

Гольцман И.А., Губерт К.Д. ©

Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика  
М.Ф. Решетнева

*Научный руководитель:*

*кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса Стоянов И.А..*

## **ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ**

### *Аннотация*

*В данной статье представлена основная информация о деятельности транснациональных корпораций. Так же определено место транснациональных корпораций и степень их участия в движении прямых иностранных инвестиций.*

**Ключевые слова:** транснациональные корпорации, иностранные инвестиции, индекс транснационализации.

В условиях глобализации значительная часть товаров и услуг в мире производится предприятиями, которые контролируются иностранными компаниями. Компании, организовавшие с помощью прямых иностранных инвестиций (ПИИ) трансграничные цепочки создания добавленной стоимости, обычно называются транснациональными корпорациями (ТНК). Самая авторитетная международная организация по изучению ПИИ и ТНК — ЮНКТАД к таким корпорациям относит компании любой правовой формы (то есть не всегда именно корпорации), владеющие по крайней мере 10% акций (долевого участия) в фирмах (предприятиях), которые расположены в двух и более странах.

По данным ЮНКТАД, в 2012 г. накопленный в мире объем прямых иностранных инвестиций достиг 23 трлн. долл., а контролируемые ими активы, включая задействованные в зарубежных филиалах активы местных партнеров, были еще больше и оценивались экспертами более чем в 86 трлн. долл. Объем продаж иностранных филиалов транснациональных корпораций составил примерно 26 трлн. долл., объем произведенной этими филиалами добавленной стоимости превышал 9% мирового ВВП, а их экспорт оценивался в 7,5 млрд. долл., составляя треть всей мировой торговли. Рассматривая численность, занятую в транснациональных корпорациях можно отметить, что в заграничных филиалах ТНК занято около 72 млн. чел., что не слишком много — 2% экономически активного населения земного шара.

При рассмотрении вклада ТНК в мировое хозяйство обычно подчеркивается их особое значение в трансферте знаний через обучение местного персонала и знакомство местных предпринимателей с новыми технологиями и методами управления. Для многих стран ПИИ представляют ценный источник капитала, который фактически не надо возвращать в отличие от заемных средств.

В конечном счете ТНК активно участвуют в модернизации мировой экономики. Вместе в ряде менее развитых стран деятельность ТНК воспринимается неоднозначно, в т.ч. их негативное отношение к местной коррупции, но особенно их практика трансфертных цен, в частности, занижения стоимости вывозимой продукции для экономии на экспортных пошлинах.

Отдельные страны по-разному вовлечены в вывоз прямых иностранных инвестиций. В нем преобладают развитые страны, особенно западноевропейские — у нескольких малых европейских стран масштабы национальной экономики сопоставимы с контролируемым

с их территории зарубежным производством товаров и услуг, хотя этот контроль часто осуществляют не их собственные, а действующие на их территории иностранные ТНК. Из крупных стран по-прежнему следом за США лидерство удерживает Великобритания. У менее развитых стран за последние десятилетия появилось много своих ТНК, особенно у Китая, хотя Россия от него отстает не слишком сильно.

В импорте прямых иностранных инвестиций, как и в их экспорте, доминируют развитые страны, особенно государства-члены ЕС.

При оценке зарубежной активности ТНК популярен индекс транснационализации. Он рассчитывается как среднее трех показателей — доли зарубежных активов в общем объеме активов ТНК, доли продаж за рубежом в общей выручке этой компании и доли зарубежного персонала в общей численности занятых этой ТНК. Однако необходимо учитывать, что наибольшие индексы наблюдаются у ТНК малых стран, где успешные фирмы очень быстро перерастают границы внутреннего рынка.

В мире существуют десятки тысяч разнообразных ТНК, для которых невозможно разработать универсальную классификацию. Однако можно выделить некоторые их типы.

ТНК подразделяются на глобальные и региональные. Последние ограничивают свою зарубежную экспансию одним-двумя регионами, где для них существуют более комфортные условия ведения бизнеса из-за территориальной близости, отсутствия языковых барьеров, этнокультурной однородности, сходства институциональной среды и т.д. Наиболее распространены те региональные ТНК, чьи ПИИ ограничиваются территорией одной региональной интеграционной группировки, например, ЕС. К региональным ТНК относят и крупные фирмы на ранних этапах интернационализации, например, большинство российских ТНК.

Традиционно ТНК интернационализируют свой бизнес поэтапно — закрепившись на отечественных рынках, они затем начинают внешнеторговую деятельность, которая со временем дополняется осуществлением ПИИ, географию которых они расширяют также постепенно. Но в последнее время, особенно в современных отраслях сферы услуг, все больше появляется компаний, становящихся транснациональными «с рождения». Это объясняется тем, что опыт внешнеэкономической деятельности приобретает не компания, а представляющие ее люди (владельцы, наемные руководители) и в условиях глобализации новые компании нередко основывают специалисты, которые уже получили такой опыт в других ТНК.

Распространена и типология по национальной принадлежности ТНК, но она нередко встречается с трудностями. Примером могут быть многонациональные компании, которые образуются путем полного слияния национальных компаний (классический пример — нидерландско-британская «Unilever»). Кроме того, некоторые ТНК переходят в собственность иностранных инвесторов, в том числе портфельных (например, финская «Nokia»). Все это может приводить к феномену ТНК-мигрантов (в частности, «ArcelorMittal» индийского предпринимателя Л. Миттала сейчас считается европейской компанией). Как правило, «национальность» таких ТНК определяется по стране, где принимаются основные решения, т. е. где находится фактическая головная штаб-квартира).

Каковы основные мотивы прямого инвестирования за рубежом для ТНК? Существует четыре основные группы мотивов:

1. расширение (захват, удержание) внешних рынков сбыта;
2. повышение путем создания зарубежных филиалов эффективности производства товаров и услуг (через снижение издержек, прежде всего трудовых и налоговых);
3. обеспечение доступа к иностранным ресурсам (сырью, квалифицированным специалистам, инфраструктуре);
4. прибавление принципиально новых для фирмы активов.

Иногда эти мотивы сочетаются. Могут существовать и более специфические мотивы ПИИ. Например, предприниматели из менее развитых стран часто с помощью зарубежных активов страхуются от потерь при возможной конфискации их бизнеса на родине, как это и

происходит со многими российскими ПИИ. Еще один вариант — повышение переговорной силы компании, поскольку лоббистские возможности ТНК обычно больше тех, которыми обладают национальные компании из-за возможности первых географически маневрировать своими активами.

Инвестиционная экспансия за рубеж осуществляется в различных формах. Двумя базовыми считаются покупка существующих фирм и инвестиции «с нуля». Однако и в первом случае обычно осуществляются инвестиции в модернизацию и расширение.

Обратим внимание, что финансовыми источниками ПИИ могут быть не только переводы средств через границу, но и реинвестирование полученных на месте прибылей и даже трансграничные кредиты материнской компании зарубежным дочерним структурам ТНК. Поэтому реинвестированные прибыли и ссуды от материнских компаний включаются статистикой в объем ПИИ.

Фирмы, где иностранному инвестору принадлежит 10–50% акций (паев), называются ассоциированными, а фирмы, где есть по меньшей мере 50%-й контроль — дочерними. Они являются самостоятельными юридическими лицами, но ТНК могут создавать за рубежом свои отделения (не имеют юридического лица) и зарубежные представительства (имеют право на очень ограниченный круг операций). Всех их часто называют зарубежными филиалами, точнее, аффилированными с ТНК предприятиями.

Но далеко не всегда ясна принадлежность этих фирм конечному владельцу — ведь даже за несколькими материнскими ТНК могут стоять одни и те же владельцы, которые вместе со своими зарубежными филиалами могут действовать в качестве фактически единого многоотраслевого конгломерата или же как группа реально независимых компаний, объединенных лишь семейными связями. Дополнительную сложность при анализе владельцев ТНК представляет растущее использование для контроля над ними офшорных фирм, холдингов и узкопрофильных деловых предприятий.

Кроме ТНК в традиционном понимании, в последние годы все больше ПИИ осуществляют различные фонды прямого инвестирования. С одной стороны, они устанавливают контроль над приобретаемыми компаниями, действуя как ТНК, а с другой стороны, совершают сделки по мотивам, которые больше свойственны портфельным инвесторам. Так, фонды прямого инвестирования обычно покупают активы сроком на 3–5 лет, причем даже проведение санации предприятий, их реструктуризация в конечном счете преследуют одну цель — перепродажу активов для получения прибыли.

К ним близки суверенные фонды, созданные преимущественно азиатскими странами и обычно за счет части официальных золотовалютных резервов тех или иных стран с тем, чтобы вкладывать эти активы за рубежом в доходные долгосрочные инвестиции, в том числе прямые. Хотя пока на суверенные фонды приходится менее 1% аккумулированных в мире ПИИ, поскольку они чаще осуществляют портфельные инвестиции, интерес к ним велик, потому что мотивы их прямого инвестирования заметно отличаются даже от тех, что характерны для почти тысячи крупных государственных ТНК, которые инвестировали за рубежом на порядок больше средств. В случае суверенных фондов высказываются опасения о тесной связи их ПИИ с внешней политикой соответствующих государств.

Россия, как и многие другие европейские страны, начала активно вовлекаться в потоки трансграничного движения прямых инвестиций еще в конце XIX века, однако большевистская революция 1917 г. прервала этот процесс. Нельзя сказать, что господство плановой административно-командной экономики с отсутствием крупных частных предприятий и монополизированным государством внешнеэкономическими связями полностью исключило СССР из международной миграции капиталов, однако страна значительно отстала по степени транснационализации экономики от многих государств.

На протяжении почти всего советского периода доступ иностранных ТНК для работы на российском рынке был сильно ограничен либо вообще закрыт. Значительным шагом для либерализации деятельности ТНК в России стало принятие в 1991 г. закона «Об иностранных инвестициях в РСФСР», а затем федерального закона от 09.07.1999 № 160-ФЗ

«Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», соответствующего современным представлениям о ПИИ. В частности, он предоставляет иностранным инвесторам национальный правовой режим.

В конце 1980-х — начале 1990-х гг. в нашей стране с иностранными ТНК связывались большие ожидания по трансферу знаний и модернизации отечественной экономики, но вместе с тем участие зарубежных инвесторов в приватизации было сильно ограничено. В результате в 1990-е гг. масштабы ПИИ в России были сравнительно невелики на фоне стран Центрально-Восточной Европы, но в прошлом десятилетии ситуация радикально изменилась и Россия стала и до сих пор остается одним из мировых лидеров по притоку ПИИ. Если, по данным Банка России, в 2000 г. накопленные ПИИ в стране составляли лишь 32 млрд. долл., то к концу 2012 г. они выросли до 498 млрд. долл., уступая по объему только ПИИ, накопленным в США, ведущих странах ЕС, Китае и Бразилии.

До сих пор мотивы завоевания сравнительно емкого российского рынка сбыта являются доминирующими у иностранных ТНК. Правда, при всех существующих ограничениях значительные иностранные капиталовложения привлекла и добыча сырья.

В целом роль иностранного бизнеса сильно различается по отдельным отраслям российской экономики. При этом количественные оценки не всегда дают адекватную картину, поскольку ведущие иностранные ТНК могут через конкурентное давление заметно трансформировать отрасль и без значительных инвестиций. Тем не менее перечень ведущих российских фирм под контролем иностранных инвесторов во многом показателен. Зарубежный бизнес внес значительный вклад в развитие российских телекоммуникаций и сетевой торговли, а в последние годы сборочные заводы западноевропейских, американских и восточноазиатских концернов сильно трансформировали отечественное автомобилестроение. Ключевая роль принадлежит иностранным ТНК в российской табачной промышленности, велико их значение в некоторых отраслях пищевой и химической индустрии. Постепенно растет значение зарубежных дочерних структур в российском банковском бизнесе и электроэнергетике. Многие ведущие российские компании сами экспортируют капитал, превратившись в полноценные ТНК.

С 2002 г. Россия заключает двусторонние соглашения нового типа, более полно учитывающие интересы российских ТНК, причем их география заметно расширилась за счет стран Азии, Африки и Латинской Америки. Однако до сих пор всеми ратифицированными соглашениями о поощрении ПИИ с участием России охвачено немногим более 60 государств. По-видимому, в этой сфере радикально ситуация может измениться лишь после присоединения страны к ОЭСР, а в целом для регулирования движения капитала в форме ПИИ в России необходимо существенное изменение соответствующего законодательства.

Материалы данной статьи интересны для студентов учебных заведений экономического профиля для расширения их кругозора и знакомства с современными направлениями развития экономических отраслей.

### Литература

1. Гурова И.П. Мировая экономика: учеб. для студентов, обучающихся по специальности «Мировая экономика» / И.П. Гурова. – 3-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 391 с.
2. Бердина М.Ю., Даюб А.В., Кузьмова Ю.С. Регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие. - СПб.: СПбГУ ИТМО, 2011. - 101 с.
3. Борисова Л.М., Грошева Т.А., Ермушко Ж.А. Мировая экономика. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. - Томск: Изд-во ТПУ, 2007. - 224 с.