***Ключевые слова:*** *высокотехнологичные ПИИ, ЕС, китайские ПИИ, МНК, конкурентоспособность*

**СРАВНЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАН ЕС ДЛЯ ВХОДЯЩИХ ПИИ КИТАЙСКИХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ МНК**

**1. ВВЕДЕНИЕ**

Беспрецедентный экономический рост Китая, продолжающийся уже 50 лет, не может не вызывать пристального научного интереса к своей модели, механизмам и инструментам. Трудно найти аналог страны, которая, начав в 1978 г. свой реформаторский путь с доходом порядка 200 долл. на душу, спустя 20 лет преодолеет психологический барьер в 1000 долл., ещё через 20 лет, в 2018-м, выйдет на уровень в 10.000 долл. В экономическом фокусе научного интереса к этому глобальному феномену находится эволюция капитальной основы такого роста, не прекращающегося ни в годы мирового финансово-экономического кризиса (2007-2009), ни в период пандемии COVID-19 в её наиболее драматичном 2020-м. Всё это указывает на высокую устойчивость и конкурентоспособность китайской экономики, находящейся в процессе непрерывной модернизации. И важнейшим инструментом такой модернизации стал трансфер западных инновационных технологий, осуществляемый посредством привлечения входящих прямых иностранных инвестиций (ПИИ), особенно на начальных этапах реализации политики «реформ и открытости». Далее, с открытием новых возможностей, связанных со вступлением КНР в ВТО в конце 2001 г., к этому добавился «захват» высокотехнологичных активов с помощью исходящих прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) в развитые экономики мира, и прежде всего – страны Европы.

В отличие от микроскопически-ориентированного пути инвестиционного развития, характерного для западных экономик, китайский путь «запоздалой» индустриализации отличали две существенные особенности. Во-первых, первый в истории прецедент массовой индустриализации, начатой с деревни, а не города, и сельского хозяйства, а не промышленности, а также с построения в начале 1980-х гг. аграрной экономики с уникальной ролью поселково-сельских предприятий (ПСП) как первых концентраторов частного промышленного капитала на микроуровне и первых получателей входящих ПИИ. Во-вторых, формирование прежде всего необходимых макроэкономических предпосылок, как для административного укрупнения в конце 1980-х – начале 1990-х гг. перспективных промышленных предприятий и создания на их основе «национальных чемпионов» – будущих ведущих многонациональных корпораций (МНК), так и для привлечения с помощью процессинговых особых экономических зон (ОЭЗ) мотивированного невысокой стоимостью факторов и масштабом внутреннего рынка технологически-ориентированного иностранного капитала, тщательно селектированного по критерию наибольшей доходности и производительности в рамках «градуалистской» инвестиционной политики постепенного приоткрывания китайской экономики внешнему миру (Сенюк, 2012). Принципиально важным результатом такой селекции стал факт постоянного наращивания создаваемой внутри КНР добавленной стоимости в экспортируемой далее продукции на фоне прямо противоположных процессов в остальных индустриально-ориентированных странах, последовательно, с конца 90-х уменьшающих долю таковой стоимости за счёт увеличения вклада импортной составляющей в экспорте промежуточных товаров (Kee and Tan, 2015). Характерно, что первая десятка целевых стран для китайского экспорта процессинговой продукции оставалась весь этот период практически неизменной: США, Гонконг, Япония, Нидерланды, Германия, Корея, Сингапур, Великобритания, Тайвань и Франция, причём на долю первых двух из них приходилось до 60% всего объёма поставок (указ. соч.). Эти же страны стали и ведущими инвесторами китайской промышленности. Совокупный макроэффект политики стратегически управляемого постепенного открытия Китая внешнему миру, весьма значимо сказавшийся в опережающем росте высокотехнологичной компоненты китайского экспорта уже в начале текущего столетия, не имел аналогов среди стран с сопоставимым уровнем доходов (Rodrik, 2006).

Не менее значимым и беспрецедентным оказался и эффект микроуровня, демонстрируемый как бы «взявшимися из ниоткуда» «МНК-драконами» и их ПЗИ (Mathews, 2006), который особенно проявился в период глобального финансово-экономического кризиса 2007-2009 гг. Как следствие, к его окончанию, Китай по индексу глобальной конкурентоспособности своей экономики с 54-й позиции в 2006 г. стремительно перемещается на 29-ю в 2009-м и 27-ю в 2010-м (WEF, 2010).

На этом этапе Китай занимает место в тройке мировых поставщиков капитала с претензией на лидерство. Разумеется, такие претензии не могли не вызвать реакцию развитых экономик, проявившуюся во второй половине прошлого десятилетия протекционизмом и «техно-национализмом». Своего апогея она достигла в период американо-китайской тарифно-торговой войны, разразившейся в 2017-2018 гг. Вследствие этого, а также по причине приоритетов китайского правительства на развитие и иннновативную реструктуризацию внутреннего рынка при опережающем росте доходов населения и посткризисной неустойчивости, отношение внешней торговли к ВВП Китая снизилось с 65% в 2006 г. до 36% в 2019, а отношение экспорта уменьшилось, соответственно, с 36% до 18% (Всемирный Банк). Вместе с разрушительными для сформированных в период интенсификации процессов глобализации глобальных цепочек стоимости (ГЦС) действиями, вроде санкций против компании «Хуавэй», это привело к уменьшению потоков ПЗИ из КНР с $196 млрд. в 2016 г. до $133 млрд. в 2020 г. На этом фоне происходило усиление привлекательности китайского рынка для входящих ПИИ, потоки которых возросли со $134 в 2016 г. до $149 млрд. в 2020-м.

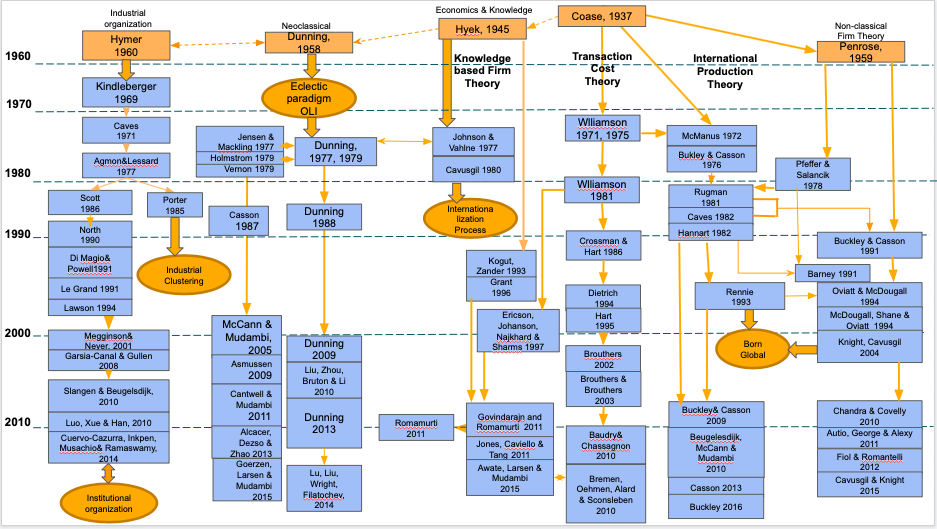
Подобное сочетание геополитических и геоэкономических трендов привело к усилению регионализации и кластеризации ГЦС и возврату развитыми странами ранее вывезенного за рубеж производства. Как следствие, в условиях неопределённости перспектив окончания пандемии ведущие экономики оказались перед выбором: ожидать пост-пандемическое восстановление, либо разрабатывать новые проактивные стратегии, адекватные инновационным вызовам складывающейся реальности. Китай, вполне ожидаемо, пошёл по пути поиска новых паттернов экономического развития, что привело к созданию на рубеже 2020-2021 гг. инновационной экономической модели «Дуальной циркуляции» как нового формата современной глобализации. В её рамках ведущая роль принадлежит инновационно-ориентированному развитию внутренней экономики на основе собственных технологий «цифровизации» и 5G-коммуникации, при поддерживающей роли внешнего рынка и ПЗИ (Huang et al., 2021).

Более того. Теперь Китай, нередко обвиняемый Западом в прежние годы в нарушении прав на объекты интеллектуальной собственности (ОИС), сам ставит вопрос о необходимости усиления охраны прав на собственные ОИС. В том числе и с этой целью 15 марта 2019 г. ВСНП принимает вступивший в действие 01 января 2020 г. Закон КНР No 26 «Об иностранных инвестициях», заменивший три ранее существовавших отдельных закона о совместных предприятиях с участием ПИИ (NDRC, 2019). В рамках этого закона, вводящего единообразие в регулирование в международную инвестиционную деятельность китайских МНК, наряду с либерализацией доступа входящих ПИИ в сектор услуг, включая финансовые и образовательные, главным образом в ОЭЗ и Зонах Свободной Торговли (ЗСТ), Госкомитет по развитию и реформам в июле 2020 г. уменьшает количество регулируемых отраслей с 40 до 33, а в ЗСТ – с 37 до 30. Однако при этом расширяется «запретительный список» (Negative list) секторов, включающих помимо оборонных, сервисных и угрожающих экологии технологических направлений теперь креативную, энергетическую, IT и телекоммуникационную, а также автомобилестроение и институты общего обязательного образования. При этом в качестве поощряемых для входящих ПИИ и приоритетных для китайских исходящих ПЗИ определены сектора высоких конечных технологий, производственно-ориентированного сервиса и вложений в центральные, западные и Северо-Восточные провинции КНР (NDRC, 2021).

В условиях ужесточения протекционистских и «техно-националистических» трендов Китай перешёл, в рамках модели «Дуальной циркуляции», к собственной версии инновационно-ориентированного развития, значительно раньше достигнув рубежа в $17.000, чем предписывается опытом развитых стран (WEF, 2010, p. 10). Наряду с отличающейся от представлений традиционных подходов стратегической мотивации китайских исходящих ПЗИ это подкрепляет тезисы об ограниченной применимости неоклассических теорий для исследований китайских МНК.

**2. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОПИСАНИЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МНК И МОДЕЛИРОВАНИЯ ИХ ПИИ/ПЗИ**

Исторически теоретико-модельный инструментарий описания МНК и их транснациональной инвестиционной деятельности выделился в отдельную предметную отрасль Международного Бизнеса (МБ) в середине 70-х гг. Его эмпирическую основу составило обобщение опыта «выходящих за рубеж» крупных американских и европейских компаний. Полученные в результате теоретические модели позволяли ответить на актуальные тогда вопросы инвестиционной практики: почему МНК создаются, как они утроены, каким образом они растут и как ими управляют? (Delios, 2017, p. 292). Ответы на эти вопросы за прошедшие 40 лет создали генеалогию подходов, схематично представленную на рис.1.

**Рисунок 1. Генеалогическая схема основных теоретических подходов к моделированию ПИИ/ПЗИ**

Источник: Seniuk, 2019

Генеалогия восходит к Теории трансакционных издержек (ТТИ) Р. Коуза, которая в зависимости от уровня этих издержек отвечала на вопрос: «производить или покупать?» В случае, если окажется, что издержки, связанные с производством целевой продукции, ниже её рыночной цены, вопрос решается в пользу создания фирмы. Экономическая эффективность подобного решения зависит не только от рыночной цены, но и от организационно-технологических преимуществ, а также расположения и ресурсного обеспечения самой фирмы.

В зависимости от типа изучаемых аспектов выделяются функциональные, структурные и институциональные подходы. В частности, функциональные подходы, как классические (Williamson, 1971, 1975), так и неклассические (Penrose, 1959) в смысле учёта субъективной поведенческой природы фирмы, хотя и в рамках классической ресурсной модели, а также основополагающая неоклассическая Теория Интернализации (ТИ) (Buckley & Casson, 1976), ставшая краеугольным камнем в дальнейшем развитии Теории Международного Производства (ТМП). Другая группа – структурно-ориентированные подходы с акцентом на инновационно-технологические аспекты, пространственную неоднородность глобальных рынков в рамках микроскопических теорий индустриальной организации фирмы со стремлением к монопольному положению (Hymer, 1960), максимальным использованием несовершенств рынка и экономии от масштаба (Kindleberger, 1969); или на факторы глобальной конкурентоспособности национальной экономики (Porter, 1985). Наиболее популярной стала эклектическая модель Дж. Даннинга (1977, 1979), представляющая структуру фирмы (корпорации) как эклектическую конструкцию трёх групп конкурентных преимуществ: собственности (О – Ownership), преимущественно частной, места расположения (L – Location) и внутренней организованности (I – Internalization). Спустя 10 лет эта OLI-модель фактически стала парадигмальной (Dunning, 1988).

Между тем, наиболее комплексными и способными интегрировать процессы различной природы стали институциональные подходы (North, 1990; Cuervo-Cazzura et al., 2014). Однако и они не в состоянии описать всю совокупность наблюдаемых в сфере ПИИ/ПЗИ явлений и процессов (Сенюк, 2012), даже в (нео)классических представлениях, когда речь идёт о мультилокальных крупных государственных предприятиях, движимых не только экономическими, но и политическими мотивами. Особенно проблематичным это становится при описании инвестиционных процессов в неклассическом случае пространственно-распределённых кластеров (Porter, 1990) и агломераций или некорпоративных форм ведения инвестиционного бизнеса (non-equity modes – WIR 2011, p. 125), рассматриваемых как единая бизнес-система и ГЦС, тем более в принципиально не локальных, а виртуальных Глобальных Производственных Сетей (ГПС) и ещё более «тонких» Глобальных Инновационных Сетей (ГИС) (Seniuk & De Groot, 2019).

Ставшее заметным в первом десятилетии и стремительно нарастающее под воздействием инновационных вызовов Четвёртой Промышленной Революции (4ПР) во втором, потоки китайского капитала не могли не породить сомнения в адекватности использования традиционных (нео)классических представлений об организованности и функциональности транснациональной и глобальной инвестиционной бизнес-деятельности, начиная с постановки принципиального вопроса, не являются ли китайские «МНК-драконы» новой формой экономической реальности (Mathews, 2006). Далее появился целый ряд работ (более детально – в Сенюк, 2012), указывающих на то, что традиционные модели ПИИ/ПЗИ (рис. 1) описывают только простейшие случаи бинарного взаимодействия двух локализованных в географическом пространстве акторов – МНК-инвестора и реципиента.

Между тем, продолжающееся нарастание в годы послекризисного восстановления потоков международного движения капитала, достигших в 2016 г. докризисного уровня в почти $2.1 трлн., не создавало должных стимулов для разработки подобных альтернатив. Однако устойчивое снижение потоков входящих ПИИ во второй половине второго десятилетия, завершившееся под воздействием глобального локдауна беспрецедентным обвалом до $1 триллиона (WIR 2021), резко обострили разрыв между высокой динамикой инвестиционной практики и консервативной инерционностью (нео)классической теории. Так, проф. А. Делиос в своей полемической работе «Смерть и Возрождение (?) исследований в сфере Международного Бизнеса» (Delios, 2017, p. 392), фокусирует внимание на этом разрыве, отмечает:

«Мир международного бизнеса яркий и притягательный, чего нельзя сказать об исследованиях в сфере МБ. Его менеджеры энергичны, креативны, готовые рисковать, чего не скажешь об исследователях. Медиа-истории из сферы международного бизнеса романтичны и привлекательны. Последние же МБ-исследования, напротив, унылы и однообразны». Делиос считает, что необходимо выйти за узкие рамки традиционных теорий с включением контекстуальных аспектов посредством привлечения средств и методов антропологии, социологии и динамической экономической географии с тем, чтобы переопределить сам предмет исследований (указ. соч., стр. 394, 396). В 2019-м О. Петрисевич и Д. Тис поставили ещё более остро вопрос о том, что новая экономическая реальность, которой имманентно присущи Волатильность (V – Volatility), Неопределенность (U – Uncertainty), принципиальная Сложность (C – Complexity) и Неоднозначность (A – Ambiguity), для своего адекватного описания нуждается в пересмотре самих основ традиционных инвестиционных теорий (Petricevic & Teece, 2019). Вступив в полемику по этому поводу с Петричевич и Тисом и тщательно проанализировав их аргументы, П. Бакли согласился с необходимостью усложнить существующий теоретико-модельный инструментарий МБ с тем, чтобы он был способен учитывать VUCA-условия, однако сама концептуальная основа созданной им теории интернационализации остаётся вполне пригодной для описания и этой новой реальности (Buckley, 2020).

В этом смысле выглядит вполне оправданным использование концептуальной основы модели конкурентных преимуществ наций М. Портера (1990), определяемых совокупностью четырёх групп факторов, получивших название «Бриллианта Портера»: 1) производства; 2) рыночного спроса; 3) структурных особенностей МНК и их корпоративных стратегий и 4) состояния сопутствующих и поддерживающих отраслей. Из них третий и четвёртый фактор во-многом предопределяют конкурентные преимущества фирмы, более структурировано представленные в рамках OLI-модели Дж. Даннинга. При этом в случае сопоставимых по своему масштабу и инвестиционным макродетерминантам стран вполне достаточно единого портеровского подхода, однако в случае «разновеликих» экономик приходится использовать уже два разных «Бриллианта Портера» в рамках соответствующей DD (Double Diamond) модели (Rugman & D’Cruz, 1993). Феномен всё более возрастающего потока инвестиций из быстрорастущих экономик обусловил необходимость дальнейшего обобщения DD-подхода с учётом перехода от «одностороннего» к «двустороннему» движению капитала в рамках интерактивной DDD (Dual Double Diamond) модели (Moon, Rugman & Verbeke, 1998) с дальнейшими модификациями непринципиального характера (Bark & Moon, 2002).

Подобная эволюция исходного портеровского подхода, движущаяся от ординарного «бриллианта» к «двустороннему двойному», заложена в методологическую основу проведенного здесь анализа китайских ПИИ в ЕС за 2005-2020 гг.

**3. ЦЕЛЬ, ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДИКА ОТБОРА ДАННЫХ**

Утилитарная цель исследования – проверить на основе эмпирических данных рабочую гипотезу, что китайские МНК в сравнительном подходе выбирают реципиентов своих ПЗИ в странах ЕС, т.е. выбирают место их локализации в рамках OLI-модели, исходя из анализа конкурентоспособности как самих предприятий-реципиентов, так и их стран, в смысле «Бриллианта Портера». Более расширенная цель – в предположении, в общем случае, «разновеликости» действующих субъектов как на микро-, так и на макроуровне, осуществить проверку применимости метода «Двойного Бриллианта» к решению рассматриваемой проблемы.

Исходя из такого понимания целей, была разработана соответствующая методология исследования, в основу которой был положен двухэтапный сравнительный количественный и качественный анализ:

1) Объемов импорта китайских входящих ПИИ в 2005-2020 гг.

2) Качественных характеристик стран-реципиентов, определяемых на основе доступных эмпирических данных, с использованием методики, выстроенной в логике портеровского подхода.

Для этого были использованы данные из открытых источников: China Global Investment Tracker, баз ОЭСР, Всемирного банка (ВБ) и Евростата, а также Global Competitiveness Report Всемирного экономического форума.

**3.1. Определение стран ЕС, наиболее конкурентно привлекательных для китайских ПЗИ в 2005-2020 гг.**

В качестве количественного критерия подобной привлекательности использовались данные из China Global Investment Tracker по ежегодным потокам капитала, привлекаемого из Китая, в предположении, что чем больше эти потоки, тем больше конкурентно-мотивированная инвестиционная привлекательность страны. При этом учитывался как год вхождения в состав ЕС его новых членов, так и выход из его состава Великобритании, начиная с оказавшего заметное влияние на динамику инвестиционных потоков решения о начале Брекзита уже в 2017-2018 гг. При этом в нашу выборку попадали только те сделки, где приобретаемая доля китайского инвестора в основном капитале европейского предприятия-реципиента была не ниже 10%, а сумма трансакции – не ниже 1 млн. долл. США. Результаты выборки представлены на рис. 2.

**Рисунок 2. Динамика потоков китайских ПЗИ в странах-членах ЕС (без Великобритании) в 2005-2020 гг.**

Источник: составлено на основе данных из China Global Investment Tracker

На основе массива представленных здесь 175 сделок была построена четырёхмерная диаграмма, где каждое из измерений учитывает:

1) Количество сделок типа Greenfield, предполагающих создание нового предприятия. При этом с целью нормирования в качестве единицы принималось наибольшее количество таких сделок, равное 2. Результат такой нормировки представлен в форме таблицы 3.1.

**Таблица 3.1.Переменная «кол-во гринфилдных инвестиций»**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | Гер. | Фр. | Ирл. | Нид. | Пол. | Гр. | Ит. | Шв. | Пор. | Вен. | Исп. | Хор. |
| Исх. данные | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| Преобраз. пер. | 0,5 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0,5 | 0 | 0 | 0 | 0,5 | 0 | 0 |

2) Общее количество сделок.

3) Общая сумма сделок (в долл. США).

4) Инвестиционный период (количество лет подряд, в которые происходили сделки), характеризующий регулярность инвестиционных потоков, максимальная продолжительность которого составляет 15 лет (между 2005-м и 2020-м). Полученная в результате диаграмма представлена на рис. 3 и 4.

**Рисунок 3. Сравнение инвестиционной привлекательности стран ЕС по совокупности 4 избранных индикаторов.**

Источник: составлено на основе препарированных данных из China Global Investment Tracker

Из рис. 3 видно, что по всем измерениям Великобритания с большим перевесом превосходит остальные страны в выборке, что свидетельствует о её наибольшей привлекательности в качестве реципиента китайских капиталов. Вынося её в дальнейшем «за скобки» инвестиционной конкуренции внутри ЕС, упростим соответствующим образом общую картину в виде рис.4, где представлены только страны континентальной Европы.

**Рисунок 4. Сравнение инвестиционной привлекательности стран ЕС по совокупности 4 избранных индикаторов; без Великобритании.**

Источник: составлено на основе препарированных данных из China Global Investment Tracker

Диаграмма, представленная на рис. 4, позволила определить рейтинг наиболее привлекательных для китайских ПИИ европейских стран не по одному, а по комплексу из 4 количественных атрибутов, в разной мере продвинутых у каждой из них. Интересно, что помимо вполне ожидаемой лидерской тройки, представленной Германией, Францией и Нидерландами, высокие места в этом рейтинге заняли Ирландия (4-е) и Польша. (5-е), в то время как Швеция и Италия получили оценку ниже Греции. Теперь выделим из диаграммы (рис. 4) страны-лидеры, сравнение которых между собой представляет наибольший интерес, для этого введем 3 критерия, по которым будет осуществляться отбор стран-лидеров по приему китайских ПИИ (таблица 3.2).

**Таблица 3.2. Рейтинг стран, наиболее привлекательных для китайских ПЗИ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | Гер. | Фр. | Нид. | Ирл. | Пол. | Гр. | Шв. | Ит. | Пор. | Исп. | Вен. | Хор. |
| Результат | 3,32 | 3,19 | 2,11 | 1,87 | 1,71 | 1,23 | 1,2 | 1,19 | 1,03 | 0,92 | 0,85 | 0,72 |
| Место | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |

Каждая из представленных в данной таблице 12 стран удовлетворяет хотя бы одному следующих критериев:

1. Хотя бы один показатель равен 1 (максимум);
2. Количество гринфилд-сделок не равно 0 (под этот критерий попали Венгрия, Германия, Греция, Ирландия, Франция, Польша и Хорватия);
3. Общая сумма значений по всем переменным больше 0,5 (этому критерию соответствуют Швеция, Италия и Испания).

При этом 9 из 27 стран-членов (Болгария, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Румыния, Словакия, Чехия и Эстония) в общий рейтинг не включались в силу отсутствия репрезентативных данных, а остальные не удовлетворяли введенным критериям.

**3.2. Определение стран, наиболее конкурентно привлекательных для китайских технологически-ориентированных ПЗИ, с использованием модели «Двойного Бриллианта»**

Для определения конкурентной привлекательности стран, «разновеликих» с точки зрения наличия высокотехнологичных (стратегических) активов, представляющих интерес для китайских входящих ПИИ, воспользуемся моделью «Двойного бриллианта» из 8 измерений: 4-гранного внутреннего ромба, отображающего состояние сравнительной внутренней конкурентоспособности, и 4-гранного внешнего, – характеризующего внешнюю конкурентную привлекательность страны для китайских инвесторов, которые ищут в ЕС стратегические активы. В список отобранных для построения стран попадают Германия, Франция, Ирландия, Нидерланды, Польша, Греция, Италия, Швеция, Португалия, Венгрия, Испания и Хорватия.

По каждой из этих стран извлекаются из эмпирических данных необходимые атрибуты и формируются «двойные» факторы внутренней и внешней конкурентной привлекательности. В частности, используя логику портеровского подхода, определим:

***3.2.1. Факторные условия.*** С точки зрения внутреннего ромба, это прежде всего характеристика факторов производства (труд, земля, капитал) и развитость и привлекательность внутреннего рынка. Ко внешним факторным условиям можно отнести параметры, характеризующие потенциальные возможности развития и предполагаемый масштаб внутреннего рынка внутренних технологически-ориентированных факторов с точки зрения возможной локации, в том числе и для производства промежуточных товаров и услуг в рамках ГЦС. Это означает, что нередко решающая часть сравнительной привлекательности той или иной страны-реципиента формируется с учётом контекстуальных знаний и особенностей корпоративной мотивации инвестора и носит как бы условный или виртуальный характер, поскольку возникает из интерактивного коммуникационного взаимодействия, именно для этого принципиально важно адекватно «считывать» эту мотивацию. Для наполнения переменной «внешние факторные условия» нами будет использован показатель «ВВП за отработанный час» из базы ОЭСР и «затраты на НИОКР на одного жителя» из базы Евростата за 2019 г. в равных долях. Для «внутренних факторных условий» берем в равных долях синтетический «индекс внешнего рынка» из «Global Competitiveness Index» 2017-2018.

***3.2.2. Условия спроса***. Конкурентный спрос можно представить в виде двух составляющих: объема (численность плюс покупательная способность), изысканность смарт-спроса (англ. “Sophistication of demand”), связанная с конкуренцией производителей за «умное» качество спроса, формируемого интерактивно во взаимодействии с инновационным предложением. Высокая покупательная способность предприятий и индивидов позволяет экспериментировать с принципиально новыми продуктами, ориентируясь на излишек средств потребителей в европейских странах, образующийся после удовлетворения основных потребностей. К числу характеристик потенциала внутреннего спроса в таких странах отнесём: ВВП на душу населения (50% переменной) и процентную долю населения, представленную пользователями интернета (50% переменной); к внешним – объём импорта и экспорта услуг (по итогам 2019 г.).

***3.2.3. Поддерживающие и сопутствующие отрасли.*** Поскольку в фокусе нашего исследования оказывается прежде всего технологический сектор, то поддерживающие и сопутствующие коммерциализации и индустриализации технологических инноваций сектора для него представлены инновационно-ориентированным бизнесом, и прежде всего микро-, малыми и средними инновационными предприятиями (ММСИП). Исходя из этого, исключим из рассмотрения в качестве потенциальных реципиентов крупный бизнес, являющийся скорее фактором конкуренции или целевым объектом для слияний или поглощений (СиП), нежели конкурентным преимуществом в глазах китайских инвесторов. При этом мы исходим из предположения, что установка долгосрочных отношений с компаниями, занимающимися исследованиями и координирующими создание технологических инноваций, представляет интерес для крупных китайских МНК. При наличии среды, насыщенной большим количеством ММСИП с небольшим сроком жизни (примерно равным жизненному циклу новой технологии) уровень развития поддерживающих и сопутствующих секторов может быть интегральной динамикой нарастания таких стартапов и предприятий, а также патентов, полезных моделей и прочих ОИС. В этом случае долгосрочный контакт с подобной средой, постоянно генерирующей инновационное «предложение», представляет стратегический интерес технологически-ориентированных китайских МНК, обладающих широким институциональным набором инвестиционных инструментов для доступа к этим инновациям, включая как «жёсткие» гринфилд и СиП, так и «мягкие» некорпоративные формы ведения деятельности.

С этой точки зрения показательным является доступность и интенсивность использования телекоммуникационных сетей, характеризуемая, прежде всего, количеством абонентов сотовой связи, интернет-пользователей и охватом населения, пользующегося постоянными услугами связи, включая использование облачных сервисов, финансовых и крипто-технологий, и пр. Всё это может рассматриваться как параметризация «внутренних факторов поддерживающих и сопутствующих отраслей», дополненных индексом ВЭФ ”business sophistication”, который представляет собой интегральный показатель доступности поставщиков и заказчиков, плотности конкуренции в среднем по всем секторам. В качестве внешней характеристики состояния этих факторов используем показатель «количество поданных патентных заявок на 1 млн. чел.».

***3.2.4. Корпоративная стратегия, структура фирм и конкурентная среда.*** Конкурентная среда – драйвер, сигнализирующий о востребованности рынка, о стремлении компаний повышать качество своей продукции и предоставляемых услуг и (или) о стремлении к экспансионному расширению занимаемой доли. Мы воспользуемся DTF-баллами Всемирного банка для внутренних факторов; внешние – количество исследователей на 1 млн трудоустроенных[[1]](#footnote-1). Принципиально значимо, что у всех стран, входящих в Единый внутренний рынок ЕС (ЕВР ЕС) благодаря процессам гармонизации и большому количеству общих (одних и тех же) регуляторных норм простота ведения бизнеса тоже примерно одинаковая, без сильных отклонений. И значения DTF этих стран действительно похожи, – это говорит в пользу адекватности выбора индикатора с одной стороны, а с другой – сглаживает различия между странами при подсчете результата.

***3.2.5. Построение диаграммы (рис. 5, 6)***

Рисунок 5. Внутреннее измерение.

Источник: составлено на основании данных ОЭСР, ВБ, ВЭФ, Евростата (прил.)

Рисунок 6. Внешнее измерение.

Источник: составлено на основании данных ОЭСР, ВБ, ВЭФ, Евростата (прил.)

На рис. 5 и 6 представлены результаты параметрического наполнения переменных, требуемых для внутреннего и внешнего «ромбов» для каждой из 12 стран на базе статистических индикаторов, отобранных в рамках разд. 3.2.

**4. ОБСУЖДЕНИЕ ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ**

Применение разработанной в рамках портеровского подхода методологии анализа конкурентной привлекательности стран ЕС для китайских ПЗИ с использованием внутренних и внешних «бриллиантов» позволяет получить довольно объёмную их характеристику. Так, на фоне лидерских показателей Швеции, Германии и Ирландии (как минимум в одном атрибуте каждая из этих стран удерживает лидерскую позицию), французский ромб выглядит наиболее сбалансированным (стороны почти равны). При этом лишь по двум измерениям существует заметный визуальный отрыв лидирующих стран от прочих – это «факторные условия» и «стратегия фирмы…». Очевидно, «ромб» показывает скорее качественную картину и вряд ли подходит для точных измерений и оценки небольших различий между странами. Однако, вполне применим для «интервальных подходов» и выделения больших групп стран, таких как «лидеры», «аутсайдеры», «прочие» и т.п. Выраженная группа из пяти стран (Швеция, Германия, Ирландия, Нидерланды, Франция) во внутреннем ромбе остается однородной лишь по осям «факторные условия» и «условия спроса». По оси «стратегия фирмы, структура и конкурентная среда» внешнего ромба, в аналогичной с последней оси внутреннего ромба, Швеция оставляет все страны позади, а в измерении «поддерживающие и сопутствующие отрасли» входит в группу стран с наибольшими значениями.

Обращает на себя внимание тот факт, что у Швеции внутренний бриллиант значительно больше внешнего: смещённость акцента на внутренние факторы конкурентоспособности или «обращённость страны в себя» довольно типична для стран с высоким уровнем доходов и ёмким и изысканным внутренним рынком, у которых соотношение объёмов внешнего рынка и потоков ПИИ к ВВП минимально (Yifu & Wang, 2021). Такая картина характерна и для других высокодоходных европейских стран, у которых внешний ромб существенно проигрывает по одному или нескольким измерениям внутреннему, она указывает на то, что такие страны скорее будут склонны к извлечению выгоды из протекционистской политики и создания барьеров для ПИИ, в том числе и нетарифных, оставаясь при этом в позиции сильного экспортёра капитала. На этом фоне Франция, у которой внутренний и внешний бриллиант вполне сбалансированы, демонстрирует более высокую адаптивность национальной экономики к внешним изменениям и диверсификацию факторов глобальной конкурентоспособности и, как следствие, большую толерантность к ПИИ. Это может говорить о том, что французская экономика обладает достаточно диверсифицированной отраслевой структурой и её конкурентные преимущества не сосредоточены на каком-то одном или двух компонентах. Как следствие, мы более рельефно видим довольно тривиальный результат, состоящий в том, что Германия и следующая за ней Франция занимают ведущие позиции в ЕС не только по валовым показателям, связанным с размером страны, численностью населения, размером экономики и внутреннего рынка, но и по такому специальному критерию, как сбалансированность показателей глобальной конкурентоспособности.

В то же время, учитывая, что отрыв вверх Германии от Франции по внешнему бриллианту может быть продиктован выбором нами к рассмотрению конкурентной привлекательности для технологически-ориентированных ПИИ, отметим обращающие на себя внимание результаты нашего анализа по Швеции и Ирландии. Рисунок бриллианта Ирландии по пропорциям похож на шведский, однако Ирландия значительно выигрывает по фактору «условия спроса» в обоих бриллиантах, как внутреннем, так и внешнем. При этом, в силу невысоких и практически совпадающих результатов, Италия, Польша, Португалия, Греция, Испания, Венгрия и Хорватия могут с технологической точки зрения рассматриваться в качестве единой группы стран, отличающихся слабыми или невыраженными конкурентными преимуществами в высокотехнологичной сфере, а значит – и невысокой конкурентной привлекательностью для ищущих стратегические активы китайских ПИИ.

**5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Бывшие до глобального финансово-экономического кризиса 2007-2009 гг. практически несущественными, в его годы китайские ПИИ в странах Евросоюза резко возросли, привлечённые возможностью СиП резко подешевевших активов европейских компаний. Затем, в начале прошлого десятилетия, Китай развёртывает масштабную инвестиционную экспансию, резко усилившуюся после обнародования в 2013 г. его инициативы ОПОП и дальнейшей её активной реализации, с претензией на глобальное лидерство. Это не могло не вызвать ответной реакции со стороны развитых экономик, прежде всего США, обусловив усиление «техно-национализма» и протекционизма и даже спровоцировав развязанную администрацией Дональда Трампа в 2017-2018 гг. американо-китайскую торгово-тарифную войну. Всё это оказало нарастающее воздействие на разрушение установившихся ГЦС с участием Китая, а вместе с тем, – и на снижение потоков китайских ПЗИ. Кроме того, по мере ужесточения инвестиционной политики США и введения санкций против китайских высокотехнологичных компаний, например, «Хуавэй», поддержанных в Европе наиболее жёстко лишь Великобританией и Швецией, произошла переориентация китайских МНК с американского высокотехнологичного рынка на более либеральный европейский.

Между тем, разразившийся в марте 2020 г. под воздействием пандемии COVID-19 глобальный макроэкономический кризис обвалил международные потоки капитала ещё больше, до уровня менее 1 трлн долл. США. При этом наибольшие потери понесли именно европейские страны, что объективно и дифференцированно усиливало их заинтересованность в китайских ПИИ, одновременно с опасением потерять глобальную конкурентоспособность вследствие неконтролируемого трансфера технологий в пользу КНР. Как следствие, несмотря на наличие только вступившего в силу осенью 2020 г. общего двухуровневого инвестиционного законодательства, тем не менее, специально для регулирования китайских входящих ПИИ 30 декабря 2020 г. был введён отдельный механизм в форме Всеобъемлющего Инвестиционного Соглашения (ВИС) (EC-China Comprehensive Agreemet – CAI, 2020). Это соглашение открывало доступ китайским ПИИ на технологические рынки ЕС, в том числе и в сектор перерабатывающей промышленности и энерго-эффективных технологий, однако для вступления в силу требовавшее дальнейшего согласования внутри ЕС. Между тем, на фоне раздражения США и в ответ на введение КНР санкций против европейских правозащитников, ратификация ВИС была заморожена на неопределённый срок посредством принятия 20 мая 2021 г. соответствующей резолюции (Eвропейский Парламент 2021). Кроме того, усиление внимания к высокотехнологичным компаниям привело к изменению структуры МНК-инвесторов, большинство которых (51%) впервые стали представлять МСИП, инвестиции которых направлялись преимущественно в ИКТ, электронику и «умную» цифровую инфраструктуру (MERICS Report, 2021). Всё это подтверждает теоретико-методологическую актуальность и практическую значимость исследуемой темы для выработки адекватной инвестиционной политики принимающей стороны, а взятое вместе с полученными результатами, позволяет сделать нижеследующие выводы:

1. Применение наиболее продвинутых версий портеровского подхода для описания и моделирования инвестиционного поведения китайских МНК, заинтересованных в высокотехнологичном инвестиционном сотрудничестве с европейским инновационным бизнесом, продемонстрировало свою способность служить хорошей основой для ориентации и инвестора, и реципиента в современных VUCA-условиях. Это позволяет высказаться в пользу применимости этого подхода как методологической «рамки» для анализа инвестиционного взаимодействия МНК Китая и ЕС и в условиях новой экономической реальности, однако для создания скорее качественной, чем количественной картины.

2. Традиционно модель «Бриллианта Портера» рассматривает интерактивное взаимовлияние двух уровней: микроуровня фирмы и макроуровня страны/отрасли. Такой подход ориентирован, прежде всего, на большие компании, в то время как высокотехнологичные ПИИ нередко осуществляются отдельными или группами (кластерами) взаимосвязанных ММСИП, «вписанных» в коммуникационную среду региональной инновационной экосистемы (РИЭС). Другая особенность, характерная для современного международного бизнеса, связана с инвестированием целой кластерной цепочки кооперирующих фирм и ГЦС. В целом, не видится принципиальных проблем для использования портеровского подхода с применением модели «Двойного бриллианта» для учёта взаимовлияния и на других уровнях (наноуровне стартапов, мезоуровне регионов и мегауровне ГПС и ГИС). Основное ожидаемое затруднение – это дефицит исходных данных, конфигурирующих факторы, однако он может быть ликвидирован посредством создания соответствующих аналитических институтов и рейтинговых агентств.

3. Несмотря на кажущуюся простоту, построение понятных практике моделей инвестиционного взаимодействия китайских и европейских МНК в современных VUCA-условиях в рамках DDD-подходов требует широких междисциплинарных знаний и наличия соответствующих баз данных. Большим подспорьем могли бы стать параметризованные «конструктивные блоки», используемые при конфигурации хорошо известных глобальных индикаторов, таких как GCI (Global Competition Index), GII (Global Innovation Index), ECI (Economic Complexity Index), и др., что потребует унифицированных методик. Их разработка могла бы указать направление дальнейших исследований.

**ЛИТЕРАТУРА:**

Сенюк Н.Ю. Прямые инвестиции Китая за рубежом: автореф. дис. ... к. э. н. МГИМО (У), Москва, 2012.

Balcarová, P. (2014). The Comparison of Nine Factor Model and Diamond Model: Application for the Czech Republic, Slovakia and Hungary. Acta Academica Karviniensia, 17(1), URL: <http://krus.slu.cz/opf/cz/informace/acta-academica-karviniensia/casopisy-aak/aak-rocnik-2014/docs-1-2014/Balcarova.pdf>

BBC 2021: Huawei’s Meng Wanzhou flies back to China after deal with US, 25.09.2021 URL: <https://www.bbc.com/news/world-us-Canada-58682998>

Buckley P.J. (2020). The theory and empirics of the structural reshaping of globalization. Journal of International Business Studies, vol.51, No 9, pp.1580-1592.

Buckley, P. J., & Casson, M. 1976. The future of the multina-

tional enterprise. London: Macmillan

Buckley, P. J., & Casson, M. (1976). The future of the multina-tional enterprise. London: Macmillan

CAI 2021: EU-China Comprehensive Agreement on Investment. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/eu/IP\_20\_2542

China Global Investment Tracker. 2021 / American enterprise institute. – Washington, D.C. – URL: <https://www.aei.org/china-globalinvestment-tracker/>

Delios, A. 2017. The death and rebirth (?) of international business research. Journal of Management Studies, 54(3): 391–397.

Dunning, J. (1979)."Explanation of changing patterns of international production: in defense of eclectic theory”, Oxford journal of Economics and statistics, 45, pp. 269-295.

Dunning J. H. The eclectic paradigm as an envelope for economics and business theories of VNE activity//International Business Review/2000, v. 9, pp. 163-190.

EP 2021: European Parliament Votes to Freeze the EU-China Comprehensive Agreement on Investment

Fu, X., G. Shen, and S. Huang (2018). Competition, openness and innovation in the emerging economy: the role of technology and property. Oxford University, Department of international development, TMCD working paper series No. 077. Oxford, UK: Oxford University.

Global Competitiveness Report 2019. WEF, Geneva. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf

Global Competitiveness Report 2010-2011. WEF, Geneva. URL: <http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf>

Huang X., Yu P., Song X. & Chen H. (2021) Strategic focus Study on the New Development Pattern on ‘Dul Circulation’ in China under the impact of COVID-19. Transnational Corporations Review, published online 03 Aug 2021 URL: https://doi.org/10.1080/19186444.2021.1959822

Hymer, S.H. (1960). The International operations of national firms, a study of direct foreign investment. Thesis (Ph.D.). Massachusetts Institute of Technology.

Kee H.L., Tang H. (2015) Domestic Value Added in Exports: Theory and Firm Evidence. CESIfo Working Paper, No 5614. URL: http: //hdl.handle.net/10419/123254

Kindleberger, C.P. (1969). The Theory of Direct Investment. In: Kindleberger, C. (Ed.), American Business Abroad. New Haven: Yale University.

Mathews, J.A. (2006). Dragon multinationals: New players in 21st century globalization. Asia Pacific J Manage 23, 5–27 URL: <https://doi.org/10.1007/s10490-006-6113-0>

MERICS Report: Chinese FDI in Europe 2020 update, 2021 URL: https://rhg.com/wp-content/uploads/2021/06/MERICSRhodium-GroupCOFDIUpdate2021.pdf

NDRC 2019: Foreign Investment Law of the PRC, No 26, adopted on March, 15, 2019 URL: <https://en.ndrc.gov.cn/policies/202105/t20210527_1281403.html>

NDRC 2021. A New China for 2021: Foreign Investor Friendly Access, Overseas Direct Investment in Hi-Tech Projects and M&A, and more Belt&Road Initiative opportunities. URL: <https://www.china-briefing.com/news/a-new-China-for-2021-foreign-investor-friendly-access-overseas-direct-investment-in-hi-tech-projects-and-ma-and-more-belt-road-initiative-opportunities/>

Penrose, E. T. (1959). The Theory of the Growth of the Firm. New York: John Wiley & Sons Inc. Penrose, E. T, 1, 1-23.

Petrisevic O. and Teece D.J. (2019) The bifurcation of the world economy reshaping globalization: the rise of a bifurcated world order. Journal of International Business Studies, vol.50, No 9, pp.1487-1512.

Porter, M. (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Free Press.

Porter M.E. (1990), The Competitive Advantage of Nations, Harvard Business Review 1990. P. 79 [pdf-файл] URL: <http://www.afi.es/eo/The%20competitive%20advantage%20of%20nations%20%28Porter%20HBR%20marzo-abril%201990%29.pdf>

Rodrik D. (2006) What So Special about China’s Exports? China & World Economy, vol.14, No 5, pp.1-19.

Rugman, A.M. and D’Cruz, J.R. (1993) The double diamond model of international competitiveness: The Canadian experience. Management International Review 33: 17–39; Shan, W. and Hamilton, W. (1991) Country-specific advantage and international cooperation. Strategic Management Journal 12(6): 419–432.

Seniuk N., De Groot Z. (2019). Motivations, preferences, and barriers to going abroad: Russian high-tech start-ups and small innovative enterprises // Outlines of global transformations. – Moscow. – Vol. 12, Issue 6. – P. 94–129

Williamson, O.E.(1985). The economic institutions of capitalism. New York: Free Press.

WIR2010: World Investment Report 2010.

WIR2011: World Investment Report 2011.

WIR2021: World Investment Report 2021.

World Economic Forum (2010).The Global Competitiveness Report 2010-2011. Geneva, WEF, 2010.

World Economic Forum (2019).The Global Competitiveness Report 2019. Geneva, WEF, 2019

Xinhuanet, 16.08.2021: China’s FDI inflow up 25.5 pct in Jan-July URL: http://www.xinhuanet.com/English/2021-08/16/c\_1310130596.htm

Yifu L.J. and Wang X. (2021) Dual Circulation: a New Structural Economics View of Development. Journal of Chinese Economic and Business Studies, Published online 04 Jun 2021. URL: https: //[doi.org/10](http://doi.org/10).1080/147 65284.2021.1929793

**Приложение**

Метаданные, использованные для наполнения переменных.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Внутренние факторные условия** | | |
| **Страна** | ВВП за отработанный час (USD per hour worked) | Затраты на НИОКР, на 1 жителя 2019 (евростат) |
| Германия | 66 | 1319,5 |
| Франция | 68 | 791,3 |
| Ирландия | 112 | 565,1 |
| Нидерланды | 67 | 1014 |
| Польша | 41 | 185,6 |
| Греция | 36 | 217,9 |
| Италия | 55 | 429,3 |
| Швеция | 71 | 1579,1 |
| Португалия | 40 | 291,1 |
| Венгрия | 38 | 220,9 |
| Испания | 52 | 331,8 |
| Хорватия | 33 | 147,4 |
| **ИСТОЧНИК** | **ОЭСР** | **Евростат** |
| **Внешние факторные условия** | | |
| **Страна** | Индекс внешнего рынка, согласно Global Competitiveness Index 2017-2018 | Население (чел.) |
| Германия | 6,5 | 83 240 525,00 |
| Франция | 6,1 | 67 391 582,00 |
| Ирландия | 5,5 | 4 994 724,00 |
| Нидерланды | 6,1 | 17 441 139,00 |
| Польша | 5,9 | 37 950 802,00 |
| Греция | 4,8 | 10 715 549,00 |
| Италия | 6 | 59 554 023,00 |
| Швеция | 5,3 | 10 353 442,00 |
| Португалия | 5 | 10 305 564,00 |
| Венгрия | 5,4 | 9 749 763,00 |
| Испания | 5,9 | 47 351 567,00 |
| Хорватия | 4,5 | 4 047 200,00 |
| **ИСТОЧНИК** | Global Competitiveness Index 2017-2018 | ОЭСР |
| **Внутренние условия спроса** | | |
| **Страна** | ВВП на душу населения (данные 2020, долл. США) | Процентная доля пользователей интернета от населения (%) |
| Германия | 45 723,64 | 89,6 |
| Франция | 38 625,07 | 85,6 |
| Ирландия | 83 812,80 | 82,2 |
| Нидерланды | 52 304,06 | 90,4 |
| Польша | 15 656,18 | 73,3 |
| Греция | 17 676,19 | 69,1 |
| Италия | 31 676,20 | 61,3 |
| Швеция | 51 925,71 | 91,5 |
| Португалия | 22 439,88 | 70,4 |
| Венгрия | 15 899,15 | 79,3 |
| Испания | 27 057,16 | 80,6 |
| Хорватия | 13 828,47 | 72,7 |
| **ИСТОЧНИК** | ВБ | Global Competitiveness Index 2017-2018 |
| **Внешние условия спроса** | | |
| **Страна** | Экспорт услуг (данные 2019 г., USD) | Импорт услуг (данные 2019 г., USD) |
| Германия | 346727929590,86 | 373648789972,30 |
| Франция | 293482520108,33 | 269905521028,32 |
| Ирландия | 247240407676,73 | 331623705495,05 |
| Нидерланды | 202059862894,59 | 184365845178,30 |
| Польша | 69899000000,00 | 43300000000,00 |
| Греция | 44721478115,90 | 21102335631,68 |
| Италия | 121454080060,01 | 121638000360,72 |
| Швеция | 77668310526,64 | 74454146097,21 |
| Португалия | 39714286236,50 | 19841783984,12 |
| Венгрия | 30200924297,91 | 22130017159,67 |
| Испания | 157102234542,29 | 85611450870,89 |
| Хорватия | 16702329196,26 | 5456411735,93 |
| **ИСТОЧНИК** | ВБ | ВБ |
| **Внутр. поддерживающие и связ. инд.** | | |
| **Страна** | Абоненты сотовой связи (чел.) | Business Sophistication |
| Германия | 83 240 525,00 | 5,6 |
| Франция | 67 391 582,00 | 5,2 |
| Ирландия | 4 994 724,00 | 5,2 |
| Нидерланды | 17 441 139,00 | 5,7 |
| Польша | 37 950 802,00 | 4,1 |
| Греция | 10 715 549,00 | 3,9 |
| Италия | 59 554 023,00 | 4,9 |
| Швеция | 10 353 442,00 | 5,6 |
| Португалия | 10 305 564,00 | 4,4 |
| Венгрия | 9 749 763,00 | 3,7 |
| Испания | 47 351 567,00 | 4,6 |
| Хорватия | 4 047 200,00 | 3,8 |
| **ИСТОЧНИК** | ВБ | Global Competitiveness Index 2017-2018 |
| **Внешние поддерживающие и связ. инд.** | | |
| **Страна** | Business Sophistication | Количество поданных заявлений на патенты в соответствии с Patent Cooperation Treaty на млн чел |
| Германия | 5,6 | 218,9 |
| Франция | 5,2 | 126,6 |
| Ирландия | 5,2 | 89,9 |
| Нидерланды | 5,7 | 211,9 |
| Польша | 4,1 | 10,5 |
| Греция | 3,9 | 11,1 |
| Италия | 4,9 | 57,5 |
| Швеция | 5,6 | 317,9 |
| Португалия | 4,4 | 15,4 |
| Венгрия | 3,7 | 24,7 |
| Испания | 4,6 | 39 |
| Хорватия | 3,8 | 4,5 |
| **ИСТОЧНИК** | Global Competitiveness Index 2017-2018 | Global Competitiveness Index 2017-2018 |
| **Стратегия фирмы, структура и конкурентная среда** | | |
|  | **Внутренняя** | **Внешняя** |
| **Страна** | Количество исследователей на 1 млн. трудоустроенных | Всемирный банк - DTF баллы (2019) |
| Германия | 9,9 | 79,71004 |
| Франция | 11 | 77,93588 |
| Ирландия | 11,6 | 76,80465 |
| Нидерланды | 10,3 | 68,42391 |
| Польша | 7,4 | 73,62096 |
| Греция | 8,8 | 73,41584 |
| Италия | 6,3 | 79,57614 |
| Швеция | 15,2 | 72,85055 |
| Португалия | 10,1 | 76,10376 |
| Венгрия | 8,3 | 76,38122 |
| Испания | 7,1 | 76,46616 |
| Хорватия | 1,514 | 81,99155 |
| **ИСТОЧНИК** | ОЭСР | ВБ |

1. DTF-баллы – синтетический индикатор ВБ, вычисляемый на основе 41 статистического показателя, совокупность которых призвана дать всестороннюю и более-менее объективную оценку качества бизнес-среды в национальной экономике (Distance to Frontier and Ease of Doing Business Ranking, 2017, 2020). Подразумевает выделение по каждому конкретному параметру лидера, который принимается за единицу (100%), а потом для всех остальных стран, для которых подсчитан тот же самый показатель по той же самой методологии, определяется доля от этого эталона. – *прим.* [↑](#footnote-ref-1)