

А. В. Кузнецов¹

ТНК — УСИЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ РОЛИ ИЛИ УСЛОЖНЕНИЕ АДАПТАЦИИ К ТЕНДЕНЦИЯМ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ?

Текущее десятилетие характеризуется ростом непредсказуемости многих важных для мирового развития политико-экономических процессов. В Европе с осени 2018 года на протяжении многих месяцев действительно никто не может сказать, когда и в каком формате состоится выход Великобритании из ЕС, притом что конфигурация Брексита, бесспорно, окажет существенное влияние на внешнеэкономические связи многих стран, причем не только членом крупнейшего европейского интеграционного проекта. Весьма туманны перспективы протекционистской политики администрации Д. Трампа в США, при этом характер участия США в мирохозяйственных связях так или иначе затрагивает почти все государства. Непрерывающиеся политические проблемы на Ближнем Востоке и в Северной Африке, растущая нестабильность в Латинской Америке также не добавляют определенности при попытке оценить современные тренды мирового развития.

Тем не менее проблему предсказуемости мирового развития надо решать, и одним из вариантов, на наш взгляд, является анализ отдельных групп субъектов международных отношений, их способности, с одной стороны, участвовать в формирующейся системе полицентрического глобального управления, а с другой — самим адаптироваться к изменчивости значи-

мых международных процессов. Одной из наиболее перспективных для исследования групп таких субъектов, по нашему мнению, являются транснациональные корпорации (ТНК).

Согласно определению, которое дала ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию), к ТНК или многонациональным предприятиям (как их все чаще называют) относятся компании любой организационно-правовой формы, состоящие из головного предприятия и дочерней либо зависимой структуры, где головное предприятие владеет минимум 10 %, в другой стране². По сути, фирмы — прямые инвесторы и ТНК объявляются синонимами. Такая трактовка позволяет отнести к многонациональным предприятиям большинство крупных участников внешнеэкономических связей, что делает ТНК важными участниками мировой экономики.

По данным ЮНКТАД, в мире действует около 100 тыс. ТНК. Валовая добавленная стоимость, создаваемая в зарубежных подразделениях ТНК, в 2017 году составила около 7,3 трлн долларов, или 9 % мирового ВВП. Еще значительно вклад в мировой ВВП у ТНК за счет дочерних предприятий и филиалов ТНК на родине. При этом суммарная выручка только зарубежных подразделений составила более 30,8 трлн долларов (что почти на 37 % превышает мировой экспорт товаров и услуг), а общая занятость в этих структурах ТНК достигла 73,2 млн человек³. По сравнению с 1990 годом, вклад зарубежных подразделений ТНК в мировой ВВП увеличился в 1,7 раза, число занятых — в 2,7 раза, а объем накопленных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) — в 14 раз. Аккумулированный объем ПИИ в мире к концу 2017 года оказался на уровне примерно 31 трлн долларов, в том числе ежегодный поток ПИИ составил свыше 1,4 трлн долларов (это около 7 % всех вложений в основной капитал в мире за год).

² World Investment Report 2018. Methodological Note. P. 3. URL: https://unctad.org/en/PublicationChapters/wir2018chMethodNote_en.pdf.

³ World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies. Geneva: UNCTAD, 2018. P. 20. Попутно заметим, что актуальные данные ЮНКТАД получают на основе собственных эконометрических моделей, так что приведенные показатели оказались существенно ниже цифр, рассчитанных за год до этого.

¹ Временно исполняющий обязанности директора Института научной информации по общественным наукам (ИНИОН) РАН, заместитель директора по научной работе ИМЭМО РАН (2013–2019), член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор МГИМО (Университета) МИД России. Автор более 300 научных публикаций, в т. ч.: монографии «Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект» (удостоена медали РАН); нескольких коллективных монографий, посвященных экономике стран ЕС, европейской и евразийской интеграции, региональной политике, российским внешнеэкономическим связям; свыше 20 статей в журналах, индексированных Scopus и WoS, включая «Foreign Investments of Russian Companies: Competition with West European and East Asian Multinationals», «Prospects of Diversifying Russian Direct Investment Abroad», «Framework for the Analysis of Geography of Transnational Corporations Investments Abroad» и др. Главный редактор журнала «Контурь глобальных трансформаций: политика, экономика, право». Член Ученого совета Русского географического общества, правления Ассоциации европейских исследований. Награжден Почетной грамотой Президента РФ за заслуги в научной деятельности.

ТНК как субъекты международных отношений

Растущий вклад ТНК в мировой ВВП и трансграничные потоки товаров, услуг и капитала уже несколько последних десятилетий порождают оживленную дискуссию о превращении ТНК в важных субъектов международных отношений. При характеристике глобализации нередко можно увидеть даже сопоставление масштабов крупнейших бизнес-империй с отдельными государствами¹. Проводившиеся в текущем десятилетии переговоры по созданию мегарегиональных торговых соглашений также оставляли большой простор для прогнозирования растущего веса ТНК в трансформации элементов глобального регулирования международных экономических отношений. При этом эволюция стратегий ТНК, их бо́льшая, чем прежде, гибкость вследствие развития новых информационно-коммуникационных технологий и продолжающегося научно-технического прогресса в производственном секторе позволяют компаниям успешнее адаптироваться к негативным аспектам инвестиционного климата той или иной страны. По сути, глобализация не столько замедлилась вследствие последнего мирового экономического кризиса («великой рецессии»), сколько изменила свой характер, открывая новые возможности для усиления роли ТНК².

В некоторых долгосрочных прогнозах даже отдельно рассматриваются сценарии размывания роли государств и традиционного миропорядка, когда им на смену приходят сетевые модели мироустройства с ключевым значением не правительств, а ТНК и других негосударственных субъектов³. «Созидательному разрушению» современной политической организации мира под влиянием крупного бизнеса, причем на всех уровнях — от глобального до национального, посвящены специальные научные исследования⁴.

Крупные компании действительно имеют возможность влиять на мировое развитие в целом и перспективы экономического благополучия отдельных стран. В частности, ТНК способны оказывать воздействие на страны через такой инструмент, как трансграничные цепочки создания стоимости. Хорошо известно, что стадии этих цепочек сильно различаются по вкладу в образование добавленной стоимости, формируя так называемую кривую улыбки, когда самыми невыгодными для стран-реципиентов ПИИ оказываются примитивные производственные стадии⁵. При этом именно ТНК в конце концов принимают решения о локализации своих предприятий. В связи с этим много-

национальные компании могут сильно воздействовать на национальные государства, особенно на небольшие страны, постоянно выдвигая требования по улучшению инвестиционного климата. Фактически речь идет о воздействии транснационального бизнеса на национальное законодательство в сфере экономики. Поскольку некоторые государства пытаются из этого процесса получить свою выгоду, появляются такие спровоцированные транснационализацией бизнеса феномены, как офшоры и конкуренция юрисдикций (например, путем создания специальных экономических зон с льготным режимом хозяйствования).

В пользу растущей автономии частного бизнеса от национальных государств свидетельствует и *потеря многими ТНК национальной почвы*. При всей волнообразности динамики иностранных портфельных инвестиций в акции в долгосрочном плане растет доля зарубежных акционеров даже в самых крупных компаниях. Расширение присутствия иностранных инвесторов на местных фондовых рынках, равно как и стремление ведущих ТНК публично разместить свои акции на крупнейших биржах за рубежом, привели к тому, что во многих всемирно известных фирмах иностранным портфельным инвесторам принадлежит значительная (а иногда и доминирующая) часть акций. Например, в конце 2017 года швейцарцы владели лишь 34,5 % акций «Nestle», тогда как физические и юридические лица из США — 32,3 %, а представители стран ЕС — еще порядка 20 %⁶. Этот процесс затронул даже очень крупные страны. Так, в крупнейшей германской ТНК «Volkswagen» в 2018 году иностранным акционерам принадлежало около 40 % капитала, в том числе свыше 20 % голосующих акций. В находившемся на втором месте в ФРГ по величине зарубежных активов концерне «Daimler» иностранцы владели свыше 67 % капитала, у следовавшего за ним «Siemens» показатель был 70 % (причем в обоих случаях инвесторы из США лишь немного отставали по суммарной доле от немцев) и т. д. Все чаще в руководящих органах крупнейших ТНК весьма значительную долю занимают иностранцы.

Таким образом, уже можно говорить не только о появлении конкурентоспособного национального бизнеса в неконкурентоспособных странах (когда благодаря ПИИ производство переносится в страны с меньшими издержками и забота об улучшении инвестиционного климата на родине уходит из числа приоритетов ТНК), но и о постепенном отрыве сверхкрупного бизнеса от национального общества. Глобальными по своей сути становятся и некоторые ТНК «второго эшелона». Углубление проектов региональной интеграции, особенно в ЕС (в меньшей степени в Северной Америке и пока довольно слабо в других регионах мира), ведет к формированию многонационального характера иногда даже у сравнительно небольших региональных ТНК.

Не случайно появился также феномен *компаний, рожденных транснациональными*. Вернее, речь идет о компаниях, которые слишком быстро (в тече-

¹ См., например: Глобальное управление: возможности и риски / ОГПМО РАН; отв. ред. В. Г. Барановский, Н. И. Иванова. М.: ИМЭМО РАН, 2015. С. 83.

² Есть большое количество работ по новым чертам глобализации. Прочитайте для иллюстрации: Хейфец Б. А. Глобализация не кончается, она становится другой // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2018. № 1. С. 14–33.

³ См.: Перспективы экономической глобализации / [А. С. Булатов и др.]; под ред. А. С. Булатова. М.: КноРус, 2019. Гл. 1.

⁴ См.: Лебедева М. М., Харкевич М. В. Роль бизнеса в трансформации политической организации мира // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2018. № 1. С. 34–51.

⁵ Подробнее см.: Смородинская Н. В., Малыгин В. Е., Катков Д. Д. Сетевое устройство глобальных стоимостных цепочек и специфика участия национальных экономик // Общественные науки и современность. 2017. № 3. С. 55–68.

⁶ Здесь и далее при ссылке на статистическую информацию по отдельным ТНК используются их корпоративные годовые или финансовые отчеты, размещенные в Интернете.

ние 1–3 лет после создания) начинают осуществлять ПИИ. При этом терминологического единства пока нет — их называют *international new ventures*, *global start-ups*, *born global* или *early internationalizing firms*¹. Важно то, что такие компании, на первый взгляд, опровергают основные идеи Уппсальской школы интернационализации фирмы о поэтапной интернационализации бизнеса². Нет у многих компаний, рожденных транснациональными, и национально обусловленных этнокультурной и исторической близостью приоритетов в географии ПИИ (в том числе вследствие языкового и образовательного факторов при привлечении иностранных членов советов директоров). На самом деле особое противоречие с идеями Уппсальской школы нет, поскольку поэтапный характер зарубежной экспансии на фоне проявления психологического расстояния («эффекта соседства»), связанный с обучением внешнеэкономической деятельности, характерен не для компаний, а для работающих в них людей. В условиях ускоренной интернационализации топ-менеджмента создается все больше возможностей для создания компаний, сразу ориентированных на транснациональный характер бизнеса людьми, которые уже успели получить необходимое для этого образование и/или опыт работы в других ТНК. То, что было большой редкостью даже в развитых странах в 1970-х годах (когда шведские ученые предложили соответствующую теоретическую концепцию), сейчас наличествует даже в развивающихся странах (например, в секторе информационных технологий в Индии). При этом такого рода компании, в отличие от «классических» ТНК, чаще не относятся к крупному, а тем более сверхкрупному бизнесу.

Пределы международной автономии ТНК

Говоря о растущей роли ТНК в мировой экономике, потере связи транснационального бизнеса с национальной почвой, нельзя забывать о том, что *государство не собирается «умирать»*. Значительные масштабы нескольких сотен ведущих ТНК, действительно превращающихся в глобальные по охвату бизнеса компании, не отменяют регионального или в лучшем случае бирегионального (например, с акцентом на Европу и Северную Америку) характера остальных десятков тысяч ТНК. Многие фирмы-инвесторы представлены лишь в двух-трех соседних государствах. Более того, меняющийся под воздействием глобализации мир создает сложности не только правительствам, но и бизнесу, который должен уметь быстро адаптироваться к новым трендам. При этом потеря национальной почвы не позволяет ТНК эффективно воздействовать на правящие элиты стран изнутри.

Яркой иллюстрацией ограниченной власти ТНК в международных отношениях стала «война санкций» России с Западом вследствие событий на Украине. Не-

смотря на явные убытки западных компаний, политическая конфронтация привела и к ограничениям в сфере ПИИ, и к сворачиванию товарооборота России и ЕС. Так, если в 2013 году товарная торговля с ЕС-28 составила 417,6 млрд долларов (49,6 % внешнего товарооборота России и 9,6 % внешнего товарооборота ЕС без учета торговли стран-членов друг с другом), то в 2018 году показатель упал до 294,2 млрд долларов (42,7 % российского товарооборота и 6,4 % товарооборота ЕС). В результате Россия переместилась с 3-го на 4-е место среди торговых партнеров ЕС³. При этом крупные европейские ТНК, на которые приходился основной объем накопленных в России ПИИ, не смогли серьезно повлиять на смягчение «войны санкций», где солирует национальное государство — США. Напротив, события 2018 года показывают, что маховик протекционизма США раскручивается — так называемым санкциям подверглись российские частные бизнес-империи. Более того, О. Дерипаска и В. Вексельберг, владеющие самыми крупными (наряду с компаниями ЛУКОЙЛ, «Севергрупп» и «Евраз») российскими частными транснациональными бизнес-империями (соответственно «Эн+» и «РЕНОВА»), вынуждены адаптироваться к ограничениям не только в Северной Америке, но и в Европе.

Для европейского бизнеса еще более ощутимым ударом оказался референдум в Великобритании о выходе из ЕС. Сложные переговоры о формате так называемого Брексита, как и сама идея референдума, подчиняются больше логике британской внутривнутриполитической борьбы, а не экономическим интересам Соединенного Королевства или их партнеров по европейской интеграции. В результате компании из Англии могут лишь «голосовать ногами», перенося свои офисы в Ирландию или на континент. Не случайно в 2017 году в Ирландии зафиксирован рост ВВП на уровне 7,2 %, а в 2018 году он оценивался в 6,8 % против соответственно 2,4 и 1,9 % в среднем по ЕС (и зоне евро). Зато в самой Великобритании показатель динамики ВВП в 2016–2017 годах замедлился до 1,8 %, а в 2018-м упал до 1,4 %⁴.

Есть еще много глобальных по своему значению событий, на которые ТНК не могут повлиять. Из истории XX века известно, что отдельные ТНК финансировали государственные перевороты в ряде развивающихся стран, наживались на торговом посредничестве во время крупных войн, однако в целом транснациональный бизнес процветал преимущественно в годы либерализации внешней торговли и относительной разрядки в международных отношениях. В связи с этим формирование почти сплошного пояса нестабильности в Северной Африке, на Ближнем и Среднем Востоке привело к сворачиванию активности многих ТНК, которую не удалось полностью переориентировать на другие регионы. Особенно значимо это оказалось для стран, где ТНК только формируются. Наибольшее влияние события текущего десятилетия ока-

¹ См., например: *Arte P., Barron A.* Early Internationalisation of New and Small Indian Firms: An Exploratory Study // *Progress in International Business Research*. 2017. P. 525–558.

² *Johanson J., Vahlne J.-E.* The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership // *Journal of International Business Studies*. 2009. № 9. P. 1411–1431.

³ Расчеты автора на основе статистики ФТС России (<http://www.customs.ru>) и Евростата (<https://ec.europa.eu/eurostat>).

⁴ *European Economic Forecast. Winter 2019 (interim)* // *European Commission Institutional Paper 096. Febr. 2019.* URL: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ip096_en.pdf.

зали на ТНК из арабских монархий Персидского залива, которые были вынуждены начать географическую диверсификацию прямых инвестиций за счет поиска более стабильных мест приложения капитала по сравнению с сопредельными странами. Для российских ТНК потери капиталовложений в Ливии, исчисляемые сотнями миллионов долларов, также оказались заметны, хотя они были меньше потерь ряда европейских ТНК (в целом годовой приток ПИИ в Ливию упал с более чем 3 млрд долл. в 2007–2009 гг. до ничтожных показателей)¹. Самым ярким примером оказалась компания «Татнефть», которая в текущее десятилетие входила со значительными активами в три зарубежные страны — в Ливию, Сирию и на Украину.

Из-за неясности с будущим санкционного режима США непонятны перспективы вовлечения в потоки ПИИ такой крупной страны, как Иран. Новым очагом нестабильности может стать Венесуэла. Даже ведение бизнеса в более устойчивых развитых странах создает новые проблемы для ТНК вследствие роста геополитической нестабильности в мире. Например, нынешний миграционный бум в ЕС, обусловленный событиями в арабских странах, создаст в перспективе напряженность на рынках труда и в целом в обществе, причем с учетом низкой квалификации многих прибывших мигрантов и сложностей их культурной адаптации это не будет способствовать улучшению деловой среды для европейских компаний.

Новые тренды в мире ТНК

Нельзя забывать, что мир ТНК разнороден. Компаниям приходится адаптироваться не только к последствиям новых политических процессов, но и к трансформации экономической конкуренции. Так, в 2010-е годы возросло внимание экспертов к *ТНК, полностью или частично подконтрольных государству*. По данным ЮНКТАД, создавшей специальную базу таких компаний, в мире насчитывается около 1,5 тыс. подконтрольных государству ТНК, причем их много и в развитых, и в развивающихся странах. Хотя это лишь 1,5 % общей численности ТНК, на них приходится почти 10 % всех зарубежных дочерних компаний и филиалов (примерно 86 тыс.)².

Несмотря на масштабные программы приватизации в ряде стран, на наш взгляд, в ближайшие годы следует ожидать роста значения подконтрольных государству ТНК. Во-первых, это связано с продажей в частные руки неконтрольных пакетов акций. Достаточно напомнить, что в топ-10 ведущих российских нефинансовых ТНК входят Газпром, Совкомфлот, Роснефть, Атомэнергопром и РЖД, причем под контролем государства лишь в трех из них находятся 100 % акций, тогда как лишь 50,23 % ПАО «Газпром» и немногим более 50 % ПАО «Роснефть». Два крупнейших российских транснациональных банка — Сбербанк и ВТБ — также лишь частично принадлежат государству, как и еще 21 банк из мирового топ-25 транснациональных

банков с государственным участием³. Во-вторых, доля подконтрольных государству ТНК выше в развивающихся и постсоциалистических странах, а их значение в ПИИ постоянно возрастает.

Кроме того, разрыв с национальной почвой у ТНК происходит не только из-за интернационализации акционерного капитала или топ-менеджмента, но и по мере роста значения в трансграничном инвестировании «перевалочных баз» (офшоров и других юрисдикций с благоприятным налоговым законодательством или регулированием внешнеэкономической деятельности). В результате появляется ощутимое количество *ТНК-мигрантов*. Например, при традиционном выделении именно транснациональных, а не многонациональных компаний к нидерландским ТНК следует относить российский ВымпелКом (ныне — VEON) или шведскую ИКЕА, поскольку их фактические штаб-квартиры действительно переехали несколько лет назад в Нидерланды. Весьма сложно привязать к одной стране и компании, возникшие в результате гигантских слияний. Хорошо освещенным в научной литературе примером служит имеющая более чем вековую историю нидерландско-британская нефтегазовая компания Royal Dutch Shell. Однако есть и много новых компаний — например, лишь пять лет назад на основе двух самостоятельных ТНК возникла итало-американская автомобильная компания Fiat Chrysler Automobiles (к тому же она зарегистрирована в Нидерландах, а ее штаб-квартира находится в Великобритании).

В будущем количество таких компаний заметно возрастет и среди ведущих ТНК, и во «втором эшелоне». В последнем случае это может быть обусловлено эмиграцией владельцев фирм. Так, среди российских ТНК-мигрантов можно выделить как ТНК с российским бизнес-сегментом, но штаб-квартирой за рубежом (производитель алкоголя SPI Group Ю. Шефлера и производитель молока Food Union А. Бесхмельницкого), так и бизнес-структуры эмигрантов и лиц с двумя-тремя гражданствами. Среди последних есть и советские граждане, начавшие бизнес за рубежом (например, Л. Блаватник с Access Industries или А. Бронштейн с Solway Investment); успешные российские бизнесмены, уехавшие в 2000-е (например, В. Иорих); граждане Израиля с российскими паспортами (Р. Абрамович и др.).

Следует ожидать дальнейшего *роста значения ТНК из развивающихся стран*, который вызовет очередную трансформацию типов ТНК. При этом не исключено возрождение определенных типов ТНК, которые сейчас стали уходить в прошлое в развитых странах. Это связано, в частности, с неизбежной сменой географических и отраслевых приоритетов, например ростом интереса китайских и других азиатских ТНК к агропродовольственным и минерально-сырьевым ресурсам экономически отсталых стран. Нельзя забывать и о специфике «мультилатинос», а также о появляющихся африканских ТНК.

Усиление зарубежной экспансии китайских, российских и некоторых других ТНК из развивающихся

¹ COMESA Investment Trends Report 2018. Lusaka : COMESA Secretariat, 2019.

² World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy. Geneva : UNCTAD, 2017. P. xi.

³ World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy. P. 34.

ся и постсоциалистических стран, скорее всего, приведет к новому витку протекционизма в странах ЕС и США. Не исключено, что страны Запада будут, как и сейчас, в каждом конкретном случае пытаться политизировать вводимые ими запреты или, напротив, маскировать их под шапку более общих мер регулирования (будь то произвольно вводимые санкции США против отдельных стран или так называемые энергетические пакеты в ЕС, формально призванные улучшить условия для потребителей). Однако рано или поздно это заставит изменить регулирование трансграничной инвестиционной деятельности на международном уровне, отказавшись от нынешней аксиомы о либеральном режиме для ПИИ и низких инвестиционных рисках в большинстве развитых стран. Это связано с тем, что ТНК развивающихся стран объективно демонстрируют доминирование иной модели транснационализации по сравнению с компаниями-инвесторами из ведущих экономических держав. Ведь китайские, южнокорейские и многие другие азиатские ТНК не только пытаются с помощью экспорта капитала шире использовать имеющиеся у них преимущества, но и преодолевают свои недостатки благодаря покупке зарубежных активов в передовых странах (особенно ради доступа к технологиям и квалифицированным кадрам).

Наконец, подъем именно ТНК Китая приведет не только к очередному повышению значения подконтрольных государству компаний-инвесторов, но и к появлению *новых форм взаимосвязей между ПИИ и иными внешнеэкономическими связями*. Так, уже сейчас китайская зарубежная экспансия подкрепляется долгосрочным кредитованием развивающихся государств со стороны КНР. В результате многие африканские, азиатские и даже латиноамериканские страны, получая финансовую помощь от КНР, в лучшем случае создают плацдарм для скорой экспансии китайских ТНК, поскольку китайские компании уже сейчас изучают специфику ведения бизнеса в соответ-

ствующих государствах, а также строят необходимые дорогостоящие инфраструктурные объекты. Не исключено, однако, и применение в следующем десятилетии схемы «долг в обмен на активы», когда страны окажутся не в состоянии обслуживать стремительно растущий внешний долг перед Китаем. На постсоветском пространстве показательным примером служит Киргизия¹.

Завершая оценку перспектив ТНК, необходимо отметить неизбежность *размывания «классических» ТНК* (хотя этой классике лишь 3–4 десятилетия — еще в 1950–1970-е гг. ТНК выглядели по-иному) и по нескольким другим причинам. Прежде всего растущая популярность трансграничных стратегических альянсов независимых ТНК, а также становящаяся повсеместной мода на анализ путей повышения конкурентоспособности национальной экономики в логике трансграничных цепочек создания стоимости свидетельствуют о готовности как бизнесменов, так и органов власти к дальнейшему размыванию границ ТНК.

Наконец, никуда не исчезают фонды прямого инвестирования, фактически не имеющие гражданства, равно как и укрепляются суверенные фонды, которые, напротив, не обладают даже той степенью автономии от интересов национального государства, которая присуща «классическим» ТНК. Продолжат расти инвестиции физических лиц в зарубежную недвижимость — вследствие роста числа представителей «средних классов» в развивающихся странах и повышательной динамики международного туризма. В итоге многие проблемы в анализе ТНК ученым, специализирующимся на исследовании международного бизнеса, еще только предстоит изучить. При этом популярность сетевых принципов организации транснационального бизнеса и рост значения гибких форм осуществления заграничной инвестиционной экспансии создают предпосылки для более активного воздействия ТНК на формирующуюся систему глобального полицентрического управления.

¹ Подробнее см.: Кузнецов А. В. Пределы взаимодействия российского и китайского бизнеса в странах ЕАЭС // *Контурь глобальных трансформаций: политика, экономика, право*. 2017. № 5. С. 15–29.