

Современные ТНК, торговая политика и вопросы геоэкономического соперничества

УДК: 339.92; ББК: 65.298.12; К644
DOI: 10.24412/2072-8042-2023-4-53-65

Наталья Юрьевна КОНИНА,
доктор экономических наук, профессор,
МГИМО МИД России
(119454, Москва, пр. Вернадского, 76) - заведующая
кафедрой менеджмента, маркетинга и ВЭД
E-mail: nkonina777@gmail.com
ORCID 0000-0002-1186-7596
SCOPUS ID 57202468228

Юрий Анатольевич САВИНОВ,
доктор экономических наук, профессор,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
профессор кафедры международной торговли и
внешней торговли Российской Федерации
E-mail: Yuriy_Savinov@vavt.ru

Аннотация

Статья посвящена выявлению особенностей влияния транснациональных корпораций (ТНК) на формирование торговой политики. Определена специфика изменения отношения ТНК к торговой политике с учетом изменений в глобальной производственной системе ТНК и формирования глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС). Приведена авторская интерпретация классификации подходов ТНК к торговой политике. Методологически исследование базируется на концептуальных подходах к изучению транснационализации крупных компаний и положений торговой политики. Отмечено, что ТНК рассматривают проблематику торговой политики намного шире, чем национальные фирмы, уделяя внимание вопросам инвестирования, регулирования интеллектуальной собственности, передачи технологий, обмену информации, миграционной политики. Проанализировано отношение ТНК к преференциальным торговым соглашениям и метарегиональным торговым соглашениям. Сделан вывод о расширении круга фирм, заинтересованных в либерализации торговой политики. Выделено влияния современного геоэкономического противостояния на вопросы торговой политики и интересы США.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, ТНК, глобализация, глобальные цепочки создания стоимости, торговая политика, геоэкономическое противостояние, геоэкономика.



Modern MNCs, Trade Policy and Geo-Economic Rivalry Issues

Natalia Yurievna KONINA,

Doctor of Economic Sciences, Professor,

MGIMO-University (76, Vernadskogo Prosp., Moscow, 119454),

Head of the Department of Management, Marketing and FEA,

E-mail: nkonina777@gmail.com

ORCID 0000-0002-1186-7596 SCOPUS ID 57202468228;

Yuri Anatolievich SAVINOV,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy

(119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A),

Department of International Trade and Foreign Trade of RF - Professor,

E-mail: Yuriy_Savinov@vavt.ru

Abstract

The article is devoted to identifying the features of influence of multinational corporations (MNCs) on trade policymaking. The transformations of MNCs attitude to trade policy are determined, taking into account the changes in MNCs global production systems and the creation of global value chains (GVCs). The author's classification of MNCs approaches to trade policy is given. Methodologically, the research is based on conceptual approaches to the study of transnationalization of large companies and trade policy provisions. It is noted that MNCs consider the issues of trade policy much more widely than domestic companies, paying attention to the issues of investment, intellectual property regulation, technology transfer, information exchange, migration policy. The attitude of MNCs to preferential trade agreements and meta-regional trade agreements is analyzed. It is concluded that the range of firms interested in the liberalization of trade policy is expanding. The influence of modern geo-economic confrontation on trade policy issues and US interests is highlighted.

Keywords: multinational corporations, MNCs, globalization, global value chains, trade policy, geo-economic confrontation, geo-economics.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях перехода к новому технологическому укладу и изменению соотношения сил в мировой экономике деятельность ведущих ТНК все больше определяется направлением усилий государства.¹

Проблема оптимального взаимодействия государства и бизнеса не является новой с точки зрения экономической теории. Уже в первых целостных концепциях международной торговли (А.Смит и Д.Рикардо) роль государства рассматривалась через призму получения производителями абсолютных или сравнительных преимуществ. Развитие экономики и торговли сопровождалось совершенствованием экономической мысли, однако во всех последующих теориях (Хекшера-Олина, П.Самуэльсона, М.Портера, П. Кругмана и др.) роль государства воспринималась как все более значительный фактор функционирования национального бизнеса.

В условиях глобализации международной торговли и вовлечения в международный обмен всех сфер взаимодействия (торговля товарами, услугами, знаниями), в том числе на основе международных производств, в условиях усиливающегося воздействия различных факторов, значения политического выбора государства, участие бизнеса в принятии решений о об основных параметрах торговой политики является весьма актуальным.²

Взаимодействие государства и бизнеса является важным фактором формирования экономической политики во всех странах, независимо от уровня экономического развития и степени вовлеченности в международное разделение труда. Это обусловлено тем, что предпринимательская деятельность и экономическая активность в любой сфере экономики находится под влиянием государственной политики и, как следствие, законов и правовых норм, формулируемых государством и проводимых в жизнь органами исполнительной власти. В свою очередь в процессе принятия торгово-политических решений, правительство должно учитывать потребности и цели развития компаний, способствовать росту их конкурентоспособности и развитию деятельности. Взаимодействие бизнеса и государства позволяет корректировать влияние внешних эффектов и провалов рынка. Глобализация, решающая роль технологического фактора, цифровизация и интеллектуализация производства способствуют еще большей конкуренции.

За последние годы усилилось сотрудничество ТНК и государств по вопросам макроэкономической, налоговой, промышленной и научно-технической политики, согласование и координация действий национальных государств и ведущих компаний по важнейшим вопросам торговой политики. Все большее распространение имеет такое явление как сочетание межфирменной конкуренции и кооперации на мировых рынках под сильным патронажем национальных правительств, а также учет позиций ведущих фирм и их объединений по различным экономическим вопросам.³

В результате этих процессов торговую политику в ЕС и других странах больше нельзя описывать как случай «экспортеры против отраслей, конкурирующих с импортом». В меняющемся глобальном производственно-сбытовом контексте торговая политика все больше зависит от фирм, зависящих от импорта.

В уже проведенных исследованиях по торговой политике отмечается, что фирмы, зависящие от импорта, как правило, имеют более сильные предпочтения в отношении свободной торговли, чем отечественные фирмы, работающие в том же секторе, потому что они заинтересованы в доступе к дешевым ресурсам от своих филиалов за границей или независимых иностранных поставщиков не опасаясь конкуренции со стороны иностранных производителей. Также отмечается, что фирмы, зависящие от импорта, будут решительнее поддерживать торговые соглашения, которые не нарушают их связей в рамках ГЦСС, а также выступают против торговой политики, которая может привести к повышению стоимости импорта.



В ряде исследований показано, что фирмы, зависящие от импорта, действительно играли решающую роль в торговой политике ЕС, способствуя переговорам о соглашениях о свободной торговле, сокращению поддержки введения антидемпинговых мер и поощрению соблюдения неблагоприятных решений комиссии при урегулировании споров в рамках ВТО.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

*Разработка национальной торговой политики – сложный процесс. Для этого требуются решения с участием различных уровней правительства, компаний и бизнес-ассоциаций, организаций потребителей, профсоюзов и других членов гражданского общества.*⁴ Для управления всем процессом необходимо принятие большого числа законодательных инициатив. Участие бизнеса может повлиять на такие переговоры и помочь принять «сбалансированные» решения в области торговой политики.

С точки зрения *механизма* бизнес может осуществлять свое лоббирование как индивидуально, что более характерно для крупного бизнеса, так и через «группы по интересам».⁵ К таким группам относятся деловые и торговые ассоциации, профессиональные организации, в отдельных странах важную роль в процессе обсуждения готовящихся законов или принятия решений по отдельным вопросам могут играть профсоюзы.

Лоббирование интересов национальных производителей как в целом, так и в отношении мер торговой политики, можно схематично представить следующим образом:

1. Прежде всего, определяются «политические предпочтения» соответствующих национальных экономических и политических агентов в отношении мер торговой политики. Сюда можно отнести, например, необходимость импортозамещения и форсирование экспорта.

2. С учетом этих предпочтений формируется национальная торговая политика и определяются направления деятельности национальных органов власти и институтов. Например, для страны, чьи производители заинтересованы в постоянном расширении рынков сбыта и инвестирования, актуальным будет лоббирование большого числа региональных и кросс-региональных торговых соглашений с включением в них наиболее актуальных для отдельных рынков вопросов (акцент на торговлю или инвестиции, особое значение защиты прав интеллектуальной собственности и т.п.).⁶

3. С учетом предпочтений, целей национальной торговой политики и институтов, ответственных за ее реализацию и продвижение, формируется позиция государства на многосторонних торговых переговорах в рамках международных организаций.⁷

Говоря о взаимодействии государства и бизнеса в сфере принятия торгово-политических решений, основными сферами подобного взаимодействия являются:

- поддержка национальных производителей при помощи мер таможенно-тарифной политики и проведение тарифных переговоров;
- использование мер нетарифного регулирования, в том числе участие бизнеса в расследованиях по применению защитных мер;
- финансовые меры поддержки национальных производителей в целом, и экспортеров в частности;
- упрощение процедур торговли;
- установление условия доступа иностранных поставщиков на национальный рынок услуг с целью сохранения баланса между экономическими, социальными и политическими интересами;
- поддержка МСП;
- нефинансовые меры поддержки и продвижения интересов национальных производителей (информационное обеспечение, участие в выставках и ярмарках, деятельность торговых представительств, РТС, подготовка кадров).⁸

Дальнейшая глобализация деятельности ТНК меняет подходы как к транснационализации бизнеса, так и к участию в обсуждении экономической политики. С точки зрения отношения к торговой политике можно выделить две группы компаний: 1) экспортеры, стремящиеся получить доступ к рынкам других стран и, тем самым, заинтересованные в либерализации торговли; 2) национальные фирмы, заинтересованные в защите внутреннего рынка и выступающие сторонниками протекционистских мер, так как опасаются конкуренции со стороны импорта.

Но так было до того, как компании стали активно использовать аутсорсинг. Сегодня процессы и результаты формирования торговой политики связаны с ГЦСС и отличаются в зависимости от разных отраслей и от моделей экспансии компаний на внешние рынки.⁹ При этом позиция ТНК отличается от позиции национальных экспортеров, так как характер их деятельности глобальный, и действуют они в рамках ГЦСС. А это означает продажу услуг на основе владения нематериальными активами в обмен на услуги по производству.

Во-первых, развертывание глобализации привело к тому, что деятельность крупнейших промышленных ТНК связана с успешным применением модели распределенного производства через создание и умелое управление глобальными цепочками создания стоимости, а также плотное взаимодействие с глобальными потребителями.¹⁰

Во-вторых, для успеха своей деятельности ТНК уже недостаточно рамок сложившихся интеграционных группировок.¹¹ На фоне пробуксовки дальнейших многосторонних переговоров в рамках ВТО ТНК всячески лоббируют либо пересмотр уже сложившихся региональных соглашений, например НАФТА, так и создание мета-региональных торгово-экономических группировок, типа ТАРП.

В-третьих, новой принципиально важной сферой взаимодействия ведущих ТНК и правительств западных государств явилось согласование подходов к вопро-



сам торгово-экономической повестки в связи с переходом к проблематике устойчивого развития и вопросам глобального потепления.

Эволюция международных экономических отношений все больше определяется изменениями в глобальных цепочках создания стоимости (ГЦСС) в условиях сохранения неравномерности развития, обострения торговых противоречий формирования крупных мегарегиональных торговых группировок, неопределенности монетарной и бюджетной политики, что влияет на разработку и реализацию торговой политики.¹² Значительно проявляются тенденции роста протекционизма, меры ограничительного характера, и торговые противоречия между США и Китаем.¹³

В начале 21-го века под воздействием глобализации и значительных технологических перемен радикально изменились условия деятельности и конкуренции крупнейших ТНК. Сегодня большинство ТНК перешло к распределенной глобальной производственной системе основанной на аутсорсинге с активным привлечением локальных формально независимых фирм с активным использованием цифровых технологий.¹⁴ Такая модель бизнеса привела к росту торговли полуфабрикатами и промежуточными товарами. Торговля между развивающимися и промышленно развитыми странами в первую очередь развивается за счет обмена производственных услуг на услуги нематериальных активов.¹⁵ Использование интеллектуальной собственности в ГЦСС является ключевым элементом архитектуры ГЦСС ведущей фирмой. Сегодня ГЦСС охватывают около 60% мировой торговли промежуточными товарами или услугами, в частности, более 1/2 товаров, импортируемых государствами-членами ОЭСР, и почти 3/4 импорта крупных развивающихся стран, таких как Китай и Бразилия.¹⁶ От 30 до 60% экспорта стран G20 приходится на промежуточные товары, которыми торгуют в рамках ГЦСС. На ГЦСС, координируемые ТНК, приходится примерно 80% мировой торговли. Необходимо отметить, что ГЦСС обычно рассматриваются как часть экспорта, внутренние продажи транснациональных корпораций через их местные филиалы определяется как деятельность, не связанная с ГЦС, и эта «недостающая» часть значительна. Глобальные цепочки добавленной стоимости служат важным инструментом экспорта нематериальных услуг ТНК.¹⁷ Цепочки создания стоимости – это эффективный способ использования ТНК своих торговых марок, патентов и другой интеллектуальной собственности. По оценкам, 90% стоимости крупнейших ТНК США в S&P 500 приходится на интеллектуальную собственность, вклад которой в стоимость торговли в два раза больше, чем в физический капитал.

В международной торговле в последние десятилетия наиболее сложные вопросы связаны не с таможенными пошлинами, а с такими аспектами, как защита инвестиций, окружающей среды и интеллектуальной собственности, субсидирование государственных предприятий, регулирование интернет-торговли и потоков больших данных.¹⁸

Для современных ТНК большее значение приобретают комплексные, интегральные соглашения, в которых наряду с торговлей регулируются вопросы инве-

стиций, услуг, интеллектуальной собственности и т.д. Участие ТНК в ГЦСС приводит к необходимости существенного снижения тарифов и отмены нетарифных ограничений в рамках торговых соглашений и метарегиональных союзах. Преференции для более свободной торговли внутри страны и за рубежом усиливаются для транснациональных корпораций, если они являются частью глобальных цепочек создания стоимости.

Имеются десятки примеров активного открытого выступления ТНК, как на уровне крупнейших фирм, так и в составе национальных ассоциаций против эскалации торговой напряженности, ужесточения иммиграционных ограничений и нарушения глобальных цепочек добавленной стоимости во времена президентства Д. Трампа.

Невзирая на интенсивное лоббирование в тот период времени администрация Трампа в значительной степени отвергла усилия ТНК по сохранению существующих торговых соглашений, тем не менее ТНК ряда отраслей (текстильной, швейной) добились успеха в лоббировании льгот по тарифам. Другими важными вопросами лоббирования интересов ТНК были такие, как корпоративное налогообложение и предлагаемый налог на движение денежных средств по месту назначения.

Такая реакция ТНК на перемены в торговой политике США была связана с тем, что большая часть промежуточных товаров из Китая, пострадавшая от тарифной войны между США и Китаем, поступала от дочерних фирм ТНК, принадлежащих иностранцам.

Пересмотр соглашения между США, Мексикой и Канадой и заключение USMCA (вместо бывшего НАФТА – Североамериканского соглашения о свободной торговле) вызвало значительную активность разных американских ТНК, в частности ТНК потребительского сектора, потому что касалось затрат ТНК на офшоринг (и оншоринг), таких как правила о минимальной заработной плате и правил происхождения товаров.

Еще одним примером активного лоббирования ТНК своих интересов является Brexit. Политики в Великобритании были весьма обеспокоены тем, что ТНК могут покинуть страну и перебазироваться в другие страны. В свою очередь, власти ЕС были обеспокоены тем, что ТНК стран Евросоюза могли пострадать, если возрастут барьеры для доступа на рынок Великобритании из континентальной Европы.

Важным примером как современная геополитика влияет на торговые отношения и конкурентные позиции фирм являются решения администрации США, принятые в интересах собственных ТНК в 2022 г.

В августе 2022 г. президент США Д. Байден подписал Закон о снижении инфляции (IRA). IRA является важным законом, касающимся климатических вопросов и диверсификации поставок. Закон о снижении инфляции предусматривает предоставление 737 млрд долларов государственного финансирования, из которых 369 миллиардов долларов в виде субсидий, для продвижения технологий экологи-



чески чистой энергии американского производства, таких как электромобили (EV) и аккумуляторы, водород, хранение энергии и передача электроэнергии, а также для исключения из этих цепочек поставок Китая. Законопроект, касаясь климатических целей, нацелен на релокацию производств ряда перспективных отраслей в США, предусматривая, что товары должны собираться в США, чтобы претендовать на налоговые льготы. В правящих кругах США, как в политических, так и финансово-промышленных, сложилось единое мнение о необходимости реструктуризации экономики США, отказа от зависимости от Китая и перехода к новой форме экономического национализма. Цель состоит в том, чтобы, используя различные инструменты государственно-монополистического капитализма, включая активную экономическую и торговую политику, провести реиндустриализацию наиболее важных перспективных отраслей американской экономики, обеспечить конкурентные преимущества американским компаниям и таким образом обеспечить победу в геэкономической борьбе с Китаем. IRA с его положением «сделано в Америке» направлено на увеличение производства в США. Законопроект предусматривает, что для получения субсидий IRA товары (в частности электромобили) должны собираться в Северной Америке – 50% конечного продукта рассчитывается в соответствии с его первоначальной стоимостью, а затем увеличивается на 10% каждый год после принятия законопроекта.

В рамках геэкономического противостояния США и КНР одной из ключевых целей IRA заявлено исключение китайских поставщиков из цепочек поставок экологически чистой энергии. В настоящее время Китай доминирует в большей части этой цепочки создания стоимости, включая около 75% мирового производства аккумуляторных элементов и 85% всех солнечных фотоэлектрических элементов, семь из десяти ведущих производителей ветряных турбин также являются китайскими компаниями.

Побочный ущерб, который может быть нанесен европейским странам весьма велик, и, по оценкам, только Франция может потерять около 8 млрд евро инвестиций, поскольку операции будут перенесены компаниями в США, чтобы воспользоваться субсидиями для местного производства. Французские покупатели электромобилей имеют право на субсидию в размере до 7000 евро независимо от того, где произведен автомобиль. В США к новым автомобилям местного производства будет применяться скидка в размере до 7500 долларов США, зависящая от дохода. Два крупных европейских автопроизводителя, Stellantis, имеющий значительный бизнес в США по продаже моделей Chrysler и Fiat, и Renault, вложили значительные средства в производство электромобилей в преддверии 2035 года, когда ЕС должен отказаться от автомобилей с двигателями на традиционном топливе.

В целях защиты собственных производителей Франция, в частности, в последние месяцы бьет тревогу по поводу несправедливого протекционизма IRA, требуя от Европейской комиссии отреагировать на IRA. Потенциальные ответы включа-

ют подачу жалобы во Всемирную торговую организацию, ответные тарифы или исключение, позволяющее продуктам, произведенным в ЕС, быть частью схемы скидок США. Исключение позволит европейским компаниям сохранить свою деятельность в блоке, предотвратив потерю доходов и экологически чистых рабочих мест.

В условиях роста геэкономической напряженности и важности для США единства всех западных стран в усилиях США по конкуренции с Китаем, вполне возможно, что договоренности США и ЕС о создании рабочей группы по IRA как и консультации Министерства финансов США с промышленностью о том, как применять закон, могут создать лазейки для торговых партнеров.

С одной стороны, европейские официальные лица заявляют, что они предоставят больше финансовой поддержки европейским фирмам. С другой стороны, бизнес-сообщество в восторге от «зеленых» субсидий в США и утверждает, что ЕС должен соответствовать тому, что делает администрация США.

Для ТНК передовых отраслей, имеющих ключевое значение для будущей национальной и экономической безопасности, реализуемая государственная политика имеет все большее значение. Ярким примером применения любых протекционистских мер явились беспрецедентные санкции введенные США, а потом и их европейскими союзниками против китайской компании Huawei.

Другим примером открытого протекционизма, определяющего стратегические решения ведущих компаний, является принятый в США в августе 2022 г. закон CHIPS, который предусматривает субсидии в размере 52,7 млрд долларов на исследования, разработку и производство полупроводников в США. Это уже привело к тому, что тайваньская полупроводниковая компания TSMC, а также американские компании Intel, Micron и IBM объявили об инвестициях в США на общую сумму около 200 миллиардов долларов.

В условиях растущего геэкономического противостояния США и Китая европейские ТНК давят на свои правительства для достижения соглашения с администрацией США на предмет воздержания от протекционистских мер по отношению к европейским союзникам в обмен на обещание поддержки политики т.н. «размежевания с Китаем».

Глобализация производства ведет к диверсификации и фрагментации групп компаний, выступающих за и против либерализации торговли. У ТНК есть средства и связи для лоббирования интересующей их торговой политики – либо на уровне отдельных фирм, либо в рамках торговых ассоциаций, в которых на долю ТНК приходится решающая доля всех взносов. С этой точки зрения торговая политика часто является прямым ответом на усилия по лоббированию.

В качестве альтернативы правительства могут упреждать лоббирование, проводя торговую политику, которая, как им известно, получит поддержку со стороны ключевых участников экономической деятельности.



ВЫВОДЫ

Торговая политика страны в значительной мере определяется соотношением сил национальных фирм и ТНК, а также геоэкономическим соотношением сил. ТНК-экспортеры становятся все более зависимыми от импорта промежуточных товаров по мере расширения участия в ГЦСС. Это означает, что преференции в торговой политике основаны не только на международных торговых отношениях, но и на международной производственно-сбытовой деятельности ТНК, а также на проводимой ведущими странами геоэкономической стратегии.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Подробнее см. Миловидов В., Аскер-заде Н. Протекционизм 2.0: новая реальность эпохи глобализации. *Мировая экономика и международные отношения*, 2020, т. 64, № 8, сс. 37-45.

² Blanchard, E., Bown, C., & Johnson, R. (2016). *Global supply chains and trade policy* (No.w21883). National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass. p.1.

³ Подробнее см. Новая парадигма развития международных экономических отношений: вызовы и перспективы для России. / Исаченко Т.М., Ревенко Л.С., Платонова И.Н., Адамчук Н.Г., Алексеев П.В., Воинов А.И., Воробьева И.В., Галищева Н.В., Герасимов Е.Л., Герасимова Е.М., Гончаров Ю.А., Долженко И.Б., Дрыночкин А.В., Зарицкий Б.Е., Каштыкова Э., Клинов В.Г., Коваль А.Г., Козлова М.А., Козлова О.А., Колесникова М.Л. и др. - М., 2022. – 403 с.

⁴ Этот вопрос освещен в статье Кондратьев В. *Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости. Мировая экономика и международные отношения*, 2015, № 3, сс. 5-17.

⁵ Caselli, M., Fracasso, A. & Schiavo, S. Trade policy and firm performance: introduction to the special section. *Econ Polit* 38, 1–6 (2021). <https://doi.org/10.1007/s40888-021-00216-w>

⁶ Morgan, G. (2017). *The Multinational as a Corporate Form: A Critical Contribution from Organization Studies*. in G. Vaars & A. Spicer (Eds.), *The Corporation: A Critical, Multi-Disciplinary Handbook* (pp. 248-256). Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/9781139681025.014

⁷ Casson, M. (2020) *International rivalry and global business leadership: an historical perspective. Multinational Business Review*.28(4), p. 429.

⁸ Caselli, M., Fracasso, A. & Schiavo, S. Trade policy and firm performance: introduction to the special section. *Econ Polit* 38, 1–6 (2021). <https://doi.org/10.1007/s40888-021-00216-w>

⁹ Anderer, C., Dür, A., & Lechner, L. (2020). Trade policy in a “GVC World”: Multinational corporations and trade liberalization. *Business and Politics*, 22(4), 639-666. doi:10.1017/bap.2020.4

¹⁰ Blanchard, E., & Matschke, X. (2015). US multinationals and preferential market access. *Review of Economics and Statistics*, 97(4), 841.

¹¹ Head, K. and Spencer, B.J. (2017), Oligopoly in international trade: Rise, fall and resurgence. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 50: 1414-1444. <https://doi.org/10.1111/caje.12303>

¹² Blanchard, E., Bown, C., & Johnson, R. (2016). Global supply chains and trade policy (No.w21883). National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.-p.45.

¹³ Подробнее см. Исаченко Т.М. Экономическая дипломатия в условиях политического кризиса./ Т.М.Исаченко// Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия 5: Экономика. Вып.3 – 2015 - Вып.3, стр. 46-64

¹⁴ Davidson, William H., 'Impact of Trade Policies on Multinational Operations: Strategy and Performance', in Tamir Agmon, and Christine R. Hekman (eds), *Trade Policy and Corporate Business Decisions* (New York, 1990; online edn, Oxford Academic, 3 Oct. 2011), <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195055382.003.0011>, accessed 31 Jan. 2023.

¹⁵ Blanchard, E., & Matschke, X. (2015). US multinationals and preferential market access. *Review of Economics and Statistics*, 97(4), 842.

¹⁶ См. Подробнее Blanchard, E., Bown, C., & Johnson, R. (2016). Global supply chains and trade policy (No.w21883). National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.- 65p.

¹⁷ Подробнее см. Спартак А.Н. Современные трансформационные процессы в международной торговле и интересы России. – М.: ВАВТ Минэкономразвития России, 2018.-456с.

¹⁸ Eckhardt, Jappe & Poletti, Arlo. (2016). The Politics of Global Value Chains: Import-dependent Firms and EU-Asia Trade Agreements. *Journal of European Public Policy*. 23. 1543-1562. [10.1080/13501763.2015.1085073](https://doi.org/10.1080/13501763.2015.1085073).

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Владимирова И.Г., Кони́на Н.Ю., Ефремов В.С.(2020).Транснационализация международных компаний: особенности и тенденции. *Управленец*. Т. 11. № 4. С. 70-81@@@ Vladimirova I.G., Konina N.Yu., Efremov V.S.(2020).Transnacionalizaciya mezhdunarodny`x kompanij: osobennosti i tendencii. *Upravlenec*. Т. 11. № 4. С. 70-81.

2. Загашвили В. Застой в ВТО как проявление кризиса глобализации. *Мировая экономика и международные отношения*, 2019, т. 63, № 6, сс. 5-12 @@@ Zagashvili V. Zastoj v VTO kak proyavlenie krizisa globalizacii. *Mirovaya e`konomika i mezhdunarodny`e otnosheniya*, 2019, t. 63, № 6, ss. 5-12. <https://doi.org/10.20542/0131-2227-2019-63-6-5-12>

3. Исаченко Т.М. Экономическая дипломатия в условиях политического кризиса / Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2015, Вып.3, сс. 46-64 @@@ Isachenko T.M. E`konomicheskaya diplomatiya v usloviyah politicheskogo krizisa / Vestnik Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 5: E`konomika. – 2015, Vy`p.3, сс. 46-64



4. Кондратьев В. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости. Мировая экономика и международные отношения, 2015, № 3, сс. 5-17 @ @ Kondrat'ev V. Mirovaya e'konomika kak sistema global'ny'x serochekek stoimosti. Mirovaya e'konomika i mezhdunarodny'e otnosheniya, 2015, № 3, ss. 5-17
5. Кони́на Н.Ю. Черты современной геоэкономики. Международные процессы. 2018. Т. 16. № 2 (53). С. 186-196 @ @ Konina N.Yu. Cherty' sovremennoj geoe'konomiki. Mezhdunarodny'e processy'. 2018. T. 16. № 2 (53). S. 186-196.
6. Миловидов В., Аскер-заде Н. Протекционизм 2.0: новая реальность эпохи глобализации. Мировая экономика и международные отношения, 2020, т. 64, № 8, сс. 37-45 @ @ Milovidov V., Asker-zade N. Protekcionizm 2.0: novaya real'nost' e'poxi globalizacii. Mirovaya e'konomika i mezhdunarodny'e otnosheniya, 2020, t. 64, № 8, ss. 37-45.
7. Новая парадигма развития международных экономических отношений: вызовы и перспективы для России. / Исаченко Т.М., Ревенко Л.С., Платонова И.Н., Адамчук Н.Г., Алексеев П.В., Воинов А.И., Воробьёва И.В., Галищева Н.В., Герасимов Е.Л., Герасимова Е.М., Гончаров Ю.А., Долженко И.Б., Дрыночкин А.В., Зарицкий Б.Е., Каштыкова Э., Клинов В.Г., Коваль А.Г., Козлова М.А., Козлова О.А., Колесникова М.Л. и др. - Москва, 2022. – 403 с. @ @ Novaya paradigma razvitiya mezhdunarodny'x e'konomicheskix otnoshenij: vy'zovy' i perspektivy' dlya Rossii. / Isachenko T.M., Revenko L.S., Platonova I.N., Adamchuk N.G., Alekseev P.V., Voinov A.I., Vorob'yova I.V., Galishheva N.V., Gerasimov E.L., Gerasimova E.M., Goncharov Yu.A., Dolzhenko I.B., Dry'nochkin A.V., Zariczkiy B.E., Kashtyakova E'., Klinov V.G., Koval' A.G., Kozlova M.A., Kozlova O.A., Kolesnikova M.L. i dr. - Moskva, 2022. – 403 s.
8. Спартак А.Н. Современные трансформационные процессы в международной торговле и интересы России. - М.: ВАВТ Минэкономразвития России, 2018. - 456 с. @ @ Spartak A.N. Sovremennyy'e transformacionny'e processy' v mezhdunarodnoj trgovle i interesy' Rossii. - M.: VAVT Mine'konomrazvitiya Rossii, 2018. - 456 s.
9. Anderer, C., Dür, A., & Lechner, L. (2020). Trade policy in a “GVC World”: Multinational corporations and trade liberalization. *Business and Politics*, 22(4), 639-666. doi:10.1017/bap.2020.4
10. Blanchard, E., & Matschke, X. (2015). US multinationals and preferential market access. *Review of Economics and Statistics*, 97(4), 839-854.
11. Blanchard, E., Bown, C., & Johnson, R. (2016). Global supply chains and trade policy (No.w21883). National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.-65p.
12. Caselli, M., Fracasso, A. & Schiavo, S. Trade policy and firm performance: introduction to the special section. *Econ Polit* 38, 1–6 (2021). <https://doi.org/10.1007/s40888-021-00216-w>
13. Casson, M. (2020) International rivalry and global business leadership: an historical perspective. *Multinational Business Review*.28(4), с. 429-446
14. Eckhardt, Jappe & Poletti, Arlo. (2016). The Politics of Global Value Chains: Import-dependent Firms and EU-Asia Trade Agreements. *Journal of European Public Policy*. 23. 1543-1562. 10.1080/13501763.2015.1085073.

15. Davidson, William H., 'Impact of Trade Policies on Multinational Operations: Strategy and Performance', in Tamir Agmon, and Christine R. Hekman (eds), *Trade Policy and Corporate Business Decisions* (New York, 1990; online edn, Oxford Academic, 3 Oct. 2011), <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195055382.003.0011>, accessed 31 Jan. 2023.

16. Head, K. and Spencer, B.J. (2017), *Oligopoly in international trade: Rise, fall and resurgence*. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 50: 1414-1444. <https://doi.org/10.1111/caje.12303>

17. Morgan, G. (2017). "The Multinational as a Corporate Form: A Critical Contribution from Organization Studies." in G. Baars & A. Spicer (Eds.), *The Corporation: A Critical, Multi-Disciplinary Handbook* (pp. 248-256). Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/9781139681025.014

18. Rugman, A. M. (1998). *Multinational Enterprises and Public Policy*. *Journal of International Business Studies*, 29(1), 115–136. <http://www.jstor.org/stable/155591>

19. Tullio G.,(2021) *Protectionism and international trade: A long-run view*,*International Economics*, Volume 165, Pages 1-13, <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2020.11.001>.

20. Yildirim, A. B., Tyson Chatagnier, J., Poletti, A., and De Bi`evre, D. (2018). *The internationalization of production and the politics of compliance in WTO disputes*. *Review of International Organizations*, 13(1):49–75.

