

УДК 339.9

**ОСОБЕННОСТИ
АНАЛИЗА ГЕОГРАФИИ
ЗАРУБЕЖНЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ
КОРПОРАЦИЙ**

А. В. Кузнецов*



Развивается методология изучения географии компаний — направления экономической географии, пока слабо разработанного в России. На примере исследования географии прямых иностранных инвестиций показана важность анализа отдельных транснациональных корпораций. Особое внимание уделено специфике статистики зарубежных инвестиций, включая международную статистику (МВФ, ОЭСР, ЮНКТАД), официальные данные центральных банков по странам — реципиентам капиталовложений и информацию об активах компаний в разрезе географических сегментов. В статье показаны пределы применения классических концепций размещения предприятий (в том числе учения о пространственной организации А. Лёша), а также основных концепций интернационализации (например, «эклектической парадигмы» прямого инвестирования Дж. Данинга, концепции жизненного цикла товара Р. Вернона и теории «летающих гусей» японских ученых).

В качестве важного дополнения к теоретической базе исследования географии зарубежных инвестиций в статье предлагаются динамические концепции размещения предприятий. В частности, рассматриваются идеи Упсальской школы интернационализации фирмы и модели иерархически-волновой диффузии прямых иностранных капиталовложений. На эмпирическом материале трансграничных инвестиций с участием России показаны различные варианты пространственной диффузии прямых иностранных инвестиций, в том числе искаженные «эффектом соседства».

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции (ПИИ), транснациональная корпорация (ТНК), динамические концепции размещения предприятий, география компаний

* Институт мировой экономики и международных отношений им. Е. М. Примакова РАН
117997, Россия, Москва,
ул. Профсоюзная, 23

Поступила в редакцию 10.05.2016 г.

doi: 10/5922/2074-9848-2016-3-2

© Кузнецов А. В., 2016

В последнее время в России активно обсуждается сокращение трансграничных инвестиций, обусловленное неблагоприятной экономической ситуа-

цией, а также «войной санкций» с Западом. Действительно, по данным ЦБ РФ, накопленные прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в РФ сократились с 471,5 млрд долларов на 1 января 2014 г. до 269,5 млрд на 1 октября 2015 г. [3]. Уменьшились и аккумулированные объемы встречных российских ПИИ — с 385,3 млрд долларов до 277,2 млрд¹. По некоторым государствам-партнерам падение показателей было многократным. Например, прямые инвестиции в России из США сократились за рассматриваемый период с 18,0 млрд до 1,4 млрд, а из Швеции — с 16,2 млрд до 2,7 млрд долларов. Однако массового ухода известных американских или шведских, равно как и многих других западных транснациональных корпораций (ТНК), из России нет. В этой связи возникает вопрос об анализе ПИИ не только на макро-, но и на микроуровне. По нашему мнению, лишь опора на исследование географии компаний позволит отделить конъюнктурные колебания официальных показателей, вызванные переоценкой активов из-за падения фондовых рынков или перерегистрации предприятий в других странах, от реального сворачивания деловых контактов. Анализ конкретных ТНК даст картину не абстрактно — по инвестиционным отношениям с миром, а по отдельным странам-партнерам, что важно для оценки географической диверсификации внешних связей.

География компаний как особое направление исследований

Уже более полувека назад был предложен новый тип исследований в рамках экономической географии, связанный с изучением географии компаний [23]. В последующие десятилетия географы стремились четче определить предмет исследований бизнес-структур [17; 20], в том числе потому, что территориальные аспекты деятельности многозаводских корпораций, включая ТНК, рассматривались в большом количестве работ экономистов (их обзор см. в [13]). Параллельно некоторые ученые не ограничивались географией компаний, а пытались, изучая территориальные аспекты деятельности бизнес-структур, выявить общие географические закономерности в развитии мирохозяйственных связей (одна из пионерных работ — [14]).

Интерес к географии компаний с началом рыночных реформ в России резко возрос и у отечественных исследователей. Часть их работ посвящена непосредственно анализу размещения фирм: распределению ведущих ТНК по странам мира, локализации их штаб-квартир, то есть центров принятия решений [9], а также географическим аспектам внутренней организации ТНК и региональным моделям их управления [4]. В других публикациях с помощью исследований по географии компаний модернизируются традиционные направления экономической географии. В частности, предлагается углублять анализ страновой и ре-

¹ Данные собраны по принципу направленности, частично исключаящему псевдо-ПИИ через офшоры — в отличие от принципа активов/пассивов.

гиональной структуры внешнеэкономических связей изучением географии инвестиционных связей отдельных ТНК [5], исследовать географию отраслей не просто по отдельным предприятиям, а с учетом их принадлежности разным бизнес-группам [7; 10]. Есть даже идея развивать новое особое направление — *корпорациеведение* (по аналогии со страноведением или краеведением), с помощью которого проводить ревизию ряда направлений общественной географии [12].

Однако пока у отечественных географов доминирует использование эмпирических материалов по ТНК для дополнения традиционных подходов экономико-географических исследований. Так, анализ развития территориально-производственных комплексов (кластеров) и географии отраслей опирается на информацию о строительстве или покупке предприятий конкретными фирмами-инвесторами, но не учитывает логики их территориального развития [8]. В работах по географии размещения предприятий в качестве теоретической основы используются в основном классические штандортные теории [1]. Расширение теоретической базы обычно идет за счет опоры на самые известные теории транснационализации — «эклектическую парадигму» Дж. Даннинга, концепцию жизненного цикла товара Р. Вернона и концепцию «летающих гусей» японских экономистов [11]. Однако, на наш взгляд, недооценивается роль в анализе ТНК динамических концепций размещения, разрабатывавшихся географами с 1970-х гг., хотя еще 20 лет назад в изданном в МГУ им. М.В. Ломоносова учебнике рассказывалось о большом массиве таких концепций [2].

Статистическая база для оценки географии ПИИ

Согласно широкой трактовке ТНК со стороны ЮНКТАД, к таким компаниям относят, по сути, все фирмы, осуществляющие ПИИ (то есть капиталовложения в 10% акций и более или долей участия любого заграничного актива). В большинстве стран, в том числе в России, подробную официальную информацию о масштабах и динамике ПИИ, а также их географической принадлежности публикуют центральные банки. В нескольких государствах, особенно федеративных (включая РФ) обнародуются данные о распределении ПИИ по отдельным регионам страны. Реже сведения о ПИИ собираются национальными статистическими ведомствами (при этом в России параллельно с ЦБ РФ свою информацию об иностранных инвесторах публикует Росстат).

Для международных сопоставлений обычно используются данные ЮНКТАД, МВФ, ОЭСР. Следует подчеркнуть, что публикации международных организаций опираются на национальную статистику (причем иногда предварительную, поскольку сроки публикации отчетов в разных странах могут не совпадать). Иначе говоря, в одной таблице на сайте международной организации могут приводиться не совсем сопоставимые данные, что затрудняет корректный анализ географии зарубежных инвестиций. Кроме того, центральные банки разных стран,

ориентируясь на рекомендации ОЭСР и МВФ, все же используют свои методики учета ПИИ (применяют отличающиеся минимальные пороги обязательно учитываемых капиталовложений, различные способы подсчета накопленных за разные годы ПИИ и т. д.).

Так, на сайте МВФ доступны детальные данные за 2009—2014 гг. (на конец каждого года) о географии накопленных ПИИ — об экспорте капитала из почти 70 государств и о накопленных ПИИ примерно в 100 странах — реципиентах капитала. При этом для одних и тех же стран в двух таблицах (экспортированных и импортированных ПИИ) могут наблюдаться большие расхождения, особенно если ПИИ «путешествуют по кругу» через офшоры или для капиталовложений в третьи государства используются «перевалочные базы». В частности, Кипр, по данным этой страны, к концу 2014 г. получил 149,4 млрд долларов ПИИ, но согласно суммарным данным статистики стран — источников капитала, — 269,6 млрд. При этом по России соответствующие показатели составили 36,1 млрд долларов против 96,5 млрд, что объяснимо: многие принадлежащие россиянам фирмы зарегистрированы на Кипре (впрочем, как и в ряде карибских офшоров). Иначе говоря, статистика РФ фиксирует значимый отток капитала на Кипр, но реально на Кипре ПИИ осуществляются в гораздо меньших объемах. Характерным примером служит один из ведущих российских инвесторов в Эстонии — компания «Глобалтранс». Несмотря на российский контроль и даже публикацию данных в англоязычном финансовом отчете в рублях, «Глобалтранс» зарегистрирована на Кипре, и формально география ее ПИИ не отражается адекватно в официальной статистике. Из 76 млрд рублей зарубежных долгосрочных активов компании на конец 2014 г. 18,3 % находились за рубежом, в том числе свыше 9/10 (12,8 млрд рублей, то есть 227 млн долларов) в Эстонии и лишь 1,8 млн рублей — на Кипре [16].

Такая ситуация означает, что международные организации не предлагают качественной статистики и исследователь самостоятельно может сопоставлять данные разных стран о географии накопленных ПИИ. Поскольку немало государств публикуют такие сведения с 1970-х гг., исследователю динамики транснационализации оказываются доступны намного более длинные временные ряды, чем может показаться при анализе международной статистики.

Еще одна проблема анализа географии зарубежных инвестиций ТНК связана с тем, что официальная статистика ПИИ, следуя рекомендациям ОЭСР, включает в себя прямые капиталовложения не только фирм. В частности, ст. 323 и 324 «эталонного определения» ПИИ относят к ним зарубежные инвестиции физических лиц в 10 % и более стоимости объектов недвижимости, даже если речь идет о дачах и других строениях, не используемых в коммерческих целях [24]. В случае России, по нашим оценкам, до четверти экспортированных ПИИ относятся к таким инвестициям. В ряде стран (например, Испании и Латвии) более половины российских ПИИ связаны с недвижимостью.

В исследованиях ПИИ обычно недоучитываются данные самих ТНК, хотя именно они служат базовым источником информации для центральных банков (причем многие ТНК размещают свою финансовую отчетность в открытом доступе). Согласно бухгалтерскому стандарту МСФО, фирмы должны раскрывать информацию обо всех географических сегментах, где сосредоточено свыше 10% их активов. Но есть проблема, связанная с разными подходами к очерчиванию границ сегментов. Одни ТНК всю заграничную деятельность объединяют в сегмент «за рубежом», в результате чего, например, по такому крупному инвестору в странах Балтии, как «ЛУКойл», отсутствуют точные данные об активах в этом регионе. Другие ТНК могут широко трактовать «домашний рынок» (некоторая часть российских компаний таковым считает весь СНГ, шведских — всю Северную Европу, германских — весь ЕС и т. д.) [6]. Тем не менее все чаще фирмы переходят к публикации данных о стоимости своих долгосрочных активов в разрезе стран. При этом в годовых отчетах компаний, а также на новостных лентах содержится детальная информация о локализации предприятия, нередко объясняются мотивы выбора соответствующего места размещения.

При анализе географии ПИИ компаний статистику из их финансовых отчетов можно дополнять сообщениями в деловых СМИ, которые содержат экспертные оценки о стоимости капиталовложений. Преимущественно на основе СМИ созданы базы данных с хорошим представлением информации о географических приоритетах ТНК. Особо можно выделить базы по слияниям и поглощениям («Томсон Рейтерс» и ЮНКТАД), всем взаимным ПИИ в Европе («Эрнст энд Янг») и прямым инвестициям из стран СНГ в Евразии (ИМЭМО РАН).

Одновременное вовлечение в анализ географии ПИИ разнотипных источников информации позволяет уточнять картину трансграничных инвестиционных связей компаний, демонстрируемую официальной статистикой. Это можно проиллюстрировать на примере российских ТНК. Если по ряду государств, являющихся излюбленными «перевалочными базами» для ТНК третьих стран (Кипр, Швейцария, Люксембург), ЦБ РФ приводит намного бóльшие показатели накопленных российских ПИИ, нежели реальный объем капиталовложений российских компаний (поскольку учитывает географию по первой стране — реципиенту капитала в длинных цепочках перекрестного владения фирмами), то по другим странам объемы накопленных там российских ПИИ по сравнению с информацией о фактических ПИИ российских компаний сильно занижены. Прежде всего речь идет о странах СНГ, а также Ираке, Индии, Пакистане и Бангладеш. Например, накануне украинского кризиса российские ПИИ на Украине были занижены ЦБ РФ примерно втрое (или на 10 млрд долларов) за счет исключения ПИИ, поступивших через офшоры. Если бы подобного занижения не было, то не Кипр, а Украина лидировала бы по объемам ПИИ из России.

Выявленные масштабы ПИИ российских ТНК позволяют оценить реальное место российского бизнеса среди иностранных инвесторов в тех или иных странах. Наибольшую роль в общем массиве ПИИ капи-

тал из РФ вне постсоветского пространства играет в Ираке и Бангладеш, где его доля превышает 20%, причем ведущие российские ТНК («ЛУКойл» и «ВымпелКом» соответственно) вошли в них через третьи страны. Однако даже эти два государства заметно уступают по уровню присутствия российского бизнеса таким странам СНГ, как Таджикистан и Армения (где больше половины всех ПИИ — российские), Беларусь и Узбекистан (доля российских инвесторов — свыше 40%). Это означает, что на уровне хозяйственных связей компаний существуют объективные предпосылки для развития региональной интеграции в рамках постсоветского пространства, то есть проект ЕАЭС не является сугубо политическим. И речь не идет лишь об «эффекте соседства». Ведь у членов ЕС, граничащих с Россией, показатели намного ниже: в Польше и Финляндии (впрочем, как и в Германии или Швеции) вклад российских ТНК в накопленные ПИИ не достигает даже 1%, а в странах Балтии — меньше 10% (это ниже, чем в любой из стран СНГ).

Комплексный анализ официальной и корпоративной статистики позволяет оценить реальные масштабы ПИИ из разных государств и в самой России. В действительности ведущими источниками ПИИ для РФ выступают компании из Германии, Франции и США (тогда как, по данным ЦБ РФ на 1 октября 2015 г., они занимали лишь 4-е, 7-е и 16-е места), а из малых стран — Австрии, Швеции и Финляндии (соответственно 11-е, 13-е и 14-е места) [3]. Кроме того, использование данных из отчетов компаний позволяет опуститься в анализе ПИИ с уровня стран до регионов и конкретных городов.

Концептуальная основа изучения географии инвестиций ТНК

При изучении географии сельского хозяйства и промышленности возникли разные частные концепции размещения, которые в 1930-е гг. пытались систематизировать несколько ученых, включая А. Лёша с его учением о пространственной организации хозяйства [22]. Однако во второй половине XX в. статические штандортные концепции с трудом описывали быстро меняющуюся экономическую реальность. Развитие сферы услуг, ускорение научно-технического прогресса, меняющего вместе с технологиями и ведущие факторы размещения промышленных предприятий, повышение волатильности цен на ресурсы, наконец, многозаводской характер крупных фирм, ставших к тому же ТНК, потребовали новых динамичных подходов.

Внимание к теоретическому объяснению роста фирмы повысилось в 1950-е гг. [26]. Тогда зародились и первые специальные концепции, объясняющие феномен ТНК. Со временем наиболее авторитетной концепцией ПИИ стала «эkleктическая парадигма» Дж. Даннинга [15]. Но при всей своей наглядности и аналитических достоинствах она рассматривает решение о локализации капиталовложений за рубежом в статике. Объясняя, как и почему компания начинает вывозить капитал,

эта теория не дает ответа на вопрос, что заставляет ТНК продолжать зарубежную экспансию. Нельзя с ее помощью ответить и на вопрос, почему фирма выбирает для ПИИ одни страны, игнорируя другие, похожие на них по экономическим характеристикам.

Динамизм в исследовании ПИИ был привнесен экономистами в рамках Гарвардского проекта изучения ТНК, позволившего создать концепцию жизненного цикла товаров [28]. С точки зрения вклада в географический анализ инвестиций было показано, что на разных стадиях жизненного цикла при производстве товара предъявляются разные требования к капиталу, трудовым ресурсам, научно-техническому потенциалу и т. д. Хотя позднее выяснилось, что далеко не все товары проходят растянутый жизненный цикл, позволяющий менять географию производства при переходе на следующие стадии цикла, с помощью этой концепции в 1970-е гг. удалось объяснить масштабный перенос промышленного производства из развитых стран в развивающиеся. Кроме того, именно участники Гарвардского проекта впервые на примере Канады и США обратили внимание на «эффект соседства» в географии ПИИ — предпочтение многими ТНК близлежащих стран, что не могла объяснить концепция Дж. Даннинга.

В 1970-е гг. динамический подход к объяснению ПИИ применили японские экономисты. На основе ревизии милитаристской концепции «летающих гусей» они попытались примирить макроэкономический подход в изучении внешней торговли (в рамках теории соотношения факторов производства О. Хекшера — Б. Улина) с микроэкономическими исследованиями ТНК. С тех пор концепция заметно усложнилась [25]. Определенные черты постепенной интернационализации бизнеса в одних странах под воздействием инвестиций ТНК из других, экономически более развитых государств удалось увидеть не только в Тихоокеанской Азии, но и Европе — когда германские инвесторы в начале 1990-х гг. стали осваивать Польшу, а затем с ее территории началась экспансия в страны бывшего СССР.

Динамические концепции, сопряженные с географическими теориями, появились в 1970-е гг. в Швеции, а потом получили развитие за ее пределами. Альтернативу концепции Дж. Даннинга попыталась создать Упсальская школа интернационализации фирмы [19], которая в России пока не слишком известна. От прикладных работ Дж. Ваупела и У. Дэвидсона (созданных в рамках концепции жизненного цикла товара) эта школа унаследовала интерес к географии ПИИ. При этом шведские ученые приблизились к описанию реальных механизмов принятия решений о ПИИ через использование выводов психологии и поведенческой школы в экономике (бихевиоризма). Двумя основными идеями Упсальской школы можно считать следующие.

1. Выход на мировые рынки — управленческое решение повышенного риска в условиях неопределенности. Нехватка опыта для решения новых задач обуславливает стадийность интернационализации компании. На первых этапах осваиваются простейшие формы внешней торговли, потом более сложные, затем фирма постепенно вовлекается в

зарубежное производство (начиная со сборочных цехов и заканчивая организацией предприятий полного цикла). Были даже предложены схематические модели стадийного развития ТНК [18]. Правда, наши исследования показывают, что специфика сферы услуг, а также возможность топ-менеджеров заранее получить опыт в других ТНК приводят в современных условиях к слабой выраженности стадий интернационализации у многих фирм.

2. Большое влияние на географию внешних связей ТНК оказывает «психологическое расстояние», которое определяется как реальной удаленностью, так и этнокультурными, языковыми барьерами. В итоге наблюдается пространственная диффузия ПИИ с разными рисунками для ТНК различных стран, в том числе из-за «эффекта соседства».

Наши расчеты показали, что «эффект соседства» нельзя абсолютизировать [21]. Хотя психологические барьеры важны, помимо фактора информированности и сугубо экономических мотивов на географию ПИИ сильно влияют внешнеполитические условия, что видно на примере инвестиционных связей России со странами Балтии.

Другой подход к динамическому анализу ПИИ восходит к концепции пространственной диффузии инноваций шведского географа Т. Хэгерстранда, которая спустя четверть века была применена к описанию распространения ПИИ на примере японских предприятий в ФРГ [27]. Впоследствии нами было показано, что базовая иерархически-волновая модель диффузии ПИИ у ТНК (а фактически ее дочерних предприятий и филиалов) характерна лишь для производителей технологически несложной промышленной продукции, ориентированной на массового потребителя, или компаний, оказывающих стандартный набор услуг [7]. Иерархический элемент означает размещение дочерних структур сначала в крупнейших центрах, а потом во второстепенных. Волновой элемент означает постепенную экспансию ПИИ из центров на периферию. Часто разделить иерархический и волновой элементы сложно. При возможности экономии на масштабе модель упрощается. Географический рисунок сильно искажается при «эффекте соседства» или наличии еще до осуществления ПИИ кооперационных связей ТНК и предприятий — реципиентов капитала (что понятно: исключается процесс постепенного роста информированности потенциального инвестора). Есть отрасли, например нефтегазовая, где иерархически-волновая диффузия в принципе не существует, так как варианты размещения предприятий сильно ограничены географией природных ресурсов, а нередко и государственным регулированием.

Опора на динамические концепции размещения позволяет выявлять важные тенденции прямого инвестирования. Безусловно, каждый инвестор может исходить из своего, относительно уникального набора мотивов размещения, но поведение всего массива ТНК в динамике часто удается объяснить довольно простыми закономерностями (тем более что ТНК нередко ориентируются в своих решениях на инвесторов-пионеров, особенно фирмы соотечественников).

Хотя масштабный рост ПИИ у большинства формирующихся российских ТНК начался приблизительно лишь в 2004—2008 гг., уже есть примеры перерастания компаний из так называемых региональных ТНК в подлинно глобальные. Иллюстрацией служит «ВымпелКом», который в 2004 г. начал заграничную экспансию с СНГ, в 2008 г. вышел с ПИИ в страны бывшего социалистического лагеря в Юго-Восточной Азии, а с 2011 г. приступил к глобальной экспансии, включающей Италию, Южную Азию, арабские страны и Тропическую Африку. Другой пример — «Сбербанк», начавший зарубежный бизнес с СНГ, а потом купивший активы в Турции и Центрально-Восточной Европе. Немало примеров поэтапной интернационализации с постепенно угасающим «эффектом соседства» и среди российских промышленных ТНК. Так, вначале владевший активами в европейской части России «ЕвроХим» установил в 2002 г. контроль над предприятием по выпуску удобрений в Литве. Через 10 лет «ЕвроХим» приобрел завод в Бельгии, в 2013 г. начал добычу сырья в Казахстане, в 2014-м осуществил ПИИ в Китае, а в 2015-м — в США.

На внутривнутристрановом уровне закономерности иерархически-волновой диффузии ПИИ лучше видны на примерах освоения рынков России зарубежными ТНК. Так, «Макдоналдс», вложивший в России уже свыше 1 млрд долларов (более чем в 500 ресторанов на территории свыше 50 субъектов Федерации), — яркий пример базовой модели иерархически-волновой диффузии ПИИ. Его первый ресторан появился в Москве в 1990 г. За следующие 10 лет «Макдоналдс» открыл 38 новых ресторанов в столице и 32 предприятия в городах Московской области (то есть налицо начало волнового элемента диффузии). Иерархический элемент диффузии ПИИ американской компании в России начался в 1996 г., когда ее первый ресторан появился в Санкт-Петербурге. Далее предприятия «Макдоналдса» начали работать в других городах-миллионерах европейской части России — Нижнем Новгороде (1997 г.), Казани и Самаре (1999 г.), Ростове-на-Дону (2001 г.), причем из каждого крупного города начиналась своя волновая диффузия ПИИ. На Урал «Макдоналдс» пришел лишь в 2000-е гг., а в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке у него до сих пор нет ресторанов.

Примером упрощенной диффузии ПИИ под влиянием эффекта масштаба, причем со сдвигом первого центра размещения из-за «эффекта соседства», служит пивоваренная компания «Балтика», контролируемая «Балтик Бевереджиз Холдинг». Так, в 1993 г. скандинавские инвесторы приобрели 75% акций завода «Балтика» в Петербурге, в 1996 г. «Балтика» стала владельцем 60% акций «Ярпиво» в Ярославле (потом все доли были увеличены), в 1997 г. установила контроль над заводами в Ростове-на-Дону и Туле (позднее эти предприятия расширились). Лишь в 1999 г. фирма вышла за пределы европейской части России, установив контроль над заводами в Челябинске (прекратил работу в 2015 г.) и Красноярске. Диффузия продолжилась в 2002—2003 гг., когда были построены новые заводы в пригороде Самары и Хабаровске и куплен пакет акций пивоваренной компании в Воронеже. В 2007—2008 гг. построен завод в Новосибирске.

Несмотря на то что у некоторых компаний, прежде всего машиностроительных, пространственная диффузия не вписывается в обобщенные модели, сложение данных по большому массиву отдельных фирм позволяет увидеть ряд закономерностей в географии ПИИ. Во-первых, в качестве реципиентов ПИИ доминируют крупнейшие экономические центры, прежде всего Москва, а также Санкт-Петербург (особенно за счет североамериканских инвесторов), хотя постепенно их доля сокращается, по крайней мере за счет соседних регионов. Эпизодическое увеличение удельного веса крупнейших центров не опровергает иерархически-волновую модель, поскольку сопряжено с приходом новой группы иностранных ТНК в периоды улучшения инвестиционного климата в России (ведь для «новичков» диффузия только начинается).

Во-вторых, в географии ПИИ отдельных стран прослеживается «эффект соседства». Например, по данным ЦБ РФ, в Карелии на сегодняшний день из 234 млн долларов накопленных ПИИ на Финляндию приходится 64 млн долларов (1-е место). В Санкт-Петербурге в официальной статистике Финляндия пропускает вперед только Кипр (у Финляндии 1093 млн долларов, а у куда более значимого для России инвестиционного партнера Германии — лишь 667 млн). Зато на Дальнем Востоке доминируют восточноазиатские инвесторы (например, в Приморском крае южнокорейские ПИИ по объему уступают только псевдоиностранным вложениям с Кипра). Яркое «эффект соседства» проявляется на примерах стран, которые в принципе не вывозят капитал в значительном объеме. Так, из 465 млн долларов ПИИ, накопленных в Калининградской области, 39 млн приходится на Литву, тогда как общий объем ПИИ этой страны в России составил 129 млн долларов.

Прикладные выводы

Выявленные закономерности размещения ПИИ внутри страны могут быть использованы для стимулирования притока этих инвестиций в российские регионы. Определение места региона в иерархически-волновой диффузии компаний той или иной отраслевой и страновой принадлежности (даже с учетом множества искажений и отклонений от базовой модели) позволит лучше понять успехи и неудачи проводимой правительством инвестиционной политики.

Примером может служить Санкт-Петербург, который теоретически должен для иностранных торговых сетей становиться вторым по времени осуществления ПИИ центром размещения после Москвы, а для североамериканских ТНК даже первым. Действительно, известная германская торговая сеть «Метро Кэш энд Керри» открыла свой магазин в «северной столице» в 2003 г., спустя лишь два года после появления такого в Москве (и на год раньше, чем в Казани). Однако крупнейшая российская торговая сеть под иностранным контролем, французская «Ашан», придя в 2002 г. в московский регион, в Санкт-Петербурге от-

крыла гипермаркет только в 2006 г., и даже на несколько дней позже, чем в Нижнем Новгороде и Екатеринбурге. Шведская ИКЕА, несмотря на «эффект соседства», в 2000 г. сначала пришла в Москву (правда, тогда она действовала через германское подразделение), и только в конце 2003 г. открыла магазин в Петербурге, лишь на несколько месяцев раньше, чем в Казани (поскольку стройка в «северной столице» была заморожена из-за конфликта с властями).

Показателен случай Тюменской области, где на 1 октября 2015 г. (без учета автономных округов) накопленные ПИИ составили 15,4 млрд долларов. Впереди было лишь четыре российских региона, но более 99% этих капиталовложений — из ЕС, при том что Тюменская область находится в азиатской части России. С учетом обычно заметного «эффекта соседства» в географии ПИИ это ставит вопрос о недоиспользованном инвестиционном потенциале региона для ПИИ из Азии. Поэтому, помимо диверсификации инвестиционных контактов за счет США, Тюменской области следует обратить внимание на такие значимые источники капитала, как Япония, Китай, Республика Корея и Сингапур. Анализ времени появления конкретных ТНК в Тюменской области (магазинов «Ашан», ресторанов «Макдоналдс», предприятий других ТНК, хорошо описываемых моделью иерархически-волновой диффузии) показывает, что регион часто проигрывает соседям в негласных «иерархиях» городов для компаний-инвесторов. В итоге успехи области во многом связаны с богатыми природными ресурсами, а не с активностью властей в инвестиционной сфере.

На основе использования динамических концепций размещения можно предложить универсальные рекомендации для целых типов регионов. Так, в приграничных районах важно уделять внимание информационной работе с потенциальными инвесторами из соседних стран. Это (среди прочего) предусматривает перевод ориентированных на инвесторов региональных интернет-сайтов не только на английский, но и в случае северо-западных регионов России, например, на финский язык, а дальневосточных — на китайский.

Можно дать рекомендации и российским соседям. Пока мы видим лишь единичные случаи использования Финляндии, стран Балтии или Польши в качестве отправной точки для инвестиционного освоения российскими ТНК всего ЕС. Отчасти это вызвано опасениями малых стран получить чрезмерное доминирование бизнес-структур крупного соседа. Однако модель иерархически-волновой диффузии ПИИ показывает, что российские ТНК вряд ли будут стремиться полностью захватить узкие рынки — после получения необходимого опыта работы в условиях законодательной системы ЕС при отчасти русскоязычной среде компании направят свою экспансию дальше, в другие страны Евросоюза. При этом сами балтийские соседи России в итоге получают дополнительные ПИИ.

Исследование выполнено за счет гранта РНФ (проект 14-28-00097) в ИМЭМО им. Е. М. Примакова РАН.

Список литературы

1. Банников А. Ю. Кластеры как новая форма территориальной организации химической промышленности Германии : автореф. дис. ... канд. геогр. наук. М., 2015.
2. Витковский О. В. География промышленности зарубежных стран. М., 1997.
3. Входящие прямые инвестиции в Российскую Федерацию из-за рубежа по инструментам и странам-инвесторам в 2014—2015 гг. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/direct_investment/dir-inv_in_country_2.xlsx (дата обращения: 01.05.2016).
4. Гречко Е. А. Модели управления транснациональными корпорациями в условиях глобализации. М., 2006.
5. Кузнецов А. В. Германия: современные особенности географии прямых зарубежных инвестиций // Вопросы экономической и политической географии зарубежных стран. 1999. Вып. 14. С. 69—81.
6. Кузнецов А. В. Место стран Балтии в географических сегментах крупнейшей ТНК Европы // Балтийский регион. 2015. № 1. С. 36—48.
7. Кузнецова О. В., Кузнецов А. В., Туровский Р. Ф., Четверикова А. С. Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов. М., 2007.
8. Лобанов М. М. Трансформация отраслевой и территориальной структуры промышленности постсоциалистических стран Центрально-Восточной Европы : автореф. дис. ... канд. геогр. наук. М., 2010.
9. Мироненко Н. С., Фомичев П. Ю., Гитер Б. А. Транснационализация мирового хозяйства // Пространственные структуры мирового хозяйства М., 1999. С. 197—224.
10. Прусс Е. А. Особенности современного размещения иностранных банков на территории США // Вопросы экономической и политической географии зарубежных стран. 2009. Вып. 18. С. 158—170.
11. Самусенко Д. Н. Географический анализ процессов прямого инвестирования в современном мировом хозяйстве // Вестник Московского университета. Сер. 5 : География. 2014. № 1. С. 42—48.
12. Слука Н. А., Пилька М. Э. Глобальность городов США с позиций корпоративного подхода // Економічна та соціальна географія. 2014. Вып. 1 (69). С. 86—94.
13. Buckley P. J., Ghauri P. N. Globalisation, Economic Geography and the Strategy of Multinational Enterprise // Journal of International Business Studies. 2004. Vol. 35, № 2. P. 81—98.
14. Davidson W. H. The Location of Foreign Direct Investment Activity: Country Characteristics and Experience Effects // Journal of International Business Studies. 1980. Vol. 11, № 2. P. 9—22.
15. Dunning J. H. Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? // Journal of International Business Studies. 1998. Vol. 29, № 1. P. 45—66.
16. Globaltrans Investment PLC. Directors' report and consolidated financial statements for the year ended 31 December 2014. URL: http://www.globaltrans.com/fileadmin/migrated/content_uploads/GLTR_consolidated_FS_2014_Execution_copy_01.pdf (дата обращения: 01.05.2016).
17. Hayter R., Watts H. D. The Geography of Enterprise: A Reappraisal // Progress in Human Geography. 1983. Vol. 7, № 2. P. 157—181.
18. Håkanson L. Towards a Theory of Location and Corporate Growth // Spatial analysis, industry and the industrial environment / ed. by F. E. I. Hamilton, G. J. R. Linge. Chichester, N. Y., 1979. P. 115—138.
19. Johanson J., Vahlne J.-E. The Internationalization Process of the Firm — A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments // Journal of International Business Studies. 1977. Vol. 8, № 1. P. 23—32.

20. *Krumme G.* Toward a Geography of Enterprise // *Economic Geography*. 1969. Vol. 45, № 1. P. 30—40.
21. *Kuznetsov A. V., Kvashnin Yu. D., Nevskaya A. A., Chetverikova A. S.* EAEU and Eurasia: Monitoring and Analysis of Direct Investments. St. Petersburg, 2015.
22. *Lösch A.* Die räumliche Ordnung der Wirtschaft. Jena, 1940.
23. *McNee R. B.* Functional Geography of the Firm, with an Illustrative Case Study from the Petroleum Industry // *Economic Geography*. 1958. Vol. 34, № 4. P. 321—337.
24. *OECD* Benchmark Definition of Foreign Direct Investment : 4th ed. P., 2008.
25. *Ozawa T.* The (Japan-Born) “Flying-Geese” Theory of Economic Development Revisited — and Reformulated from a Structuralist Perspective // *Global Policy*. 2011. Vol. 2, № 3. P. 272—285.
26. *Penrose E.* The Theory of the Growth of the Firm. Oxford, 1959.
27. *Schlunze R. D.* Spatial Diffusion of Japanese Firms in West Germany and West Berlin from 1955 to 1989 // *Geographical Review of Japan. Series B*. 1992. Vol. 65, № 1. P. 32—56.
28. *Vernon R.* International Investment and International Trade in the Product Cycle // *The Quarterly Journal of Economics*. 1966. Vol. 80, № 2. P. 190—207.

Об авторе

Алексей Владимирович Кузнецов, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, заместитель директора, Институт мировой экономики и международных отношений им. Е. М. Примакова РАН (ИМЭМО РАН), Россия.

E-mail: kuznetsov@imemo.ru

Для цитирования:

Кузнецов А. В. Особенности анализа географии зарубежных инвестиций транснациональных корпораций // *Балтийский регион*. 2016. Т. 8, № 3. С. 30—44. doi: 10.5922/2074-9848-2016-3-2.



FRAMEWORK FOR THE ANALYSIS OF GEOGRAPHY OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS INVESTMENTS ABROAD

A. Kuznetsov *

* *Primakov Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences 23 Profsoyuznaya ul., Moscow, 117997, Russia*

Submitted on May 10, 2016

This article develops a methodology for studying the geography of companies — an area of human geography that remains understudied in Russia. The authors refer to foreign direct investment (FDI) studies to stress the importance of analysing individual transnational corporations. Special attention is paid to FDI statistics, including international statistics provided by IMF, OECD, and UNCTAD, the official data of central banks on FDI destinations, and information on companies' assets by geo-

graphical segments. The article emphasises limitations of classical localisation concepts (e.g. A. Lösch's theory) and key concepts of transnationalisation (e.g. J. H. Dunning's 'eclectic paradigm', R. Vernon's 'product life cycle', and the 'flying geese paradigm' developed by Japanese authors). Dynamic localisation concepts (e.g. the Uppsala model and hierarchical/wave diffusion models) are considered an important contribution to the existing theoretical framework for studying FDI geography. Various patterns of spatial distribution of FDI are examined taking Russian transboundary investments, including those distorted by the 'neighbourhood effect' as an example.

Key words: foreign direct investments (FDI), transnational corporation (TNC), dynamic localisation concepts, geography of companies.

References

1. Bannikov, A. Yu. 2015, *Klastery kak novaja forma territorial'noj organizatsii khimicheskoy promyshlennosti Germanii* [Clusters as a new form of territorial organization of the German chemical industry], PhD thesis, Moscow.
2. Vitkovskij, O. V. 1997, *Geografija promyshlennosti zarubezhnyh stran* [Geography of industry of foreign countries], Moscow.
3. *Russian Federation: Inward Foreign Direct Investment Positions by Instruments and Geographical Allocation in 2013—2015*, available at: http://www.cbr.ru/eng/statistics/credit_statistics/direct_investment/dir-inv_in_country_2_e.xlsx (accessed 1 May 2016).
4. Grechko, E. A. 2006, *Modeli upravlenija transnatsional'nymi korporatsijami v uslovijah globalizatsii* [Management models of transnational corporations in conditions of globalization], Moscow.
5. Kuznetsov, A. V. 1999, Germanija: sovremennyye osobennosti geografii prjamyh zarubezhnyh investitsij [Germany: modern features of foreign direct investment geography], *Voprosy ekonomicheskoy i politicheskoy geografii zarubezhnyh stran*, no. 14, p. 69—81.
6. Kuznetsov, A. V. 2015, The Baltics in the Geography of the Largest Transnational Corporations of Europe, *Baltic Region*, no. 1, p. 25—35. DOI: 10.5922/2079-8555-2015-1-2.
7. Kuznetsova, O. V., Kuznetsov, A. V., Turovskij, R. F., Chetverikova A. S. 2007, *Investitsionnyje strategii krupnogo biznesa i ekonomika regionov* [Investment strategies of large business and economy of regions], Moscow.
8. Lobanov, M. M. 2010, *Transformatsija otraslevoj i territorial'noj struktury promyshlennosti postsotsialisticheskikh stran Tsentral'no-Vostochnoj Jevropy* [Transformation of industrial and territorial structure of industry of post-socialist countries of Central and Eastern Europe], PhD thesis, Moscow.
9. Mironenko, N. S., Fomichev, P. Yu., Giter, B. A. 1999, Transnatsionalizatsija mirovogo khozjajstva [Transnationalization of world economy], *Prostranstvennyje struktury mirovogo khozjajstva*, Moscow, p. 197—224.
10. Pruss, Ye. A. 2009, Osobennosti sovremennogo razmeschenija bankov na territorii SShA [Specifics of modern localization of foreign banks in the USA], *Voprosy ekonomicheskoy i politicheskoy geografii zarubezhnyh stran*, no. 18, p. 158—170.
11. Samusenko, D. N. 2014, Geograficheskij analiz protsessov prjamogo investirovanija v sovremennom mirovom khozjajstve [Geographical analysis of FDI processes in modern world economy], *Vestnik Moskovskogo universiteta, Ser. 5. Geografija*, no. 1, p. 42—48.
12. Sluka, N. A., Pil'ka, M. E. 2014, Global'nost' gorodov SShA s positsij korporativnogo podhoda [Global status of US cities from corporate approach], *Ekonomichna ta sotsial'na geografija*, no. 1 (69), p. 86—94.

13. Buckley, P.J., Ghauri, P.N. 2004, Globalisation, Economic Geography and the Strategy of Multinational Enterprise, *Journal of International Business Studies*, Vol. 35, no. 2, p. 81—98.
14. Davidson, W.H. 1980, The Location of Foreign Direct Investment Activity: Country Characteristics and Experience Effects, *Journal of International Business Studies*, Vol. 11, no. 2, p. 9—22.
15. Dunning, J.H. 1998, Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? *Journal of International Business Studies*, Vol. 29, no. 1, p. 45—66.
16. Globaltrans Investment PLC, 2015, *Directors' report and consolidated financial statements for the year ended 31 December 2014*, available at: http://www.globaltrans.com/fileadmin/_migrated/content_uploads/GLTR_consolidated_FS_2014_Execution_copy_01.pdf (accessed 1 May 2016).
17. Hayter, R., Watts, H.D. 1983, The Geography of Enterprise: A Reappraisal, *Progress in Human Geography*, Vol. 7, no. 2, p. 157—181.
18. Håkanson, L. 1979. Towards a Theory of Location and Corporate Growth. In: Hamilton, F. E. I., Linge, G. J. R. (eds.), *Spatial analysis, industry and the industrial environment*, Chichester — N. Y., p. 115—138.
19. Johanson, J., Vahlne, J.-E. 1977, The Internationalization Process of the Firm — A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments, *Journal of International Business Studies*, Vol. 8, no. 1, p. 23—32.
20. Krumme, G. 1969, Toward a Geography of Enterprise, *Economic Geography*, Vol. 45, no. 1, p. 30—40.
21. Kuznetsov, A. V., Kvashnin, Yu. D., Nevskaya, A. A., Chetverikova, A. S. 2015, *EAEU and Eurasia: Monitoring and Analysis of Direct Investments*, St. Petersburg.
22. Lösch, A. 1940, *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*, Jena.
23. McNee, R. B. 1958. Functional Geography of the Firm, with an Illustrative Case Study from the Petroleum Industry, *Economic Geography*, Vol. 34, no. 4, p. 321—337.
24. OECD, 2008, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, 4th edition, Paris.
25. Ozawa, T. 2011, The (Japan-Born) “Flying-Geese” Theory of Economic Development Revisited — and Reformulated from a Structuralist Perspective, *Global Policy*, Vol. 2, no. 3, p. 272—285.
26. Penrose, E. 1959, *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford.
27. Schlunze, R. D. 1992, Spatial Diffusion of Japanese Firms in West Germany and West Berlin from 1955 to 1989, *Geographical Review of Japan, Series B*, Vol. 65, no. 1, p. 32—56.
28. Vernon, R. 1966, International Investment and International Trade in the Product Cycle, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, no. 2, p. 190—207.

About the author

Prof. Alexey V. Kuznetsov, corresponding member of the Russian Academy of Sciences, Deputy Director for Research, Primakov Institute of World Economy and International Relations of the RAS, Russia.

E-mail: kuznetsov@imemo.ru

To cite this article:

Kuznetsov A. V. 2016, Framework for the Analysis of Geography of Transnational Corporations Investments Abroad, Baltijskij region, Vol. 8, no. 3, p. 30—44. doi: 10.5922/2074-9848-2016-3-2.