# 6.2. МИРОВОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОЛЕ: КТО И КАК НА НЕМ ИГРАЕТ?

Лучко М.Л., д.э.н., профессор, кафедра мировой экономики, Экономический факультет

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, г. Москва*

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ

В статье анализируются масштаб, динамика и структура притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мировой экономике в середине второго десятилетия XXI в. Определяется роль китайских компаний как новых игроков в мировой экономике. Выявляются лидеры среди 100 крупнейших нефинансовых транснациональных корпораций (ТНК) мира и 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Анализируется индекс транснациональности деятельности ТНК как показатель развития международного производства. Рассматриваются изменения в национальных системах государственного регулирования привлечения прямых иностранных инвестиций на протяжении последних 15 лет. Определяются позиции российских ТНК в мировых инвестиционных процессах.

*Масштабы и структура прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мировой экономике*. В 2015 г. на мировом рынке инвестиций наблюдалось явное оживление. Объем ПИИ вырос на 38%, до 1,76 млрд. долл., и достиг самого высокого уровня со времен мирового экономического и финансового кризиса 2008-2009 гг. Основным драйвером этих процессов стал своего рода бум трансграничных слияний и поглощений. Их стоимость повысилась с 432 млрд. долл. в 2014 г. до 721 млрд. долл. в 2015 г. [4].

Второй причиной роста ПИИ были корпоративные реконфигурации, т.е. такие международные транзакции, в которые вовлечены большие объемы денежных средств и которые отражаются в платежных балансах, но не приводят к реальным сделкам. Эксперты Конференции ООН по торговле и развития (ЮНКТАД) подсчитали, что без учета таких транзакций прирост мировых ПИИ составил бы примерно 15%, т.е. почти в два раза меньше [4].

Региональная структура мировых ПИИ изменилась в сторону увеличения доли развитых стран в качестве реципиентов ПИИ, на них приходится сейчас более половины мирового притока ПИИ (табл. 1).

**Таблица 1**

**СТРУКТУРА МИРОВОГО ПРИТОКА ПИИ [1, p. 12]**

%

| Показать | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|---|---|---|---|
| Мир | 100 | 100 | 100 |
| Развитые страны | 48 | 41 | 55 |
| В том числе: Европа | 23 | 24 | 29 |
| Северная Америка | 20 | 13 | 24 |
| Развивающиеся страны | 46 | 55 | 43 |
| В том числе: Африка | 4 | 5 | 3 |
| Азия | 30 | 37 | 31 |
| В том числе: Восточная и Юго-Восточная Азия | 24 | 30 | 25 |
| Латинская Америка | 12 | 13 | 9 |
| Страны с переходной экономикой | 6 | 4 | 2 |

В то же время несколько снизилась доля развивающихся стран в мировом притоке ПИИ. Что касается стран с переходной экономикой, то их доля продолжает снижаться в последние три года: в целом она уменьшилась с 6 до 2%, т.е. в три раза. Это связано с существенным снижением инвестиционной привлекательности этих стран из-за геополитических рисков, волатильности курсов их валют, экономического спада и снижения на мировых рынках цен на энергоносители и некоторые другие виды сырья, поскольку ряд стран с переходной экономикой являются ресурсодобывающими.

В региональной структуре оттока мировых ПИИ картина похожа: развитые страны увеличили свою долю, развивающиеся – несколько сократили, а страны с переходной экономикой за последние годы уменьшили свою долю в три раза (табл. 2).

**Таблица 2**

**СТРУКТУРА МИРОВОГО ОТТОКА ПИИ [1, p.12]**

%

| Показать | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|---|---|---|---|
| Мир | 100 | 100 | 100 |
| Развитые страны | 63 | 61 | 72 |
| В том числе: Европа | 24 | 24 | 39 |
| Северная Америка | 28 | 28 | 25 |
| Развивающиеся страны | 31 | 34 | 26 |
| В том числе: Африка | 1 | 1 | 1 |
| Азия | 27 | 30 | 23 |
| В том числе: Восточная и Юго-Восточная Азия | 24 | 28 | 20 |
| Латинская Америка | 2 | 2 | 2 |
| Страны с переходной экономикой | 6 | 5 | 2 |

Надо отметить, что развивающиеся страны Азии продолжают играть ключевую роль в процессах мирового иностранного инвестирования. В частности, они являются самым крупным регионом – реципиентом ПИИ, большая часть из которых приходится на государства с высоким уровнем доходов и на крупные страны. В 2015 г. это Гонконг (Китай), Китай, Сингапур и Индия, куда идут три четверти всех ПИИ в развивающиеся страны Азии.

Вложения в китайскую экономику все больше смещаются в сторону отраслей сферы услуг. В последние годы в Китае произошло повышение среднего уровня зарплаты и, соответственно, издержек производства, в частности, в прибрежных районах страны. Таким образом. Китай теряет одно из своих главных конкурентных преимуществ, а международные корпорации все более активно развивают свое зарубежное производство в Индонезии, Индии, Малайзии, Вьетнаме и Таиланде. Однако если мотивы инвестирования, связанные с издержками производства, постепенно утрачивают свое значение, мотивы доступа на рынок Китая становятся все более важными для ТНК. Это объясняется как относительно высокими (несмотря на снижение в по-

следние годы) темпами роста китайской экономики, так и повышением покупательной способности населения, местных предприятий и государственных структур.

Если рассматривать отток ПИИ из развивающихся стран Азии, то надо отметить, что и в 2015 г. продолжалась тенденция к его росту, при этом лидерами этих процессов были Китай, Гонконг (Китай), Сингапур, Южная Корея и Тайвань. Таким образом, четыре «драконотигра» с примкнувшим к ним Китаем оказываются ключевыми странами-инвесторами в регионе, как в недавнем прошлом они выдвинулись как «новые индустриальные страны» с высокими темпами роста экспорта. Все больше прямых иностранных инвестиций из этого региона направляется в развитые страны. Например, компании, принадлежащие семейству Ли Ка-Шинг из Гонконга (Китай), владеют в Великобритании активами стоимостью 45 млрд. долл., в том числе в сфере электро- и водоснабжения, а также телекоммуникаций. Китайские компании наращивают свое присутствие в странах Африки и Латинской Америки, преследуя разнообразные цели, в том числе доступа к природным ресурсам, экономии на издержках производства и освоения рыночного пространства. Только в одной Танзании китайские ТНК реализуют 500 проектов с общими инвестициями в 2,5 млрд. долл. [4, p. 43].

В то же время у китайских корпораций растет интерес к инвестированию в развитых странах, прежде всего путем трансграничных сделок по слиянию и поглощению. Рассмотрим несколько примеров.

1. Компания Haier приобрела американскую компанию General Electric Appliance. Эта китайская частная корпорация, крупнейший производитель в своей стране электроники и электротехники, в 2015 г. заработала на продажах своей продукции по всему миру 30 млрд. долл. Активную деятельность в США она ведет уже 18 лет, однако занимает на этом рынке только 2%. Именно для расширения своей ниши на рынке США Haier и приобрела GE Appliance за 5,4 млрд. долл., что значительно выше цены, предложенной за нее шведской корпорацией Electrolux в 2014 г.

2. Группа компаний Wanda провела целую серию крупных приобретений в сфере развлечений США. В 2012 г. она купила AMC Theaters, в январе 2016 г. – Legendary Entertainment и в настоящее время собирается купить Carmike Cinemas. Все это, безусловно, усилит рыночные позиции Wanda Group в США.

3. Все больше китайских компаний в последние годы инвестируют в экономики европейских стран. Например, компания ChemChina купила долю в корпорации Pirelli (Италия), которая является пятым в мире производителем автомобильных шин, за 7 млрд. евро и согласовала в феврале 2016 г. сделку по покупке компании Syngenta (Швейцария) за 44 млрд. долл. Последняя образовалась в 2000 г. в результате слияния агроподразделений фирм Novartis и AstraZeneca и является одним из мировых лидеров в области производства средств защиты растений и семеноводства.

4. Судоходная компания COSCO в 2016 г. приобрела долю в 67% в Piraeus Port, крупнейшего морского порта в Греции. Это показывает заинтересованность Китая в реализации инфраструктурных проектов, что важно для дальнейшего развития его экспортной стратегии.

Подтверждают инвестиционную активность китайских ТНК данные о лидерах по экспорту ПИИ в 2015 г. (табл. 3.) Китай вошел в тройку крупнейших инвесторов мира, Гонконг (Китай) – на 9-м месте.

**Таблица 3**

**ОСНОВНЫЕ СТРАНЫ-ЛИДЕРЫ ПО ОТТОКУ ПИИ В 2015 г. [4, p. 5]**

***Млрд. долл.***

| Страны | Отток ПИИ |
|---|---|
| 1. США | 300 |
| 2. Япония | 129 |
| 3. Китай | 128 |
| 4. Нидерланды | 113 |
| 5. Ирландия | 102 |
| 6. Германия | 94 |
| 7. Швейцария | 70 |
| 8. Канада | 67 |
| 9. Гонконг (Китай) | 55 |
| 10. Люксембург | 39 |

Среди основных стран-реципиентов среди топ-10 стран – пять стран из числа развивающихся, при этом Гонконг (Китай) и континентальный Китай делят соответственно 2-е и 3-е места (табл. 4).

**Таблица 4**

**ОСНОВНЫЕ СТРАНЫ-ЛИДЕРЫ ПО ПРИТОКУ ПИИ В 2015 г. [4, p. 4]**

***Млрд. долл.***

| Страны | Приток ПИИ |
|---|---|
| 1. США | 380 |
| 2. Гонконг (Китай) | 175 |
| 3. Китай | 136 |
| 4. Ирландия | 101 |
| 5. Нидерланды | 73 |
| 6. Швейцария | 69 |
| 7. Сингапур | 65 |
| 8. Бразилия | 65 |
| 9. Канада | 49 |
| 10. Индия | 44 |

Роль Российской Федерации в мировых процессах инвестирования продолжает снижаться. В частности, приток ПИИ упал почти в три раза – с 29 млрд. долл. в 2014-м до 9,8 млрд. долл. в 2015 г. Отток ПИИ из РФ также уменьшился – примерно в 2,5 раза и в настоящее время превышает приток, составив 27 млрд. долл. Это не означает, что позиции РФ как инвестора укрепляются, так как это связано в первую очередь с переводом прибылей от инвестирования в российскую экономику в другие страны (помимо сокращения новых ПИИ). Возросшие политические, экономические и социальные риски дестимулируют зарубежных инвесторов, что приводит к своего рода «бегству капиталов» из нашей страны.

*Транснациональные корпорации (ТНК) как глобальные игроки мировой экономики*. Деятельность современных ТНК все больше диверсифицируется

во втором десятилетии XXI в., распространяясь на новые страны и регионы мира, на производство новых товаров и услуг, на новые виды бизнеса. В конкурентную борьбу между ними вовлекаются новые игроки, в частности, компании из развивающихся стран, особенно из Азии, динамичная и даже агрессивная экспансия которых на региональные и мировые рынки происходит на наших глазах. Очевидно, что эти компании расширяют себе пространство среди мировой элиты бизнеса.

В рейтинг Forbes-2000, составленный в 2016 г., попало 200 китайских компаний, в том числе из банковской сферы, из добывающих отраслей, из сферы высоких технологий и др. Надо отметить, что не все компании из рейтинга Forbes-2000 являются транснациональными, однако они постепенно повышают свой уровень вовлеченности в международную торговлю, процессы иностранного инвестирования и другие формы международных экономических отношений. Для сравнения отметим, что в этом же рейтинге находятся сейчас 601 компания из США и 25 – из РФ [3].

Если говорить конкретно о ТНК, то надо рассмотреть два важнейших рейтинга, составляемых экспертами ЮНКТАД: рейтинг 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира и 100 крупнейших ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Рейтинги составляются на основе показателя стоимости их зарубежных активов.

Обратимся сначала к данным о компаниях из первого рейтинга. Итак, в 2015 г. в первую пятерку входили следующие ТНК.

1. Royal Dutch Shell (Великобритания).
2. Toyota Motors (Япония).
3. General Electric (США).
4. Total (Франция).
5. BP (Великобритания).

Надо отметить, что список лидеров (в том числе первые 10-20 компаний) примерно один и тот же, однако позиции отдельных гигантов мирового бизнеса изменяются. Например, в 2015 г. неизменный number 1 – корпорация General Electric – переместилась на 3-е место (из-за продажи части своих зарубежных активов), а Toyota – на 2-е место, что связано с расширением ее международной экспансии. В целом же в список 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира входят в основном компании из развитых стран мира (в том числе малых европейских – Швеции, Бельгии. Нидерландов, Люксембурга, Швейцарии и др.). Однако в последние годы там появляются и некоторые ТНК из развивающихся стран, и при этом число их растет. По данным 2014 г., это восемь компаний, в том числе из Китая, Гонконга (Китай), Тайваня, Южной Кореи, Малайзии, Мексики и Бразилии [5].

В рейтинге 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой лидируют компании из так называемого большого Китая: в нем насчитывается 16 компаний из континентального Китая, 17 компаний из Гонконга (Китай) и восемь компаний из Тайваня. Это почти половина всех ТНК из данного рейтинга. Еще несколько лет назад компаний из континентального Китая здесь почти не было. Теперь сюда входят не только нефтедобывающие ТНК, но и нефтехимические (в частности, Sinopec), телекоммуникационные (China Mobile), компании Lenovo и Tencent (компьютерный бизнес и сфера программного обеспечения), а также многие другие, работающие в обрабатывающей промышленности и в сфере услуг [5].

Относительно новым трендом является увеличение ТНК из Индии. По последним данным, в список 100 крупнейших ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой входят восемь ТНК, в том числе, из «семейства» Tata: Tata Motors (10-е место), Tata Steel, Tata Consultancy Services. В последней работают 300 тыс. сотрудников по всему миру, а ее рыночная капитализация составляет примерно 80 млрд. долл. Сюда же входит известная индийская ИТ-компания Infosys, где работают 200 тыс. чел., а клиенты находятся в 50 странах мира [2].

Что касается ТНК российского происхождения, то в последнем рейтинге ЮНКТАД осталось только две компании: ЛУКОЙЛ (9-е место) и Газпром (41-е место), тогда как в последние, благоприятные для РФ, годы в рейтинг 100 крупнейших ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой входили и металлургические компании (Северсталь, Норникель, Мечел, Евраз и др.) и даже телекоммуникационная – Вымпелком [1]. Вернуть утраченные позиции будет нелегко, поскольку процессы интернационализации деятельности идут активно не только в странах Азии, но и Латинской Америки и Африки.

Интересно отметить, что средняя степень интернационализации деятельности ТНК постоянно растет. Сравним данные по доле зарубежных активов в общей стоимости активов 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира, по доле их зарубежных продаж в общем объеме продаж, а также по доле численности зарубежного персонала в его общей численности (табл. 5).

**Таблица 5**

**ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 100 КРУПНЕЙШИХ НЕФИНАНСОВЫХ ТНК МИРА [5]**

| Показатели | 1995 г. | 2000 г. | 2005 г. | 2010 г. | 2015 г. |
|---|---|---|---|---|---|
| Общие активы | 100 | 151 | 212 | 291 | 314 |
| Доля зарубежных активов в общих, % | 41 | 50 | 54 | 61 | 62 |
| Общие продажи | 100 | 113 | 158 | 184 | 187 |
| Доля зарубежных продаж в общих, % | 48 | 50 | 57 | 63 | 65 |
| Общая численность сотрудников | 100 | 118 | 126 | 134 | 144 |
| Доля зарубежных сотрудников в их общей численности | 48 | 48 | 53 | 58 | 58 |
| Мировой ВВП | 100 | 109 | 153 | 213 | 252 |

На основе данных табл.5 можно сделать ряд выводов.

1. За последние 20 лет общие активы лидеров мировой экономики увеличились примерно в три раза, тогда как мировой ВВП вырос только в 2,5 раза.
2. Доля зарубежных активов в общей стоимости активов за это же время увеличилась в 1,5 раза. Примерно так же возросла доля зарубежных продаж в их общей стоимости.
3. Меньше всего возросла доля занятой рабочей силы на зарубежных филиалах ТНК. Это можно объяснить тем,

что наряду с ростом производства в странах – реципиентах ПИИ, доля «живого труда» растет относительно медленно, поскольку он все больше связан с ростом производительности, т.е. интенсивного, а не экстенсивного фактора.

Приведенные данные позволяют рассчитать изменения индекса транснациональности (ИТ) для 100 крупнейших нефинансовых ТНК за последние 20 лет. Как известно, он представляет собой среднеарифметическое из трех показателей: доли зарубежных активов в общих, доли зарубежных продаж в общих и доли зарубежного персонала в общей численности персонала ТНК. Получаются следующие значения ИТ:

- 1995 г. – 46%;
- 2000 г. – 49%;
- 2005 г. – 55%;
- 2010 г. – 61%;
- 2015 г. – 61%.

Если взять более долгосрочный тренд, то увидим, что с 1990 по 2015 гг. численность занятого на зарубежных филиалах ТНК персонала увеличилась примерно в четыре раза, продажи зарубежных филиалов и добавленная стоимость созданных на них товаров и услуг– более чем в семь раз, а их общие активы – в 20 раз (!) (табл. 6).

**Таблица 6**

**ПОКАЗАТЕЛИ ПИИ И МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА [4, p. 9]**

***Млрд. долл.***

| Показатели | 1990 г. | 2005-2007 гг. (в среднем) | 2015 г. |
|---|---|---|---|
| Приток ПИИ | 207 | 1 411 | 1 762 |
| Отток ПИИ | 242 | 1 445 | 1 474 |
| Трансграничные СИП | 98 | 729 | 721 |
| Продажи иностранных филиалов | 5 101 | 20 355 | 36 668 |
| Добавленная стоимость, созданная на зарубежных филиалах | 1 074 | 4 720 | 7 903 |
| Общие активы зарубежных филиалов | 4 595 | 40 924 | 105 778 |
| Численность занятых на зарубежных филиалах, тыс. чел. | 21 454 | 49 565 | 79 505 |

В последние годы стало очевидным, что зарубежные филиалы ТНК имеют по сути «мультипаспорта». Они являются частью сложной структуры собственности ТНК. Национальную принадлежность инвесторов и владельцев зарубежных филиалов становится все сложнее определить. Это результат процессов:

- косвенного участия в иностранной собственности;
- транзитных инвестиций через третьи страны (не напрямую от страны-инвестора к стране-реципиенту ПИИ);
- так называемых round-tripping инвестиций, когда из страны А направляются средства в страну Б, а уже оттуда они идут в страну А в статусе иностранных инвестиций.

Расчеты специалистов ЮНКТАД показывают, что примерно 30% зарубежных филиалов относятся к первому типу, 10% – ко второму типу. У ТНК из списка «Топ 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира» внутренняя структура собственности, как правило, очень сложная, что затрудняет процессы национального и международного регулирования их деятельности.

*Тенденции изменения в национальных системах регулирования иностранных инвестиций*. Основными целями эффективной национальной политики регулирования потоков иностранных инвестиций в любой стране-реципиенте является максимизация положительных социально-экономических и минимизация отрицательных последствий привлечения ПИИ. Для выполнения этих стратегических задач нужна постоянная коррекция государственных мер.

Как известно, все группы мер, направленных на регулирования отношений государства-реципиента с иностранными инвесторами можно разделить на два основные группы: меры, связанные с либерализацией и стимулированием, и меры, связанные с каким-либо ограничениями или запретами. Надо отметить, что на протяжении 1990-х гг. и начала XXI в. была очевидна заинтересованность большинства государств в привлечении ПИИ, что определяло больший акцент в новых принятых мерах, стимулирующих приток ПИИ в экономику государств-реципиентов. Например, к 2001 г. по данным из общего числа таких мер со знаком плюс или минус (т.е. не считая нейтральные), на меры негативного характера приходилось примерно 2% (см. табл. 7).

Однако, за следующее десятилетие ситуация сильно изменилась. Страны-реципиенты стали более тщательнее просчитывать социально-экономические эффекты от иностранного инвестирования на их территории. Это позволило ряду международных экспертов говорить о тенденции к протекционизму в сфере регулирования ПИИ. В 2010 г. был достигнут максимальный уровень протекционизма в сфере изменений систем национального регулирования, а именно 30% изменений приходилось на изменения в сторону каких-либо ограничительных мер по отношению к иностранным инвесторам. Однако на протяжении последних пяти лет доля мер негативного характера стала постепенно снижаться: от 25 до 18%[1].

**Таблица 7**

**ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМАХ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ [4, p. 90]**

| Годы | Общее число изменений | Изменения, направленные на либерализацию и стимулирование | Изменения, направленные на ограничения и запрет | Нейтральные или неидентифицированные изменения |
|---|---|---|---|---|
| 2001 | 97 | 85 | 2 | 10 |
| 2010 | 116 | 77 | 33 | 6 |
| 2011 | 86 | 62 | 21 | 3 |
| 2012 | 92 | 65 | 21 | 6 |
| 2013 | 88 | 64 | 21 | 3 |
| 2014 | 72 | 52 | 11 | 9 |

[1] Рассчитано по данным табл. 7.

| Годы | Общее число изменений | Изменения, направленные на либерализацию и стимулирование | Изменения, направленные на ограничения и запрет | Нейтральные или неидентифицированные изменения |
|---|---|---|---|---|
| 2015 | 96 | 71 | 13 | 12 |

Самыми активными участниками процессов либерализации процессов привлечения ПИИ в последние годы в целом и в 2015 г., в частности, являются Китай и Индия. Например, в Китае:

- ослабили ограничения для иностранных инвесторов на рынке недвижимости;
- разрешили 100%-е владение бизнесом в области электронной коммерции;
- разрешили создавать банковские клиринговые компании;
- запустили пилотный проект в Бейджине для открытия определенных отраслей сферы услуг для иностранных инвестиций;
- в целом снизили число ограничений для иностранных инвестиций, особенно в обрабатывающей промышленности.

В Индии были предприняты различные меры по либерализации национальной политики в области привлечения ПИИ, среди них, в частности, есть такие:

- увеличили верхний предел ПИИ с 26 до 49% в сфере страхового бизнеса и в пенсионных фондах;
- разрешили 100%-ю иностранную собственность в производстве медицинского оборудования;
- увеличили порог вложений ПИИ, которые требуют одобрения государства по инвестиционным проектам с 20 до 40 трлн. рупий.

В ноябре 2015 г. в Индии была принята стратегия либерализации в области привлечения ПИИ и смягчены меры контроля в 15 ключевых отраслях индийской экономики, в том числе в сельском хозяйстве, гражданской авиации, строительстве, обрабатывающей и горнодобывающей промышленности.

В связи с активной либерализацией в ряде стран в последние годы притока ПИИ в различные отрасли сферы услуг, следует вспомнить, что распределение мирового накопленного запаса ПИИ по отраслям к 2014 г. (последние доступные данные) было следующим: на сферу услуг приходилось 64%, на обрабатывающую промышленность – 27%, на добывающие отрасли и сельское хозяйство – 7% (на неидентифицированные отрасли – 2%) [5]. В целом доля сферы услуг в 2000-е гг. колебалась около 60%, однако в связи с либерализацией допуска в эти отрасли во многих странах в последние годы может повыситься. Это соответствует и общему тренду к увеличению доли сферы услуг в мировом ВВП.

Надо отметить, что важную роль в системе национального регулирования привлечения иностранных инвестиций любой страны имеет государственная гарантия на разрешение инвестиционных споров. В соответствии с законодательством конкретной страны определяется, в каких инстанциях и каким образом происходят судебные разбирательства. За последние годы количество инвестиционных споров типа инвестор – государство постоянно растет. Например, в 2015 г. зафиксировано 70 случаев, причем 40% споров возбуждались иностранными инвесторами против развитых стран. В большинстве случаев государственные органы выигрывают у инвесторов на стадии судебного разбирательства, а инвесторы предпочитают прийти к мировому соглашению до начала судебного процесса.

В заключение можно сказать, что на мировом инвестиционном поле становится все больше молодых, энергичных игроков, которые готовы побороться с мэтрами мирового бизнеса за распределение прибылей от иностранного инвестирования. В гонку за конкурентом все больше вовлекаются как ТНК нового поколения, так и сами национальные государства. Те из них получат больший макроэкономический и социальный эффект от участия в процессах иностранного инвестирования, кто разрабатывает четкую стратегию и по привлечению средств зарубежных инвесторов, и по вложению отечественных капиталов за рубежом. Два направления инвестиций – приток и отток – являются разными направлениями повышения конкурентоспособности национальных экономик.

## Литература


1. Лучко М.Л. Влияние прямых иностранных инвестиций на социально-экономическое развитие стран-реципиентов [Текст] / М.Л. Лучко // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №6.
2. Лучко М.Л. Как стать инновационной экономикой [Текст] / М.Л. Лучко // Вопросы новой экономики. – 2016. – №2.
3. Forbes [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: www.forbes.com.
4. World investment report 2016: investor nationality: policy challenges [Text] / UNCTAD. – New York ; Geneva, 2016. – 232 p.
5. UNCTAD [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: http//www.unctad.org.


## Ключевые слова


Прямые иностранные инвестиции (ПИИ), транснациональная корпорация (ТНК), трансграничные слияния и поглощения, протекционизм, страна-инвестор; страна-реципиент, национальная система регулирования иностранных инвестиций, китайские ТНК, российские ТНК, индекс транснациональности.



*Лучко Марина Львовна*


## РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы исследования. Несмотря на нарастание негативных эффектов от процессов глобализации в мировой экономике в связи с усилением неустойчивости всей системы, прямые иностранные инвестиции (ПИИ) сохраняют свою роль одной из ключевых форм современных международных экономических отношений. В последние годы наблюдался приток ПИИ в различные группы стран, связанный с поиском конкурентных преимуществ в странах, отличных от стран базирования ТНК. Таким образом, исследования, посвященные выявлению трендов иностранного инвестирования, являются вполне актуальными и имеют как теоретическое, так и практическое значение.

К элементам научной новизны данной статьи можно отнести выявление направлений развития в национальных системах государственного регулирования. Кроме того, автор выявляет особенности изменения конкурентных позиций ТНК в мировой экономике, которые сложились за последние годы.

Практическое значение работы Лучко М.Л. определяется тем, что сделанные в статье выводы относительно трендов иностранного инвестирования в мировой экономике могут послужить базой для принятия стратегических решений топ-менеджмента российских ТНК.

В целом статья Лучко М.Л. на тему «Мировое инвестиционное поле: кто и как на нем играет» может быть рекомендована к опубликованию в журнале «Аудит и финансовый анализ».

*Кулаков М.В., д.э.н., профессор, кафедра Мировой экономики, экономический факультет, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, г. Москва.*

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ