



# Роль зарубежных малых и средних предприятий Китая в модернизации национальной экономики

Д.Б. Калашников

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России

Исследование успешного перехода Китая на инновационный путь развития обнаруживает, что стратегия модернизации китайской экономики включает стимулирование ускоренной транснационализации местного бизнеса. При этом основной формой её реализации становится создание многочисленных зарубежных малых и средних предприятий (ЗМСП). В научной литературе освещены задачи модернизации национальной экономики в условиях глобализации, а также преимущества ТНК и участия в глобальных цепочках стоимости (ГЦС). Однако вопрос о связи догоняющего развития и транснационализации местного бизнеса, особенно малого и среднего, малоисследован. Гипотеза исследования предполагает, что в условиях глобализации модернизация требует активных действий субъектов национальной экономики за рубежом, и именно ЗМСП способны трансформировать отраслевую структуру экономики КНР и принимающих стран, обеспечить спрос на национальные инновации и высококвалифицированный труд. Методология исследования опирается на междисциплинарный, многоуровневый и системный подход. Новизну составляет анализ структурных сдвигов зарубежной деятельности китайских ТНК в контексте масштаба бизнеса их филиалов, анализ проблем участия китайских ТНК в западных ГЦС. Выявлено, что создание ЗМСП является ответом на вызовы глобализации, тормозящие модернизацию экономики Китая. Мощная государственная поддержка ЗМСП одновременно ставит их в зависимость и направляет даже частные предприятия на решение национальных задач развития. Основу деятельности китайских ЗМСП представляет сбыт про-изведённой в КНР продукции в США и странах Европы, что способствует развитию национальной инновационной системы, перераспределяет добавленную стоимость в пользу национальных производителей, стимулирует развитие высокотехнологичных отраслей КНР. В развивающихся странах в рамках Инициативы «Один пояс, один путь» преобладают торговые и производственные ЗМСП Китая, они приходят в виде «второй волны», кластерами, в координации с национальным крупным бизнесом, создают китайские ГЦС. Роль ЗМСП в модернизации экономики КНР заключается в обеспечении национальных экономических интересов, включающих промышленный суверенитет и рост благосостояния граждан как основу инновационного спроса. В современном международном разделении труда это достигается сдвигом к операциям с высокой добавленной стоимостью, сопровождающимся борьбой за рынки развитых стран и за площадки для низших звеньев китайских ГЦС в развивающихся странах.

УДК: 339.9

Поступила в редакцию: 05.02.2020 г.

Принята к публикации: 08.04.2020 г.

**Ключевые слова:** Китай, «Один пояс, один путь», ТНК, малый и средний бизнес, модернизация экономики, ГЦС, национальные экономические интересы, глобализация

## Теоретические подходы к исследованию взаимосвязи модернизации экономики и транснационализации местного бизнеса

Удельный вес Китая в мировых показателях деятельности ТНК всё ещё ниже его доли в мировом ВВП, однако, по темпам прироста основных показателей транснационализации бизнеса Китай со значительным отрывом опережает как развитые, так и развивающиеся страны. Так, индекс роста накопленных прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) Китая в период 2005–2019 гг. составил 3670%, в то время как среднемировое значение – 290%<sup>1</sup>. Объём накопленных ПЗИ китайских ТНК увеличился с 57 до 2100 млрд долл., или с 0,5 до 6,1% от мировых накопленных ПЗИ за указанный период. Также увеличилось количество и объём сделок китайских компаний как на мировом рынке слияний и поглощений уже существующего бизнеса, так и новых проектов<sup>2</sup>.

На первый взгляд, в этих цифрах нет ничего удивительного: стали известными во всём мире десятки китайских торговых марок, в деловой прессе регулярно встречаются сообщения о крупнейших в мире приобретениях китайскими ТНК. Кроме того, с 2005 по 2018 гг. корпорации материковой КНР (без Тайваня и Гонконга) заняли более 20% мест в рейтингах крупнейших компаний мира *Forbes 2000*<sup>3</sup> и *Fortune Global 500*<sup>4</sup>, и это с учётом двукратного увеличения пороговых значений показателей рейтингов.

Но *Forbes 2000* и *Fortune Global 500* никак не оценивают наличие зарубежной деятельности вошедших в них компаний. Показатели транснационализации являются основой специализированных рейтингов ТНК, составляемых ЮНКТАД. В Китае по такой же методике *China Enterprise Confederation – China Enterprise Directors Association* составляет рейтинги ста нефинансовых ТНК, где основой ранжирования выступают зарубежные активы<sup>5</sup>. И 56 из ста крупнейших ТНК Китая не присутствуют среди 104 крупнейших корпораций Китая из *Fortune Global 500*. Это свидетельствует о том, что не все крупнейшие компании КНР развивают зарубежную деятельность, и наоборот, лидеры транснационализации не обязательно являются «национальными чемпионами». Этим объясняется и малое количество ТНК Китая в рейтингах ста крупнейших ТНК мира

<sup>1</sup> Рассчитано по: World Investment Report 2020.

<sup>2</sup> World Investment Report. 2020. Annex Tables. UNCTAD. URL: [https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/World\\_Investment\\_Report.aspx](https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/World_Investment_Report.aspx) (accessed 16.02.2021).

<sup>3</sup> *Forbes*. URL: <http://www.forbes.com/global2000> (accessed 16.02.2021).

<sup>4</sup> *Fortune* (China). URL: [http://www.fortunechina.com/fortune500/node\\_65.htm](http://www.fortunechina.com/fortune500/node_65.htm) (accessed 16.02.2021).

<sup>5</sup> Чжунго куаго гунсы 100 да цзи куаго чжишу (100 крупнейших ТНК Китая и индекс транснационализации). 2011–2018 гг. URL: <http://www.cec-ceda.org.cn/> (accessed 16.02.2021).

по версии ЮНКТАД: шесть и девять в 2018 и 2019 гг. соответственно, и две–три в 2010–2017 гг.

Примерно 70% китайских ТНК обладают только единственным зарубежным филиалом с активами от 7 до 20 млн долл. В Евросоюзе максимальные значения величины активов для отнесения к малому и среднему бизнесу составляют 10 и 43 млн евро, в США – 38,5 и 1000 млн долл. Следовательно, по западным стандартам, большая часть филиалов китайских ТНК являются малыми и средними предприятиями. При этом по темпам роста доходов зарубежные малые и средние предприятия (ЗМСП) в 2010–2018 гг. в два раза опережали крупные филиалы<sup>6</sup>. Таким образом, увеличение агрегированных макроэкономических показателей зарубежной деятельности компаний Китая обеспечено, в основном, ростом многочисленных ЗМСП.

Транснационализация бизнеса в Китае осуществляется планомерно в рамках национального проекта, известного как стратегия «выхода вовне», озвученного в докладе будущего председателя КНР Цзян Цзэминя в 1992 г., где модернизация экономики была увязана с вывозом капитала<sup>7</sup>. В 2001 г. эта стратегия транснационализации стала частью комплексного Плана развития экономики и общества Китая (наряду с тремя другими национальными проектами – развитие городов, освоение запада Китая, развитие талантов)<sup>8</sup>.

Однако в официальных текстах нет объяснения взаимосвязей между конкретными задачами экономической модернизации и «выходом вовне» китайских компаний, особенно путём создания ЗМСП, у которых не может быть существенной доли рынка, а в то время не могло быть ни прорывных продуктов, ни способности воспринимать технологии. Таким образом, цель исследования – раскрыть роль ЗМСП Китая в модернизации национальной экономики.

Гипотеза исследования предполагает, что в условиях глобализации процесс модернизации экономики КНР сталкивается с проблемой обеспечения национальных экономических интересов (НЭИ), для решения которой уже недостаточно, или даже невозможно без потери статуса рыночной экономики, «держат оборону» национальных рынков. Для этого стимулируется создание ЗМСП, которые своими активными действиями за рубежом оказывают воздействие на отраслевую структуру экономики КНР и принимающих стран, а также обеспечивают занятость высококвалифицированных трудовых ресурсов в националь-

<sup>6</sup> Рассчитано по: Чжунго дуйвай тоуцзы хэцзо фачжань баогао (Отчёт о развитии ПЗИ и зарубежного сотрудничества КНР). 2010–2018 гг. *Министерство коммерции КНР*. URL: <http://fec.mofcom.gov.cn/article/tzhzcj/tzhz/> (accessed 16.02.2021).

<sup>7</sup> Цзян Цзэминь. Цзякуай гайгэ кайфан хэ сяньдайхуа цзяньшэ буфа доцюй ю чжунго тэсэ шэхуэйчжуй дэ гэн да шэнли (Ускорить темпы реформ открытости и модернизации, одержать великую победу социализма с китайской спецификой): доклад на 14-м Национальном конгрессе КПК 12.10.1992 г. *Жэньминь жибао*. URL: <http://cpc.people.com.cn/GB/64162/64168/64567/65446/4526308.html> (accessed 16.02.2021).

<sup>8</sup> Чжунгун чжунъян гуаньюй чжидин гоминь цзинци хэ шэхуэй фачжань ди шигэ унянь цихуа дэ цзяньи (Рекомендации ЦК КПК по составлению 10-го пятилетнего плана развития национальной экономики и общества). *Госсовет КНР*. URL: [http://www.gov.cn/gongbao/content/2000/content\\_60538.htm](http://www.gov.cn/gongbao/content/2000/content_60538.htm) (accessed 16.02.2021).

ной экономике. Важным условием является подчинение деятельности ЗМСП, независимо от форм собственности бизнеса, стратегическим целям развития КНР.

Долгое время в теории преобладали имитационные модели догоняющего развития, основанные на допущении о том, что развивающиеся страны экономят усилия и время, заимствуя наиболее совершенные технологии. Делался вывод о преимуществах использования зарубежных ноу-хау, «открытые инновации» противопоставлялись модели замкнутого развития на основе использования внутренних ресурсов (Chesbrough 2003). Однако, гарвардский профессор М. Портер убедительно показал, что конкурентоспособные фирмы являются лидерами благодаря наличию передового оборудования и технологий и чаще всего отказываются их продавать покупателям из других стран (Porter 1990). Академик В. Ивантер проводит аналогию между мировым рынком инновационной продукции и закрытым клубом, доказывает, что мало желания и наличия финансов, приобретение иностранных инноваций возможно лишь теми странами, которые обладают собственными сопоставимыми технологиями (Ивантер 2015).

Таким образом, модернизация экономики не должна сводиться только к созданию современных производств в стране. Два сборочных завода, производящих одинаковую высокотехнологичную продукцию в двух разных странах, не являются доказательством одинакового уровня их технологического развития. Более важным является ответ на вопрос, какая часть производимой национальными предприятиями продукции обеспечена собственными технологиями и комплектующими. Как следствие, имитационное догоняющее развитие показало свою нежизнеспособность, особенно на этапе перехода к постиндустриальному обществу, показало неспособность создать инновационные отрасли национальной промышленности. Так появились модели инновационного догоняющего развития, в основе которых находится национальная инновационная система (НИС).

Датский экономист Бенгт-Аке Лундвалл показал, что при всей важности участия в глобализационных процессах и в технологическом обмене с иностранными ТНК, успешное инновационное развитие и технологическая конкурентоспособность компаний страны, прежде всего, тесно связана с национальными институтами и их качеством (Lundvall 2016). Сторонники теории институционализма обосновывают, что развития образования, науки и технологий недостаточно для модернизации экономики, более важным является правильно организованное взаимодействие общественных институтов с элементами НИС (Smith 2007).

Однако эти теории не смогли объяснить, почему не все страны, развивающие НИС и институты, добиваются успехов в модернизации экономики. Значит, существуют другие факторы, препятствующие развитию и приближению к клубу развитых стран. Учёные обратили внимание на тот факт, что за-

траты развивающихся государств на развитие человеческого капитала часто оказываются бесполезными, приводят к созданию прослойки специалистов избыточного уровня квалификации, которые не востребованы сложившейся структурой экономики (Douglass 2010). Другие исследования доказали, что вложения в развитие человеческого капитала и повышение квалификации сотрудников, занятых в старых отраслях, представляют напрасную трату ресурсов, и способны увеличить инновационную активность и прибыльность только в высокотехнологичном секторе (Zhang et al. 2018).

Таким образом, было найдено недостающее звено – бедность населения, тормозящая восприимчивость общества к инновациям. Так, стимулы бизнеса для совершенствования продукции и технологического перевооружения ограничиваются 1) спросом населения на самую дешёвую продукцию и 2) относительно дешёвой, по сравнению с развитыми странами, стоимостью рабочей силы (Клинов 2011). Как следствие, возникают «ловушки развития» и «замкнутые круги»: потребители не могут позволить себе приобретение высокотехнологичной продукции, бизнес не нуждается в квалифицированных кадрах, и образованные специалисты либо заняты неквалифицированным трудом, либо уезжают за границу (Галищева 2014).

По этой же причине нельзя заимствовать самые совершенные технологии, а также опыт работы передовых институтов. Несмотря на описанные в литературе достоинства использования иностранных разработок, общество не готово к их внедрению и использованию, подавляющее большинство стран с этой задачей не справляются (Полтерович 2009). Затраченные на развитие образования, науки и техники ресурсы не дают результатов, либо в отдельных случаях пользователями достижений НИС становятся ТНК развитых стран (Мельянцев 2016).

Неолиберальные теории пытаются доказать, что участие в глобализации равно выгодно всем странам. Китайские учёные указывают на многочисленные несбыточные допущения, лежащие в основе этих теорий, а также на статистические данные, которые свидетельствуют об увеличении разрыва между странами по уровню доходов и производительности с ходом процесса глобализации<sup>9</sup>. Таким образом, найдено второе недостающее звено успешной модернизации – участие в глобализации и координация хода процесса модернизации национальной экономики с изменением места страны в международном разделении труда (МРТ).

Автор мирсистемной теории Фернан Бродель обосновал, что лидерство стран в мировом хозяйстве обеспечивается таким участием в МРТ, которое позволяет освободить их экономики от использования национальных ресурсов в отраслях, производящих дешёвую продукцию. И наоборот, закрепить за

---

<sup>9</sup> China Modernization Report 2005: Economic Modernization. *Research Group for China Modernization Strategies*. Beijing: Peking University Press. 118 p.



отсталыми странами специализацию на самых невыгодных сферах хозяйства. Именно специализация в МРТ позволяет развитым странам использовать высвободившиеся ресурсы на развитие новейших отраслей и технологий, что, в свою очередь, ведёт к росту доходов населения (Бродель 1993).

В основе современного МРТ находятся Глобальные цепочки создания стоимости (ГЦС), основоположником теоретического исследования которых является американский профессор Гарри Джереффи (Gereffi 1999). Значительная часть современных товаров и услуг производятся не просто путём последовательных производственных операций в разных странах на предприятиях одной ТНК, но с участием большого количества независимых фирм. Даже в одной стране ТНК может выполнять часть операций самостоятельно, а ряд – отдать на аутсорсинг местным или иностранным компаниям. Более важным и неочевидным становится вопрос о том, кто контролирует весь процесс создания и сбыта товара. Нередко организаторами производственных ГЦС выступают не производители, а продавцы (Кондратьев 2015).

Таким образом, развитыми странами в современной мировой экономике могут считаться те страны, чьи фирмы заняты в операциях с наибольшей добавленной стоимостью в существующих ГЦС, а товарная номенклатура экспорта всё меньше свидетельствует о месте страны в мировом хозяйстве и о глобальной конкурентоспособности национальной экономики (Osgood 2018). Увеличить создаваемую экономикой добавленную стоимость могут ТНК страны, зарубежные филиалы которых способны расширять спрос на национальную продукцию через включение производителей принимающих стран в свои ГЦС (Идрисова, Литвинова 2016).

Поэтому страны-лидеры разрабатывают стратегии, перераспределяющие мировую добавленную стоимость с помощью подконтрольных им ГЦС, нередко в ущерб развивающимся странам. Конкурентоспособность государства отражается в проведении такой политики, которая ведёт к росту благосостояния только своих граждан, своих предприятий, и МРТ сопровождается столкновением национальных экономических интересов (НЭИ) участников (Ивантер, Комков 2007).

Определение НЭИ входит в понятие экономическая безопасность, и означает способность национального устойчивого развития в свете воздействия внешних факторов<sup>10</sup>. Набор аспектов НЭИ чрезвычайно широк, от отраслевой структуры хозяйства до взаимодействия предпринимателей с государством, и дополняется по мере развития процесса глобализации (Селиванов 2017).

В современном МРТ заметными акторами являются ТНК. Исторически теории транснационализации пытались обосновать развитие ТНК с позиций микроэкономики, были направлены на поиск сильных сторон предприятий.

<sup>10</sup> О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Федеральный закон РФ от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015). 2003. *Собрание законодательства РФ*. 15 декабря. № 50. Ст. 4850.

Однако японский и корейский опыт доказал, что в основе процесса транснационализации могут стоять государственные интересы, макроэкономические цели развития. Поэтому выход местного бизнеса за рубеж может быть не от избытка конкурентоспособности, а для приобретения конкурентоспособности, не ради прибыли частного бизнеса, а в качестве совместного ответа компаний и государства вызовам глобализации (Ребрей 2015). Поэтому в мире растёт количество ТНК с государственным участием, а основными мотивами их создания являются и экономические, вызванные несовершенством рынков, и политические, связанные с идеологией и НЭИ (Cuervo-Cazurra 2014).

Раньше ТНК воздействовали на хозяйства принимающих стран через приобретение активов с помощью прямых инвестиций. В эпоху ГЦС они могут контролировать целые отрасли и экономики и без инвестиций – зависимостью от иностранных технологий, поставок материалов и субпродуктов, доступом к заказам и рынкам сбыта, контрактным производством, аутсорсингом услуг, франчайзингом и лицензированием, что называется неакционерными формами (*non-equity modes, NEMs*) экономического вторжения<sup>11</sup>. Таким образом, ТНК обладают новым большим набором вариантов управления иностранным производством помимо ПЗИ и экспорта, что обостряет вызовы НЭИ принимающих стран и затрудняет защиту национальной промышленности от корпораций развитых стран.

Можно ли развивающимся странам эффективно защититься от ТНК развитых стран? Ответ на вопрос видится в транснационализации местного бизнеса, который должен стать проводником НЭИ, обеспечить безопасную интеграцию страны в мировое хозяйство (Шевченко и др. 2010). Профессор Терутомо Озава даёт развивающимся странам рекомендацию по проведению такой внешнеэкономической политики, которая бы включала создание национальных ТНК для получения выгод глобализации. При этом интересы частного бизнеса должны быть подчинены целям национального развития, как минимум до тех пор, пока экономика не станет развитой (Ozawa 2014: 11).

Ведётся дискуссия о пользе экспорта капитала как развитыми, так и развивающимися странами. Всё больше исследований поддерживают вывод о том, что ПЗИ ведут к ускорению темпов роста экономики, повышению благосостояния населения и являются ключевым фактором, обеспечивающим лидирующие позиции стран Запада в МРТ (Пичков 2015). Исследования установили, что осуществление прямых инвестиций ведёт к росту конкурентоспособности национального бизнеса и приносит пользу экономике даже при дефиците капитала в самой стране, осуществляющей ПЗИ. При этом важнейшим фактором результативности ПЗИ является эффективность государственной политики в области движения капитала (Kuznetsov 2016).

<sup>11</sup> World Investment Report 2011: Non-equity Modes of International Production and Development. 2011. UNCTAD. Geneva: UN Publications. P. 124–184.

Известный биржевой аналитик Нассим Талеб считает, что основными причинами нежелания частных инвесторов финансировать инновационную деятельность является стремление избежать рисков, соответственно, рынок перераспределяет свободные ресурсы в устаревшие, но нерискованные отрасли хозяйства (Taleb 2012). Поэтому страхование рисков бизнесменов также является важнейшей функцией государства, решающего задачу модернизации экономики.

С позиций системного подхода модернизация национальной экономики бесперспективна и невозможна путём модернизации компаний, преследующих собственные цели развития. Требуется пересмотр их взаимодействия с системами государственных институтов, финансов, подготовки кадров, распределения благ (Татаркин 2008). Одним из путей достижения цели в условиях глобализации является формирование системного комплекса НЭИ, к обеспечению которого должны привлекаться зарубежные филиалы частных компаний. В отличие от государственных органов, частный бизнес способен вести хозяйственные операции за рубежом, быть носителем НЭИ.

В синологической литературе хорошо показана системная роль малого и среднего бизнеса в китайской экономике, его планомерная вовлечённость в стратегию государственного развития, приоритет социальных целей функционирования над экономическими (Чуванкова 2018). Также освещены задачи изменения модели участия КНР в международном разделении труда, в связи с чем инициатива «Один пояс, один путь» (ОПОП)<sup>12</sup> представлена не как проект развития транспорта и прочей инфраструктуры, а как план создания и поддержки китайских предприятий за рубежом (Чубаров 2018). Международный коллектив учёных обосновал преимущества выхода за рубеж именно малых и средних предприятий Китая и показал многочисленные каналы государственной и негосударственной поддержки этого процесса (Цигелкова и др. 2019), но представляется дискуссионной позиция этих авторов, видящих цель китайских ЗМСП, преимущественно, во включении в ГЦС крупных западных предприятий.

Таким образом, в научной литературе описаны теоретические взаимосвязи между модернизацией и глобализацией, а также между глобализацией и транснационализацией. Однако вопрос о связи модернизации и транснационализации компаний развивающихся стран ещё недостаточно освещён. Попытка найти ответ на примере Китая составляет теоретическую новизну настоящего исследования.

Проверка рабочей гипотезы осуществляется путём решения следующего ряда задач: оценка влияния глобализации на набор задач экономической модернизации КНР и методов их решения; определение особенностей транснаци-

<sup>12</sup> Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road. *Государственный комитет по развитию и реформам КНР*. URL: [http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201503/t20150330\\_669367.html](http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201503/t20150330_669367.html) (accessed 16.02.2021)).



онализации компаний Китая во взаимосвязи с модернизацией экономики; проверка наличия механизмов координации общественных и частных интересов китайских ЗМСП; выявление сфер и регионов деятельности ЗМСП Китая, их вклад в обеспечение НЭИ и решение задач модернизации экономики на рынках развитых и развивающихся стран и др. Хронологические рамки исследования охватывают период современных реформ КНР 1978–2018 гг.

Методология исследования обусловлена обширным предметом исследования и представляет собой междисциплинарный (использование экономических, политических, географических и социологических исследований), многоуровневый (анализ отдельных компаний и макроданных КНР; значение деятельности китайских ТНК для КНР и мировой экономики) и системный (взаимосвязь институтов, финансов, промышленности, внешнего сектора) подход. Исследование мировой экономики опирается на модель центр – периферия.

В исследовании применяется определение ЮНКТАД, характеризующее транснациональную компанию (ТНК) как любую компанию, независимо от масштаба деятельности и организационной формы, у которой имеется одно или более зарубежных подразделений, в которых контролируется более 10% капитала. Зарубежные подразделения всех типов упоминаются как филиалы (*affiliates*)<sup>13</sup>. В экономической литературе КНР редко применяются термины «транснационализация» (跨国化) и «ТНК» (跨国公司), чаще используются синонимы – «выход вовне» (走出去) и «предприятие КНР, осуществляющее инвестиции за рубеж» (中国境外投资者), у которого имеется «зарубежное предприятие» (境外企业)<sup>14</sup>.

Исследование опирается на материалы и статистические данные Всемирного банка, ЮНКТАД, органов власти КНР, сайтов ТНК Китая, научные труды отечественных и зарубежных учёных.

### **Вызовы глобализации и задачи ТНК Китая в модернизации национальной экономики**

С самого начала современных реформ (1978 г.) китайское руководство понимало, что главной целью «открытия» экономики является не включение в мировую экономику, а развитие собственного рынка, используя для этого внешнеэкономические связи. При этом обозримой целью догоняющего развития ставилась не задача постиндустриализации, а сокращение разрыва с передовыми странами в уровне национального технологического развития (Salitskii et al. 2017).

<sup>13</sup> World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. 2009. UNCTAD. Geneva: UN Publications. P. 243.

<sup>14</sup> Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунцзи гунбао (Статистический ежегодник ПЗИ КНР). 2015. С. 3. Министерство торговли КНР. URL: <http://fec.mofcom.gov.cn/article/tjsj/> (accessed 16.02.2021).

Китайское правительство знало о негативном опыте включения в МРТ, в результате которого развивающиеся страны не модернизировали экономику, а создали анклав – отдельные сектора промышленного производства, обслуживающие нужды внешних рынков, и не связанных с внутренними. Масштабный приток иностранного капитала в КНР серьёзно воздействовал на запланированное развитие отраслевой структуры хозяйства, и национальная промышленная безопасность вошла в список ключевых проблем модернизации экономики (Huang, Wang 2004). Были сделаны выводы, что с приходом западных ТНК возникла проблема обеспечения национального промышленного суверенитета, так, от половины до 99% производства важных отраслей машиностроения, фармацевтики, химической и электронной промышленности находились под контролем западных компаний (Wang, Wu 2006).

При изучении воздействия глобализации на ход экономической модернизации, китайскими учёными глобализация разделена на четыре этапа (Сао 2017). На первом этапе, с 1980 по 1991 г., доминировал торговый капитал, преобладало межотраслевое разделение труда. Источником воздействия на процесс модернизации была внешняя торговля, и в качестве ответа КНР повысила эффективность производства. На втором этапе, с 1991 по 1999 г., доминировал производственный капитал, преобладало внутриотраслевое МРТ, а в его основе – также добавленная стоимость. Источником воздействия была индустриализация, и КНР отреагировала, усовершенствовав финансовую систему. На третьем этапе, который продолжается с 1999 г. по настоящее время, доминирует финансовый капитал, преобладает внутриотраслевое горизонтальное МРТ, а его основа – разница технологического уровня развития. Источником воздействия выступила финансиализация, и КНР отреагировала, усовершенствовав информационный обмен.

На четвертом этапе глобализации, который возможно начался с 2020 г., доминирует информационный капитал, социальные сети станут основой МРТ (Сао 2017: 114). Разрыв между развитыми и развивающимися странами только увеличивается, ещё большее количество стран будет экспортировать товары с небольшой добавленной стоимостью. При этом граница между высокой и низкой добавленной стоимостью всё чётче будет проходить между производством и услугами. В основе нового МРТ конкуренция будет определяться не низкими ценами, а качеством продукции. Сравнительное преимущество стран-лидеров, обеспечивающее их возможности получать высокую добавленную стоимость, не изменится – развитый человеческий капитал (Li 2015).

Накануне нового этапа глобализация прошла два «объединения»: 1) ГЦС и внутреннего рынка, результатом стало формирование внутренних цепочек стоимости с человеческим капиталом, рынком и технологиями в их основе; 2) стратегии модернизации и промышленной политики. Ответную реакцию Китая составили: 1) перенос центра тяжести развития на реальный сектор экономики; 2) ставка на рынок капитала, малые банки и интернет-финансы;

3) экономика конвергенции, интегрирующая промышленность и информацию. Китайские экономисты утверждают, что задача финансов и сферы услуг – перераспределение богатства и обслуживание промышленности, которая и создаёт богатство (Jingji 2019).

На предыдущих трёх этапах глобализации КНР предугадывала направления дальнейшего развития этого процесса и принимала опережающие меры, благодаря чему извлекала выгоды. Но в 2017–2019 гг. в китайской литературе встречается фраза «кризис промышленности». Китайские компании, участвующие в ГЦС развитых стран, перестали вносить вклад в модернизацию и структурную перестройку хозяйства, их экспорт также не приносит былой прибыли – снижение на 53% в 2017 г. (Jingji 2019). Даже самые высокотехнологичные фирмы КНР не продвигаются дальше низкооплачиваемых операций ГЦС развитых стран. Это связано с тем, что НЭИ развивающихся стран на этапе перехода к постиндустриальному обществу вступают в противоречие с интересами развитых стран в связи с началом конкуренции на рынках их продукции. Как следствие, Китай включился в экономическую конкуренцию с развитыми странами, что сразу же ознаменовалось политическим противостоянием (Kwan 2020), и дальнейшее развитие КНР требует защиты своей модели модернизации, как за рубежом, так и на домашнем рынке, который после «открытия» экономики стал частью мирового (Калашников 2019b). Китайские экономисты определяют этот этап экономической модернизации глобальной конкуренцией за место в МРТ, за рынки сбыта, и предсказывают жёсткую борьбу между развитыми и развивающимися странами, вступающими в данный этап (He 2012).

Китайские экономисты пишут, что изучение опыта США им подсказало идею использовать местные ТНК для борьбы с иностранными ТНК, а также понимание того, что во главе транснационализации местного бизнеса должна быть не инициатива компаний, а государственная поддержка (Guo et al. 2002: 360). После этого началось практическое изучение опыта работы западных ТНК, в т.ч. путём экспериментов со слияниями и поглощениями, создания совместных предприятий с ними с главной целью – освоить их методы ведения бизнеса для последующей конкуренции с ними (Chen, Fan 2014).

Основой собственных ГЦС является обеспеченный ростом доходов внутренних потребительский спрос (Huang et al. 2012), что не противоречит участию в экономической глобализации, а является передовой формой модернизации открытой экономики. По планам реформаторов ГЦС сначала должны стать «Национальными цепочками стоимости» (NVC), а далее поэтапно стать «Глобальными инновационными цепочками» (GIC). Так, китайские компании получили новую задачу – покинуть западные ГЦС, ограничив тем самым их доступ к имеющимся в КНР сравнительным преимуществам, и затем, закрепившись на огромном внутреннем рынке, который является их главным конкурентным преимуществом, приступить к созданию своих ГЦС (Cha 2015).

Ещё одним главным конкурентным преимуществом КНР называют «большую комплексность» (大全面), которую также можно назвать промышленным суверенитетом, способностью производства всего спектра товаров опираясь только на собственные силы, и напоминают, что КНР является единственной страной мира, имеющей все известные отрасли промышленности (Lang et al. 2018: 160). Китай собирается вынести низкодоходные отрасли и операции за рубеж и с помощью ТНК и ГЦС сохранить промышленный суверенитет.

В свете вышесказанного новую китайскую Инициативу ОПОП следует воспринимать как очередной этап экономической модернизации, в ходе которого отраслевая структура хозяйства КНР будет совершенствоваться через стимулирование выхода китайских компаний за рубеж, как план подготовки инфраструктуры, связывающей участвующие страны в единое пространство для последующей работы ГЦС китайских ТНК. Таким образом, цель Инициативы ОПОП, которую ещё называют «международная модернизация КНР»<sup>15</sup> – создать благоприятные внешние условия для модернизации национальной экономики. Начало реализации этого масштабного проекта говорит о том, что Китай теперь не объект, а субъект глобализационных процессов, снова способен воздействовать на ход всемирной экономической истории (Лю, Авдокушин 2019).

### Особенности зарубежной деятельности ТНК Китая в контексте соотношения форм бизнеса

К началу 2019 г. 27091 компания КНР имела 42872 филиала в 188 странах и территориях мира<sup>16</sup>. На протяжении всего исследуемого периода среднее число зарубежных филиалов, приходящихся на материнскую компанию, составляло 1,4–1,6 единиц. Малые и средние предприятия преобладали среди зарубежных филиалов с самого начала реализации стратегии «выхода вовне». Так, на конец 2001 г. накопленные ПЗИ Китая составили 12,3 млрд долл., из них 61,3% в сфере оптовой торговли, и из 6610 филиалов 90% имели инвестиции менее 1 млн долл. (Guo et al. 2002: 21).

Важно отметить, что в Китае статистическое наблюдение охватывает компании с выручкой от основной деятельности свыше 20 млн юаней в год<sup>17</sup> (примерно 3 млн долл.). Это означает, что компаний, имеющих зарубежные филиалы, в Китае намного больше, что подтверждается исследованиями. Так, в африканских странах обнаружены тысячи китайских ЗМСП, не учтённых в статистических данных Китая, так как инвестиции объёмом менее 10 млн долл. не требовали разрешения центральных властей и зачастую не регистрировались, но были

<sup>15</sup> China Modernization Report 2008: International Modernization. 2008. *Research Group for China Modernization Strategies*. Beijing : Peking University Press. С. 170–176.

<sup>16</sup> Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунцзи гунбао (Статистический ежегодник ПЗИ КНР). 2007–2018 гг. *Мин-во коммерции КНР*. URL: <http://fec.mofcom.gov.cn/article/tzhzcj/tzhz/> (accessed 16.02.2021).

<sup>17</sup> *Национальное статистическое бюро КНР*. URL: <http://data.stats.gov.cn> (accessed 16.02.2021).

отражены в статистике принимающими странами (Shen 2015). По оценкам, благодаря таким ЗМСП объём ПЗИ КНР только в африканских странах в три-семь раз превышает официальные цифры.

Особенности статистики Китая таковы, что государственной компанией может считаться только организация со 100%-м государственным капиталом (по требованиям ЮНКТАД достаточно 10%-й доли). Государство активно участвует в работе многих компаний КНР, обладая контрольными пакетами их акций. На протяжении 2006–2018 гг. наблюдалось увеличение доли «негосударственных» компаний в накопленных ПЗИ КНР, с 19 до 45,7%, но доля полностью частных компаний выросла с 1 до 9%. Количество негосударственных ТНК выросло с 74 до 95,1% за тот же период, и даже полностью частных – с 12 до 27%. Наибольшее снижение веса государственных компаний произошло после 2016 г., когда их доля в потоках ПЗИ сократилась до 32%<sup>18</sup>.

Анализ структуры капитала китайских ТНК всех форм собственности и всех отраслей установил преобладание заёмных средств, от 50 до 80% валюты баланса. В условиях государственной финансовой системы КНР это означает фактическую принадлежность их бизнеса кредитору – государству. Открытие ЗМСП сопровождается льготным кредитованием, кроме того, государственные структуры и банки оказывают информационно-консультационную поддержку, вплоть до определения места открытия зарубежного филиала и сферы деятельности. Также государством осуществляется страхование предпринимательских рисков, налоговое стимулирование, подготовка высококвалифицированных кадров для ЗМСП и их политическая поддержка за рубежом (Luo et al. 2010). Китай помогает работе филиалов развитием глобальной инфраструктуры для деятельности ТНК, особенно финансово-расчётной, способной проводить безналичные платежи с использованием интернета. Все эти механизмы поддержки ЗМСП одновременно ставят их в зависимость от государства и направляют деятельность даже частных предприятий в русло решения стратегических задач модернизации национальной экономики.

Анализ отраслевых структурных сдвигов через призму масштабов деятельности головных компаний и зарубежных подразделений на основе официальных статистических данных<sup>19</sup> выявляет, что примерно 40% потоков прямых инвестиций стабильно наблюдаются в сфере финансов, лизинга и деловых услуг. В этих же сферах сосредоточены 45–50% объёма накопленных ПЗИ КНР, и они вместе с добывающей промышленностью сконцентрировали деятельность крупного бизнеса. Например, в сфере финансов средний размер инвестиций в

<sup>18</sup> Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунци гунбао (Статистический ежегодник ПЗИ КНР). 2007–2018 гг. *Министерство коммерции КНР*.

<sup>19</sup> Чжунго дуйвай тоуцзы хэцзо фачжань баогао (Отчет о развитии ПЗИ и зарубежного сотрудничества КНР). 2017; Чжунго дуйвай чжицзе тоуцзы тунци гунбао (Статистический ежегодник ПЗИ КНР). 2017. *Министерство коммерции КНР*.



один филиал составляет 372 млн долл. при 5,2 филиалах на одну ТНК, в добывающей промышленности – 100 млн долл. при 2,7 филиалах на ТНК.

По количеству материнских компаний и филиалов лидируют торговля (27% и 28% соответственно) и обрабатывающая промышленность (32% и 20% соответственно). Торговля и обрабатывающая промышленность также выделяются минимальными значениями числа филиалов: 1,6 и 1 соответственно, и размера инвестиционных проектов (16 млн долл. в торговле и 14 млн долл. в обрабатывающей промышленности), т.е. это сфера деятельности ЗМСП.

Анализ географической структуры также выявил интересные закономерности. Так, крупнейшие ПЗИ китайских ТНК направляются в Латинскую Америку, в многочисленные офшоры. Гонконг является транзитным пунктом крупных и средних инвестиций. Небольшие инвестиции, как правило, идут не в офшоры, но до стран назначения всё равно доходят через несколько стран (На пути 2018).

С 1990-х гг. исследователи обнаруживают чёткое разделение потоков ПЗИ КНР, целями которых являются доступ к ресурсам в развивающихся странах, и доступ к богатым рынкам в развитых странах (Kolstad, Wiig 2012). По данным альтернативной статистики, ПЗИ Китая имели сильно диверсифицированную географическую структуру до 2013 г. включительно, после чего ПЗИ резко сконцентрировались на США и европейских странах, на которые пришлось до 55% инвестиций в 2014–2015 гг. и до 75% в 2016–2017 гг.<sup>20</sup> Анализ географической структуры в разрезе соотношения размера бизнеса филиалов китайских ТНК, по данным официальной статистики КНР выявляет, что основу ЗМСП ТНК Китая представляет сбыт произведённой в КНР продукции в США и странах Европы. Также ЗМСП работают в сфере торговли и обрабатывающей промышленности в развивающихся странах, сотрудничающих с Китаем в рамках Инициативы «Один пояс, один путь» (63 государства). На фоне уменьшения суммарных потоков ПЗИ Китая в 2017–2018 гг. поток прямых инвестиций на данном направлении в 2018 г. показал прирост 42,6% в обрабатывающей промышленности и 37,7% в торговле.

Выход малых ТНК на рынки развитых стран, причём не с «прорывными» и инновационными, а с простыми, но имеющими устойчивый спрос товарами – проверенная практика (Brown, Bell 2001). В случае с Китаем это также позволило улучшить качество экспортной продукции, поднять на неё цены, увеличить объём и географический охват экспорта (Yang, Wu 2016). При этом китайский экспорт всё больше опирается на собственные разработки и компонентную базу, и уже практически не отличается от «нормальной» торговли, свойственной развитым странам (Lemoine, Unal 2017). Способности ЗМСП успешно конкурировать на зарубежных рынках объясняются их очень узкой специализацией,

<sup>20</sup> Рассчитано по: The American Enterprise Institute and The Heritage Foundation. URL: <https://www.aei.org/data/China-Global-Investment-Tracker> (accessed 16.02.2021).

скоростью внедрения организационных и маркетинговых инноваций, установлением особо близких отношений с клиентами и персоналом, повышающими качество обслуживания (Din et al. 2013).

Установлено, что по сравнению с традиционным экспортом, многочисленные ЗМСП Китая на рынках развитых стран имеют больше рычагов совершенствования национальной отраслевой структуры (Калашников 2019а). 1) Предпочтения и финансовые возможности импортёра, а также политическая конъюнктура имеют меньшее значение для производителя, который получает возможность целенаправленно развивать экспортную номенклатуру. 2) Перераспределение добавленной стоимости в торговле в пользу китайской экономики благодаря исключению импортёров-посредников. На богатых рынках развитых государств идентичная продукция стоит в 5–10 раз дороже, чем в развивающихся странах. 3) Прямые контакты с клиентами помогают совершенствованию продукции и НИС. Исследователи выявили, что в отличие от японских и корейских, китайские малые предприятия совершенствуют продукцию, главным образом, опираясь на отзывы пользователей, а не на результаты НИОКР (Chung, Tan 2017). 4) Появляется возможность заниматься послепродажным сервисным обслуживанием и обновлять программное обеспечение, необходимое для современной продукции *Интернета вещей*. 5) Создаётся дополнительный спрос на связанные с основной экспортной продукцией высокотехнологичные товары и услуги (Chen, Tang 2014).

Интернет стал важным инструментом торговли, снизил капитальные затраты, необходимые для открытия бизнеса, позволил ЗМСП стать преобладающим типом филиалов ТНК. Торговые и сервисные ЗМСП Китая десятками тысяч используют развитие телекоммуникаций, без официальных процедур напрямую выходят на производителей и разработчиков товаров, экономические границы стираются. Эта тенденция называется «глобализация снизу», или потребительская глобализация (Хейфец 2018). В связи с этим продвижение товаров на мировых рынках будет всё больше уходить от традиционного инструмента выставок и ярмарок к современному – платформенным решениям, что приведёт к кардинальному реформированию института торгового представительства (Мантуров 2018).

Значительно отличается стратегия выхода китайских ЗМСП на перспективные рынки индустриализирующихся стран. Китайские ТНК выходят за рубеж в рамках комплексного подхода. Так, Министерством коммерции, Министерством иностранных дел и Национальной комиссией развития и реформ была разработана совместная программа по комплексному освоению стран, участвующих в Инициативе ОПОП<sup>21</sup>. Первый этап предусматривает участие

---

<sup>21</sup> Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road. Государственный комитет по развитию и реформам КНР. URL: [http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201503/t20150330\\_669367.html](http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201503/t20150330_669367.html) (accessed 16.02.2021).

крупнейших корпораций в строительстве всех видов инфраструктуры. На втором этапе на готовую инфраструктуру, пользуясь преференциальным доступом к ней, в принимающие страны заходят малые производственные и торговые ТНК (Wang 2017).

Китайские ЗМСП «выходят вовне» кучно, объединившись, создают многоотраслевые кластеры и многочисленные отраслевые союзы компаний по «совместному выходу за рубеж», при неформальном содействии государственных органов координируют свою работу<sup>22</sup>. Преимущества такой стратегии давно известны экономистам. Так предприятия избегают конкуренции между собой, стараются негласно разделить рынки, распределить затраты и риски, добиваются полной загрузки и окупаемости объектов, получают эффект масштаба относительно разрозненных местных производителей (Johansson, Mattsson 1988: 38).

### **Зарубежные малые и средние предприятия: борьба за место КНР в международном разделении труда**

По совокупности проведённых анализов параметров развития китайских ТНК можно резюмировать, что деятельность ЗМСП Китая, даже частных форм собственности, полностью находится в русле поставленных им правительством и учёными стратегических задач развития экономики и общества. Как это ни удивительно, но все особенности хода процессов модернизации и транснационализации в КНР укладываются в те или иные известные теоретические концепции и рекомендации. Китайские ЗМСП целенаправленно содействуют изменению места Китая в МРТ, сдвигу к специализации на операциях с большей добавленной стоимостью, и, соответственно, росту доходов населения. Как следствие, развивается источник инноваций – человеческий капитал, и крупнейший розничный рынок мира создаёт спрос на достижения национальной науки и техники, делает востребованной крупнейшую в мире армию китайских инженеров.

Китай старается адаптировать методы защиты национальных интересов и получения выгод глобализации, используемые развитыми странами и их ТНК, обеспечивающими специализацию в современном МРТ. Продвижение даже примитивной продукции на рынки через ЗМСП разоряет бизнес принимающих стран, перераспределяет значительную добавленную стоимость, создаваемую его традиционной сферой торговли, в пользу китайской экономики.

Инициатива «Один пояс, один путь» имеет важную цель – создание китайскими ТНК собственных ГЦС в развивающихся странах, что обеспечивает национальный промышленный суверенитет после того, как отрасли и операции, генерирующие низкую добавленную стоимость, вынесены за рубеж, сохраняют

<sup>22</sup> Агентство Синьхуа. 27.10.2015. URL: <http://www.xinhuanet.com/> (accessed 16.02.2021).

национальный контроль над ними. Кроме того, вместе с индустриализацией Инициатива несёт развивающимся странам долгосрочное закрепление специализации в МРТ на отраслях с меньшей добавленной стоимостью.

При строительстве ГЦС крупным национальным компаниям отведена роль создания основы последующего экономического вторжения, что включает освоение производства капиталоемкой, стандартизированной и наукоёмкой промежуточной продукции, строительство инфраструктуры. Для ЗМСП предусмотрено место в производстве потребительской продукции, требующей быстроты реагирования на изменения спроса и способности удовлетворять индивидуальные предпочтения покупателей, а также высокотехнологичных промежуточных товаров, ставящих потребителей в зависимость в рамках китайских ГЦС. К преимуществам ЗМСП также можно отнести небольшие риски в случае потери репутации торговой марки, и практические трудности введения против них экономических санкций.

\* \* \*

Таким образом, в статье на теоретическом и эмпирическом уровнях подтверждена гипотеза исследования, объясняющая массовое создание за рубежом китайских предприятий малых и средних форм бизнеса задачами изменения модели участия Китая в международном разделении труда для модернизации национальной экономики. Показано, что переход предприятий Китая к операциям с большей добавленной стоимостью перспективен только в рамках полностью китайских ГЦС. При этом возможность создания национальных ГЦС появляется при наличии двух условий – национальный промышленный суверенитет и рост доходов населения, обеспечивающий спрос внутреннего рынка на инновации. В условиях глобализации это достигается в ходе борьбы за рынки развитых стран и за площадки для низших звеньев ГЦС в развивающихся странах, где наиболее эффективны малые и средние предприятия сферы конечной потребительской продукции и услуг.

**Об авторе:**

**Денис Борисович Калашников** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры мировой экономики МГИМО МИД России. 19454, г. Москва, проспект Вернадского, д. 76.  
E-mail: d.kalashnikov@inno.mgimo.ru

**Конфликт интересов:**

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Received: February 05, 2020  
Accepted: April 08, 2020

# The Role of Chinese Small and Medium TNCs in the Modernization of the National Economy

D.B. Kalashnikov

[DOI 10.24833/2071-8160-2021-1-76-174-196](https://doi.org/10.24833/2071-8160-2021-1-76-174-196)

Moscow State Institute of International Relations (university)

**Abstract:** Why does the Chinese economic modernization strategy include transnationalization of Chinese enterprises, the creation of numerous Small and Medium Foreign Affiliates (SMFAs)? The research hypothesis suggests that in the context of globalization, modernization requires influencing other participants in the global economy beyond national borders. SMFAs are able to transform the structure of the economy of the PRC and host countries to ensure demand for national innovations and highly skilled labor. The literature review highlights the challenges of modernizing the national economy in the context of globalization, as well as the advantages of TNCs and participation in global value chains (GVCs). However, the question of the connection between catchup development and transnationalization of local business, especially small and medium-sized ones, has been understudied. The novelty of the study is in the analysis of the sectoral and geographical structure of the foreign activities of Chinese TNCs and the analysis of the problems of the participation of Chinese TNCs in Western global value chains (GVCs). The main findings reveal that the creation of SMFAs is a response to the challenges of globalization, which impede the modernization of the Chinese economy. Powerful state support to SMFAs makes them dependent, and thus the government is able to direct the goals of private enterprises in accordance with the national interests. The major field of Chinese SMFAs is the promotion of products manufactured in the PRC in the American and European markets, and it contributes to the development of the national innovation system, redistributes the added value in favor of national manufacturers, and stimulates the development of hightech industries of the PRC. In developing countries SMFAs are represented by trade and manufacturing outlets within the "Belt and Road Initiative". They come after the infrastructural projects of large business, grouped in clusters, have strong coordination with other Chinese TNCs, and create Chinese GVCs. The main role of Chinese SMFAs in the modernization of the PRC economy is to ensure national interests, including industrial sovereignty and the growth of wellbeing of citizens as the basis of innovative demand. In the modern international labor division, this is achieved by a shift to high valueadded operations, accompanied by a struggle for the markets of developed countries and for sites for the low valueadded operations inside Chinese GVCs in developing countries.

**Keywords:** China, Belt and Road Initiative, TNC, small and medium enterprises, economic modernization, GVC, national interests, globalization

## **About the author:**

**Denis B. Kalashnikov** – Ph.D. in Economics, Senior Lecturer of World Economy Department, MGIMO–University. 76, Prospekt Vernadskogo, Moscow, 119454, Russia.  
E-mail: d.kalashnikov@inno.mgimo.ru



**Conflict of Interests:**

The author declares the absence the conflict of interests.

**References:**

- Brown P., Bell J. 2001. Industrial Clusters and Small Firm Internationalization. *Multinationals in a New Era*. Basingstoke: Palgrave Macmillan. P. 10-28.
- Chen W., Tang H. 2014. The Dragon Is Flying West: Micro-level Evidence of Chinese Outward Direct Investment. *Asian Development Review*. 31(2). P. 109-140. DOI: 10.1162/ADEV\_a\_00032
- Chesbrough H.W. 2003. *Open Innovation: The Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston: Harvard Business School Press. 272 p.
- Chung L., Tan KH. 2017. The Unique Chinese Innovation Pathways: Lessons from Chinese Small and Medium Sized Manufacturing Firms. *International Journal of Production Economics*. Vol. 190. P. 80-87. DOI: 10.1016/j.ijpe.2016.09.004
- Cuervo-Cazurra A. [et al.]. 2014. Governments as Owners: State-owned Multinational Companies. *Journal of International Business Studies*. №45. P. 919-942. DOI: 10.1057/jibs.2014.43
- Din FU, Dolles H, Middel R. 2013. Strategies for Small and Medium-Sized Enterprises to Compete Successfully on the World Market: Cases of Swedish Hidden Champions. *Asian Business & Management*. 12(5). P. 591-612. DOI: 10.1057/abm.2013.19
- Douglass J.A. 2010. Creating a Culture of Aspiration: Higher Education, Human Capital and Social Change. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2(5). P. 6981-6995. DOI: 10.1016/j.sbspro.2010.05.050
- Gereffi G. 1999. International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain. *Journal of International Economics*. 48(1). P. 37-70. DOI: 10.1016/S0022-1996(98)00075-0
- He Chuanqi. 2012. *Modernization Science: The Principles and Methods of National Advancement*. London; New York: Springer-Verlag Berlin Heidelberg. 648 p. DOI: 10.1007/978-3-642-25459-8
- Johansson J., Mattsson L. 1988. Internationalization in Industrial Systems – a Network Approach. *International Studies of Management Organization*. Vol. 17. P. 34-48.
- Kolstad I., Wiig A. 2012. What Determines Chinese outward FDI? *Journal of World Business*. 47(1). P. 26-34. DOI: 10.1016/j.jwb.2010.10.017
- Kuznetsov A.V. 2016. Foreign Investments of Russian Companies: Competition with West European and East Asian Multinationals. *Herald of the Russian Academy of Sciences*. 86(2). P. 77-85. DOI: 10.1134/S1019331616020039
- Kwan Ch. 2020. The China-US Trade War: Deep-Rooted Causes, Shift-ing Focus and Uncertain Prospects. *Asian Economic Policy Review*. 15(1). P. 55-72. DOI: 10.1111/aepr.12284
- Lemoine F., Unal D. 2017. China's Foreign Trade: A «New Normal». *China and World Economy*. 25(2). P. 1-21. DOI: 10.1111/cwe.12191
- Lundvall B. 2016. *The Learning Economy and the Economics of Hope*. London; New York: Anthem Press. 406 p. DOI: 10.26530/OAPEN\_626406
- Luo YD, Xue QZ, Han BJ. 2010. How Emerging Market Governments Promote outward FDI: Experience from China. *Journal of World Business*. 45(1). P. 68-79. DOI: 10.1016/j.jwb.2009.04.003
- Osgood I. 2018. Globalizing the Supply Chain: Firm and Industrial Support for US Trade Agreements. *International Organization*. 72(2). P. 455-484. DOI: 10.1017/S002081831800005X
- Ozawa T. 2014. *Explaining the Rise of East Asian Multinationals: State-Industry Links, a Stages Model of Structural Change, and Japan as a Precedent Setter*. Columbia University. Center on Japanese Economy and Business. Working Paper №337. 27 p.

Porter M.E. 1990. *Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press. 896 p. DOI: 10.1007/978-1-349-11336-1

Salitskii A.I., Sin Zhao, Yurtaev V.I. 2017. Sanctions and Import Substitution as Exemplified by the Experience of Iran and China. *Herald of the Russian Academy of Sciences*. 87(2). P. 205-212. DOI: 10.1134/S1019331617020058

Smith K. 2007. The Systems Challenge to Innovation Policy. *Industries und Glueck. Paradigmenwechsel in der Industrie und Technologie politik*. №3. P. 45-54.

Taleb N.N. 2012. *Antifragile: Things that gain from disorder*. New York. 519 p.

Shen X. 2015. Private Chinese Investment in Africa: Myths and Realities. *Development Policy Review*. №33. P. 83-106. DOI: 10.1111/dpr.12093

Zhang S., Yang D., Qiu S. [et al.]. 2018. Open Innovation and Firm Performance: Evidence from the Chinese Mechanical Manufacturing Industry. *Journal of Engineering and Technology Management – JET-M*. Vol. 48. P. 76-86. DOI: 10.1016/j.jengtecman.2018.04.004

Cao Jianfei. 2017. *Jingji quanqiuhua yu woguo chanye youhua shengji* [Economic Globalization and China's Industrial Optimization and Upgrade]. Beijing: Jingji guanli chubanshe. 234 p. (In Chinese).

Cha Risheng. 2015. Zhongguo canyu quanqiu jingji zhili moshi yanjiu [Research on China's Participation in Global Economic Governance Model – From the Perspective of Global Value Chain Governance]. *Hongguan jingji yanjiu* [Macroeconomics]. №5. P. 9-17. (In Chinese).

Chen Huaqiao, Fan Jianhong. 2014. Zhidu juli, Zhongguo kuaguo gong-si jinru zhanlue yu guojihua jixiao: jiyu zuzhi hefaxing shiqiao [Institutional Distance, Chinese MNCs' Entry Strategy and Internationalization Performance: From the Perspective of Organizational Legitimacy]. *Nankai jingji yanjiu* [Nankai Economic Studies]. №2. P. 99-117. (In Chinese).

Guo Temin, Wang Yulong, Yu Shan. 2002. *Zhongguo qiye kuaguo jingying* [China Enterprise International Operation]. Beijing: Zhongguo fazhan chubanshe. 411 p. (In Chinese).

Huang Yuchun, Zheng Jianghui, Yang Yiwen. 2012. Quanqiu jiazhilian shijiao xia zhang sanjiao chukou daoxiangxing chanye jiqunde shengji longjing yanjiu [Research on the Upgrade Path of Export-oriented Industrial Clusters in the Yangtze River Delta from the Perspective of Global Value Chain]. *Keji jinbu yu duice* [Science & Technology Progress and Policy]. №17. P. 45-50. (In Chinese).

Huang Zhiyong, Wang Yubao. 2004. FDI yu woguo chanye anquande bianzheng fenxi [Dialectical Analysis of FDI and China's Industrial Security]. *Shijie jingji yanjiu* [World Economy Studies]. №6. P. 35-41. (In Chinese).

*Jingji da qiju, Zhongguo zenma ban* [The Economic Grand Chessboard, what should China do]. 2019. Xinhua News Agency Think Tank. Beijing : Xiandai chubanshe. 343 p. (In Chinese).

Lang Xianpin, Wang Mudi, Wang Jin et al. 2018. *Zhongguo zhizaoye xia yibu: cong zhizao dao yingzao* [China's Manufacturing Industry Next Step: From Manufacturing to Creation]. Beijing: Dongfang chubanshe. 179 p. (In Chinese).

Li Xiaohua. 2015. Guoji chanye fengong geju yu zhongguo fengong diwei fazhan qushi [The Pattern of International Division of Labor and the Development trend of China's Status of Division of Labor]. *Guoji jingmao tansuo* [International Economics and Trade Research]. №6. P. 4-17. (In Chinese).

Wang Huiyao, Miao Lu. 2017. *Zhongguo qiye quanqiuhua baogao (2017) lanpishu* [Report on Chinese Enterprises Globalization (2017)]. Beijing: Shekeyuan kexue wenxian chubanshe. 360 p. (In Chinese).

Wang Junhao, Wu Jingjing. 2006. Jiyu guojia jingji anquande kuaguo gongsi binggou guanzhi [M & A Control of Transnational Corporations Based on National Economic Security]. *Jingji yu guanli yanjiu* [Research on Economics and Management]. №10. P. 19-25. (In Chinese).

Yang Yaping, Wu Zhuhong. 2016. Zhongguo zhizaoye qiye OFDI dailai "diu zhizaoye" ma – qi yu weiguan shuju he touzi dongjide shizheng yanjiu [Does OFDI in Chinese Manufacturing Enterprises Bring "De-manufacturing" – An Empirical Study Based on Micro-data and Investment Motivation]. *Guoji maoyi wenti [Journal of International Trade]*. №8. P. 154-164. (In Chinese).

Brodel F. 1993. *Dinamika kapitalizma* [The Dynamics of Capitalism]. Smolensk: Poligramma. 128 p. (In Russian).

Galishcheva N.V. 2014. Model' «Kerala» – model' ustoichivogo razvitiia indiijskoi ekonomiki [Kerala Model as a Model of Sustainable Development of Indian Economy]. *Mirovoe i natsional'noe khoziaistvo*. №3. URL: <https://mirec.mgimo.ru/2014-03/model-kerala-model-ustojcivogo-razvitiia-indijskoj-ekonomiki> (accessed 16.02.2021). (In Russian).

Ivanter V.V. 2015. Viktor Ivanter: «u Rossiiskoi ekonomiki est' potentsial dlia rosta» [The Russian Economy has Potential for Growth]. *Finansy: Teoriia i Praktika*. №3. P. 18-25. DOI: 10.26794/2587-5671-2015-0-3-18-25 (In Russian).

Ivanter V.V., Komkov N.I. 2007. Perspektivy i usloviia innovatsionno-tekhnologicheskogo razvitiia ekonomiki Rossii [Prospects and Conditions for Innovative and Technological Development of the Russian Economy]. *Problemy prognozirovaniia*. №3. P. 3-20. (In Russian).

Idrisova V.V., Litvinova Iu.O. 2016. Torgovlia dobavlennoi stoimost'iu: empiricheskii analiz [Trade in Value Added: Empirical Analysis]. *Rossiiskii vnesheekonomicheskii vestnik*. №8. P. 49-66. (In Russian).

Kalashnikov D.B. 2019a. Potentsial TNK v razvitiu eksporta: opyt Kitaia [Export Development Practices by Chinese TNCs]. *Rossiiskii vnesheekonomicheskii vestnik*. №3. P. 35-48. (In Russian).

Kalashnikov D.B. 2019b. TNK v obespechenii natsional'nykh ekonomicheskikh interesov: opyt Kitaia [Chinese MNCs in the Protection of National Interests]. *Gorizonty ekonomiki*. №2 P. 69-73. (In Russian).

Klinov V.G. 2011. Teoreticheskaiia mysl' i narodnokhoziaistvennaia politika: russkii vybor [Theoretical Thought and Economic Policy: Russian Choice]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*. №3. P. 119-128. (In Russian).

Kondrat'ev V.B. 2015. Mirovaia ekonomika kak sistema global'nykh tsepochek stoimosti [World Economy as Global Value Chain's Network]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*. №3. P. 5-17. (In Russian).

Liu Izhu, Avdokushin E.F. 2019. Proekt «Odin poias, odin put'» 2.0. – strategiiia stimulirovaniia global'noi ekspansii Kitaia ["One Belt One Road" Project 2.0 – A Strategy to Stimulate China's Global Expansion]. *Mir novoi ekonomiki*. 13(1). P. 67-76. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-67-76. (In Russian).

Manturov D.V. 2018. O promyshlennoi politike Rossii na perspektivu 2018–2030 gg. [On the Industrial Policy of Russia for 2018-2030]. *Vestnik MGIMO-Universiteta*. №4. P. 7-22. DOI: 10.24833/2071-8160-2018-4-61-7-22. (In Russian).

Mel'iantsev V.A. 2016. Protivorechivye trendy v sovremennoi mirovoi ekonomike i razvivaiushchiesia strany. Chast' 2 [Contradictory Trends in the Modern Global Economy and Developing Countries. Part 2]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Serii 13: Vostokovedenie*. №3. C. 3-35. (In Russian).

*Na puti k Kitaiskomu miru* [On the Way to the Pax Sinica]. 2018. Pod red. Sluki N.A. Moscow: Izdatel'stvo Moskovskogo universiteta. 352 p. (In Russian).

Pichkov O.B. 2015. SShA v mezhdunarodnom dvizhenii priamykh investitsii [USA in the International Flows of Direct Investment]. Moscow: MGIMO-Universitet. 240 p. (In Russian).

Polterovich V.M. 2009. Mekhanizm global'nogo ekonomicheskogo krizisa i problemy tekhnologicheskoi modernizatsii [The Mechanism of the Global Economic Crisis and the Problems of Technological Modernization]. *Voprosy ekonomiki*. №6. P. 4-22. (In Russian).

Rebrei S.M. 2012. *Transnatsionalizatsiia iaponskogo biznesa* [Transnationalization of Japanese business]. Moscow: MGIMO-Universitet. 133 p. (In Russian).

Selivanov A.I. 2017. Ekonomicheskaja bezopasnost' Rossii: teoreticheskii i prakticheskii renessans sistemnogo podkhoda [Economic Security of Russia: a Renaissance of Systems Approach]. *Finansy: Teoriia i Praktika* [Finance: Theory and Practice]. №2. P. 12-22. (In Russian). DOI: 10.26794/2587-5671-2017-21-2-12-22

Tatarkin A. 2008. Promyshlennaia politika kak osnova sistemnoi modernizatsii ekonomiki Rossii [Industrial Policy as the Basis of Systemic Modernization of the Russian Economy]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*. №1. P. 5-17. (In Russian).

Kheifets B.A. 2018. Globalizatsiia ne konchaetsia, ona stanovitsia drugoi [Globalization Does not End, it Becomes Another]. *Kontury global'nykh transformatsii: politika, ekonomika pravo*. №1. P. 14-33. (In Russian). DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-14-33

Tsigelkova E., Platonova I.N., Frolova E.D. 2019. Komparativnyi analiz podderzhki malykh i srednikh predpriatii ES i Kitaia v tseliakh povysheniia sozdavaemoi imi dobavlennoi stoimosti [Comparative Analysis of Supporting Small and Medium Enterprises for Enhancing Created Added Value in the EU and China]. *Ekonomika regiona*. №1. P. 256-269. DOI: 10.17059/2019-1-20

Chubarov I.G. 2018. Piat' sostavliaiushchikh vneshneekonomicheskogo kursa Kitaia «Odin poias, odin put'» [Five Connectivity Areas of the China's Belt and Road Initiative]. *Mezhdunarodnaia analitika*. №3. P. 45-58.

Chuvankova V.V. 2018. Kitai: rol' malogo i srednego biznesa v postroenii obshchestva «siaoakan» [China: the Role of Small and Medium Business in Creation of “Xiaokang Society”]. *Aziia i Afrika segodnia*. №4. P. 40-47. DOI: 10.7868/S0321507518040062

Shevchenko I.V., Mudrova L.I., Shcheblykin Iu.S. 2010. Problemy transnatsionalizatsii rossiiskogo biznesa [Problems of Transnationalization of Russian Business]. *Finansy i kredit*. №3. P. 2-10. (In Russian).

### Список литературы на русском языке:

Бродель Ф. 1993. *Динамика капитализма*. Смоленск: Полиграмма. 128 с.

Галищева Н.В. 2014. Модель «Керала» – модель устойчивого развития индийской экономики. *Мировое и национальное хозяйство*. №3. URL: <https://mirec.mgimo.ru/2014-03/model-kerala-model-ustojcivogo-razvitiia-indijskoj-ekonomiki> (дата обращения 16.02.2021).

Ивантер В.В. 2015. Виктор Ивантер: «у Российской экономики есть потенциал для роста»: [беседа с главным редактором «Вестника Финансового университета» Д.И. Сорокиным]. *Финансы: теория и практика*. №3. С. 18–25.

Ивантер В.В., Комков Н.И. 2007. Перспективы и условия инновационно-технологического развития экономики России. *Проблемы прогнозирования*. №3 С. 3–20.

Идрисова В.В., Литвинова Ю.О. 2016. Торговля добавленной стоимостью: эмпирический анализ. *Российский внешнеэкономический вестник*. №8. С. 49–66.

Калашников Д.Б. 2019а. Потенциал ТНК в развитии экспорта: опыт Китая. *Российский внешнеэкономический вестник*. №3. С. 35–48.

Калашников Д.Б. 2019б. ТНК в обеспечении национальных экономических интересов: опыт Китая. *Горизонты экономики*. №2. С. 69–73.

- Клинов В.Г. 2011. Теоретическая мысль и народнохозяйственная политика: русский выбор. *Мировая экономика и международные отношения*. №3. С. 119–128.
- Кондратьев В.Б. 2015. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости. *Мировая экономика и международные отношения*. №3. С. 5–17.
- Лю Ижу, Авдокушин Е.Ф. 2019. Проект «Один пояс, один путь» 2.0. – стратегия стимулирования глобальной экспансии Китая. *Мир новой экономики*. 13(1). С. 67–76. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-67-76
- Мантуров Д.В. 2018. О промышленной политике России на перспективу 2018–2030 гг. *Вестник МГИМО-Университета*. №4. С. 7–22. DOI: 10.24833/2071-8160-2018-4-61-7-22
- Мельянцев В.А. 2016. Противоречивые тренды в современной мировой экономике и развивающиеся страны. Часть 2. *Вестник Московского университета. Серия 13: Востоковедение*. №3. С. 3–35.
- На пути к Китайскому миру*. 2018. Под ред. Слуки Н.А. Москва: Издательство Московского университета. 352 с.
- Пичков О.Б. 2015. *США в международном движении прямых инвестиций*. Москва: МГИМО-Университет. 240 с.
- Полтерович В.М. 2009. Механизм глобального экономического кризиса и проблемы технологической модернизации. *Вопросы экономики*. №6. С. 4–22.
- Ребрей С.М. 2012. *Транснационализация японского бизнеса*. Москва: МГИМО-Университет. 133 с.
- Селиванов А.И. 2017. Экономическая безопасность России: теоретический и практический ренессанс системного подхода. *Финансы: теория и практика*. №2. С.12–22.
- Татаркин А. 2008. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России. *Проблемы теории и практики управления*. №1. С. 5–17.
- Хейфец Б.А. 2018. Глобализация не кончается, она становится другой. *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика право*. №1. С. 14–33. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-1-14-33
- Цигелкова Е., Платонова И.Н., Фролова Е.Д. 2019. Компаративный анализ поддержки малых и средних предприятий ЕС и Китая в целях повышения создаваемой ими добавленной стоимости. *Экономика региона*. №1. С. 256-269. DOI: 10.17059/2019-1-20
- Чубаров И.Г. 2018. Пять составляющих внешнеэкономического курса Китая «Один пояс, один путь». *Международная аналитика*. №3. С. 45-58. DOI: 10.46272/2587-8476-2018-0-3-45-58
- Чуванкова В.В. 2018. Китай: роль малого и среднего бизнеса в построении общества «сяокан». *Азия и Африка сегодня*. № 4. С. 40-47.
- Шевченко И.В., Мудрова Л.И., Щерблюкин Ю.С. 2010. Проблемы транснационализации российского бизнеса. *Финансы и кредит*. №3. С. 2–10.