



Транснациональные корпорации США в мировой экономике

А. Л. Сапунов

Кандидат экономических наук

(Международный учебно-методический центр финансового мониторинга)

Основной характеристикой процессов глобализации мировой экономики является формирование системы транснациональных корпораций (ТНК), которые посредством осуществления прямых иностранных инвестиций (ПИИ) развивают сети своих зарубежных филиалов. Сохраняя единые центры управления в материнских государствах, ТНК повышают рентабельность предпринимательской деятельности как за счет реализации сравнительных преимуществ стран и территорий, принимающих ПИИ, так и вследствие освоения новых рынков сбыта продукции.

Важнейшую роль в развитии и диверсификации хозяйства США играют внешнеэкономические связи, в особенности связи, реализуемые в форме организации зарубежного бизнеса с участием американского производительного капитала¹. Сеть зарубежных филиалов ТНК США, созданную посредством ПИИ и органично интегрированную с хозяйственными объектами на территории материнской страны, принято называть "второй экономикой" США².

Бюро экономического анализа Министерства торговли США (БЭА) организует ста-

тистический учет широкого круга экономических показателей, включая данные о деятельности ТНК и движении ПИИ. Следует отметить, что американские исследователи внесли существенный вклад в совершенствование методологии расчета таких величин, которая впоследствии стала применяться в международной практике, в частности, при подготовке аналитических обзоров ЮНКТАД³.

Объемы ПИИ, накопленные США за рубежом, постоянно увеличивались и, по последним данным БЭА, к концу 2005 г. составили 2,1 трлн долл. (см. таблицу 1). Эта величина выражена в остаточной стоимости - по такому методу ЮНКТАД оценивает запасы ПИИ. Доля США в объеме общемировых накопленных ПИИ сократилась с 24% в 1990 г. до 19% в 2005 г. Однако США сохраняют лидерство как крупнейший прямой зарубежный инвестор, опережая Великобританию и Германию со значениями указанного показателя 12% и 9% соответственно. По своему производственному, финансовому и научно-техническому потенциалу американская "вторая экономика" существенно превосходит зарубежные сегменты транснациональных воспроизводственных систем Западной Европы и Японии.

Таблица 1

Динамика географической структуры накопленных ПИИ США

Группы стран	1990		2000		2005	
	Млрд долл.	Доля (в %)	Млрд долл.	Доля (в %)	Млрд долл.	Доля (в %)
Европа	215,3	50,0	685,5	52,1	1057,0	51,1
Северная и Южная Америка	140,9	32,7	399,0	30,3	587,8	28,4
Азия	50,9	11,8	180,7	13,7	282,7	13,7
Австралия и Океания	18,3	4,2	39,1	3,0	118,2	5,7
Африка	3,7	0,8	11,9	0,9	24,3	1,2
Мир в целом*	430,5	100	1316,2	100	2070,0	100

Примечание к таблице:

* Статистическое расхождение в 1990 г. обусловлено применявшейся методикой учета хозяйственной деятельности в открытом море.

Источник: J.Koncz, D. Yorgason. Direct Investment Positions for 2005 // Survey of Current Business. N 7 (July). 2006. P. 20, 33.



В последние годы наблюдается "ренессанс" развитых стран как реципиентов транснационального капитала США, связанный с активизацией инвестиционной деятельности в Австралии и Канаде, а также расширением ЕС и изменениями в классификации объектов мировой экономики. В 2005 г. доля ПИИ США, вложенных в страны "Севера", составила 72%, тогда как за 90-е гг. этот показатель сократился с 76 до 70% вследствие бурного инвестирования в развивающиеся государства, в особенности в Китай, Гонконг, Сингапур, Мексику и страны ЦВЕ.

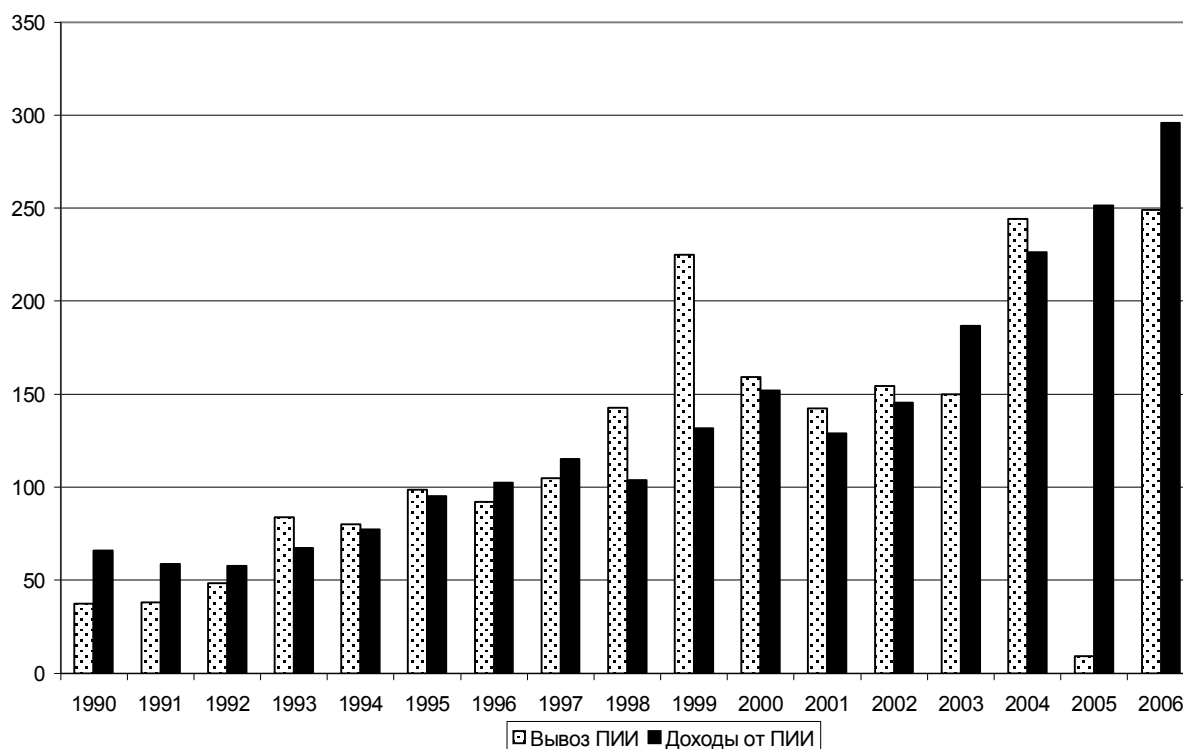
Помимо измерения по остаточной сто-

имости, БЭА оценила запас американских ПИИ на конец 2005 г. методами, которые позволяют более адекватно отразить современное состояние зарубежного капитала США: в текущих ценах - 2,5 трлн долл. (применяются текущие цены на основные средства, индексы цен на землю и восстановительная стоимость товарно-материальных запасов) и по рыночной стоимости - 3,5 млрд долл. (используя индексы котировок акций американских ТНК).

Вывоз американских ПИИ за рубеж во многом компенсируется встречным потоком доходов от зарубежной собственности (см. рис. 1).

Рисунок 1

Вывоз ПИИ и доходы от прямых инвестиций США в 1990-2006 гг. (в млн долл.)



Источники: С. Bach. Annual Revision of the U.S. International Accounts // Survey of Current Business. N 7 (July). 2006. P. 44-48. С. Bach. U.S. International Transactions in 2006 // Survey of Current Business. N 4 (April). 2006. P. 40.

Анализ трендов в платежном балансе США за 1990-2006 гг. показывает, что усредненный темп прироста доходов от прямых инвестиций за рубежом опережает темп прироста вывоза ПИИ. Более того, за указанный период совокупный объем доходов от ПИИ на 16% превысил объемы прямых инвестиций за

рубеж. Аналогичная тенденция наблюдается при исследовании длинных рядов с 1960 г. по настоящее время. На протяжении длительного периода времени США выступают крупным экспортером капитала "прямого" назначения, и некоторая часть ПИИ, осуществленных в прошлом, продолжает приносить доходы⁴.



В свою очередь доходы от прямых зарубежных инвестиций США более чем в два раза превышают выплаты прямым иностранным инвесторам, в собственности которых находятся капиталовложения в США, что оказывает положительное воздействие на сальдо счета текущих операций в условиях дефицита внешнеторгового баланса страны.

Краткосрочные колебания в потоках инвестиций и доходов во многом обусловлены статистической методологией учета позиции "реинвестированные доходы"⁵. Например, отставание темпа роста доходов от темпа прироста ПИИ в конце 90-х гг. было связано с изменением структуры зарубежных капиталовложений: в 1998 г. объемы инвестиций, направленных ТНК на увеличение уставного капитала зарубежных филиалов, увеличились на 78%, а реинвестированные доходы сократились на 24%.

Кризисные явления в мировой экономике начала XXI в. отрицательно сказались на внешнеэкономических связях США и привели к сокращению объемов зарубежных капиталовложений и потоков соответствующих доходов. Однако позднее положительная динамика показателей восстановилась, причем одним из факторов роста доходов от прямых инвестиций за рубежом стали масштабные капиталовложения 1998-2000 гг.

В 2005 г. был зарегистрирован резкий спад в объемах вывоза ПИИ, вызванный снижением склонности ТНК к реинвестированию доходов за рубежом вследствие мер дискреционной стимулирующей налоговой политики, введенных Законом о создании рабочих мест в США (American Jobs Creation Act). Объемы дивидендных выплат зарубежных филиалов материнским компаниям на 33 млрд долл. превысили долю ТНК в совокупных доходах филиалов, тогда как годом ранее компании реинвестировали за рубежом 135,5 млрд долл. Более того, в 2005 г. внутрифирменная задолженность зарубежных подразделений перед материнскими сегментами ТНК сократилась на 19,4 млрд долл. Срок действия мер указанного закона закончился в 2006 г., и объемы вывоза ПИИ из США увеличились до 248,9 млрд долл.,

из которых 213,1 млрд долл. составили реинвестированные доходы, что свидетельствует о стремлении ТНК компенсировать спад в капиталовложениях, имевший место годом ранее.

В отличие от большинства стран мира в США проводятся регулярные переписи небанковских ТНК американского базирования. Предварительные результаты последнего такого обследования, опубликованные БЭА в конце 2006 г., представляют собой обширную информационную базу для исследований процессов транснационализации американской экономики и содержат широкий спектр показателей деятельности материнских и зарубежных сегментов американских ТНК за 2004 г.⁶

В ходе последней переписи БЭА обследовала 3348 американские компании, которые располагали 23,9 тыс. зарубежными филиалами, в том числе 22,3 тыс. филиалов, образованных с более чем 50-процентным участием американского капитала. На зарубежные филиалы, в которых превалирует американская собственность, приходится порядка 85% объемных показателей "второй экономики" США, таких как активы и персонал.

На основе собранного первичного статистического материала эксперты БЭА рассчитали консолидированные показатели по материнским и зарубежным сегментам американских ТНК, представив данные в географическом и отраслевом разрезе: активы, оборот, персонал, валовая добавленная стоимость (ВДС), ВДС в постоянных ценах, затраты на капиталовложения, прибыль, экспорт, импорт, расходы на НИОКР и ряд других.

Требование к заполнению анкетных листов с полным перечнем показателей распространялось на ТНК, которые имели хотя бы один зарубежный филиал с активами, оборотом или чистым доходом более 10 млн долл. Фирмы, не удовлетворяющие указанному критерию, направили в БЭА только сведения об активах, обороте и численности персонала, а остальные показатели по таким компаниям были экстраполированы.

В текущем десятилетии наблюдается масштабная зарубежная экспансия ТНК, базирующихся в США (см. таблицу 2).



Таблица 2

Основные показатели деятельности ТНК США.

Показатель*	Годы	1999		2004	
		За рубежом	Всего	За рубежом	Всего
Активы (млрд долл.)		4632	16320	8757	24535
Нетто-оборот (млрд долл.)		1907	7372	2594	8676
Персонал (млн чел.)		9,2	32,2	10,0	31,4
ВДС (млрд долл.)		566,4	2480,7	824,3	3040,1
Чистый доход (млрд долл.)		181,9	576,4	398,6	848,2

Примечание к таблице:

* Нетто-оборот, ВДС и чистый доход рассчитаны по зарубежным предприятиям с более чем 50-процентным участием американского капитала.

Источники: R. Mataloni, D. Yorgason. Operations of U.S. Multinational Companies // Survey of Current Business. N 11. (November), 2006. P. 37-68. U.S. Direct Investment Abroad: Final Results From the 1999 Benchmark Survey. Wash. DC: Government Printing Office, 2004.

За период 1999-2004 гг. величина индекса транснационализации (ТНИ) американских ТНК (по методике ЮНКТАД - среднее от долей зарубежных активов, нетто-оборота и персонала в общих показателях компании) увеличилась с 27,6% до 32,5%. Наибольший вклад в такую динамику индекса ТНИ внесло увеличение объемов зарубежных активов (на 89%) и зарубежного нетто-оборота (на 36%) ТНК, тогда как численность занятых в иностранных сегментах изменилась незначительно, а в материнских - даже сократилась. Повышение значимости бизнеса в зарубежных филиалах подтверждается увеличением их вклада в производство ВДС ТНК с 22 до 27%. Более того, чистый доход от деятельности американских компаний в других странах возрос на 119% против 47% прироста по ТНК в целом.

По ряду показателей общемировой системы ТНК американские компании постепенно "сдают" свои позиции. Если в 1999 г. 26% активов зарубежных филиалов всех ТНК мира были американскими, то в 2004 г. - только 20%. Аналогичное сокращение произошло по численности персонала - с 23% до 17%, а также по нетто-обороту - с 14% до 12%⁷. Тем не менее, вывод о "закате" ТНК США, сделанный на основе динамики указанных величин (в частности, объема зарубежных активов, по которому ЮНКТАД ранжирует крупнейшие ТНК мира), был бы преждевременным.

Анализ показателя ВДС, который в отличие от добавленной стоимости определен до вычета потребления основного капитала, позволяет устранить искажения, связанные с отраслевой принадлежностью фирм. В 2004 г. ВДС зарубежных филиалов ТНК США увеличилась по сравнению с 1999 г. на 46% - промежуточное значение между приростом активов и персонала. Следовательно, в ходе проведения реструктуризации зарубежных операций американские ТНК замещают трудоемкую деятельность капиталоемкой, что приводит к приросту чистого дохода. В свою очередь за указанные годы доля зарубежных филиалов американских компаний в ВДС зарубежных филиалов всех ТНК мира увеличилась с 18,6% до 19,2% - ТНК США эффективнее используют свои зарубежные активы, чем другие фирмы, в особенности, базирующиеся в развивающихся странах. В последние годы такие компании, не способные организовать бизнес на уровне "мирового класса", активно включаются в мировую систему ТНК, тем самым увеличивая ее объемные показатели, составляющие индекс ТНИ.

ТНК США играют высокую роль в международной торговле. В 2004 г. на экспортные поставки пришлось 8% нетто-оборота американских ТНК (724 млрд долл.). С учетом внутрифирменной международной торговли (перемещение товаров и услуг между под-



разделениями компаний, расположенными в разных странах) ТНК США в указанном году экспортировали продукции на 1,8 трлн долл. - порядка 16% мирового экспорта товаров и услуг⁸. По сравнению с 1999 г. доля американских ТНК в мировом экспорте увеличилась на 1 процентный пункт за счет расширения экспортных поставок зарубежных филиалов. Существенно возрастает роль таких компаний как организаторов экспорта материнской страны: на оборот ТНК США пришлось 81% американского экспорта товаров и услуг в 2004 г. против 56% в 1999 г.

Дальнейшее углубление международного разделения труда (МРТ) в деятельности американских ТНК находит непосредственное подтверждение в активизации внутрифирменной торговли. За 1999-2004 гг. оборот материнских сегментов ТНК увеличился на 16%, а оборот по экспортным поставкам в филиалы - на 145% (до 600 млрд долл.). В свою очередь за указанный период времени оборот зарубежных филиалов вырос на 46%, тогда как их оборот внутрифирменной внешней торговли - на 56% (до 741 млрд долл.). Поставки продукции филиалов в материнские сегменты в стоимостном выражении увеличились на 39%, а оборот внутрифирменной международной торговли между филиалами - на 68%.

Выводы, полученные на основе анализа динамики ВВП в текущих ценах и ВДС необходимо трактовать с учетом увеличения доли "неторгуемых" услуг в ВВП (в частности деятельности в области государственного управления), а также некоторой несопоставимости темпов инфляции и отдельных индексов цен на

товары и услуги. Доля ВДС американских ТНК в глобальном ВВП, составлявшая 8,1% в 1982 г., к началу 90-х гг. сократилась до уровня 6,5%, а в 2004 г. увеличилась до 7,4%⁹. В настоящее время ТНК США восстановили свои позиции в мировой экономике, утраченные на рубеже 80-90-х гг. XX в., а разница между вышеуказанными показателями в 1982 и 2004 гг. обусловлена структурными изменениями в ВВП и соотношениями цен.

На протяжении 1994-1999 гг. ВДС американских ТНК (как в материнской стране, так и за рубежом), увеличивалась быстрее, чем ВВП соответствующих регионов (в текущих ценах). Однако в 1999-2004 г. ВДС росла со среднегодовым темпом 4,2%, а мировой ВВП - с темпом 5,6%. Темпы прироста ВДС материнских сегментов ТНК отставали от темпов прироста ВВП США, тогда как ВДС зарубежных филиалов возрастала в среднем на 7,8% в год, а ВВП внешнего по отношению к США мира - на 6%¹⁰.

Транснациональный бизнес США концентрирует свою деятельность в первичном и вторичном секторах экономики, на которые в 2004 г. пришлось 54,4% ВДС компаний, причем такое распределение характерно как для материнских, так и для зарубежных сегментов (см. таблицу 3). Такая структура кардинальным образом отличается от секторальных пропорций в экономике США: в указанном году производство товаров обеспечило 19,5% ВВП. Если исключить из ВВП услуги государственного управления и услуги банков (виды деятельности, которыми ТНК не занимаются), то доля ВДС первичного и вторичного секторов составит 23,3%.

Таблица 3

Географическая и отраслевая структура ВДС зарубежных филиалов ТНК США в 2004 г.

Показатель Группы стран	ВДС		Структура ВДС по секторам экономики			
	Млрд долл.	Доля (в %)	Добыча полезных ископаемых ¹ (в %)	Обработывающие производства (в %)	Сфера услуг	
					Всего (в %)	В том числе финансовые услуги ² (в %)
Европа	456,3	55,4	6,4	50,0	43,6	3,6
в том числе:						
Великобритания	132,5	16,1	8,4	40,3	51,3	9,1
Германия	74,2	9,0	2,0	56,4	41,6	1,0
Франция	47,7	5,8	0,2	54,9	44,9	2,4
Италия	29,3	3,6	0,1	69,1	30,9	1,3
Нидерланды	28,2	3,4	3,6	52,8	43,6	2,9
Ирландия	27,0	3,3	0,1	71,0	28,9	0,8



Показатель Группы стран	ВДС		Структура ВДС по секторам экономики			
	Млрд долл.	Доля (в %)	Добыча полезных ископаемых ¹ (в %)	Обработывающие производства (в %)	Сфера услуг	
					Всего (в %)	В том числе финансовые услуги ² (в %)
Америка	176,4	21,4	15,6	48,8	35,6	4,0
в том числе:						
Канада	94,2	11,4	16,2	50,5	33,3	2,8
Мексика	22,4	2,7	5,5	65,7	28,8	2,5
Бразилия	18,3	2,2	0,4	64,8	34,9	2,6
Азия	135,2	16,4	12,5	45,1	42,4	10,3
в том числе:						
Япония	46,5	5,6	0,0	43,5	56,4	17,9
Сингапур	13,4	1,6	1,0	62,4	36,6	6,5
Китай ³	13,3	1,6	9,4	67,6	23,0	2,7
Гонконг	8,3	1,0	0,0	16,3	83,7	18,5
Индия	3,9	0,5	1,7	42,9	55,4	0,8
Австралия и Океания	32,9	4,0	13,7	38,0	48,3	3,7
Африка	23,5	2,9	69,9	12,6	17,5	0,6
Мир в целом	824,3	100,0	11,5	47,4	41,1	4,7

Примечания к таблице:

1 Добыча полезных ископаемых полностью характеризует деятельность ТНК в первичном секторе экономики, т.к. доля сельского хозяйства в ВДС составляет 0,14%.

2 За исключением банковских услуг, связанных с размещением денежных средств на депозитах.

3 Доля ВДС в финансовом секторе Китая - оценка.

Источник: Рассчитано на основе R.Mataloni, D.Yorgason. Operations of U.S. Multinational Companies / Survey of Current Business. N 11. (November), 2006. P. 37-68.

Тем не менее, отмечается некоторое разнообразие в секторальной принадлежности зарубежных филиалов американских ТНК. Исходя из обеспеченности факторами производства и специализации стран-реципиентов ПИИ, компании США успешно применяют стратегии, основанные как на получении доступа к зарубежным природным ресурсам, так и снижении относительных производственных издержек в деятельности зарубежных филиалов, в частности, за счет дешевой рабочей силы. В Африке филиалы американских ТНК специализируются на деятельности по добыче полезных ископаемых, которая также относительно важна в зарубежных операциях на территории Канады, Австралии и Китая. В свою очередь обрабатывающие производства ТНК доминируют в Ирландии, Италии и Ки-

тае, а в Гонконге, Индии и Японии американские компании преимущественно инвестируют в сферу услуг.

За период 1999-2004 гг. ВДС филиалов американских ТНК, расположенных в Великобритании, росла относительно медленно (со среднегодовым темпом 5,2%), что было связано с дезинвестициями в компании, занятые производством и распределением электроэнергии. Фактором замедления темпа роста ВДС филиалов в Канаде (до 7,4% в год против 9% во второй половине 90-х гг.) стало уменьшение объемов выпуска продукции автомобилестроительных предприятий, ориентированных на экспортные поставки в США. Особым динамизмом характеризовался прирост ВДС китайских филиалов (27,6% в год), вызванный оживлением промышленного производства.



Следствием увеличения объемов выпуска обрабатывающей промышленности и оборота оптовой торговли, а также развитием информационно-технологической сферы Индии стал прирост ВДС филиалов, расположенных в этой стране, в среднем на 29,8% в год. Резкое повышение мировых цен на нефть привело к тому, что ВДС американских ТНК в Африке увеличивалась со среднегодовым темпом 21,4%.

Основной стратегией транснационализации американских фирм является стратегия проникновения на внешние рынки, смысл которой заключается в стремлении ТНК преодолеть протекционистские барьеры во внешней торговле стран посредством организации зарубежного бизнеса: в 2004 г. 80% нетто-оборота зарубежных филиалов (1,7 трлн долл.) составили поставки на национальные рынки стран, в которых эти филиалы образованы. По сравнению с 1999 г. указанный показатель снизился на 5 процентных пунктов, что отчасти объясняется дальнейшей либерализацией международной торговли. Проведение стратегии проникновения на внешние рынки во многом обусловило специализацию ТНК США на деятельности в отраслях обрабатывающей промышленности, т.к. на протяжении длительного периода времени внешняя торговля товарами характеризовалась высоким уровнем протекционизма.

Американские ТНК выступают крупными организаторами НИОКР, расходы на которые, по последним данным БЭА, составили в 2004 г. 179,9 млрд долл.¹¹ Однако эти ТНК в основном предпочитают заниматься научно-технической деятельностью в материнской стране (86% затрат), а не в зарубежных филиалах (14%), причем по сравнению с 1999 г. доля последних в общих расходах компаний на НИОКР увеличилась на один процентный пункт. На протяжении 2002-2005 гг. объемы финансирования НИОКР крупнейших ТНК США росли со среднегодовым темпом 15,4%, существенно опережая указанный показатель для европейских и японских фирм, который составил порядка 6%¹². На основе оценок Всемирного банка о глобальных затратах на НИОКР можно заключить, что в настоящее время американские ТНК выполняют порядка 17-22% мировых НИОКР.

В последнем рейтинге 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира за 2004 г., опубликованным ЮНКТАД, участвуют 25 американских компаний. За 2003-2004 гг. значение индекса TNI этих фирм увеличилось с 45,8% до 48,2%, но осталось ниже средней величины по рейтингу (56,8%)¹³. На протяжении многих лет лидерство в рейтинге сохраняют американские ТНК электротехнической и электронной промышленности (General Electric, IBM и Hewlett-Packard), автомобилестроения (Ford Motor и General Motors), а также компании, занятые добычей и переработкой нефти и газа (ExxonMobil, Chevron Texaco и ConocoPhillips).

Американские ТНК представлены в экономике России, однако масштабы их деятельности явно не соответствуют потенциалу двустороннего инвестиционного сотрудничества. На конец 2006 г. объемы американских ПИИ, накопленных в России, составили 4588 млн долл., или 0,2% всех прямых капиталовложений США за рубежом¹⁴. Сопоставимые объемы американских ПИИ вложены в такие страны, как Египет, Панама и Дания. Тем не менее за период 1999-2004 гг. ВДС российских филиалов ТНК США увеличивалась очень интенсивно - в среднем на 80,5% в год и в 2004 г. достигла 2,7 млрд долл., что свидетельствует о росте инвестиционной привлекательности нашей страны для американских компаний.

Таким образом, несмотря на снижение некоторых относительных показателей, комплексный анализ деятельности ТНК США, проведенный с учетом международных сопоставлений, а также основанный на динамике индекса TNI, ВДС, чистого дохода и оборота внутрифирменной международной торговли, свидетельствует об углублении МРТ, развитии промышленной кооперации и повышении рентабельности использования зарубежных факторов производства американскими компаниями. Уверенный рост ТНК США, в том числе основанный на научно-технических факторах, позволяет прийти к выводу, что важная роль американской транснациональной воспроизводственной системы в мировой экономике сохраняется, а в дальнейшем, скорее всего, будет только повышаться.

**Примечания:**

¹США превосходят любое государство по объемам ВВП. В 2004-2006 гг. доля США в глобальном ВВП неизменно составляла 28%, а с учетом ППС валют - 20%. См. "World Economic Outlook Database - www.imf.org".

²Зименков Р., Романова Е. Американские ТНК за рубежом: стратегия, направления, формы // "МЭМО", № 8, 2004, с. 45.

³Об установлении пороговых значений, определяющих инвестиции как ПИИ, и методике учета реинвестированных доходов см. "R. Mataloni. A Guide to BEA Statistics on U.S. Multinational Companies // Survey of Current Business. N 3. (March). 1995. P. 38-49".

⁴G. Ietto-Gillies. Transnational Corporations and International Production. Cheltenham: Edward Elgar, 2005. P. 222.

⁵Объемы вывоза ПИИ состоят из изменений трех компонентов, определяющих отношения между материнскими компаниями и зарубежными дочерними филиалами ТНК: уставной (складочный) капитал, реинвестированные доходы (доля ТНК в доходах филиала минус выплаты материнскому сегменту) и внутрифирменный долг. Каждый показатель подлежит отдельному сальдированию и может быть отрицательным. Доходы от ПИИ включают в

себя дивидендные выплаты зарубежных филиалов материнским компаниям (распределенная прибыль) и реинвестированные доходы.

⁶R. Mataloni, D. Yorgason. Operations of U.S. Multinational Companies // Survey of Current Business. N 11. (November). 2006. P. 37-68.

⁷Рассчитано на основе данных таблицы 2, "World Investment Report. N-Y; Geneva: UNCTAD, 2006. P. 9" и "World Investment Report. N-Y; Geneva: UNCTAD, 2000. P. 4".

⁸Рассчитано на основе базы данных БЭА, "International Trade Statistics. Geneva: WTO, 2000. P. 18" и "International Trade Statistics. Geneva: WTO, 2005. P. 3".

⁹С учетом ВВП Советского Союза, который по оценкам в 1982 г. составил 55% от ВВП США. См. "World Economic Outlook Database - www.imf.org".

¹⁰R. Mataloni, D. Yorgason. Указ. соч. P. 38.

¹¹D. Yorgason. R&D Activities of U.S. MNCs // Survey of Current Business. 2007. N 3. (March) P. 23.

¹²О расходах на НИОКР в мире // "БИКИ", № 142 (12 декабря), 2006.

¹³World Investment Report. N-Y; Geneva: UNCTAD, 2006. P. 280-282.

¹⁴Социально-экономическое положение в России / вып. 1 (январь). М.: Росстат, 2007. С. 177.

**В.Г. Забелин****Внешняя торговля России // Учебное пособие.****- М.: Экономистъ, 2007. - 168 с.**

В учебном пособии внешняя торговля рассматривается как важнейший сектор экономики страны, обслуживающий ее внутренние потребности с учетом внешнеэкономических обстоятельств, которые и определяют возможности реализации этих потребностей и их лимиты.

В первом разделе освещены основные вопросы внешнеторговой политики Российской Федерации, рассмотрены инструменты, используемые для ее реализации, ее организационные формы, а также динамика объемов и товарной структуры внешней торговли.

Второй раздел посвящен географическому распределению российской внешней торговли - внешнеторговым отношениям с основными контрагентами: Германией, Голландией, Италией и другими странами, а также со странами СНГ и Азиатско-Тихоокеанского региона.

Материал учебного пособия изложен в исторической перспективе.

Издание может быть интересно для студентов вузов, преподавателей, а также всех, интересующихся проблемами внешней торговли России.
