Испанской электротехнической компании, Dr. Oetker приобрела часть акций пивоварни Damm и т. д. Всего в 70-х гг. в испанской экономике действовали около 40 немецких фирм⁸⁶.

Новый этап для развития отношений Испании с иностранными ТНК наступил в 1975 году с началом демократизации. Показателен тот факт, что

⁸⁵Составлено автором по материалам: Puig N., Álvaro-Moya A. La huella del capital extranjero en España: un análisis comparado // Revista de Historia Industrial. – 2015. – №58. – P. 266-270.

⁸⁶См.: Puig N., Álvaro-Moya A. La huella del capital extranjero en España: un análisis comparado // Revista de Historia Industrial. – 2015. – №58. – P. 270-274.

на тот момент 24 из 25 крупнейших промышленных компаний Испании находились под контролем у иностранцев⁸⁷. После интеграции Испании в Европейское Экономическое Сообщество, политика протекционизма сменилась включением Испании в рыночную экономику с жесткой конкуренцией. Для того, чтобы испанский бизнес смог подстроиться к новым условиям, в течение семи лет после 1975 года государство ослабило налоговый режим⁸⁸. Американские ТНК продолжили осваивать испанский рынок еще более интенсивно, также активную деятельность начали западноевропейские и японские ТНК. Для них Испания была привлекательна емким рынком и рабочей силой, поэтому они часто приобретали местные предприятия, которые становились их филиалами. Если в начале XX века инвестиции в основном были направлены в сферу автомобилестроения и химической промышленности, то теперь одним из направлений стала сфера услуг. Иностранные ТНК модернизировали испанскую экономику не только с помощью денежных инвестиций, но и благодаря привнесенным в производства технологиям и инновациям. Однако включение Испании в мировую экономику имело и негативный эффект. Испания стала более подвержена мировым экономическим кризисам, что впоследствии стало заметно во время финансового кризиса 2008-2009 гг.

Различные государства начали действовать в секторах, в которых они были наиболее успешными. Например, французские торговые сети начали осваивать испанский рынок. Это были такие компании, как Carrefour, Alcampo, Sabeco, Leroy Merlin, Decathlon, Champion. На испанском рынке появились также французские автомобильные компании, например, Renault, Peugeot Citroën, Saint Gobain, Valeo. Также в Испании появилась французская страховая компания Аха, инжиниринговые Alstom и Schneider, продуктовая Danone, косметическая L'Oréal. Многие немецкие ТНК стали частью испанской экономики, например, автомобильные компании Volkswagen,

⁸⁷См.: Chislett W. A New Course for Spain: Beyond the Crisis. – Madrid: Real Instituto Elcano, 2016. – P. 162.

⁸⁸См.: Myro R. España en la economía global. Claves del éxito de las exportaciones españolas. Barcelona: RBA Libros, 2015. – P. 28.

DaimlerChrysler, Man и BMW. В других отраслях можно выделить такие немецкие компании, как Siemens, BASF, Bayer, ThyssenKrupp, Deutsche Bank, Makro, Lidl, Plus, Henkel, Adidas, DKV. Среди британских ТНК, проникших на испанский рынок, можно отметить химические Formica, Imperial Chemical Industries (ICI), Courtaulds Wellcome и Laporte. Также заметную роль начали играть Vodafone, BP, Burberry, AstraZeneca, британо-нидерландская Shell. С присоединением Испании к ЕС влияние американского бизнеса также возросло. Американский капитал больше всего сосредоточен на транспортной сфере, нефтяной и химической промышленности и электричестве. Можно перечислить следующие заметные в испанской экономике американские ТНК: Gulf Oil, Caltex, Standard Oil, Marathon Oil, Dow Chemical, US Steel, Armco Steel, General Electric, Otis Elevator, Coca-Cola, PepsiCo, Borden и Ralston Purina⁸⁹. В настоящее время почти все эти компании продолжают работать в Испании.

Так как деятельность ТНК предполагает наличие прямых иностранных инвестиций, рассмотрим отчет по ПИИ за 2020 год, подготовленный Испанским центром по иностранным инвестициям Sifdi⁹⁰. Отчет основан на данных Реестра иностранных инвестиций, ЮНКТАД, Национального института статистики и рынка ПИИ. По данным ЮНКТАД общемировой поток ПИИ в 2020 году снизился на 42% до 859 млрд. долларов и на 69% в развитых странах. Это связано с пандемией коронавируса и снижением прибыли в связи с ним у многих ТНК. Но, несмотря на это, поток инвестиций в Испанию увеличился на 52% при общем уровне падения инвестиций в ЕС на 71%. Это связано с произошедшими крупными сделками: приобретением MásMóvil инвестиционными фондами Cinven, KKR и Providence на сумму 2,8 млрд. долларов, а также приобретением концерна Bolsa y Mercados Españoles, управляющего Мадридской фондовой биржей, Швейцарской биржей SIX Group AG. Инвестиции в производство сохранились на том же

⁸⁹См.: Ribera Raichs F. Los números uno en España. – Barcelona: Dobleerre editorial, 2009. – P. 337-428.

⁹⁰La inversión extranjera directa en España // Sifdi. – URL: http://sifdi.com/documents/IEDEspana2020_web.pdf (дата обращения: 14.04.2021).

уровне, что и в 2019 году и составили почти 24 млрд. евро. Инвестиции в ценные бумаги удвоились по сравнению с 2019 годом и составили примерно 5 млрд. евро. Изъятие капиталовложений в 2020 году было оценено в 69,7% по сравнению с 2019 годом, или около 11 млрд. евро. Большинство ПИИ было направлено в Мадрид – 75,2%. Улучшили свои показатели Эстремадура, Мурсия и Страна Басков. Накопленные инвестиции в Испанию составляют 465 млрд. евро, на 11,4% больше по сравнению с 2019 годом, и это 38,6% ВВП. По данным Реестра инвестиций, 16 070 испанских компаний получают иностранные инвестиции, причем крупные компании получают 90% капитала. Вырос поток инвестиций из Австралии на 77% и из Японии на 45%. В 2018 году было зафиксировано более 14 тысяч филиалов иностранных ТНК в Испании, которые обеспечили 29% оборота, 15% занятости и 42% экспорта страны.

Главными инвесторами для Испании в 2020 году стали Швейцария, США и Великобритания, размер их инвестиций превысил 3 млрд. евро, это 83% от общего объема ПИИ. В основном, Испания получает инвестиции от государств, входящих в ОЭСР, это 87,2% от всего количества. Из этих стран европейские составляют 64,6%. С 1993 года по настоящее время главными испанскими инвесторами являлись Великобритания, США, Франция, Нидерланды и Германия.

Наибольшее количество ПИИ в 2020 году было направлено в сферу услуг, что составляет 71,1% от общего числа. В этом секторе можно выделить финансовые и страховые услуги, информационную и коммуникационную область, а также торговлю. Инвестиции в промышленный сектор с каждым годом уменьшаются и в 2020 году составили 20,3%. Здесь можно выделить обрабатывающую и пищевую промышленность. Инвестиции в строительство после падения рынка недвижимости в 2008-2009 гг. в последнее время восстановили свои позиции и в 2020 году достигли 7,8%. Инвестиции в сельское хозяйство существенно сократились и в 2020 году имели долю в 0,8%.

Также в области ПИИ можно выделить отдельную область – это проекты «Гринфилд», то есть проекты, которые реализуются в стране с нуля. В 2020 году такие проекты были анонсированы французской автомобильной компанией Dangel, американской Amazon, немецкой торговой сетью Aldi, французской машиностроительной Alstom и др. Суммарно стоимость данных проектов составляет более 13 млн. евро.

В 2020 году Национальный Институт Статистики Испании опубликовал отчет по филиалам иностранных компаний в Испании за 2018 год⁹¹. Было зафиксировано 9741 предприятие в промышленном, торговом секторе и сфере услуг, исключая финансовые. Филиалы иностранных компаний заработали почти 554 млрд. евро в Испании, это 39,7% ВВП Испании, к тому же в этих компаниях занято более 1,5 млн. испанцев. Наилучшие финансовые результаты показали филиалы французских, немецких и американских ТНК. В процентном соотношении 42,7% филиалов относились к сфере услуг, 37,4% – к торговле, 19,9% – к промышленному сектору. При этом на последний пришлось наибольшее количество дохода – 48,8% от доходов всех иностранных компаний на территории Испании, у торговых – 33,6%, у предприятий сферы услуг – 18,0%. В иностранных компаниях в сфере услуг работают 43,3% от общего числа, в промышленных – 31,9%, в торговых – 24,8%.

В торговой сфере больше всего иностранных предприятий занимаются оптовой торговлей аграрной и пищевой продукцией и техническим оборудованием, это более 2-х тыс. компаний, 27% от общего количества, также чуть более 1 тыс. предприятий предоставляют технические услуги, это 12,8%. Касаясь доходов, больше всего заработали иностранные компании, производящие автомобильные запчасти – 75 млн. евро (13,5%), также фирмы, работающие в сфере добывающей промышленности, энергетики и водоснабжения – 71 млн. евро (12,9%) и также предприятия, занимающиеся

⁹¹Estadística de Filiales de Empresas Extranjeras en España (FLINT) // INE. – URL: https://www.ine.es/prensa/flint_2018.pdf (дата обращения: 18.04.2021).

оптовой торговлей аграрной и пищевой продукцией – 57 млн. евро (10,2%). Больше всего людей занято в компаниях, специализирующихся на административной деятельности, 281 тысяча человек или 17%, также 143 тысячи человек работают в производстве автомобильных запчастей (8,6%), и в розничной торговле – 112 тысяч (6,7%).

Наибольший доход получили филиалы французских ТНК, что составляет 17% от дохода всех иностранных компаний в Испании, далее следуют немецкие с 14,3% и американские с долей в 10,9%. Более $\frac{3}{4}$ всех ТНК имеют головные офисы в одной из десяти стран: Франции, Германии, США, Великобритании, Нидерландах, Италии, Люксембурге, ОАЭ, Швейцарии и Японии. Филиалы корпораций этих стран принесли 84,3% дохода от общего дохода иностранных ТНК в Испании. При этом больше всего в Испании представлены немецкие предприятия (13,6%), французские (12,1%) и американские (9,7%). Если рассматривать географические зоны, то больше всего в Испании европейских ТНК, 73%, американских – 14% и из остального мира – 13%.

Если сравнить долю иностранных компаний по отношению к национальным в испанской экономике, то филиалы иностранных ТНК составляют всего 0,4% от всех предприятий в Испании в промышленности, торговле и сфере услуг, не включая финансовые. Однако в контексте занятости и оборота, филиалы иностранных ТНК представляют большее значение, сосредотачивая в себе 14,8% работающего населения Испании и 29,1% от общего дохода всех компаний. Если рассматривать эти же показатели внутри каждого из секторов, то в промышленности иностранные компании занимают 1%, при этом обеспечивая работой 23,5% всех работников промышленного сектора и заработав 40% всей выручки данной сферы. В торговле доля иностранных предприятий еще меньше, всего 0,5%. Заняты в торговых иностранных компаниях 13,1% работников данной сферы, доходы компаний составляют 24,8% от всей выручки от торговли. В сфере услуг самая маленькая доля филиалов иностранных ТНК – 0,3%, но 12,3% занятых в сфере

услуг работают в данных компаниях, а их доход составляет одну пятую (20,5%) от всего оборота в сфере услуг.

Если говорить о доле доходов иностранных компаний в более узких отраслях, то можно выделить автомобилестроение, в которой на оборот иностранных компаний пришлось 84,4% от общего числа. Также больше половины дохода иностранные компании заработали в сфере электронного и оптического оборудования, а также в химической промышленности.

Однако данные иностранные компании работают не только для внутреннего потребления. Примерно две трети всего испанского экспорта осуществили филиалы иностранных компаний (41,9%). В промышленности это значение возрастает до 54,2%, в торговле – это 21,8% экспорта, в сфере услуг – 27%. Наибольший вклад иностранные компании внесли в экспорт транспортных средств, это 89,7% всего экспорта. Также 69,3% испанского экспорта осуществили иностранные компании в сфере розничной торговли продуктами питания и оборудованием ИКТ, и экспорт электронного и оптического оборудования на 64,7% был осуществлен иностранными компаниями.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что хоть представителей иностранных ТНК в Испании не так много, они оказывают значительное влияние на экономику государства.

DataCentric в 2019 году собрала информацию о наиболее значимых компаниях для экономики Испании⁹². Также портал elEconomista.es создал рейтинг 500 000 важнейших для Испании компаний по доходам⁹³. Автором была создана таблица на основе данных исследований, представленная в Приложении 2.

Было проанализировано 40 компаний с наибольшим доходом, из них 24 оказались иностранными, это 60% от общего количества, из этого можно

⁹²Aguiar A. R. Las empresas más relevantes de España según DataCentric // Business Insider. – URL: <https://www.businessinsider.es/mapa-50-empresas-importantes-espana-provincias-529909> (дата обращения: 17.04.2021).

⁹³Ranking Nacional de Empresas por Facturación // elEconomista.es. – URL: https://ranking-empresas.economista.es/ranking_empresas_nacional.html (дата обращения: 17.04.2021).

сделать вывод о том, что среди наиболее финансово успешных крупных компаний иностранные преобладают, однако иностранные ТНК заработали 98 млрд. евро, это 41% от общего дохода 40 компаний. Как можно заметить, испанские крупные фирмы с наибольшим доходом занимают первые пять строчек таблицы: это Mercadona, Repsol, CEPSA, Inditex, Endesa. SEAT, следующий за ними, тоже раньше был испанским, однако затем стал дочерней компанией немецкой Volkswagen AG. Основные сферы деятельности компаний – это ритейл, нефтяная промышленность, автомобилестроение и пищевая промышленность, причем в первых двух сферах преобладают испанские компании, а в двух последних – иностранные, что соответствует ранее проанализированной статистике. Суммарно доход данных 40 компаний составляет 17% испанского ВВП, значение которого на 2019 год составляет 1,37 трлн. евро, 7% ВВП – доля иностранных компаний. Среди иностранных в рейтинге представлены 10 французских, 5 немецких, 2 американских, 1 британская, 1 португальская, 1 люксембургская, 1 итальянская, 1 швейцарская, 1 корейская и 1 голландская ТНК, и это соответствует данным о том, что французские, немецкие и американские ТНК на территории Испании наиболее успешны. Всего в данных 40 компаниях работают 346 320 человек, среди них 167 371 в иностранных компаниях, это чуть меньше половины. Суммарная доля – это 1,76% от всего занятого населения, для иностранных – 0,85%. Столь маленькие значения могут быть объяснены структурой малого, среднего и крупного бизнеса в Испании. По статистическим данным Министерства промышленности, торговли и туризма крупный бизнес составляет 0,1% от всех предприятий Испании, это 4 826 предприятий, среди них есть крупные испанские компании и филиалы иностранных ТНК. Соответственно, большинство населения занято в малом и среднем бизнесе. Данные на 1 января 2020 года можно представить в виде следующей таблицы:

Классификация испанских предприятий по размеру⁹⁴

Предприятия по размеру	Количество предприятий	Доля от общего количества, %
Малые (1-49 работников)	3 378 651	99,3
Средние (50-249 работников)	21 543	0,6
Крупные (более 249 работников)	4 826	0,1
Итого	3 404 428	100

Таким образом, история деятельности иностранных ТНК в Испании началась еще в XIX веке. Тогда традиционными инвесторами для Испании выступали Франция, Великобритания, Германия и США. До конца 60-х в Испании наблюдалась политика протекционизма, поэтому влияние ТНК снизилось, однако они действовали в Испании путем создания совместных предприятий и альянсов с местными партнерами, используя испанскую рабочую силу. С 60-х гг. XX века экономика Испании стала более открытой, благодаря реформам технократов. В период испанского экономического чуда Испания вошла в число промышленно развитых стран и стала второй после Японии по темпам экономического роста. Данный стремительный экономический рост произошел во многом благодаря инвестициям иностранных ТНК. Иностранные компании не только инвестировали в испанскую экономику, но и выдавали патенты на свои изобретения, оказывали техническую помощь. Большую роль оказали США. Американские инвестиции в период с 1959 по 1973 гг. составили 41% от общего объема. Помимо американских инвестиций в эти годы большое влияние оказал немецкий капитал. ФРГ также сосредоточила свои инвестиции в автомобильном и химическом секторе.

⁹⁴Составлено автором по материалам: Retrato de la PYME // Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. – URL: <http://www.ipyme.org/Publicaciones/Retrato-PYME-DIRCE-1-enero-2020.pdf> (дата обращения: 21.04.2021).

Следующий этап стал ключевым, так как Испания вступила на путь демократического развития после 1975 года. Американские ТНК продолжили осваивать испанский рынок еще более интенсивно, также активную деятельность начали западноевропейские и японские ТНК. Если в начале XX века инвестиции в основном были направлены в сферу автомобилестроения и химической промышленности, то теперь одним из направлений стала сфера услуг.

Касаемо инвестиционной обстановки, по данным Испанского центра по иностранным инвестициям Sifdi поток инвестиций в Испанию увеличился на 52% при общем уровне падения инвестиций в ЕС на 71%. Это связано с произошедшими крупными сделками: приобретением MásMóvil инвестиционными фондами Cinven, KKR и Providence на сумму 2,8 млрд. долларов, а также приобретением концерна Bolsa y Mercados Españoles, управляющего Мадридской фондовой биржей, Швейцарской биржей SIX Group AG. По данным Реестра инвестиций, 16 070 испанских компаний получают иностранные инвестиции, причем крупные компании получают 90% капитала. В 2018 году было зафиксировано более 14 тысяч филиалов иностранных ТНК в Испании, которые обеспечили 29% оборота, 15% занятости и 42% экспорта страны.

В 2020 году Национальный Институт Статистики Испании опубликовал отчет по филиалам иностранных компаний в Испании за 2018 год. Было зафиксировано 9741 иностранное предприятие в промышленном, торговом секторе и сфере услуг, исключая финансовые. Филиалы иностранных компаний заработали почти 554 млрд. евро в Испании, это 39,7% ВВП Испании, к тому же в этих компаниях занято более 1,5 млн. испанцев. Наилучшие финансовые результаты показали филиалы французских, немецких и американских ТНК.

Автором было проанализировано 40 компаний с наибольшим доходом, среди которых иностранных оказалось больше половины. При этом иностранные ТНК заработали 98 млрд. евро, это 41% от общего дохода 40

компаний, то есть местные компании оказались более финансово успешными. Испанские крупные фирмы с наибольшим доходом занимают первые пять строчек таблицы: это Mercadona, Repsol, CEPSA, Inditex, Endesa. Основные сферы деятельности компаний – это ритейл, нефтяная промышленность, автомобилестроение и пищевая промышленность, причем в первых двух сферах преобладают испанские компании, а в двух последних – иностранные. Суммарно доход 40 компаний составляет 17% испанского ВВП, значение которого на 2019 год составляет 1,393 трлн. евро, 7% ВВП – доля иностранных компаний. Среди иностранных в рейтинге представлены 10 французских, 5 немецких, 2 американских, и это соответствует данным о том, что французские, немецкие и американские ТНК на территории Испании наиболее успешны. Всего в данных 40 компаниях работают 346 320 человек, среди них 167 371 в иностранных компаниях, это чуть меньше половины. Суммарная доля – это 1,76% от всего занятого населения, для иностранных – 0,85%. Столь маленькие значения могут быть объяснены структурой малого, среднего и крупного бизнеса в Испании. По статистическим данным Министерства промышленности, торговли и туризма крупный бизнес составляет 0,1% от всех предприятий Испании, это 4 826 предприятий, среди них есть крупные испанские компании и филиалы иностранных ТНК. Соответственно, большинство населения занято в малом и среднем бизнесе. ТНК играют заметную роль в испанской экономике, однако иностранные фирмы не доминируют над национальными.

2.2 Деятельность иностранных ТНК в России

Иностранное экономическое влияние в России можно заметить даже на ранних этапах. Например, в XVI веке в России начала действовать Московская компания – это английская торговая компания, которая действовала в различных российских городах. В XVII веке началось активное влияние иностранцев на тяжелую промышленность России, в частности, черную

металлургию. Так, Андрей Виниус, родившийся в Амстердаме, в 1637 основал чугуноплавильный завод под Тулой. Партнером Виниуса был Петр Марселис, голландский инженер. Вместе они основали еще ряд заводов и создали российский кластер тяжелой промышленности. Доменные печи на данных заводах в 1640-х гг. производили от 1600 до 1900 килограммов чугуна в час, в то время как в Швеции и Германии могли производить только от 600 до 900 килограммов чугуна в час. На заводе работали в основном голландские специалисты, но также нанимались и местные, которые проходили обучение у иностранцев. В итоге в XVIII веке Россия стала лидером по экспорту черного металла, пока Англия не опередила ее в результате промышленной революции. В других отраслях иностранное влияние тоже было велико. Известно, что примерно три пятых всех заводов в России в то время было построено благодаря иностранцам.

В XVIII веке ситуация несколько изменилась из-за политики Петра I, который стремился создать предприятия при помощи иностранных специалистов, однако под национальным контролем.

В XIX веке вместе с мировой индустриальной революцией снова появилась необходимость в иностранных финансах и технологиях. За чуть более чем 30 лет доля иностранного капитала в российской экономике увеличилась. Если в 1880 году иностранный капитал имел долю в 17%, то в 1914 она составила 47%. В XIX веке американцы помогали в строительстве железной дороги между Москвой и Санкт-Петербургом, а также локомотивов для нее. На рубеже веков случился самый заметный скачок в иностранном инвестировании: с 1893 по 1900 гг. инвестирование выросло со 136 млн. рублей до 628 млн. рублей. Российское производство тогда росло на 9% в год, такого показателя не было ни у западноевропейских стран, ни у США.

Помимо немецкого и английского капитала, значительную роль теперь стали играть французские и бельгийские инвестиции. Французы и бельгийцы стали осваивать южные регионы России, где было построены сталелитейные заводы стратегического значения. Англичане продолжили

развивать добывающую промышленность, в частности добычу нефти и драгоценных металлов. Немцы инвестировали в химическую и электротехническую промышленность.

Большую роль в привлечении иностранных инвестиций сыграл Сергей Юльевич Витте, министр финансов с 1892 по 1903 гг. Он считал, что иностранные инвестиции полезны для развития российской экономики и промышленности. Вместе с инвестициями в Россию попадали и передовые технологии.

Приход к власти в 1917 году большевиков изначально ударил по деятельности иностранных фирм на территории России, так как были изданы декреты о национализации и экспроприации. Но уже в 1921 году, когда экономика государства пришла в упадок, В. И. Ленин в рамках новой экономической политики предложил частично вернуть иностранные компании в советскую экономику. В рамках прямого инвестирования применялась концессия, то есть компания получала в пользование недвижимость, находящуюся в государственной собственности, при этом предприятия обязаны были платить роялти СССР, инвестировать заранее оговоренные суммы и внедрять новейшие технологии. Был и другой способ: создавалось акционерное общество, в которых доли иностранцев и СССР были равны. В итоге в период с 1921 по 1926 гг. было создано 330 концессий. В основном, компании начали работать в сфере добычи нефти и полезных ископаемых. Деятельность иностранных предприятий в те годы нельзя назвать значительной, так как по подсчетам их объем выпуска составлял примерно 0,4% от общего объема валовой продукции крупной промышленности. Размер инвестиций достигал едва ли 2% от их количества в 1913 году.

Но многие компании действовали не в рамках концессий, а по договорам о технической помощи. Они не делали постоянных инвестиций, но предоставляли техническую экспертизу и управленческие навыки за фиксированную плату. В СССР начали работать немецкие и американские инженеры. Так, International Barnsdall Corporation, американская нефтяная

компания, осуществила поставку нового оборудования для бурения нефтяных скважин в Баку. Американские компании помогли построить Кузнецкий, Магнитогорский заводы, а также Сталинградский тракторный завод. Большой вклад внесла Albert Khan Company. Ford Motor Company помогала строить автомобильные заводы на территории СССР. Помимо американских фирм, большой вклад в индустриализацию СССР внесла немецкая Siemens. В 1930 году политика привлечения иностранных предприятий была свернута⁹⁵.

Новый виток сотрудничества с иностранными ТНК начался для России в постсоветский период. Переход к рыночной экономике сопровождался снижением доходов и ростом бедности. ПИИ оказали большое значение в данный период, также иностранные компании передавали России технологии. На рынке появились новые товары, а старые были улучшены по Западным стандартам. Повсеместно стала распространяться автоматизация производства. В период с 1994 по 1998 гг. Россия получила ПИИ в размере чуть меньше 1% ВВП в год, что составляло в среднем около 4 млрд. долларов в год. В 1997 году 77% ПИИ в Россию были направлены в Москву. Среди инвесторов ключевую роль играли Германия, США, Франция и Великобритания. Samsung Electronics пришел на российский рынок в 1991 году, также как Procter & Gamble и Johnson & Johnson, Philip Morris – в 1992 году, Mercedes-Benz – в 1994 году, Bayer – в 1994 году, Nestlé – в 1995 году, Renault – в 1998 году, еще ряд компаний появились в России уже в начале XXI века⁹⁶.

Рассмотрим инвестиционную ситуацию в Российской Федерации в настоящий момент. В 2020 году из-за пандемии COVID-19 ПИИ в Россию упали на 96% с 32 млрд. долларов до 1,1 млрд. долларов. Также повлияло снижение спроса на нефть. При этом годом ранее наоборот произошел

⁹⁵См.: McKay John P. Foreign Enterprise in Russian and Soviet Industry: A Long Term Perspective // Business History Review. – 1974. – Vol. 48. – №3. – P. 336-356.

⁹⁶См.: Tøndel L. Foreign direct investment during transition. Determinants and patterns in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union. – Bergen: Chr. Michelsen Institute, 2001. – P. 30-38.

резкий приток инвестиций, их размер достиг 31,7 млрд. долларов, что на 139% больше, чем в 2018 году. Основными странами-инвесторами являются Кипр (27,3%), Нидерланды (10,0%), Люксембург (10,0%), Бермудские острова (6,1%), Ирландия (5,4%) и Великобритания (4,1%). Основными секторами иностранных инвестиций являются добывающая промышленность (25,2%), обрабатывающая промышленность (20,2%), розничная и оптовая торговля (16,4%), финансовая и страховая деятельность (12,2%), административная деятельность (8,1%). Среди иностранных ТНК главными инвесторами можно назвать: Shell, Total, General Motors, Renault, Phillip Morris, Auchan, Nestlé, Cadbury, Carlsberg. В России иностранные компании получили выручку в объеме 8% от дохода всех предприятий и заняли чуть менее 5% работоспособного населения⁹⁷.

В Российской Федерации действует Консультативный совет по иностранным инвестициям, созданный в 1994 году. Главная цель Совета – формировать в России благоприятный инвестиционный климат. В состав совета входят 53 международные компании и банка, среди которых 3M Company, Abbott Laboratories, AstraZeneca, BASF SE, Carlsberg Breweries A/S, Danone, Deutsche Bank AG, ENEL, EY, ExxonMobil Corporation, Mars, Incorporated, METRO AG, Mitsubishi Corporation, Mondelez International, Inc., Nestle S. A., PepsiCo, Repsol, Royal Dutch Shell plc., Samsung Electronics Co., Ltd., Siemens AG, The Coca-Cola Company, The Procter & Gamble Company и другие.

Тридцать четвертая сессия КСИИ состоялась в Москве 19 октября 2020 года. Она определила следующие приоритеты КСИИ на 2021 год:

- развитие цифровой, низкоуглеродной и наукоемкой экономики;
- локализация и региональное развитие;
- совершенствование налогового и таможенного законодательства и администрирования;
- развитие потребительского рынка и технического регулирования;

⁹⁷См.: Rusia: inversion extranjera // Santander Trade Markets. – URL: <https://santandertrade.com/es/portal/establecerse-extranjero/rusia> (дата обращения: 23.04.2021).

- развитие здравоохранения и фармацевтической промышленности;
- финансовые институты и рынки капитала;
- природные ресурсы и окружающая среда.

КСИИ совместно с британской консалтинговой компанией EY подготовили исследование о международном бизнесе в России за 2020 год⁹⁸. По результатам опросов, 92% международных компаний, несмотря на экономические изменения в России и в мире, рассматривают российский рынок в качестве одного из приоритетных. Примерно половина иностранных компаний подчеркивают, что частые изменения законодательства в сфере инвестиций и взаимодействия с иностранным бизнесом могут негативно сказаться на инвестиционной ситуации в Российской Федерации. Чуть менее половины иностранных фирм признали, что даже после улучшения эпидемиологической обстановки они не планируют возвращать сотрудников в офисы и таким образом хотят сократить средства на содержание офисных площадей. Почти 80% иностранных компаний оказывают помощь российским организациям в борьбе с пандемией коронавируса. В опросе приняли участие 20 американских компаний, 6 французских компаний, 6 немецких, а также другие европейские и азиатские фирмы. По сферам деятельности можно выделить производителей потребительских товаров, энергетические компании, фармацевтические и другие.

В отчете отмечается, что после 2015 года экономика Российской Федерации не росла так быстро, как экономика других развивающихся стран и мировая экономика в целом. Однако пандемия в итоге привела к сокращению российского ВВП на 6,6%. Иностранные компании позитивно оценивают условия для бизнеса в России на данный момент, так как удалось избежать банкротств компаний реального сектора. Умеренными темпами восстанавливается спрос и наращиваются объемы производства.

⁹⁸FAC survey: foreign business in Russia // EY. – URL: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_ru/news/2020/10/ey-fiac-survey-2020-eng.pdf (дата обращения: 24.04.2021).

Более половины компаний-респондентов заявили, что собираются нарастить присутствие в Российской Федерации. Среди этих фирм много азиатских, по сфере деятельности – энергетических. 56% опрошенных хотели бы выйти на российский рынок с новым продуктом или услугой, 42% – расширить производство. Когда компании выбирают регионы, в которых они хотят действовать, большинство из них ориентируются на возможность сотрудничества с региональной властью, также важным фактором являются налоговые условия в регионе. Чаще всего, взаимодействие происходит через бизнес-ассоциации и совещательные органы. Помимо Москвы и Санкт-Петербурга иностранные компании отмечают, что перспективными регионами являются Республика Татарстан и Краснодарский край.

Малые и средние предприятия взаимодействуют с крупными иностранными ТНК. Они могут заниматься логистикой, поставлять сырье, обеспечивать безопасность. Примерно 20% иностранных корпораций планируют расширять сотрудничество с МСП. В частности, Coca-Cola поддерживает эту идею, уже сейчас 90% ее партнеров – это представители малого и среднего бизнеса за пределами Москвы.

С 1990-х гг. по настоящее время компании-респонденты инвестировали в Россию 193,9 млрд. долларов. Главные компании-инвесторы работают в энергетике и в сфере добычи природных ресурсов. За следующие пять лет иностранные ТНК хотели бы инвестировать в Россию 5 млрд. долларов.

Важнейшие партнеры России – это США, Германия и Казахстан. Американские компании планируют наращивать присутствие на российском рынке, несмотря на проблемы в политических отношениях между двумя государствами. Германия – второй по торговому обороту партнер России после Китая. Немецкие инвестиции с 2015 года в Россию составили 3,5 млрд. долларов. Казахстан занимает значимое место среди иностранных партнеров России как член ЕАЭС. Торговый оборот с Казахстаном только за первую половину 2020 года составил 8,6 млрд. долларов.

Также из-за пандемии COVID-19 почти половина компаний-участниц опроса отметила, что они будут вкладывать больше средств в развитие информационных технологий, потому что в настоящее время это необходимо. При этом они сократят расходы на очные мероприятия по сравнению с 2019 годом.

Исследование отмечает, что Россия улучшает свои позиции в рейтингах о деловом климате, например, в 2019 году Россия была среди первых 30 стран в рейтинге Всемирного банка. По рейтингу Всемирного экономического форума Россия занимает 43-ю позицию по конкурентоспособности.

Среди примеров инвестиционных проектов исследование КСИИ отмечает следующие. Компания Cargill, американская компания, в 2020 году инвестировала в Россию 1,5 млрд. рублей, построив теплоэлектростанцию. Данная электростанция использует новые технологии, позволяющие сократить выбросы CO₂. ExxonMobil, американская нефтяная транснациональная корпорация, реализовала в России проект «Сахалин-1», который развил инфраструктуру на острове Сахалин. В рамках проекта жители Сахалина были обеспечены природным газом, также были построены социально значимые объекты: больницы, электростанция, аэропорт. Henkel, немецкая химическая ТНК, в 2020 году открыла новое парфюмерно-косметическое производство в Московской области. Это второй по масштабу завод Henkel в мире. Объем инвестиций составил около 40 млн. евро. Компания обеспечивает занятость более 2,5 тыс. человек. Производимая продукция реализуется не только на территории Российской Федерации, но и в странах СНГ и некоторых европейских странах. Немецкая фармацевтическая компания Merck открыла в России производство лекарства для лечения артериальной гипертензии, ишемической болезни сердца и хронической сердечной недостаточности. В данный проект было инвестировано 10 млн. евро. Американская пищевая ТНК Mondelez International вложила 1,1 млрд. рублей для расширения производства шоколада во Владимирской области. При этом производство также стало более энергоэффективным. Швейцарская

машиностроительная корпорация АВВ совместно с датским фармацевтическим производителем Novo Nordisk внедрили на калужском фармацевтическом заводе коллаборативного робота, который позволяет протестировать инсулиновые шприц-ручки. В дальнейшем компании планируют автоматизировать всю производственную линию. Американская пищевая ТНК PepsiCo расширила производство картофельных чипсов в Московской области, создав более 100 рабочих мест. В проект было инвестировано 2,4 млрд. рублей.

В 2020 году РБК⁹⁹ и Forbes¹⁰⁰ представили рейтинги крупнейших российских и иностранных компаний по выручке на территории Российской Федерации. Автором была систематизирована информация по данным рейтингам и представлена в виде таблицы, предложенной в Приложении 3.

В результате систематизации данных была структурирована информация по 62 компаниям, функционирующим на территории России. Суммарный доход этих компаний за 2019 год составил 61,57 трлн. рублей, это 55,69% ВВП России. Всего в данных компаниях работает 5 433 954 чел., и это 7,23% занятого населения России. Большую роль играет государственный сектор бизнеса, в данном списке присутствуют 10 российских государственных компаний: Роснефть, Газпром, Сбербанк России, РЖД, Ростех, ВТБ, Росатом, Интер РАО, Россети, Транснефть. Их доход составляет 28,76 трлн. рублей, это 46,7% от дохода 62 компаний. Их доля в ВВП России составляет чуть более 25%. В этих компаниях работает 3 101 048 человек, это 57,07% занятых в данных 62 компаниях и 4,11% занятого населения России. Эти компании играют очень большую роль в российской экономике, поэтому частный сектор оказывается менее значительным. Это говорит о том, что предпринимателям сложно попасть на российский рынок и обрести в нем значимое место. Компании госсектора, в основном, действуют в сферах нефтяной, газовой, электротехнической промышленности, что

⁹⁹Крупнейшие компании по выручке // РБК. – URL: <https://pro.rbc.ru/rbc500> (дата обращения: 25.04.2021).

¹⁰⁰50 иностранных компаний // Forbes. – URL: <https://www.forbes.ru/rating/413055-50-krupneyshih-inostrannyh-kompaniy-v-rossii-2020-reyting-forbes> (дата обращения: 25.04.2021).

подчеркивает роль сырьевой экономики для России. Сбербанк и ВТБ – это крупнейшие государственные банки. РЖД играет большую роль как для мобильности граждан, так и в грузоперевозках, особенно учитывая большую территорию Российской Федерации. Крупные российские частные компании Лукойл, Сургутнефтегаз, Сафмар, Татнефть, Новатэк также ориентированы на добычу нефти и газа и их сбыт. Другие российские частные компании наиболее часто задействованы в металлургии и в торговле. Среди торговых можно выделить X5 Retail Group и Магнит, в металлургии – Норникель, ЕВРАЗ, НЛМК, РУСАЛ.

ЕВРАЗ, VEON и Еврохим, являясь российскими компаниями, имеют штаб-квартиры в Великобритании, Нидерландах и Швейцарии соответственно. С одной стороны, данные компании работают не только на российском, но и на зарубежных рынках, поэтому для них более выгодно базироваться в Европе. С другой стороны, российским предпринимателям выгодно иметь основные активы не в России. Некоторые из них считают, что в России вести бизнес небезопасно, к тому же налоговый режим в Европе позволяет получать большую прибыль, чем в России. К тому же важно не только расположение штаб-квартиры организации, но и место регистрации. Ранее была приведена статистика по главным инвесторам в Россию: это Кипр, Нидерланды, Люксембург, Бермудские острова. В этих государствах зарегистрировано наибольшее количество российских компаний, иногда в этих государствах открываются инвестиционные фонды, которые финансируют российский бизнес, даже если он зарегистрирован на территории России. Налоговая ставка по прибыли на Кипре составляет 12,5%, в России – 20%, поэтому для предпринимателей выгоднее работать через офшорные зоны. Это может быть связано не только с вопросом прибыли, но и с запретом вести бизнес в России государственным чиновникам. В целом, российские

предприниматели считают, что вести бизнес в России небезопасно, это подтверждают данные опросов Федеральной службы охраны¹⁰¹.

Из-за данных ограничений на ведение бизнеса иностранные ТНК также не могут занимать на российском рынке ведущие позиции. Помимо законодательных ограничений, компании сталкиваются с более низкой покупательной способностью в России, чем в западноевропейских странах и США. По данным МВФ, Россия занимает 48 место по показателю ВВП по ППС на душу населения, в то время как США, Нидерланды, Швеция, Германия, Франция, Великобритания находятся среди первых 25 стран¹⁰². По данным таблицы в Приложении 3 среди 62 компаний 12 являются иностранными, это чуть менее, чем одна пятая часть от общего количества. Их суммарный доход за 2019 год составляет 3,47 трлн. рублей, это чуть более 5% от суммарного дохода 62 компаний и 3,14% ВВП России. Основная деятельность данных иностранных ТНК – это машиностроение, торговля и пищевая промышленность. Также присутствуют две крупные табачные компании: Philip Morris и Japan Tobacco. Всего в списке 3 французских, 2 американских, 2 немецких, 2 японских, 2 корейских, 1 голландская ТНК, что говорит о наибольшей роли европейских ТНК и возрастающей роли азиатских ТНК. В России в филиалах данных компаний работают 128 213 сотрудников, это 2,36% от общего количества занятых в 62 компаниях, 0,2% всего занятого населения России. Таким образом, можно сказать о том, что иностранный бизнес в России присутствует, но не приносит настолько значимый вклад в экономику, как российские компании, особенно государственного сектора. Это демонстрируется как финансовыми показателями, так и процентом занятости.

Если говорить о занятости в России в целом, то большая часть задействована в крупном бизнесе, в частности в государственном секторе. Но, по

¹⁰¹См.: Еремина Н., Фаляхов Р. Кипр, Нидерланды и Багамы: почему бизнес боится России // Газета.ру. – URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/12/09/12855446.shtml> (дата обращения: 27.04.2021).

¹⁰²См.: World Economic Outlook database: April 2021 // International Monetary Fund. – URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/April> (дата обращения: 27.04.2021).

данным Росстата, большая доля людей работает в неформальном секторе, то есть они являются индивидуальными предпринимателями, либо работают по найму у индивидуальных предпринимателей и физических лиц, либо работают без регистрации, это около 14,8 млн. человек или 20% занятого населения. Также 3,5 млн. являются самозанятыми и 2,6 млн. работают по найму, но без договора, это около 8,5%¹⁰³. Доля малых и средних предприятий в России составляет примерно 20%, соответственно, крупного бизнеса – 80%¹⁰⁴.

Подводя итог данному подразделу, стоит сказать о том, что иностранное экономическое влияние в России можно заметить даже на ранних этапах. В XVII веке началось активное влияние иностранцев на тяжелую промышленность России, в частности, черную металлургию. В итоге в XVIII веке Россия стала лидером по экспорту черного металла, пока Англия не опередила ее в результате промышленной революции. В других отраслях иностранное влияние тоже было велико. Известно, что примерно три пятых всех заводов в России в то время было построено благодаря иностранцам.

В XIX веке вместе с мировой индустриальной революцией снова появилась необходимость в иностранных финансах и технологиях. За чуть более чем 30 лет доля иностранного капитала в российской экономике увеличилась. Если в 1880 году иностранный капитал имел долю в 17%, то в 1914 она составила 47%. Помимо немецкого и английского капитала, значительную роль теперь стали играть французские и бельгийские инвестиции. Французы и бельгийцы стали осваивать южные регионы России, где было построены сталелитейные заводы стратегического значения. Англичане продолжили развивать добывающую промышленность, в частности добычу нефти и драгоценных металлов. Немцы инвестировали в химическую и электротехническую промышленность.

¹⁰³См.: Рабочая сила, занятость и безработица в России // Федеральная служба государственной статистики. – URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/2EfrJGVJ/Rab_sila_2020.pdf (дата обращения: 27.04.2021).

¹⁰⁴См.: Малое и среднее предпринимательство в России // Федеральная служба государственной статистики. – URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Mal-pred_2019.pdf (дата обращения: 27.04.2021).

Приход к власти в 1917 году большевиков изначально ударил по деятельности иностранных фирм на территории России, так как были изданы декреты о национализации и экспроприации. Но уже в 1921 году, когда экономика государства пришла в упадок, В. И. Ленин в рамках новой экономической политики предложил частично вернуть иностранные компании в советскую экономику. В итоге в период с 1921 по 1926 гг. было создано 330 концессий. В основном, компании начали работать в сфере добычи нефти и полезных ископаемых. Но многие компании действовали не в рамках концессий, а по договорам о технической помощи. Так, International Barnsdall Corporation, американская нефтяная компания, осуществила поставку нового оборудования для бурения нефтяных скважин в Баку. Американские компании помогли построить Кузнецкий, Магнитогорский заводы, а также Сталинградский тракторный завод. Большой вклад внесла Albert Khan Company. Ford Motor Company помогала строить автомобильные заводы на территории СССР. Помимо американских фирм, большой вклад в индустриализацию СССР внесла немецкая Siemens.

Новый виток сотрудничества с иностранными ТНК начался для России в постсоветский период. В период с 1994 по 1998 гг. Россия получила ПИИ в размере чуть меньше 1% ВВП в год, что составляло в среднем около 4 млрд. долларов в год. В 1997 году 77% ПИИ в Россию были направлены в Москву. Среди инвесторов ключевую роль играли Германия, США, Франция и Великобритания. Samsung Electronics пришел на российский рынок в 1991 году, также как Procter & Gamble и Johnson & Johnson, Philip Morris – в 1992 году, Mercedes-Benz – в 1994 году, Bayer – в 1994 году, Nestlé – в 1995 году, Renault – в 1998 году, еще ряд компаний появились в России уже в начале XXI века.

В 2020 году из-за пандемии COVID-19 ПИИ в Россию упали на 96% с 32 млрд. долларов до 1,1 млрд. долларов. Основными странами-инвесторами являются Кипр (27,3%), Нидерланды (10,0%), Люксембург (10,0%), Бермудские острова (6,1%), Ирландия (5,4%) и Великобритания (4,1%).

Основными секторами иностранных инвестиций являются добывающая промышленность (25,2%), обрабатывающая промышленность (20,2%), розничная и оптовая торговля (16,4%), финансовая и страховая деятельность (12,2%), административная деятельность (8,1%).

В Российской Федерации действует Консультативный совет по иностранным инвестициям, созданный в 1994 году. Главная цель Совета – формировать в России благоприятный инвестиционный климат. КСИИ совместно с британской консалтинговой компанией EY подготовили исследование о международном бизнесе в России за 2020 год. По результатам опросов, 92% международных компаний, несмотря на экономические изменения в России и в мире, рассматривают российский рынок в качестве одного из приоритетных. Примерно половина иностранных компаний подчеркивают, что частые изменения законодательства в сфере инвестиций и взаимодействия с иностранным бизнесом могут негативно сказаться на инвестиционной ситуации в Российской Федерации. Чуть менее половины иностранных фирм признали, что даже после улучшения эпидемиологической обстановки они не планируют возвращать сотрудников в офисы и таким образом хотят сократить средства на содержание офисных площадей. Почти 80% иностранных компаний оказывают помощь российским организациям в борьбе с пандемией коронавируса. В опросе приняли участие 20 американских компаний, 6 французских компаний, 6 немецких, а также другие европейские и азиатские фирмы. По сферам деятельности можно выделить производителей потребительских товаров, энергетические компании, фармацевтические и другие.

В России в 2020 году были осуществлены совместные проекты с компаниями Cargill, ExxonMobil, Henkel, Merck, Mondelez International, ABB, Novo Nordisk, PepsiCo. Суммарно в России иностранные компании получили выручку в объеме 8% от дохода всех предприятий и заняли чуть менее 5% работоспособного населения.

Была проведена систематизация 62 компаний, в результате которой было выяснено, что в России велика роль государственных компаний, которые обеспечивают четверть ВВП России, причем основная сфера их деятельности – это добыча нефти и газа. Российские компании в целом более успешны, чем иностранные, и количество занятых в российских компаниях выше, чем в иностранных. Среди 62 компаний 12 являются иностранными, это чуть менее, чем одна пятая часть от общего количества. Их суммарный доход за 2019 год составляет 3,47 трлн. рублей, это чуть более 5% от суммарного дохода 62 компаний и 3,14% ВВП России. Основная деятельность данных иностранных ТНК – это машиностроение, торговля и пищевая промышленность.

В России есть проблемы с ведением бизнеса, это подтверждается данными о регистрации многих российских компаний в офшорных зонах. Помимо высоких налогов на прибыль, процесс ведения бизнеса в России бюрократизирован и, по мнению многих предпринимателей, небезопасен. Это также влияет и на иностранный бизнес, для которого получить прибыль от деятельности в России становится сложнее, чем в странах Западной Европы и США. К тому же, по данным МВФ, Россия занимает 48 место по показателю ВВП по ППС на душу населения, в то время как США, Нидерланды, Швеция, Германия, Франция, Великобритания находятся среди первых 25 стран. Компании вынуждены реализовывать свою продукцию по более низким ценам, чем в их домашних регионах.

2.3 Влияние ТНК на экономики Испании и России: общее и различия

Для обоих государств самый масштабный процесс инвестирования пришелся на XIX век, когда начался мировой процесс индустриализации. И в Испании, и в России инвестиции были в основном направлены в горнодобывающую промышленность и строительство железных дорог. В Испании

часть инвестиций шла в банковское дело, в России оно тогда не было развито. По добыче ресурсов Россия оказалась более прибыльной из-за большой территории и большого запаса природных ресурсов. Испания была достаточно закрытой страной вплоть до 60-х гг. XX века, в России же наоборот бум инвестиций пришелся на начало XX века, в дореволюционный период, а затем на 20-е гг., когда развивалась политика концессий. Тогда в Россию инвестировали чаще всего французы, бельгийцы, немцы и англичане. Если в 1880 году иностранный капитал имел долю в 17%, то в 1914 она составила 47%. Были построены сталелитейные заводы, развита добыча нефти и драгоценных металлов. В советское время поток иностранных инвестиций был крайне ограничен в связи с политикой социализма, размер инвестиций достигал едва ли 2% от их количества в 1913 году, однако многие ТНК оказывали техническую помощь СССР, например, такие компании, как International Barnsdall Corporation, Albert Khan Company, Ford Motor Company, Siemens. В 1930-е гг. в СССР была свернута программа концессий и иностранным компаниям стало затруднительно оказывать свою помощь. В Испании же период активного иностранного инвестирования начался в 60-е гг., когда, хоть Испания продолжала быть франкистской, ее экономика стала более открытой. В инвестировании Испании в тот момент ключевую роль сыграли США, с которыми Испания в 1953 году подписала Мадридский пакт о военной и экономической помощи. Суммарно США оказали помощь Испании в размере 1,5 млрд. долларов. Американские инвестиции в период с 1959 по 1973 гг. составили 41% от общего объема. Американцы чаще всего инвестировали в автомобильную и химическую промышленность. Одна пятая часть патентов в данных сферах была выдана США. В тракторном строительстве американская компания John Deere оказывала помощь испанской Motor Ibérica с технической поддержкой Ford. В сфере электроники многие американские фирмы, такие как IBM, Honeywell-Bull, Univac, NCR, Rank Xerox и Hewlett Packard работали через торговые филиалы. Помимо американских инвестиций в эти годы большое влияние оказал немецкий капитал. ФРГ

также сосредоточила свои инвестиции в автомобильном и химическом секторе. Mercedes вошла на испанский рынок при поддержке Национального института промышленности, Robert Bosch приобрела 50% Испанской электротехнической компании. Всего в 70-х гг. в испанской экономике действовали около 40 немецких фирм.

Переход к демократии и рыночной экономике в Испании и в России был осуществлен в разное время. Испания начала осуществлять переход к демократии в 1975 году, а Россия – в 1991 году. К тому же Испания стала частью ЕС и это интенсифицировало ее сотрудничество с европейскими странами. Помимо европейских, в Испании стали активно действовать американские и японские ТНК. Для них Испания была привлекательна емким рынком и рабочей силой, поэтому они часто приобретали местные предприятия, которые становились их филиалами. Если в начале XX века инвестиции в основном были направлены в сферу автомобилестроения и химической промышленности, то теперь одним из направлений стала сфера услуг. В итоге эти инвестиции ускорили развитие испанской экономики и сделали ее постиндустриальной. Тогда на испанский рынок вышли такие крупные ТНК как французские Carrefour, Auchan, Leroy Merlin, Decathlon, Renault, Peugeot Citroën, Danone, L'Oréal, немецкие Volkswagen, DaimlerChrysler, BMW, Siemens, BASF, Bayer, ThyssenKrupp, Henkel, британские Vodafone, BP, Burberry, AstraZeneca, британо-нидерландская Shell, американские Standard Oil, Dow Chemical, US Steel, Coca-Cola, PepsiCo. Россия в 1991 году перешла к рыночной экономике, и это способствовало развитию деятельности иностранных ТНК в России. В период с 1994 по 1998 гг. Россия получила ПИИ в размере чуть меньше 1% ВВП в год, что составляло в среднем около 4 млрд. долларов в год. В 1997 году 77% ПИИ в Россию были направлены в Москву. Среди инвесторов ключевую роль играли Германия, США, Франция и Великобритания. Samsung Electronics пришел на российский рынок в 1991 году, также как Procter & Gamble и Johnson & Johnson, Philip Morris – в 1992 году, Mercedes-Benz – в 1994 году, Bayer – в 1994 году, Nestlé –

в 1995 году, Renault – в 1998 году, еще ряд компаний появились в России уже в начале XXI века.

Если говорить об экономической ситуации на настоящий момент, стоит отметить, что испанская и российская экономика очень разные по структуре и размеру. Это связано со многими факторами. Географически Испания меньше России. Население России больше, в том числе потенциальной рабочей силы: В России – это около 76 млн. человек, а в Испании – чуть менее 20 млн. ВВП Испании составляет 1,393 трлн. долларов, России – 1,7 трлн. евро, но при этом ВВП на душу населения в Испании составляет 29 600 долларов, а в России – 11 585 долларов, что говорит о значительной разнице в уровне жизни. В России больше работающего населения, однако их доход в среднем меньше, чем у испанцев. Ниже представлен график ВВП на душу населения для Испании и России в текущих ценах.

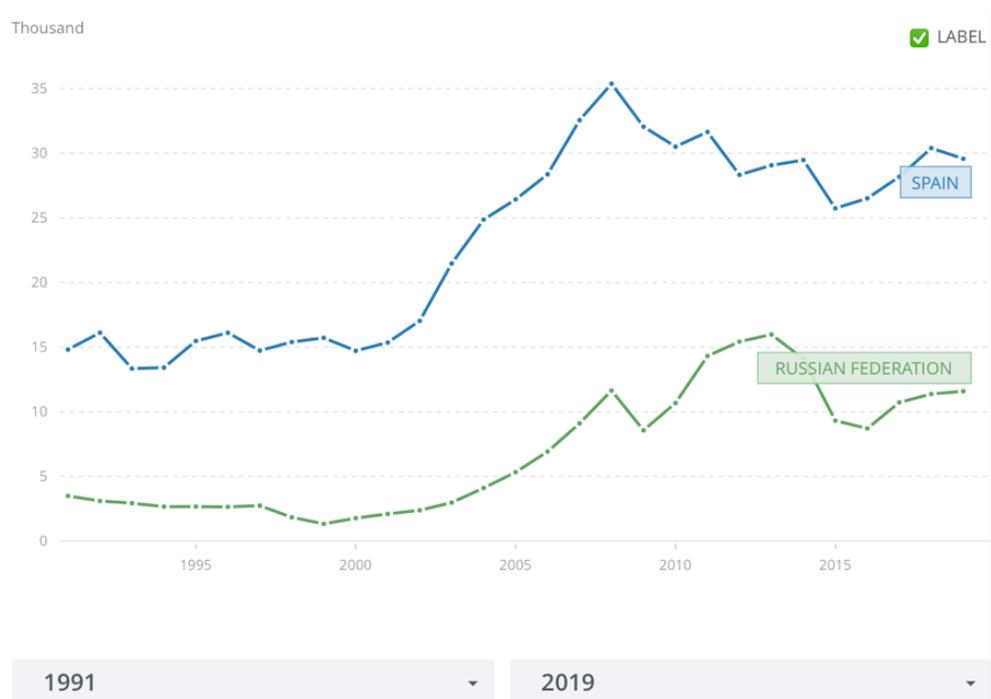


Рисунок 2 – Динамика изменения ВВП на душу населения в Испании и России¹⁰⁵

Переходя к рассмотрению прямых иностранных инвестиций в Испанию и Россию, стоит сказать, что пандемия ударила по инвестициям в

¹⁰⁵Источник: GDP per capita (current US\$) – Spain, Russian Federation // The World Bank Data. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=ES-RU&start=1991> (дата обращения: 27.04.2021).

Россию сильнее, чем по инвестициям в Испанию. Инвестиции в испанское производство сохранились на том же уровне, что и в 2019 году и составили почти 24 млрд. евро. ПИИ в Россию упали на 96% с 32 млрд. долларов до 1,1 млрд. долларов. Большинство инвестиций в Испанию направлено в сферу услуг (71,1%). В России больше всего инвестируют в промышленный сектор – около 45%. Главными инвесторами для Испании в 2020 году стали Швейцария, США и Великобритания, размер их инвестиций превысил 3 млрд. евро, это 83% от общего объема ПИИ. С 1993 года по настоящее время главными испанскими инвесторами являлись Великобритания, США, Франция, Нидерланды и Германия. Главными российскими инвесторами также изначально являлись Германия, США, Франция и Великобритания. Но в 2020 году основными странами-инвесторами для России являлись Кипр, Нидерланды, Люксембург, Бермудские острова. Большинство данных ПИИ нельзя назвать иностранными, так как это российские бизнесмены, чьи компании зарегистрированы в офшорных зонах, инвестируют средства в производства, находящиеся на территории России. Если говорить об иностранных компаниях, то для России главными инвесторами в 2020 году выступили европейские Shell, Total, Renault, Auchan, Nestlé, Cadbury, Carlsberg и американские General Motors и Phillip Morris.

Для Испании и России был проведен анализ крупнейших национальных и иностранных фирм, действовавших в экономике в 2019 году, так как за 2020 год данных пока недостаточно. Для Испании были проанализированы 40 компаний, а для России – 62 компаний. Это связано с тем, что иностранных компаний в российском рейтинге на верхних позициях крайне мало и только более объемная классификация позволила выявить ключевые иностранные компании, действующие в России. В результате исследования было выяснено, что 24 из 40 компаний с наибольшим доходом в Испании являются иностранными, это 60% от общего количества, в России 12 из 62 компаний оказались иностранными, это чуть менее 20%. В Испании эти 24 иностранные ТНК получили в 2019 году выручку в объеме 117,6 млрд.

долларов, это 41% от общего дохода 40 крупнейших компаний, 7% испанского ВВП. В России эти 12 компаний получили доход в 53,4 млрд. долларов, это чуть более 5% от суммарного дохода 62 крупнейших компаний и 3,14% ВВП России. В испанском рейтинге представлены 10 французских, 5 немецких, 2 американских, 1 британская, 1 португальская, 1 люксембургская, 1 итальянская, 1 швейцарская, 1 корейская и 1 голландская ТНК. В основном, это компании, действующие в сфере автомобилестроения, пищевой промышленности и торговли. В российском – 3 французских, 2 американских, 2 немецких, 2 японских, 2 корейских, 1 голландская ТНК. Это тоже компании, работающие в сфере машиностроения, торговли и пищевой промышленности, также заметную роль играют две табачные компании: Philip Morris и Japan Tobacco. В иностранных ТНК в Испании работают 167 371 сотрудников, это чуть меньше половины занятых в 40 компаниях, 0,85% занятого населения Испании. В России в филиалах данных 12 компаний работают 128 213 сотрудников, это 2,36% от общего количества занятых в 62 компаниях, 0,2% всего занятого населения России. Полученные данные говорят о том, что на российскую экономику иностранные ТНК влияют меньше, чем на испанскую. Несмотря на то, что в целом крупные предприятия в России имеют долю в 80%, в то время как в Испании – 0,1%, среди крупного бизнеса в России национальные компании играют большую роль, чем иностранные и имеют большую долю. В Испании филиалы иностранных ТНК составляют всего 0,4% от всех предприятий, но сосредотачивают в себе 14,8% работающего населения Испании и 29,1% от общего дохода всех компаний. В России экономика более централизована, и государственный сектор значителен. Из 62 рассмотренных компаний 10 оказались государственными, их доход в 2019 году составил 442 млрд. долларов, их доля в ВВП составляет более 25%.

Для сравнения влияния иностранных ТНК на экономики Испании и России рассмотрим компании, которые попали в списки крупнейших компаний в обеих странах. Общими для двух стран оказались следующие

компании: Renault, Volkswagen, Leroy Merlin, Auchan, Ikea, Samsung Electronics. Сравним показатели данных компаний в обеих странах. Для этого доходы компаний будут переведены в доллары по усредненному курсу на 2019 год. Для Испании к показателям Volkswagen будут добавлены показатели SEAT как дочерней компании немецкого концерна. Сравнение представлено автором в виде следующей таблицы:

Таблица 7

Деятельность иностранных ТНК в 2019 году на территории Испании и Российской Федерации¹⁰⁶

Название компании	Доход		Доля от ВВП		Количество сотрудников		Доля от занятого населения	
	В Испании, млрд. долл.	В России, млрд. долл.	Испания, %	Россия, %	В Испании	В России	Испания, %	Россия, %
Renault	8,5	6,7	0,55	0,39	12 432	4 453	0,06	0,006
Volkswagen	18	5,1	1,07	0,30	19 645	3 500	0,1	0,005
Leroy Merlin	2,8	4,8	0,17	0,28	12 186	19 000	0,06	0,03
Auchan	4,1	4,7	0,24	0,28	13 887	41 000	0,07	0,05
Ikea	1,8	3,7	0,11	0,22	8 403	12 000	0,04	0,02
Samsung Electronics	2,1	3,2	0,13	0,19	348	1 000	0,002	0,001

Проведем анализ данной таблицы. В Испании суммарный доход данных компаний составил 37,3 млрд. долларов. В России – 28,2 млрд. долларов. В Испании этот доход составил 2,27% ВВП. В России – 1,66% ВВП. В Испании на данных предприятиях работают 66 901 человек, это 0,33% работающего населения. В России – 80 953, это 0,11% занятого населения. На основе этих данных можно сделать вывод о том, что для Испании данные компании играют большую роль в национальной экономике, чем в России. Если сравнивать компании по отдельности, то можно заметить, что данные компании либо связаны с машиностроением, либо с торговлей, и автомобильные Renault и Volkswagen имеют больше дохода в Испании, а торговые

¹⁰⁶Составлено автором.

Leroy Merlin, Auchan, Ikea и Samsung Electronics – в России. И у этого есть причины: Renault и Volkswagen – это компании, находящиеся на территории ЕС, и внутри ЕС как сам производственный процесс, так и сбытовой почти не имеют никаких ограничений, учитывая, что данная статистика представлена на 2019 год, когда еще не было проблем с нарушением цепочек добавленной стоимости, вызванных пандемией. Поэтому Испания, как страна ЕС, к тому же с более дешевой рабочей силой, чем в таких локомотивах европейской экономики, как Франция и Германия, становится привлекательной в плане размещения производств на ее территории. Причем большая часть автомобилей затем поставляется на экспорт. Что касается четырех торговых сетей, то они действительно имеют большую выручку в России, где проживает больше населения, чем в Испании. Leroy Merlin, Auchan, Ikea, Samsung Electronics занимаются продажей строительных материалов, продуктов питания, товаров для дома и бытовой техники и электроники соответственно. В России за счет большего населения потребление выше, так что для данных компаний Россия – действительно важный рынок. Однако для экономики России вклад этих компаний довольно незначителен.

Также важно отметить, что данные 6 компаний хоть и были выделены, как наиболее значимые иностранные компании для обеих стран, при этом не попали в список глобальных компаний, обозначенных в Приложении 1. В первую очередь, это связано с тем, что 5 из 6 компаний – европейские, а Испания и Россия – часть европейского рынка, который для таких компаний является домашним регионом. Samsung, хоть и является азиатской компанией, действительно наращивает свое присутствие в Европе, однако хоть для Испании и России Samsung играет значимую роль, этого пока недостаточно для того, чтобы европейский рынок считался для Samsung ключевым. Но, возможно, в будущем Samsung получит долю продаж в 20% в Европе, и это позволит ему стать глобальной компанией по классификации А. М. Ругмана и Э. Вербека.

Таким образом, было проанализировано влияние иностранных транснациональных корпораций на экономики Испании и России. Иностранные ТНК присутствуют в обеих экономиках, так как они обе являются рыночными, и находятся под влиянием глобализации. Оба государства входят в состав ВТО. Тем не менее, степень влияния иностранных ТНК на испанскую и российскую экономику разная. Испания является членом Европейского Союза, что позволяет многим европейским ТНК открывать свои филиалы и производства в Испании без каких-либо ограничений. Россия после 2014 года находится под рядом экономических санкций, что привело к снижению влияния иностранного бизнеса в России, однако также важен и фактор очень большого влияния крупнейших российских нефтяных, газовых, металлургических компаний. Богатство России природными ресурсами определяет специфику ее экономики. Испания имеет меньшую территорию и меньшее количество ресурсов, но развивается технологически, например, одни из ее крупнейших компаний Repsol и Cepsa успешно занимаются нефтепереработкой. Иностранные ТНК, несомненно, влияют на обе страны, но в случае Испании они действительно вносят большой вклад в экономику, в 2019 году обеспечили около 15% рабочих мест и 30% дохода всех предприятий. В России иностранные компании получили выручку в объеме 8% от дохода всех предприятий и заняли чуть менее 5% работоспособного населения. Проекты с иностранными ТНК осуществляются, например, в 2020 году в отчете Консультационного совета по иностранным инвестициям были отмечены проекты с Cargill, ExxonMobil, Henkel, Merck, Mondelēz International, ABB, PepsiCo, однако данные проекты носят более локальное значение и скорее осуществляют имиджевую функцию. В ближайшие годы влияние иностранных ТНК на российскую экономику вряд ли станет существеннее.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данном исследовании была выявлена степень влияния крупного иностранного бизнеса на экономическое развитие Испании и России. Крупный иностранный бизнес действительно оказывал большое влияние на модернизацию и индустриализацию данных государств в разные исторические периоды. В настоящее время иностранные транснациональные корпорации хоть и присутствуют в испанской и российской экономиках, но нельзя утверждать, что экономическое развитие данных государств полностью зависит от иностранного бизнеса.

В работе было определено понятие крупного иностранного бизнеса. Под ним можно понимать транснациональную корпорацию или мультинациональную компанию. Исследования в сфере ТНК начались с рассмотрения ПИИ. Первыми исследователями в этой сфере стали Джон Даннинг и Реймонд Вернон. Единственного определения транснациональной корпорации не существует, но из имеющихся можно сделать вывод о том, что транснациональные корпорации всегда функционируют в нескольких странах, это может быть либо фрагментированный производственный процесс, либо дистрибуция на нескольких рынках, штаб-квартира ТНК обычно находится в одной стране, а филиалов может быть множество. Были определены виды и функции ТНК. Была подчеркнута важность введения антимонопольного законодательства, которое регулировало бы деятельность ТНК. Также автором была актуализирована классификация ТНК, введенная Аланом М. Ругманом и Элейном Вербеком. Был сделан вывод о том, что на данный момент ТНК, которые можно назвать глобальными, не так много, хотя тенденции к увеличению их количества присутствуют. Было выявлено влияние ТНК на мировую экономику. Транснациональные корпорации действительно быстро растут. На данный момент на них приходится 50% мирового производства и более 60% мировой торговли. Большинство ПИИ также осуществляется ТНК. В связи с пандемией коронавируса поток ПИИ снизился,

однако ожидается, что он скоро вернется к докризисным значениям. Были рассмотрены некоторые транснациональные корпорации с наибольшей выручкой и выяснено, что несмотря на то, что они имеют множество зарубежных филиалов, многие из них получают наибольшую выручку в домашнем регионе. Была проанализирована роль ТНК в процессе глобализации мировой экономики. Глобализация — это процесс всемирной экономической, политической, культурной и религиозной интеграции и унификации. Глобализация, как явление, стала повсеместной примерно с 70-х гг. прошлого столетия. Были выделены концепции, этапы глобализации, а также рассмотрен кризис глобализации и возможные действия ТНК в этой связи. Транснациональные компании вынуждены подстраиваться под изменившиеся условия как в плане изменения бизнес-стратегии, так и в работе над своим имиджем.

Была рассмотрена деятельность иностранных ТНК в Испании. Было выявлено, что ТНК в 2019 году обеспечили около 15% рабочих мест и 30% дохода всех предприятий, однако среди крупнейших компаний, действующих в Испании, первые пять позиций занимают испанские фирмы: это Mercadona, Repsol, CEPSA, Inditex, Endesa. Также была рассмотрена деятельность иностранных ТНК в России. В России в 2020 году были осуществлены совместные проекты с компаниями Cargill, ExxonMobil, Henkel, Merck, Mondelēz International, ABB, Novo Nordisk, PepsiCo. Суммарно в России иностранные компании получили выручку в объеме 8% от дохода всех предприятий и заняли чуть менее 5% работоспособного населения. Но самые успешные компании в России – это государственные корпорации такие, как Роснефть, Газпром, Сбербанк России, РЖД, Ростех, ВТБ, Росатом, Интер РАО, Россети, Транснефть. Они обеспечивают более четверти ВВП России. Было проанализировано влияние ТНК на экономики Испании и России, выявлено общее и различия. Иностранные ТНК присутствуют в обеих экономиках, так как они обе являются рыночными, и находятся под влиянием глобализации. Тем не менее, степень влияния иностранных ТНК на испанскую и российскую экономику разная. Испания является членом Европейского

Союза, что позволяет многим европейским ТНК открывать свои филиалы и производства в Испании без каких-либо ограничений. Россия после 2014 года находится под рядом экономических санкций, что привело к снижению влияния иностранного бизнеса в России, однако также важен и фактор очень большого влияния крупнейших российских нефтяных, газовых, металлургических компаний. Богатство России природными ресурсами определяет специфику ее экономики. Испания имеет меньшую территорию и меньшее количество ресурсов, но развивается технологически, например, одни из ее крупнейших компаний Repsol и Cepsa успешно занимаются нефтепереработкой. Иностранные ТНК, несомненно, влияют на обе страны, но в случае Испании они действительно вносят большой вклад в экономику. В России проекты с иностранными ТНК осуществляются, однако данные проекты носят более локальное значение и скорее осуществляют имиджевую функцию. В ближайшие годы влияние иностранных ТНК на российскую экономику вряд ли станет существеннее.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Нормативные акты

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (последняя редакция) // Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 28.03.2021).
2. Об организации работы по налоговому администрированию крупнейших налогоплательщиков и утверждении критериев отнесения организаций к крупнейшим налогоплательщикам : приказ МНС России от 16.04.2004 N САЭ-3-30/290 (ред. от 21.01.2020) // Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47536/2ff7a8c72de3994f30496a0ccb1ddafdaddf518/ (дата обращения: 19.02.2021).
3. О внесении изменений в Приказ МНС России от 16.04.2004 N САЭ-3-30/290 : приказ ФНС России от 16.05.2007 N ММ-3-06/308 (ред. от 21.01.2020) // Консультант Плюс. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_56198/ef9df1b743de04cd4f277d8d5940bbe06272fd7c/ (дата обращения: 19.02.2021).

2. Научная литература (печатные источники)

1. **Антонова, П. А.** Вопросы правового регулирования деятельности транснациональных корпораций / П. А. Антонова, М. Л. Макаревич. // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. – №1 (19). – С. 14-15.
2. **Бабурин, О. Н.** Концепции экономической глобализации / О. Н. Бабурин. // Финансы и кредит. – 2009. – №26. – С. 28-36.
3. **Бек, У.** Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономия / У. Бек, А. Б. Григорьева, В. Д. Седельника. – Москва : Прогресс-традиция: Издательский дом «Территория будущего», 2007. – 464 с. – ISBN 5-89826-286-5.

4. **Бодиенкова, В. С.** Влияние транснациональных корпораций на мировую экономику / В. С. Бодиенкова, Е. Кондюкова. // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2017. – № 10. – С. 1-2.
5. **Вафина, Н. Х.** Транснационализация производства: методология синергетического подхода / Н. Х. Вафина. // Экономические системы. – 2013. – №2. – С. 31-36.
6. **Глебов, Г. И.** Современные международные отношения. Учебное пособие / Г. И. Глебов, О. В. Милаева. – Пенза : Изд. Пенз. Гос. ун-та, 2010. – 128 с. – ISBN 978-5-94170-544-3.
7. **Иноземцев, В. Л.** Воссоздание индустриального мира: контуры нового глобального устройства / В. Л. Иноземцев. // Россия в глобальной политике. – 2011. – Т.8. – №4. – С. 85-98.
8. **Кони́на, Н. Ю.** Современные транснациональные корпорации: учебное пособие / Н. Ю. Кони́на. – Москва : МГИМО-Университет, 2020. – 118 с. – ISBN 978-5-9228-2237-4.
9. **Ларченкова, Э. В.** Транснациональные корпорации: понятие, виды и функции / Э.В. Ларченкова. // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2020. – № 8-5 (64). – С. 48-50.
10. **Лопатин, Е. Ю.** Актуализация дефиниции «Транснациональная корпорация» в современных условиях / Е. Ю. Лопатин. // Экономические науки. – 2015. – №7 (38). – С. 64-67.
11. **Паппэ, Я. Ш.** Российский крупный бизнес / Я. Ш. Паппэ, Я. С. Галухина. – Москва : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2009. – 430 с. – ISBN 978-5-7598-0623-3.
12. **Перская, В. В.** Экономическая идеология и внешнеэкономическая политика России / В. В. Перская. – Москва : Анкил, 2007. – 221 с. – ISBN 978-5864762585.
13. **Стриженко, А. А.** Процесс глобализации в международном бизнесе / А. А. Стриженко, М. А. Плаксина. // Вестник АлтГТУ. – 1999. – №3. – С. 12-19.

14. **Фукуяма, Ф.** Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке / Ф. Фукуяма. – Москва : АСТ, 2007. – 220 с. – ISBN 978-5-17-059150-3.
15. **Хейфец, Б. А.** Метаморфоза экономической глобализации / Б. А. Хейфец. – Москва : Институт экономики РАН, 2018. – 41 с. – ISBN 978-5-9940-0620-7.
16. **Хромченко, Н. К.** Международно-правовое регулирование деятельности транснациональных корпораций / Н. К. Хромченко. // Право. Общество. Государство : сборник научных трудов студентов и аспирантов. Ответственный редактор Е. В. Трофимов. – Санкт-Петербург, 2018. – С. 37-39.
17. **Хубиев, К. А.** Глобальные тенденции современного экономического развития / К. А. Хубиев. // Экономическое возрождение России. – 2017. – №3 (53). – С. 21-31.
18. **Шишков, Ю. В.** Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики / Ю. В. Шишков. // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 10. – С. 11-23.
19. **Этциони, А.** От империи к сообществу: новый подход к международным отношениям / А. Этциони, В. Л. Иноземцев. – Москва : Ладомир, 2004. – 384 с. – ISBN 5-86218-460-0.
20. **Яковец, Ю. В.** Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю. В. Яковец. – Москва : ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 346 с. – ISBN 5-282-02031-9.
21. **Buckley, P. J.** Future of the Multinational Enterprise / P. J. Buckley, M. Casson. – London : Palgrave Macmillan UK, 1976. – 116 p. – ISBN 978-1-349-02899-3.
22. **Casilda Béjar, R.** Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar / R. Casilda Béjar. – Barcelona : ESIC Editorial, 2011. – 446 p. – ISBN 978-8473567589.
23. **Chislett, W.** A New Course for Spain: Beyond the Crisis / W. Chislett. – Madrid : Real Instituto Elcano, 2016. – 202 p.

24. **Dunning, J. H.** Multinational enterprises and the global economy / J. H. Dunning, S. M. Lundan. – Cheltenham : Edward Elgar Publishing Ltd, 2008. – 671 p. – ISBN 978-1-84376-525-7.
25. **Dunning, J. H.** The Eclectic Paradigm of International Production: A Re-statement and Some Possible Extensions / J. H. Dunning. // Journal of International Business Studies. – 1988. – Vol. 19. – №1. – P. 1-31.
26. **Dunning, J. H.** The Growth of U.S. Investment in U.K. Manufacturing Industry 1856/1940 / J. H. Dunning. // The Manchester School. – 1956. – Vol. 24. – №3. – P. 245-269.
27. **Gil Pecharromán, J.** Con permiso de la autoridad: la España de Franco / J. Gil Pecharromán. – Madrid : Ediciones temas de hoy, 2008. – 105 p. – ISBN 978-84-8460-693-2.
28. **Goffman, E.** In the wake of COVID-19, is glocalization our sustainability future? / E. Goffman. // Sustainability: Science, Practice and Policy. – 2020. – №16. – P. 48-52.
29. **Hymer, S.** The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development / S. Hymer. // Sociology of “Developing Societies”. – 1982. – №1. – P. 128-152.
30. **Kindleberger, C. P.** Multinational Excursions / C. P. Kindleberger. – Massachusetts : The MIT Press, 1984. – 288 p. – ISBN 978-0262110921.
31. **Kordos, M.** Transnational corporations in the global world economic environment / M. Kordos, S. Vojtovic. // Procedia – Social and Behavioral Sciences. – 2016. – №230. – P. 151.
32. **Krugman, P.** Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy / P. Krugman, E. Helpman. – Massachusetts : The MIT Press, 1987. – 283 p. – ISBN 978-0262081504.
33. **Markusen, J. R.** The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade / J. R. Markusen. // Journal of economic perspectives. – 1995. – Vol. 9. – №2. – P. 169-189.

34. **McKay, J. P.** Foreign Enterprise in Russian and Soviet Industry: A Long Term Perspective / J. P. McKay. // *Business History Review*. – 1974. – Vol. 48. – №3. – P. 336-356.
35. **Myro, R.** España en la economía global. Claves del éxito de las exportaciones españolas / R. Myro. – Barcelona : RBA Libros, 2015. – 208 p. – ISBN 978-8490566183.
36. **Puig, N.** La huella del capital extranjero en España: un análisis comparado / N. Puig, A. Álvaro-Moya. // *Revista de Historia Industrial*. – 2015. – №58. – P. 266-274.
37. **Puig, N.** The long-term impact of foreign multinational enterprises in Spain: new insights into an old topic / N. Puig, A. Álvaro-Moya. // *Journal of Evolutionary Studies in Business*. – 2016. – Vol. 2. – №1. – P. 18.
38. **Rallo Romero, A.** Curso de estructura económica española (Economía Y Empresa) / A. Rallo Romero, J. Guzmán Cuevas. – Girona : Pirámide, 2001. – 608 p. – ISBN 978-8436815368.
39. **Ribera Raichs, F.** Los números uno en España / F. Ribera Raichs. – Barcelona : Dobleerre editorial, 2009. – 525 p. – ISBN 978-8493612016.
40. **Ristovska, K.** The Impact of Globalization on the Business / K. Ristovska, A. Ristovska. // *Economic Analysis*. – 2014. – №3-4. – P. 83-89.
41. **Rodrigues, M. J.** The New Knowledge Economy in Europe: A Strategy for International Competitiveness and Social Cohesion / M. J. Rodrigues. – Cheltenham : Edward Elgar Publishing Ltd, 2002. – 352 p. – ISBN 978-1843764687.
42. **Rugman, A. M.** A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises / A. M. Rugman, A. Verbeke. // *Journal of International Business Studies*. – 2004. – №35. – P. 3-18.
43. **Rugman, A. M.** Rugman Reviews International Business / A. M. Rugman. – London : Palgrave, 2008. – 356 p. – ISBN 978-0230221253.
44. **Smirnov, S.** Working Paper WP2/2015/02 Series WP2 «Quantitative Analysis of Russian Economy» / S. Smirnov, N. I. Isaev, A. K. Kapustin, E. B. Mezentseva. – Москва, 2015.

45. **Steger, M. B.** The SAGE Handbook of Globalization / M. B. Steger, P. Battersby, J. M. Siracusa. – London : SAGE Publications Ltd, 2014. – 1088 p. – ISBN 978-1446256220.
46. **Tøndel, L.** Foreign direct investment during transition. Determinants and patterns in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union / L. Tøndel. – Bergen : Chr. Michelsen Institute, 2001. – 44 p. – ISBN 82-90584-93-8.
47. Transnational Corporations / K. P. Sauvant // UNCTAD. – 1999. – Vol.8 – №2. – P. 44.
48. **Vernon, R.** International investment and international trade in the product cycle / R. Vernon. // The Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol.80. – №2. – P. 190-207.
49. **Vernon, R.** The product cycle hypothesis in a new international environment / R. Vernon. // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1979. – Vol.41 – №4. – P. 255-267.

3. Интернет-источники

1. **Еремина, Н.** Кипр, Нидерланды и Багамы: почему бизнес боится России / Н. Еремина, Р. Фаляхов. // Газета.ру : Интернет-журнал. – 2019. – URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/12/09/12855446.shtml> (дата обращения: 27.04.2021).
2. Крупнейшие компании по выручке // РБК : экономический Интернет-журнал. – URL: <https://pro.rbc.ru/rbc500> (дата обращения: 25.04.2021).
3. **Лихачев, М.О.** Кризис современной модели глобализации и роста мировой экономики / М. О. Лихачев. // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2016. – Том 8. – №2 – С. 1-9. – URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/49E VN216.pdf> (дата обращения: 27.01.2021).
4. Малое и среднее предпринимательство в России // Федеральная служба государственной статистики : сайт. – URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Mal-pred_2019.pdf (дата обращения: 27.04.2021).

5. Рабочая сила, занятость и безработица в России // Федеральная служба государственной статистики : сайт. – URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/2EfrJGVJ/Rab_sila_2020.pdf (дата обращения: 27.04.2021).
6. Транснациональная корпорация, ТНК // Энциклопедия Кругосвет : электронная энциклопедия. – URL: https://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/TRANSNATSIONALNAYA_KORPORATSIYA_TNK.html (дата обращения: 07.03.2021).
7. 50 иностранных компаний // Forbes : финансово-экономический журнал. – URL: <https://www.forbes.ru/rating/413055-50-krupneyshih-inostrannyh-kompaniy-v-rossii-2020-reyting-forbes> (дата обращения: 25.04.2021).
8. **Aguiar, A. R.** Las empresas más relevantes de España según DataCentric / A. R. Aguiar. // Business Insider : Интернет-журнал. – 2019. – URL: <https://www.businessinsider.es/mapa-50-empresas-importantes-espana-provincias-529909> (дата обращения: 17.04.2021).
9. Alphabet Annual Report // Alphabet : сайт. – URL: <https://annualreport.stocklight.com/NASDAQ/GOOG/20570407.pdf> (дата обращения: 14.03.2021).
10. Amazon Annual Report // Amazon : сайт. – URL: https://s2.q4cdn.com/299287126/files/doc_financials/2020/ar/2019-Annual-Report.pdf (дата обращения: 13.03.2021).
11. Annual Report and Accounts // Royal Dutch Shell : сайт. – URL: <https://reports.shell.com/annual-report/2020/servicepages/downloads/files/shell-annual-report-2020.pdf> (дата обращения: 12.03.2021).
12. Apple Inc. Annual Report // Apple : сайт. – URL: https://www.annualreports.com/HostedData/AnnualReports/PDF/NASDAQ_AAPL_2019.pdf (дата обращения: 14.03.2021).

13. BP Annual Report // BP : сайт. – URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/investors/bp-annual-report-and-form-20f-2019.pdf> (дата обращения: 13.03.2021).
14. CNPC Annual Review // CNPC : сайт. – URL: <http://www.cnpc.com.cn/en/2014enbvfgyme/202010/0c2523c14b7143f49244d9183336a18c/files/ed21d624e9b440d99543537b6df48202.pdf> (дата обращения: 12.03.2021).
15. **De Backer, K.** Multinational enterprises in the global economy: Heavily discussed, hardly measured / K. De Backer, S. Miroudot, D. Rigo. // VoxEU&CEPR : экономический Интернет-журнал. – URL: <https://voxeu.org/article/multinational-enterprises-global-economy> (дата обращения: 10.03.2021).
16. **Di Nino, V.** Multinational enterprises, financial centres and their implications for external imbalances: a euro area perspective / V. Di Nino, M. M. Habib, M. Schmitz. // European Central Bank : сайт. – URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/articles/2020/html/ecb.ebart202002_01~1a58c02776.en.html (дата обращения: 10.03.2021).
17. Estadística de Filiales de Empresas Extranjeras en España (FLINT) // INE : сайт Национального института статистики Испании. – URL: https://www.ine.es/prensa/filint_2018.pdf (дата обращения: 18.04.2021).
18. **Fernández, D.** El crecimiento económico en la España franquista: una verdad que incomoda a la izquierda / D. Fernández. // Libremercado : Интернет-журнал. – 2018. – URL: <https://www.libremercado.com/2018-10-27/el-crecimiento-economico-en-la-espana-franquista-una-verdad-que-incomoda-a-la-izquierda-1276627170/> (дата обращения: 13.04.2021).
19. FIAC survey: foreign business in Russia // EY : сайт. – URL: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_ru/news/2020/10/ey-fiac-survey-2020-eng.pdf (дата обращения: 24.04.2021).

20. **García-Canal, E.** The Rise of the New Multinationals / E. García-Canal, M. F. Guillén. // Reinventing the Company in the Digital Age : Интернет-издание. – 2015. – URL: <https://www.bbvaopenmind.com/wp-content/uploads/2015/04/BBVA-OpenMind-The-Rise-of-the-New-Multinationals-business-innovation.pdf> (дата обращения: 18.03.2021).
21. GDP per capita (current US\$) – Spain, Russian Federation // The World Bank Data : сайт. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=ES-RU&start=1991> (дата обращения: 27.04.2021).
22. Global 500 // Fortune : электронный бизнес-журнал. – URL: <https://fortune.com/global500/2020/search/> (дата обращения: 27.01.2021).
23. La inversión extranjera directa en España // Sifdi : сайт. – URL: http://sifdi.com/documents/IEDEspana2020_web.pdf (дата обращения: 14.04.2021).
24. Largest Companies by Market Cap // Global ranking : сайт. – URL: <https://companiesmarketcap.com> (дата обращения: 27.01.2021).
25. Major global firms accused of concealing their environmental impact // The Guardian : Интернет-журнал. – URL: <https://www.theguardian.com/environment/2019/jun/16/major-global-firms-accused-of-concealing-their-environmental-impact> (дата обращения: 15.03.2021).
26. Microsoft Annual Report // Microsoft : сайт. – URL: <https://www.microsoft.com/investor/reports/ar20/index.html> (дата обращения: 14.03.2021).
27. Nestlé Annual Review // Nestlé : сайт. – URL: <https://www.nestle.com/sites/default/files/2020-03/2019-annual-review-en.pdf> (дата обращения: 14.03.2021).
28. Ranking Nacional de Empresas por Facturación // elEconomista.es : сайт. – URL: https://ranking-empresas.eleconomista.es/ranking_empresas_nacional.html (дата обращения: 17.04.2021).
29. Retrato de la PYME // Ministerio de Industria, Comercio y Turismo : сайт. – URL: <http://www.ipyme.org/Publicaciones/Retrato-PYME-DIRCE-1-enero-2020.pdf> (дата обращения: 21.04.2021).

30. Rusia: inversion extranjera // Santander Trade Markets : сайт. – URL: <https://santandertrade.com/es/portal/establecerse-extranjero/rusia> (дата обращения: 23.04.2021).
31. Samsung 2019 Business Report // Samsung Electronics. : сайт – URL: https://images.samsung.com/is/content/samsung/p5/global/ir/docs/2019_Business_Report.pdf (дата обращения: 14.03.2021).
32. Saudi Aramco Annual Report // Saudi Aramco : сайт. – URL: <https://www.aramco.com/-/media/publications/corporate-reports/saudi-aramco-ara-2019-english.pdf> (дата обращения: 12.03.2021).
33. State Grid CSR Report // State Grid : сайт. – URL: <http://www.zs4a.cn/html/files/2018-07/28/20180728130448830583544.pdf> (дата обращения: 11.03.2021).
34. The Impact of Multinational Corporations // Introduction to business : сайт. – URL: <https://opentextbc.ca/businessopenstax/chapter/the-impact-of-multinational-corporations/> (дата обращения: 10.03.2021).
35. THE LIST: 2020 GLOBAL 2000 // Forbes : финансово-экономический журнал. – URL: <https://www.forbes.com/global2000/#5d6ffcd2335d> (дата обращения: 27.01.2021).
36. To build a world leading energy and chemical company // Sinopec : сайт. – URL: <http://www.sinopecgroup.com/group/en/Resource/Pdf/GroupAnnualReport2019en.pdf> (дата обращения: 11.03.2021).
37. Toyota Annual Report // Toyota : сайт. – URL: https://global.toyota/pages/global_toyota/ir/library/annual/2019_001_annual_en.pdf (дата обращения: 14.03.2021).
38. VAG Annual Report // Volkswagen AG : сайт. – URL: https://www.volkswagenag.com/presence/investorrelation/publications/annual-reports/2020/volkswagen/Y_2019_e.pdf (дата обращения: 13.03.2021).
39. Walmart Inc. 2020 Annual Report // Walmart : сайт. – URL: <https://corporate.walmart.com/media-library/document/2020-walmart-annual->

report/_proxyDocument?id=00000171-a3ea-dfc0-af71-b3fea8490000 (дата обращения: 11.03.2021).

40. World Economic Outlook database: April 2021 // International Monetary Fund : сайт. – URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/April> (дата обращения: 27.04.2021).

41. World Investment Report // UNCTAD : сайт. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_overview_en.pdf (дата обращения: 11.03.2021).

Крупнейшие глобальные ТНК 2020 года

Таблица 1

Классификация крупнейших глобальных ТНК 2020 года (Fortune Global 500)¹⁰⁷

Место в рейтинге Fortune Global 500	Название компании	Выручка, млн. долларов	Домашний регион	Доля продаж в Северной Америке, %	Доля продаж в Европе, %	Доля продаж в Азии, %
5	Royal Dutch Shell	352,106	Европа	20,05	31,23	36,67
12	Apple	260,174	Северная Америка	41,45	25,27	28,85
20	Daimler	193,346	Европа	25,67	40,29	23,04
27	Trafigura Group	171,474	Азия	26,37	30,26	35,50
56	BMW	116,638	Европа	20,32	45,28	24,69
84	Hyundai Motor	90,740	Азия	26,49	20,39	47,33
118	IBM	77,147	Северная Америка	40,73	26,40	20,11
119	Raytheon Technologies	77,046	Северная Америка	42,18	29,16	20,25
156	Procter & Gamble	67,684	Северная Америка	37,79	21,27	22,54
171	Roche Group	63,434	Европа	44,38	29,49	21,27
180	Christian Dior	60,071	Европа	28,76	31,47	33,63
185	Unilever	58,179	Европа	32,33	24,84	40,49
204	Caterpillar	53,800	Северная Америка	48,26	26,32	22,88
224	Lenovo Group	50,716	Азия	31,76	27,94	30,52
225	Novartis	50,486	Европа	34,20	34,49	20,63
229	Kia Motors	49,894	Азия	33,29	28,29	37,53

¹⁰⁷Составлено автором по материалам: Global 500 // Fortune. – URL: <https://fortune.com/global500/2020/search/> (дата обращения: 27.01.2021).

Продолжение таблицы 1

233	Swiss Re	49,314	Европа	43,38	33,04	20,07
302	ZF Friedrichshafen	40,873	Европа	26,54	49,07	23,41
335	Coca-Cola	37,266	Северная Америка	43,29	32,28	23,09
340	ABB	37,015	Европа	21,42	45,17	32,07
349	Mizuho Financial Group	36,669	Азия	31,29	20,05	46,21
380	Canon	32,961	Азия	21,45	25,32	43,76
382	Schlumberger	32,917	Северная Америка	24,26	26,09	33,25
389	3M	32,136	Северная Америка	41,25	20,12	28,52
396	Compal Electronics	31,723	Азия	37,4	27,25	32,73
400	Mazda Motor	31,551	Азия	27,57	23,33	31,24
413	Schneider Electric	30,397	Европа	29,32	28,35	27,06
441	Arrow Electronics	28,917	Северная Америка	48,54	28,00	23,36
453	Danone	28,303	Европа	20,27	39,34	40,04
472	Michelin	27,013	Европа	26,14	32,34	24,90
480	Adidas	26,459	Европа	22,06	28,40	34,47
488	Nokia	26,096	Европа	30,31	29,73	24,46

Крупнейшие компании, действующие в испанской экономике

Таблица 2

Деятельность крупнейших испанских и иностранных компаний в 2019 году на территории Испании¹⁰⁸

Название компании	Штаб-квартира головной организации	Штаб-квартира испанского филиала (для иностранных компаний)	Доход, млрд. евро	Доля от ВВП Испании, %	Количество сотрудников в Испании	Доля от занятого населения Испании, %
Mercadona	Валенсия, Испания	-	23,34	1,68	95 142	0,48
Repsol Petroleo	Мадрид, Испания	-	21,27	1,53	3 777	0,02
CEPSA	Мадрид, Испания	-	18,31	1,31	2 744	0,01
Inditex	Артейхо, Испания	-	18,26	1,31	2 302	0,01
Endesa	Мадрид, Испания	-	12,60	0,91	1 114	0,006
SEAT (Volkswagen)	Вольфсбург, Германия	Марторель	11,16	0,80	14 667	0,07
Telefónica	Мадрид, Испания	-	8,33	0,60	13 537	0,07
Iberdrola	Бильбао, Испания	-	8,22	0,59	623	0,003
Carrefour	Маси, Франция	Мадрид	8,04	0,58	33 918	0,17
Renault España	Булон-Бийанкур, Франция	Вальядолид	7,59	0,55	12 432	0,06
BP Oil España	Лондон, Великобритания	Алькобендас	6,50	0,47	854	0,004
Petronor	Мускес, Испания	-	5,80	0,42	1 023	0,005
Mercedes-Benz España	Штутгарт, Германия	Мадрид	5,60	0,40	5 500	0,03
Peugeot Citroën España	Париж, Франция	Виго	5,27	0,38	7 140	0,04
Iberia	Мадрид, Испания	-	5,14	0,37	15 755	0,08
Opel España	Рюссельсхайм, Германия	Фигеруэлас	5,14	0,37	5 531	0,03

¹⁰⁸Составлено автором по материалам: Ranking Nacional de Empresas por Facturación // elEconomista.es. – URL: https://ranking-empresas.economista.es/ranking_empresas_nacional.html (дата обращения: 17.04.2021).

Продолжение таблицы 2

Orange Espagne	Париж, Франция	Посуэло-де-Аларкон	4,48	0,32	3 070	0,02
Galp Energia	Лиссабон, Португалия	Алькобендас	4,18	0,30	296	0,002
Aena	Мадрид, Испания	-	4,16	0,30	7 732	0,04
Airbus	Тулуза, Франция	Мадрид	3,94	0,28	8 599	0,04
Volkswagen Navarra	Вольфсбург, Германия	Памплона	3,82	0,27	4 978	0,03
Dia	Мадрид, Испания	-	3,80	0,27	15 218	0,08
PSAG España	Рюэй-Мальмезон, Франция	Мадрид	3,70	0,27	324	0,002
Naturgy Energy Group	Мадрид, Испания	-	3,50	0,25	937	0,005
Arcelormittal España	Люксембург, Люксембург	Госон	3,46	0,25	6 700	0,03
Alcampo (Auchan)	Круа, Франция	Мадрид	3,39	0,24	13 887	0,07
Bunge Ibérica	Честерфилд, США	Сан-Жуст-Десверн	3,05	0,22	429	0,002
Michelin España	Клермон-Ферран, Франция	Трес-Кантос	2,641	0,20	7 707	0,04
Coca-Cola Iberia	Атланта, США	Мадрид	2,60	0,19	1 237	0,006
Bida Farma	Севилья, Испания	-	2,5	0,18	1 555	0,008
Vueling Airlines	Эль-Прат-де-Льобрегат, Испания	-	2,45	0,18	4 438	0,02
Leroy Merlin España	Лилль, Франция	Алькобендас	2,36	0,17	12 186	0,06
Air Europa	Льюкмайор, Испания	-	2,34	0,17	3 491	0,02
Renfe	Мадрид, Испания	-	2,31	0,17	9 561	0,05
Iveco España	Турин, Италия	Мадрид	2,14	0,15	3 688	0,02
Nestlé España	Веве, Швейцария	Эсплугес-де-Льобрегат	2,11	0,15	3 641	0,02
BMW Ibérica	Мюнхен, Германия	Мадрид	2,00	0,14	184	0,001
Samsung Iberia	Сеул, Южная Корея	Алькобендас	1,74	0,13	348	0,002
Decathlon España	Вильнёв-д'Аск, Франция	Сан-Себастьян-де-лос-Рейес	1,71	0,12	11 652	0,06
Ikea Ibérica	Делфт, Нидерланды	Сан-Себастьян-де-лос-Рейес	1,50	0,11	8 403	0,04

Крупнейшие компании, действующие в российской экономике

Таблица 3

Деятельность крупнейших российских и иностранных компаний в 2019 году на территории Российской Федерации¹⁰⁹

Название компании	Штаб-квартира головной организации	Штаб-квартира российского филиала (для иностранных компаний)	Доход, млрд. руб.	Доля от ВВП России, %	Количество сотрудников в России	Доля от занятого населения России, %
Роснефть	Москва, Россия	-	7 783	7,03	315 400	0,45
Газпром	Москва, Россия	-	7 660	6,92	473 800	0,62
ЛУКОЙЛ	Москва, Россия	-	7 415	6,70	87 885	0,12
Сбербанк России	Москва, Россия	-	3 340	3,02	276 598	0,36
РЖД	Москва, Россия	-	2 508	2,26	711 000	0,93
Ростех	Москва, Россия	-	1 772	1,60	590 600	0,78
X5 Retail Group	Москва, Россия	-	1 734	1,57	339 716	0,45
Сургутнефтегаз	Сургут, Россия	-	1 571	1,42	134 000	0,18
ВТБ	Москва, Россия	-	1 411	1,27	82 300	0,11
Магнит	Краснодар, Россия	-	1 369	1,24	308 432	0,40
Сафмар	Москва, Россия	-	1 350	1,23	100 000	0,13
Росатом	Москва, Россия	-	1 200	1,08	266 400	0,35
Интер РАО	Москва, Россия	-	1 032	0,93	48 450	0,06
Россети	Москва, Россия	-	1 030	0,93	217 500	0,29
Транснефть	Москва, Россия	-	1 027	0,93	119 000	0,16
Татнефть	Альметьевск, Россия	-	932	0,84	60 000	0,08

¹⁰⁹Составлено автором по материалам: Крупнейшие компании по выручке // РБК. – URL: <https://pro.rbc.ru/rbc500> (дата обращения: 25.04.2021).

Продолжение таблицы 3

Норникель	Москва, Россия	-	878	0,79	73 700	0,10
Новатэк	Тарко-Сале, Россия	-	863	0,78	13 694	0,02
ДКБР Мега Ритейл Групп	Москва, Россия	-	805	0,73	60 000	0,08
ЕВРАЗ	Лондон, Великобритания	Москва	770	0,70	62 300	0,08
ГК Мегаполис	Булатниково, Россия	-	752	0,69	13 629	0,02
НЛМК	Липецк, Россия	-	684	0,62	54 000	0,07
UC Rusal	Москва, Россия	-	628	0,58	64 000	0,08
VEON	Амстердам, Нидерланды	Москва	573	0,52	21 700	0,03
Северсталь	Череповец, Россия	-	537	0,49	50 000	0,07
СИБУР	Москва, Россия	-	531	0,48	22 942	0,03
ММК	Магнитогорск, Россия	-	515	0,47	22 066	0,03
СУЭК	Москва, Россия	-	488	0,44	70 000	0,09
МТС	Москва, Россия	-	476	0,43	62 500	0,08
Металлоин- вест	Москва, Россия	-	450	0,41	67 214	0,09
Рено Россия (Renault)	Булон-Бийанкур, Франция	Москва	436	0,39	4 453	0,006
Лента	Санкт-Петер- бург, Россия	-	418	0,38	48 391	0,06
Еврохим	Цуг, Швейцария	Москва	400	0,36	27 000	0,04
Т Плюс	Московская обл., Россия	-	384	0,35	47 000	0,06
М.Видео- Эльдорадо	Москва, Россия	-	365	0,33	28 083	0,04
Альфа-банк	Москва, Россия	-	359	0,32	26 359	0,04
Мегафон	Москва, Россия	-	349	0,32	25 000	0,03
ФМСМ (Philip Morris)	Нью-Йорк, США	Москва	333	0,30	4 000	0,005
Фольксваген Груп Рус (Volkswagen)	Вольфсбург, Германия	Калуга	331	0,30	3 500	0,005
Леруа Мерлен Восток (Leroy Merlin)	Лилль, Франция	Москва	312	0,28	19 000	0,03

Продолжение таблицы 3

DNS	Владивосток, Россия	-	309	0,28	26 000	0,03
ТМК	Москва, Россия	-	308	0,28	45 000	0,06
Ашан, Атак (Auchan)	Круа, Франция	Москва	306	0,28	41 000	0,05
Тойота Мотор (Toyota Motor)	Тоёта, Япония	Санкт-Петербург	299	0,27	2 860	0,004
Мечел	Москва, Россия	-	297	0,27	59 382	0,08
ДЖ.Т.И. Россия (Japan Tobacco)	Токио, Япония	Москва	288	0,26	4 500	0,006
Трансмаш- холдинг	Москва, Россия	-	286	0,26	41 500	0,05
ПИК	Москва, Россия	-	281	0,25	30 000	0,04
Автотор	Москва, Россия	-	278	0,25	3 400	0,005
Merlion	Красногорск, Россия	-	267	0,24	14 800	0,02
Протек	Москва, Россия	-	266	0,24	18 000	0,02
ГК «ТНС энерго»	Москва, Россия	-	265	0,24	8 000	0,01
Пепсико Хол- дингс (PepsiCo)	Нью-Берн, США	Москва	260	0,24	19 000	0,03
Полус	Москва, Россия	-	259	0,23	20 000	0,03
Фосагро	Москва, Россия	-	248	0,22	17 600	0,02
Киа Моторс Рус (Kia Motors)	Сеул, Южная Корея	Москва	245	0,22	2 900	0,004
ИКЕА (IKEA)	Делфт, Нидерланды	Москва	239	0,22	12 000	0,02
Рольф	Москва, Россия	-	238	0,22	8 000	0,01
Катрен	Химки, Россия	-	234	0,21	3 400	0,005
Вайлдберриз	Москва, Россия	-	224	0,20	20 000	0,03
Самсунг Электроникс Рус (Samsung)	Сеул, Южная Корея	Москва	210	0,19	1 000	0,001
Метро Кэш энд Керри (Metro)	Дюссельдорф, Германия	Москва	208	0,19	14 000	0,02