

# Транснациональные корпорации

- **ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ, ТНК** (transnational corporation, TNC) – крупная фирма (или объединение фирм разных стран), имеющая зарубежные активы (капиталовложения) и оказывающая сильное влияние на какую-либо сферу экономики (или несколько сфер) в международном масштабе.
- В англоязычной литературе по международной экономике часто употребляют также термины «многонациональные фирмы» (multinational firms – MNF) и «многонациональные корпорации» (multinational corporation – MNC), которые используются как синонимы.

- «ТНК – это предприятие, образованное в любой организационно-правовой форме и состоящее из материнских и контролируемых зарубежных (дочерних) предприятий, размещенных, соответственно, в стране базирования и принимающих государствах и территориях. В аффилированных с материнской компанией предприятиях, входящих в ТНК, должно быть не менее чем 10% голосующих акций материнских предприятий или аналогичной долей в уставном капитале для некорпоративных форм собственности».

- ЮНКТАД. – URL:  
[http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx)

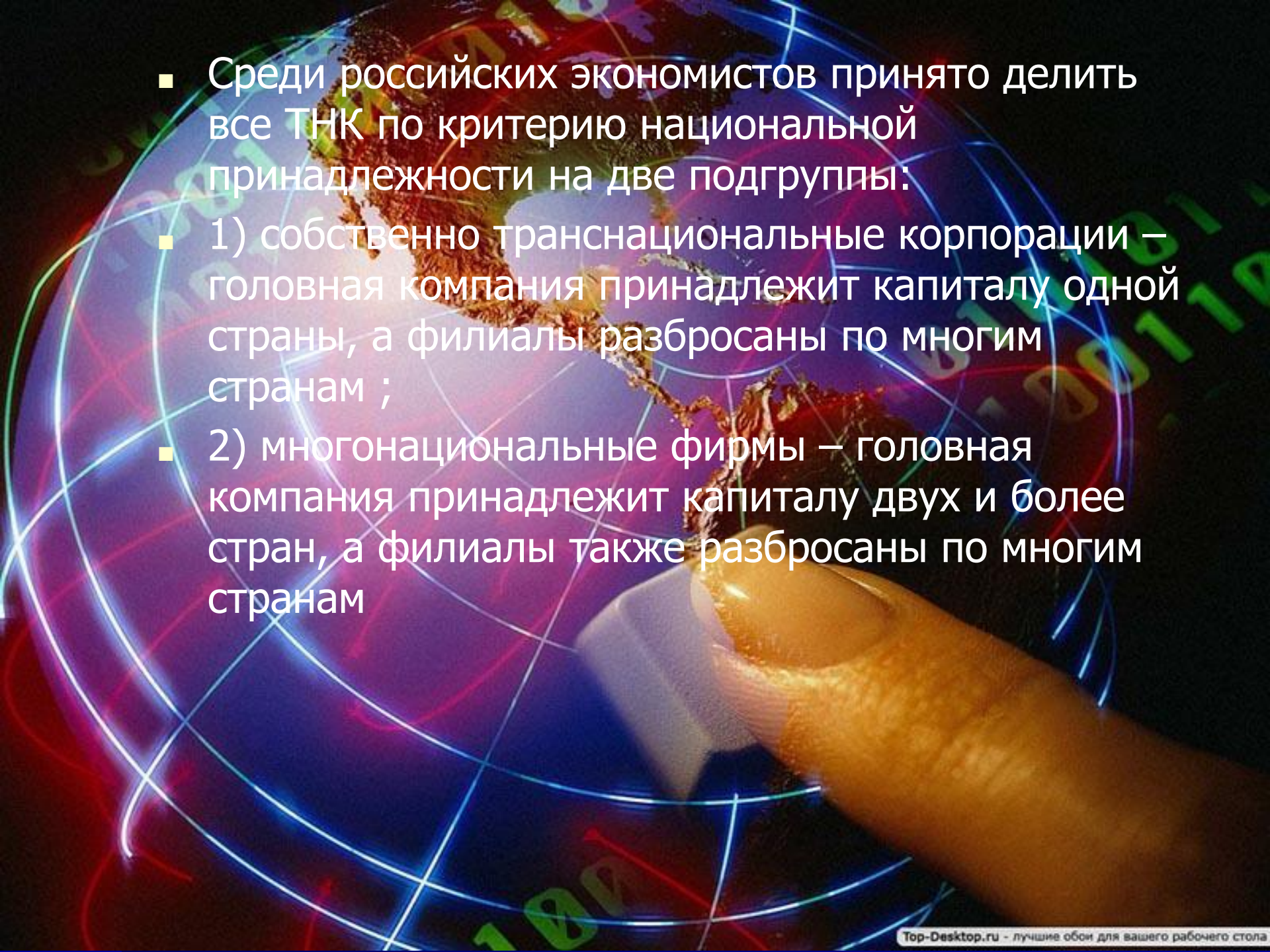
# Признаки отнесения компании к ТНК

## ■ **количественные :**

- (1) число зарубежных стран, в которых действует корпорация, должно быть минимум две;
- (2) число стран, в которых размещены производственные мощности корпорации, должно быть не менее трех;
- (3) оборот и капитализация компании должен составлять более 1 млрд долл.;
- (4) доля иностранных операций в доходах или продажах корпорации – не менее 25%;
- (5) владение материнской компаний не менее 10% голосующих акций или уставного капитала филиалов;
- (6) в высшем руководстве должны быть представители не менее двух стран;
- (7) индекс транснациональности – как правило, не менее 25%;

## ■ **качественные:**

- (а) лидирующие позиции на рынке;
- (б) единая система принятия решений;
- (в) вертикально интегрированная структура собственности и управления активами.

- 
- A hand is pointing at a glowing globe with overlaid text. The globe is surrounded by a network of blue and red lines, suggesting a global or digital theme. The text is in Russian and discusses the classification of multinational corporations (ТНК) among Russian economists.
- Среди российских экономистов принято делить все ТНК по критерию национальной принадлежности на две подгруппы:
    - 1) собственно транснациональные корпорации – головная компания принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам ;
    - 2) многонациональные фирмы – головная компания принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы также разбросаны по многим странам

- Дочерняя компания – предприятие, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет более 50% капитала
- Ассоциированная компания - предприятие, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50% капитала
- Филиал – предприятие, полностью принадлежащее прямому инвестору



# Развитие ТНК

- Первые прообразы ТНК появились еще в 16–17 вв., когда началось колониальное освоение Нового Света. Так, среди учредителей Британской Ост-Индской компании, образовавшейся в 1600 для «освоения» богатств Индии и действовавшей до 1858, были не только английские коммерсанты, но также купцы Голландии и банкиры Германии.
- Вплоть до 20 в. подобные колониальные компании занимались почти исключительно торговлей, но не организацией производства, а потому не играли решающей роли в капиталистическом хозяйстве. Их считают лишь предшественниками «настоящих» ТНК, которые появились в конце 19 в., когда на смену свободной конкуренции пришло активное развитие крупных фирм-монополий, которые начали осуществлять массированный вывоз капитала.



# Три этапа развития ТНК

- На первом этапе,  
в начале 20 в., крупные компании инвестировали средства прежде всего в сырьевые отрасли экономически слаборазвитых иностранных государств, а также создавали там закупочные и сбытовые подразделения.  
Налаживать высокотехнологичное промышленное производство за рубежом тогда было невыгодно. С одной стороны, в принимающих странах отсутствовал персонал необходимой квалификации, а технологии еще не достигли высокой степени автоматизации. С другой стороны, приходилось считаться с возможным негативным влиянием новых производственных мощностей на способность поддерживать эффективный уровень загрузки мощностей на «домашних» предприятиях фирмы.  
Субъектами транснационализации в этот период выступали обычно объединения фирм разных стран (международные картели), которые делили рынки сбыта, проводили согласованную ценовую политику и т.д.

- Второй этап с середины 20 в.,

связан с усилением роли зарубежных производственных подразделений, причем не только в развивающихся, но и в развитых странах.

Производственные зарубежные отделения начали специализироваться в основном на производстве той же продукции, которая ранее производилась в «родной» для ТНК стране.

Постепенно филиалы ТНК все более и более переориентируются на обслуживание местного спроса и на местные рынки. Если ранее на арене мирового хозяйства действовали международные картели, то теперь возникают национальные фирмы, достаточно крупные, чтобы проводить самостоятельную внешнеэкономическую стратегию. Именно в 1960-е появляется сам термин «транснациональные корпорации».





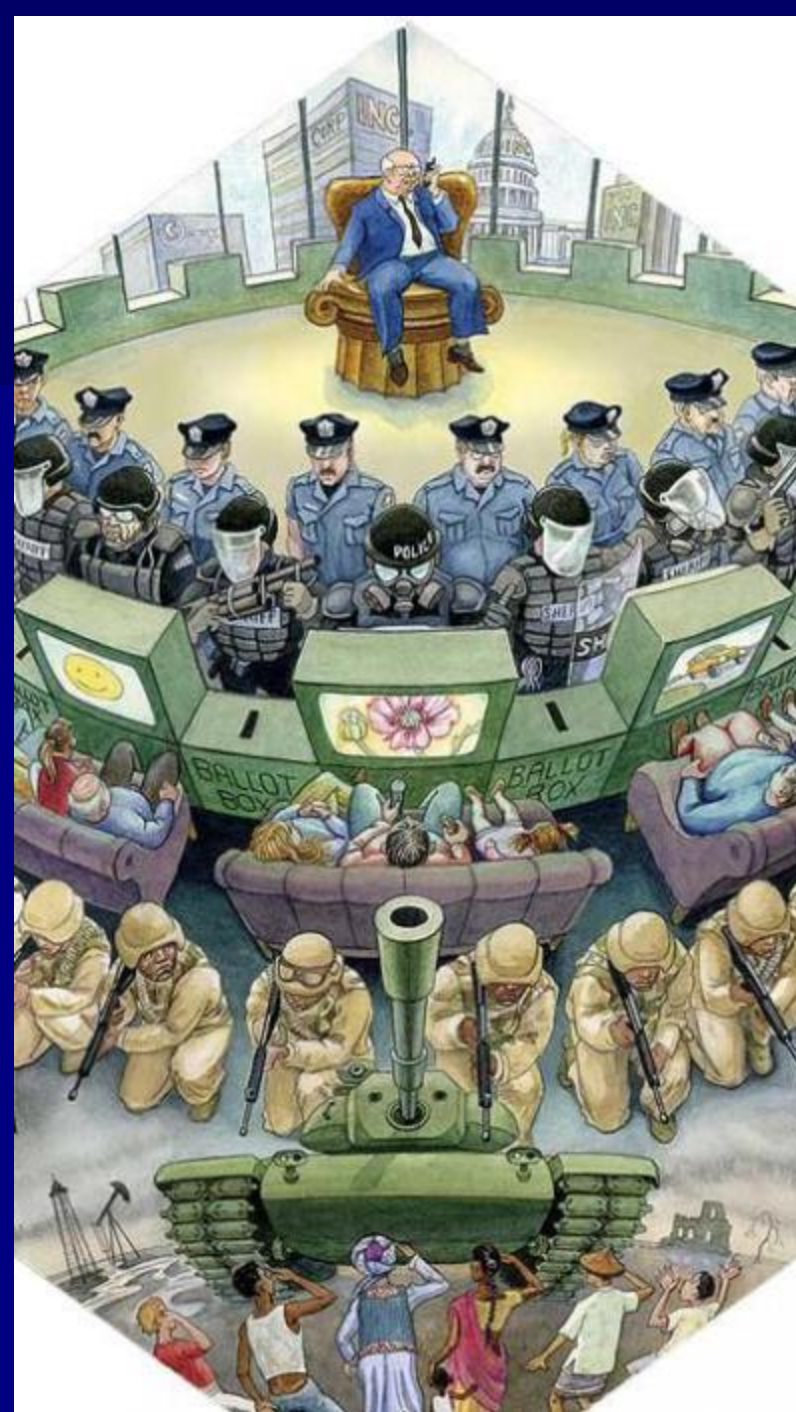
- На современном этапе с конца 20 в.

Главная особенность развития ТНК состоит в создании сетей производства и реализации глобального масштаба.

Рост количества зарубежных филиалов ТНК происходит гораздо быстрее, чем рост числа самих ТНК. Главную роль в выборе мест для создания дочерних фирм играет анализ производственных издержек, которые часто более низки в развивающихся странах; продается же продукция там, где на нее выше спрос, – главным образом, в развитых странах.



- Быстрый рост числа и значения ТНК с 1960-х происходил во многом :
    1. Под влиянием научно-технической революции
    2. НТР дала возможность использовать низкоквалифицированный и малограмотный персонал,
    3. Это дало возможность для пространственного разъединения отдельных технологических процессов.
    4. Развитие транспортных и информационных коммуникаций способствовало реализации этих возможностей.
- Производственный процесс стало возможно безболезненно дробить и размещать отдельные технологические процессы в тех странах, где национальные факторы производства дешевле. Начала развиваться пространственная децентрализация производства в планетарном масштабе при концентрации управления им.

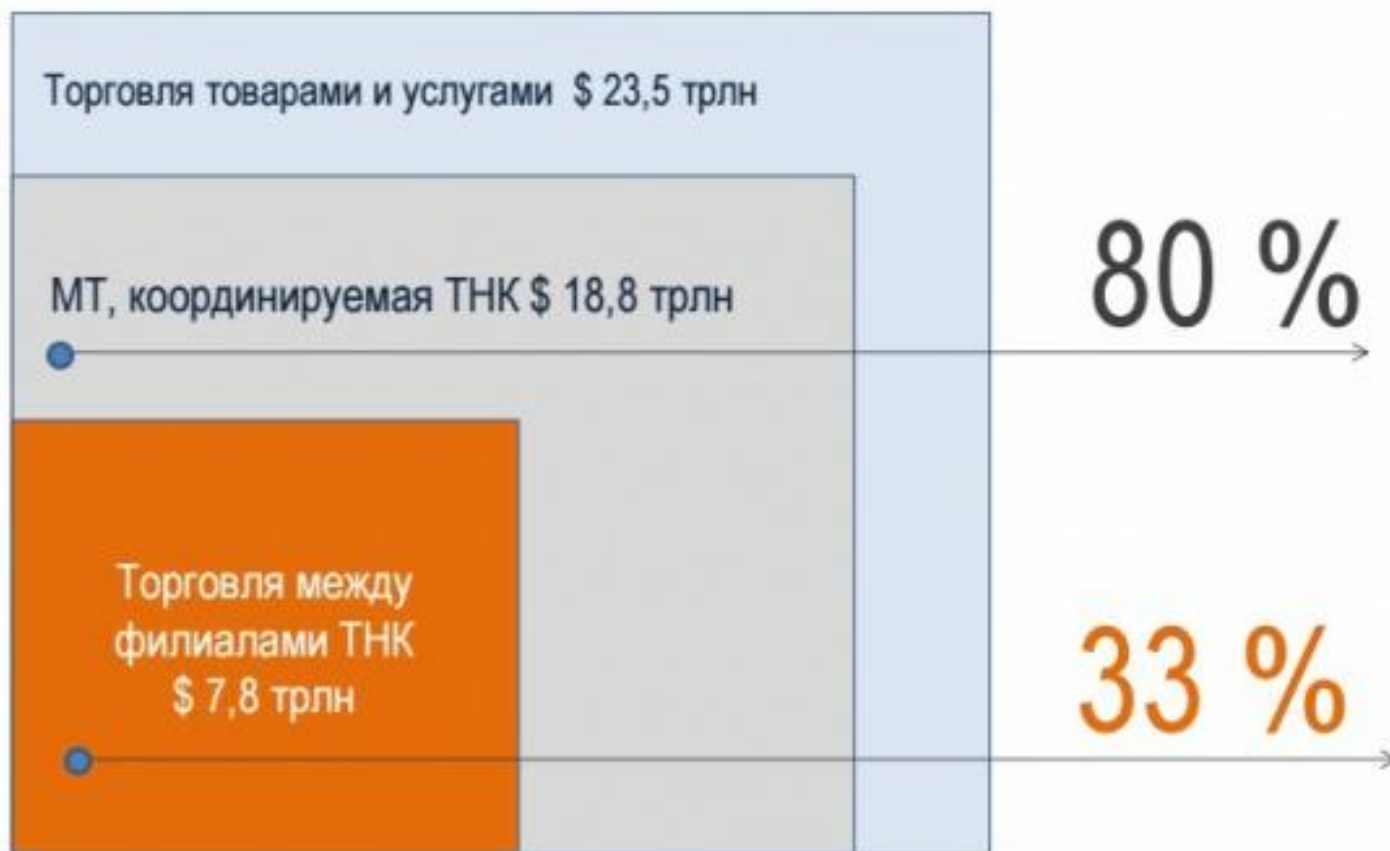


- К 2006г. количество ТНК по всему миру выросло до 77 тысяч, а число заграничных филиалов — до 770 тысяч, к 2007г. — 78 тыс. и 780 тыс. , 2009 – 82 тыс. и 810 тыс.
- Сегодня по данным ЮНКТАД, в мире сегодня насчитывается порядка 100 тыс. материнских ТНК, контролирующих более 890 тыс. филиалов и аффилированных компаний за рубежом. В этих компаниях занято около 75 млн. человек
- 70% транснациональных компаний имеют штаб-квартиры в промышленно развитых странах, при этом почти 90% филиалов этих компаний находятся в развивающихся странах и странах с переходной экономикой

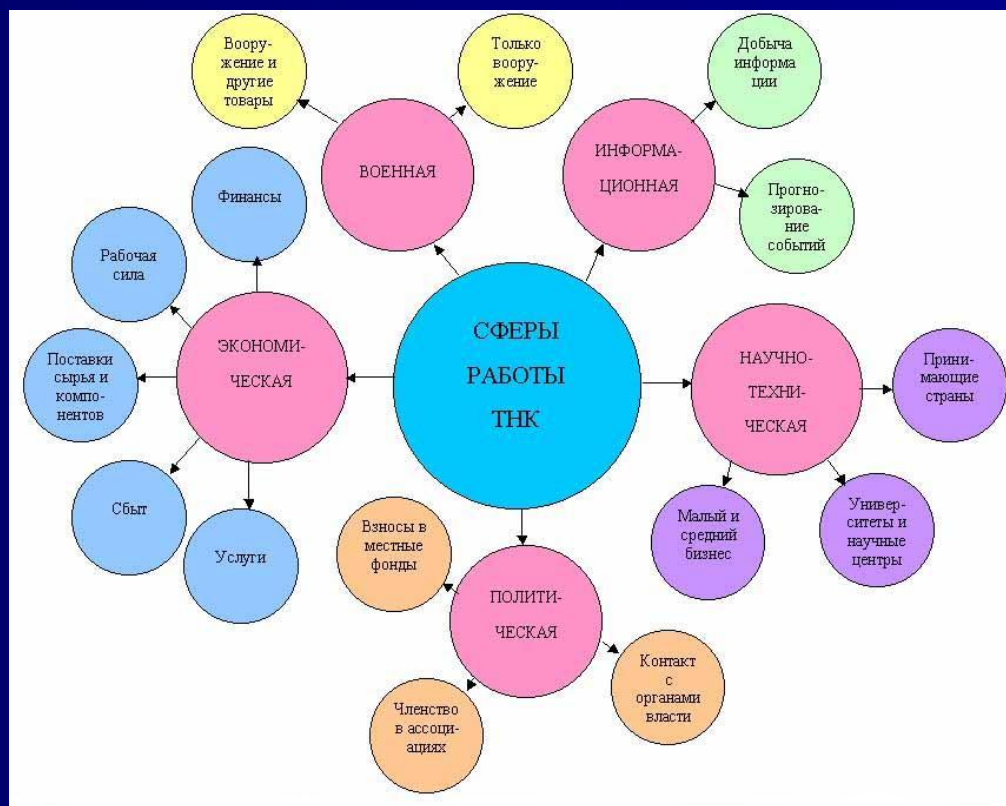


- На предприятиях ТНК сосредоточено более 50% мирового промышленного производства.
- Они реализуют более 60% мирового внешнеторгового оборота (36,4 трлн долл. США)
- Осуществляют более 90% прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в зарубежные страны (25,9 трлн долл. США).
- ТНК являются ключевыми обладателями промышленной и интеллектуальной собственности в современном мире. На их долю приходится около 85% мировой базы патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау.

## ТНК – драйверы международной экономической интеграции



■ По различным оценкам, 5 крупнейших ТНК контролируют более половины мирового производства товаров длительного пользования, а также самолетов, электронного оборудования, автомобилей и другой продукции. Особенно значительна степень концентрации в отраслях, связанных с информационными технологиями. Например, 2-3 компании контролируют практически всю международную сеть телекоммуникаций. Рынок гражданского самолетостроения, объем которого составляет более 1 трлн. долл. и 16 тыс. новых самолетов в год, контролируют 2 транснациональные компании.



- В производстве самолета A380 участвуют 1,5 тыс. компаний из 30 стран



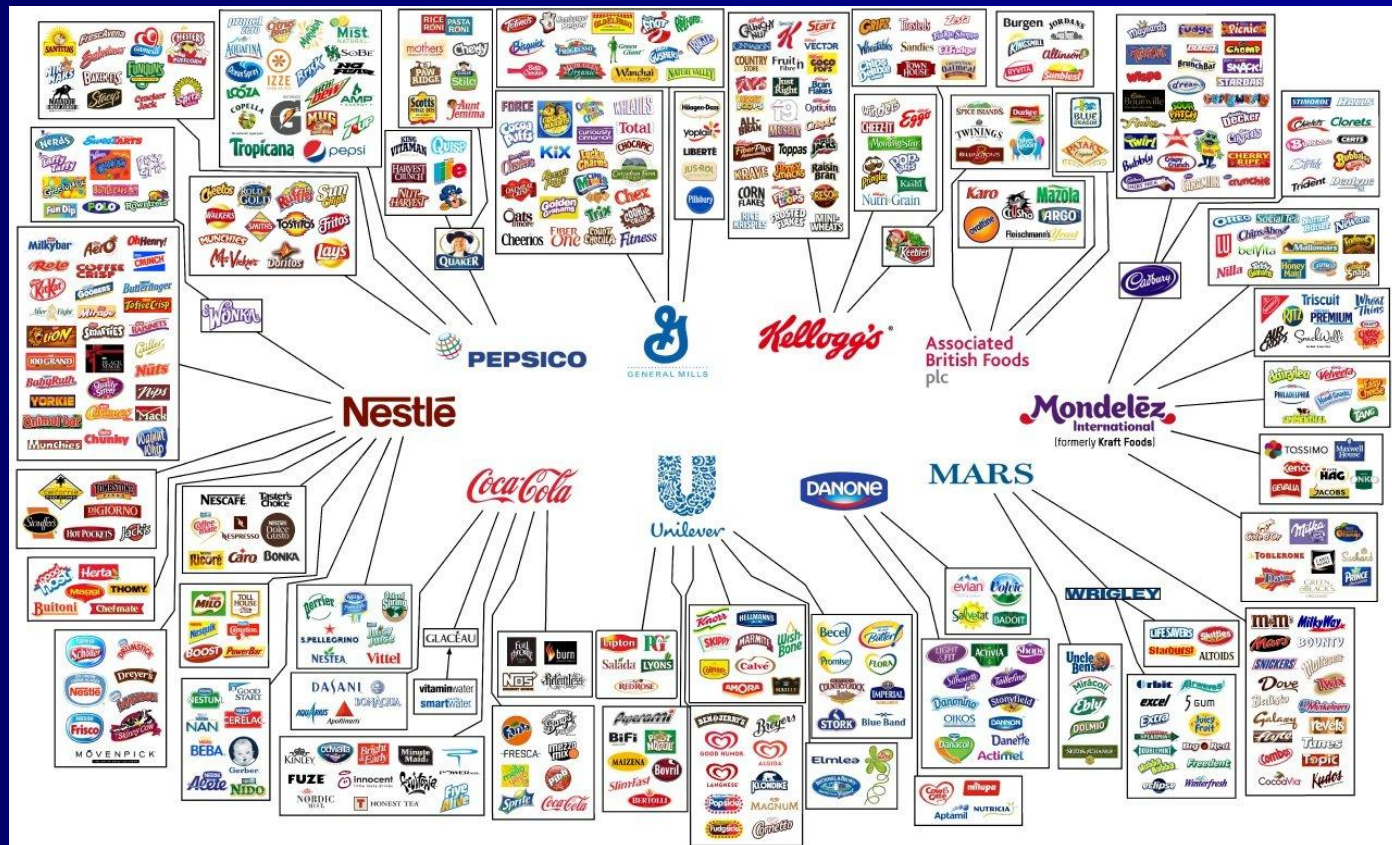
- Под контролем ТНК находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды,
- 85 - рынка меди и бокситов,
- 80 - чая и олова,
- 75% - бананов, натурального каучука и сырой нефти.

Половина экспортных операций США осуществляется американскими и иностранными ТНК. В Великобритании их доля достигает 80, а в Сингапуре 90%.

Большая часть платежей, связанных с трансфертом новых технологий, осуществляется внутри ТНК: в США их доля составляет 80%, в Великобритании - 90.

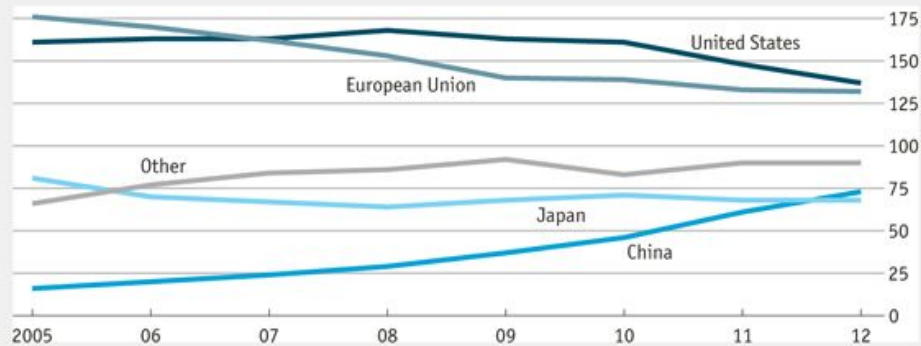
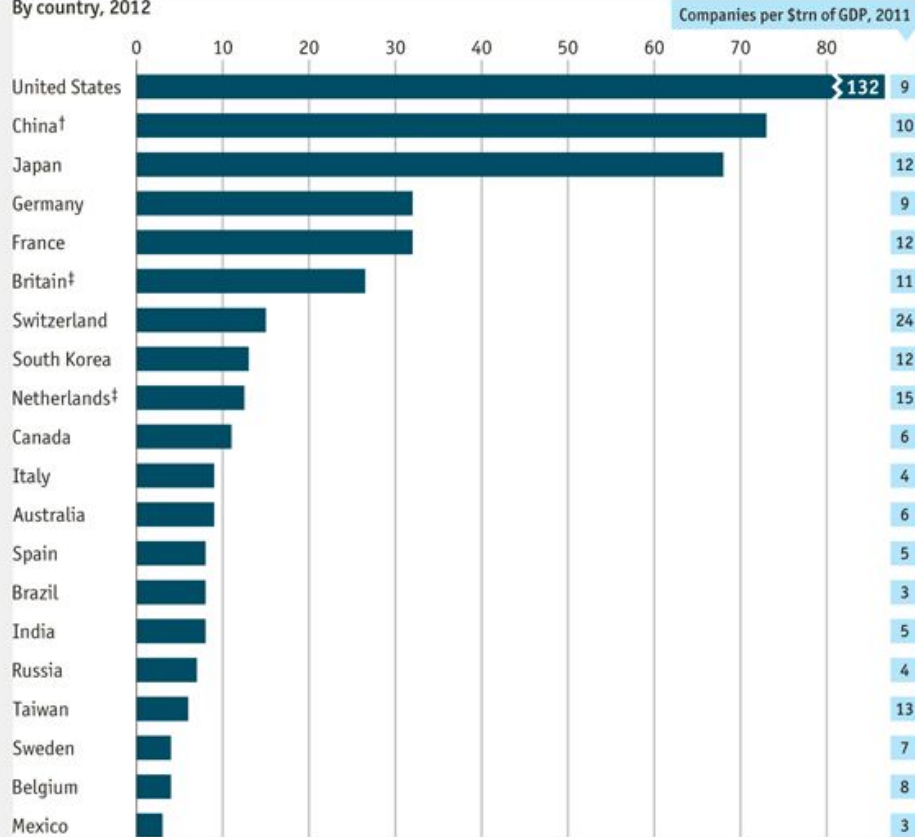


- Транснациональные компании создают скелет мировой экономики, кровь и плоть которой – средние и малые фирмы. Важно подчеркнуть, что законы свободного рынка не работают внутри ТНК, где устанавливаются внутренние цены, определяемые корпорациями.



## The geography of *Fortune* Global 500 companies\*

By country, 2012



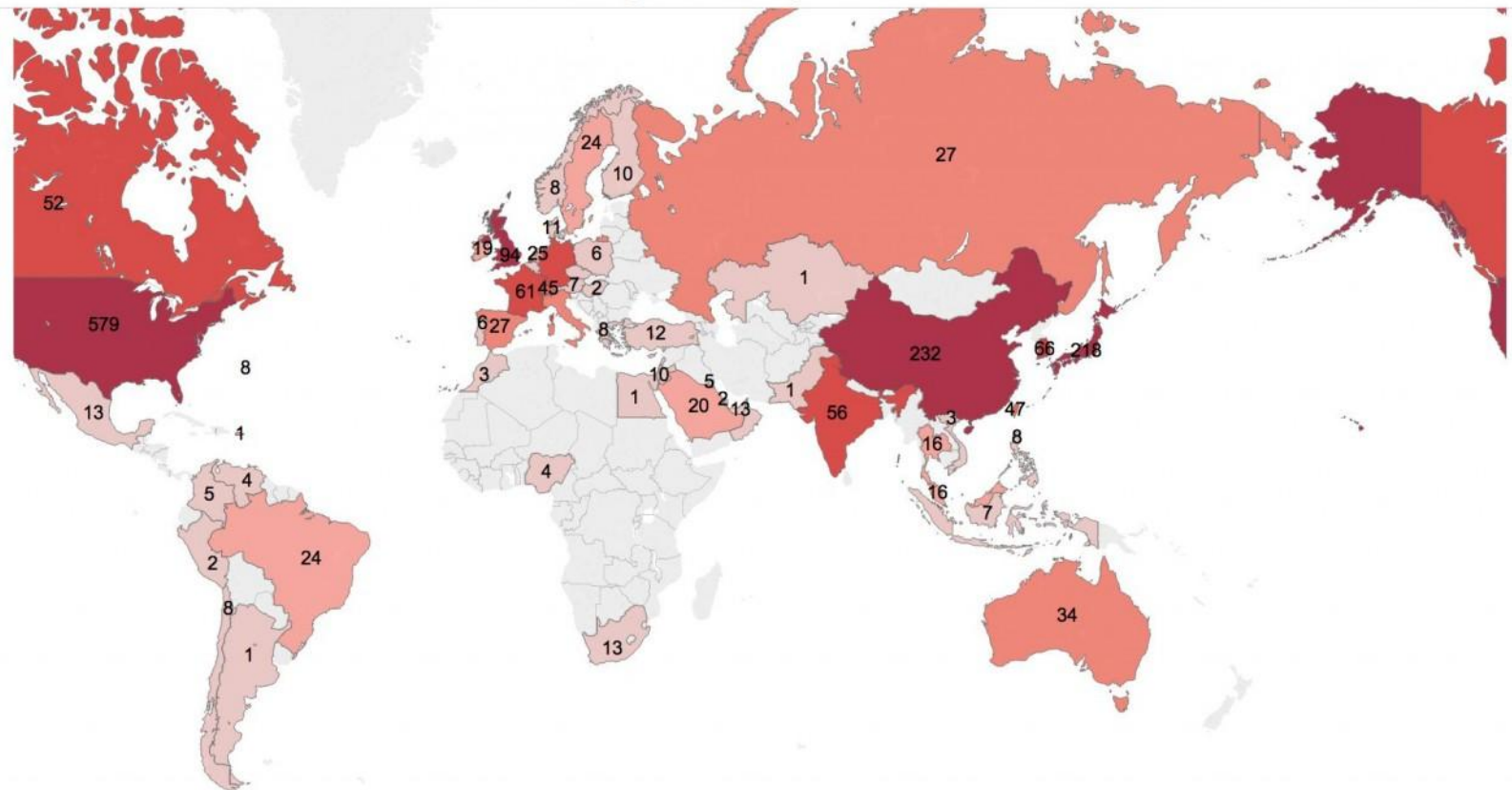
\*Biggest 500 publicly reporting companies by revenues, year to March 2012 or latest †Includes Hong Kong ‡Includes half of Unilever

Sources: *Fortune*; IMF

# крупнейшие компании мира – 2016 и их выручка (в млрд. долларов)

- 1. Walmart (сектор розничной торговли, США) – 482,130;
- 2. State Grid Corporation of China (электроэнергетика, Китай) – 329,601;
- 3. China National Petroleum (нефтегазовый сектор, Китай) – 299,271;
- 4. Sinopec Groupe (нефтехимическая промышленность, Китай) – 294,344;
- 5. Royal Dutch Shell (нефтегазовый сектор, Нидерланды – Великобритания) – 272,156;
- 6. Exxon Mobile (нефтегазовый сектор, США) – 246,204;
- 7. Volkswagen (автомобильная промышленность, Германия) – 236,600;
- 8. Toyota Motor (автомобильная промышленность, Япония) – 236,592;
- 9. Apple (технологический сектор, США) – 233,715;
- 10. British Petroleum (нефтегазовый сектор, Великобритания) – 225,982.
- Лучшая из российских корпораций – «Газпром» – занимает 56 место с выручкой за 2015г. в 99,464 млрд. долларов.
- В Топ-100 рейтинга вошел также «Лукойл» (76 позиция; 84,677 млрд. долларов).
- В целом, совокупная выручка 500 крупнейших компаний мира в 2015г. (по данным Fortune Global 500) составила 27,6 триллионов долларов, а общая прибыль – 1,5 трлн. долларов.
- На их предприятиях работает 67 миллионов человек в 33 государствах планеты.

## 2015 Global 2000: The World's Largest Companies



- Вопросы об изменении роли ТНК в глобальных экономических процессах и их влиянии на тенденции развития мировой политики неоднократно выносились на трибуну ООН, что и привело в конечном итоге к разработке и созданию общепринятого международным сообществом документа под названием Кодекс поведения ТНК.
- **Плюсы для материнской страны:**
- осуществление ПИИ позволяет материнской стране выносить в другие страны менее эффективные в ее условиях производства и операции, а также, соответственно, концентрировать ресурсы страны на развитие более эффективных технологий и производств;
- материнская страна получает позитивный эффект от импорта продукции филиалов, обычно, более дешевой в сравнении с аналогичной продукцией, производимой внутри страны;
- посредством ПИИ компании получают доступ к зарубежным рынкам и это создают условия для увеличения экспорта из материнской страны;
- через осуществление ПИИ, материнская страна получает доступ к ресурсам и технологиям принимающей страны;
- мощные современные ТНК способствуют усилению геополитической ситуации материнской страны;
- ТНК служат укреплением налоговой базы материнской страны;
- международная инвестиционная деятельность компаний является важным условием повышения их конкурентоспособности, а следовательно, и конкурентоспособности материнской страны.

- **Плюсы для принимающей страны:**

ТНК постоянно наращивают и модернизируют производственные мощности, создают новые виды продукции в принимающих странах, стимулируя в них развитие производства;

- •ТНК обеспечивают товарами и услугами население принимающих стран, способствуя повышению уровня жизни;
- •ТНК создают рабочие места, способствуют росту квалификации местного персонала;
- •ТНК предоставляют принимающим странам финансовые ресурсы, новые знания, навыки, опыт организации и управления производством, передовые технологии, выступая в роли лидера инноваций;
- •ТНК способствуют развитию производственной, информационной и других инфраструктур принимающей страны;
- •ТНК – источник налоговых поступлений в бюджет принимающих стран;
- •ТНК позволяют налаживать связи с зарубежными партнерами;
- •ТНК способствуют усилению экспортного потенциала принимающей страны и повышению конкурентного тонуса хозяйственной среды;

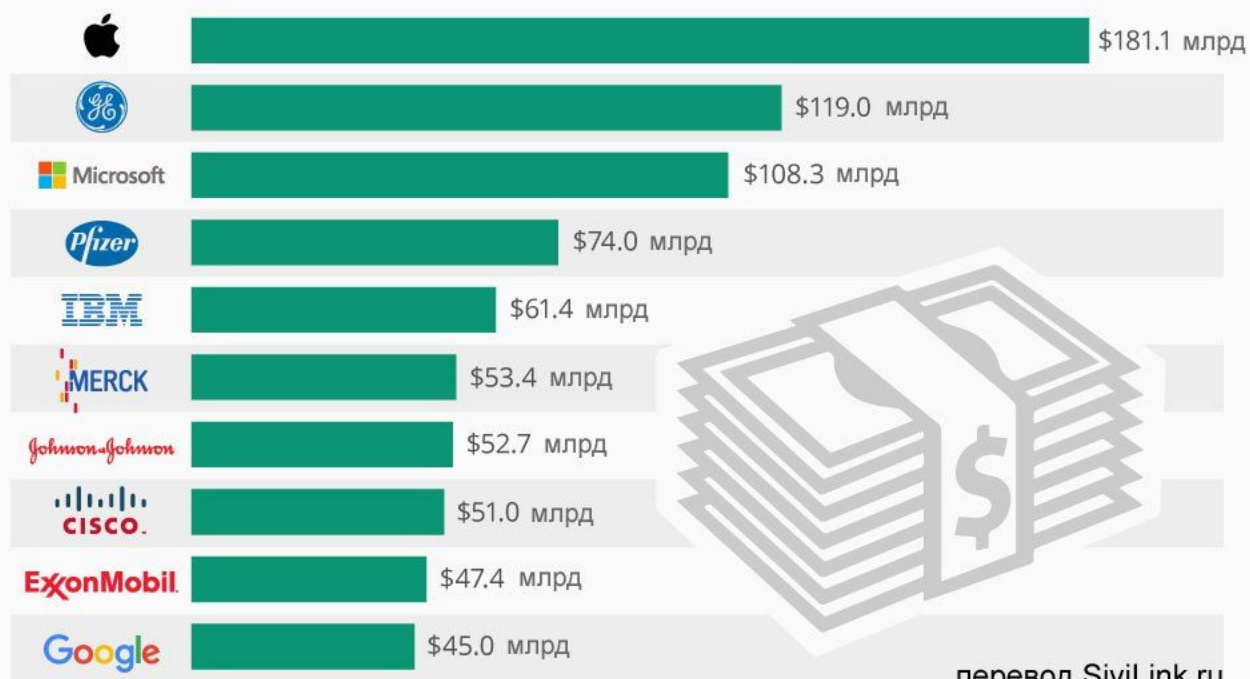
## Деятельность ТНК подвергается критике как развивающимися странами за:

- эксплуатацию их дешевой рабочей силы,
- навязывание развивающимся странам не отвечающую их интересам отраслевую структуру производства, стандарты потребления и образа жизни, стимулируя искусственные потребности
- расточительную эксплуатацию их природных ресурсов, загрязнение окружающей среды, перекачку в материнские страны значительной части своих прибылей
- захват наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны
- навязывание компаниям этой страны далеко не самых перспективных направлений в системе разделения труда в рамках ТНК
- вытеснение местных компаний с рынка, что приводит к разрушению местной промышленности, росту безработицы и социальной напряженности
- игнорирование национально-государственных особенностей страны пребывания
- действуя в принимающих странах, трудно поддаются контролю со стороны местных государственных органов, особенно в развивающихся странах
- деятельность ТНК усиливает неравномерность экономического развития отдельных стран, менее развитые страны утрачивают свою конкурентоспособность, превращаясь в сырьевые придатки ТНК.

- Вместе с тем негативные последствия создания ТНК могут сказаться и на материнских странах. Угрозами являются так называемые зоны упадка. Проблема заключается в том, что корпорации перемещают производство туда, где это приносит наибольшую прибыль. В результате этой политики в материнской стране возникает «зона упадка», то есть территории, где находятся убыточные или прекратившие работу заводы и фабрики. Впоследствии возрастает безработица, расцветает уличная преступность, происходит отток высококвалифицированных работников, оказываются заброшенными многие деловые и культурные центры, элитные дома. Ярким примером этого является американский город Детройт, где по этой причине закрылись автомобильные фабрики. Сегодня Детройт считается одним из самых неблагополучных городов США.



## Компании США, хранящие денег в оффшорах больше других компаний в 2015 (в млрд. долл.)



перевод SiviLink.ru



Sources: Citizens for Tax Justice and the U.S. Public Interest Research Group Education Fund

Forbes statista

- Использование налогового рая — это общая страсть среди 500 крупнейших американских компаний. Все вместе они держат 2,1 триллионов долларов в оффшорах, по информации американских общественных организаций (Citizens for Tax Justice and the U.S. PIRG Education Fund). Создавая иностранных «дочек» в местах с маленькими налогами или отсутствием таковых типа Бермуд или Каймановых островов, крупнейшие компании США недоплачивают 90 млрд. налогов в федеральную казну страны.

# Слияния и поглощения

- Укрупнение и без того крупный ТНК, по мнению многих специалистов, представляет угрозу всей мировой экономике. Уже сейчас ядро мирохозяйственной системы составляют около 500 ТНК, обладающих практически неограниченной экономической властью. При этом в развитых странах в каждой отрасли доминирующее положение занимают всего два-три супергиганта, конкурирующие между собой на рынках всех стран.



# исследование Джеймса Глаттфельдера

- , математика из Федерального технологического института в Цюрихе (Швейцария).
- Изучая взаимосвязи транснациональных корпораций, он обнаружил, что всего 147 корпораций владеют более чем половиной мировых ресурсов. Дальше, больше.
- «Для того чтобы контролировать компанию, акционеру необязательно владеть 100% ее капитала. Всем известно, что для полного контроля над организацией достаточно владеть 50% ее стоимости. Однако вы можете «по принципу матрешки» контролировать одну организацию, которая будет контролировать другую, и т.д... При этом и сама сфера транснациональных компаний неравномерна: 36% компаний зарабатывают 95% всех денег. Если проследить все эти контрольные отношения, мы получим эту цифру - 737 ведущих акционеров контролируют 80% стоимости транснациональных корпораций... Но внутри ядра из 737 субъектов находится еще маленькое ядрышко из примерно 150 сверхмогущественных акционеров, которые вместе контролируют 40% собственности глобальных корпораций»

# Изучая пирамиду управления транснациональными корпорациями, он пришёл к выводу, что на сегодняшний день концентрация власти сосредоточена в 10 транснациональных корпораций

Компания	Активы (в долларах)	Страна происхождения	Владелец	Вид деятельности
Barclays	55 миллиардов	Великобритания	Маркус Эйджиус (Ротшильды)	финансы
Capital Group Companies	1 триллион	США	Дэвид Фишер (член совета МВФ)	финансы
FMR Corporation	3,3 триллиона	США	Семья Джонсонов	финансы
AXA	90 миллиардов	Франция	Генри де Кастре (5-й член династии Кастре)	страхование
State Street Corporation	730 миллиардов	США	Джей Хулей (член Форума финансовых услуг)	финансы
JP Morgan Chase*	2,3 триллиона	США	Джеймс Даймон (экс-глава Сити-груп)	финансы
Legal & General Group	500 миллиардов	Великобритания	Джон Стюарт	финансы
Vanguard Group	1,6 триллиона	США	Уильям Мак Набб (ранее - в правительстве США)	инвестиции
UBS AG	1,7 триллиона	Швейцария	Сержио Эрмотти (ранее в UniCredit и Merrill Lynch)	финансы, банки
Merrill Lynch & Co	1,6 триллиона	США	(куплен Bank of America)	финансы

# ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ или глобальные цепочки СТОИМОСТИ

- Около 60% мировой торговли, объем которой на сегодняшний день составляет более 20 трлн. долл., приходится на торговлю промежуточными товарами или услугами, используемыми на различных стадиях процесса производства товаров и услуг для конечного потребления.
- Фрагментация производственных процессов и рассредоточение по разным странам их производств привели к появлению «безграничных» производственных систем.
- Это могут быть последовательные цепи или сложные сети, их сфера охвата может быть глобальной или региональной, и их обычно называют глобальные производственные системы (ГПС).

- ГПС шире распространены в некоторых отраслях, в которых можно легче выделить разные производства, такие как электронная, автомобильная или швейная отрасли, однако ГПС стали все чаще включать производства во всех секторах, включая сектор услуг.
- Хотя доля услуг в мировом валовом экспорте составляет лишь около 20%, в сфере услуг создается почти половина (46%) добавленной стоимости экспорта, поскольку услуги необходимы для производства большинства экспортируемых готовых изделий.
- Большая часть развивающихся стран стала активнее участвовать в ГПС.
- Доля развивающихся стран в мировой торговле в рамках ГПС увеличилась с 20% в 1990 году до 30% в 2000 году и до более чем 40% на сегодняшний день. Однако многие более бедные развивающиеся страны по-прежнему борются за получение доступа к ГПС, помимо экспорта природных ресурсов.

- Региональные связи между производственными системами обычно имеют большее значение, чем международные, особенно в Северной Америке, Европе и Восточной и Юго-Восточной Азии. В странах с переходной экономикой, в Латинской Америке и Африке региональные производственные системы развиты относительно меньше.
- ТНК координируют ГПС посредством сложных сетей взаимодействия между поставщиками и различных режимов управления: от прямой собственности на зарубежные филиалы до договорных отношений (в случае способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале (СНУК)).

- На ГПС, координируемые ТНК, приходится примерно 80% мировой торговли.
- В развивающихся странах в рамках глобальных производственных систем создается в среднем около 30% ВВП этих стран против 18% в развитых странах.
- Существует также позитивная корреляция между участием в ГПС и динамикой душевого ВВП. ГПС



**Показатели деятельности иностранных филиалов ТНК (млрд. долл.),  
1982 – 2006**

<b>Показатель</b>	<b>1982</b>	<b>1990</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2012</b>	<b>2014</b>
Валовая продукция	676	1501	4184	4862		
Объем продаж	2741	6126	21394	25177	26000	
Совокупные активы	2206	6063	42637	51187		
Экспорт	688	1523	4197	4707		
Численность работников (млн.чел.)	21,5	25,1	63,7	72,6	72,0	75,0

# Объем международного производства

- В 2014 году объем международного производства увеличился, обеспечив создание добавленной стоимости в размере около 7,9 трлн.долларов.
- Объем продаж и активов зарубежных филиалов многонациональных компаний увеличивался быстрее, чем у их отечественных предприятий в странах базирования. На зарубежных филиалах многонациональных компаний занято примерно 75 млн.человек.

- 2012 году добавленная стоимость в рамках мирового производства ТНК составила приблизительно 6,6 трлн.
- Рост международного производства 100 ведущих ТНК, в основном из развитых стран, в 2012 году остановился. Однако 100 крупнейших ТНК, базирующихся в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, увеличили свои иностранные активы на 22%, продолжив экспансию своих международных производственных сетей



# Укрупнение ТНК

- В 2014 году существенно увеличились трансграничные СиП, в частности общая сумма таких операций составила 399 млрд. долларов.
- Число сделок многонациональных предприятий на сумму более 1млрд.долл. увеличилось с 168 в 2013 году до 223, причем такого их количества не наблюдалось с 2008 года

- В 2014 году более 80% мер инвестиционной политики были направлены на улучшение условий для ввоза инвестиций и ослабление ограничений. Особое внимание уделялось упрощению инвестиционных процедур и мерам по либерализации в конкретных секторах (например, в инфраструктурных секторах и в сфере услуг). Новые инвестиционные ограничения были связаны главным образом с соображениями национальной безопасности и стратегическими отраслями

- По оценкам ЮНКТАД, вклад зарубежных филиалов многонациональных предприятий в государственные бюджеты развивающихся стран составляет примерно 730 млрд. долл. в год.
- В среднем это около 23% от общей суммы платежей, вносимых корпоративным сектором, и 10% от общего объема бюджетных поступлений. Относительный размер (и структура) такого вклада различается между странами и регионами, при этом его сумма больше в развивающихся странах, чем в развитых странах, что свидетельствует о зависимости развивающихся стран от платежей со стороны корпораций. (В среднем в африканских странах на платежи иностранных корпораций приходится 14% их бюджетных поступлений.)
- В развивающихся странах объем платежей иностранных филиалов, поступающих в государственный бюджет в форме лицензионных платежей **за эксплуатацию природных ресурсов, таможенных сборов, налогов с заработной платы и социальных отчислений, а также других видов налогов и сборов, более чем в два раза превышает суммы их платежей в форме налогов на их доходы.**

Страна-экспортер		Страна-импортер	
Достоинства	Недостатки	Достоинства	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Рост прибыли инвестиций за счет перераспределения капитала внутри страны в более доходные за границей</li> <li>• Увеличивается экспорт товаров, оборудования, технологий, что должно стимулировать производственный процесс</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Высокая степень риска</li> <li>• Снижение темпов отечественного производства</li> <li>• Миграция рабочей силы</li> <li>• Замедление темпов экономического роста и развития страны из-за перемещения капитала за границу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Стимулируют темпы роста национальной экономики</li> <li>• Поступают современные технологии, техника, оборудование</li> <li>• Создаются дополнительные рабочие места</li> <li>• Усиливается конкуренция внутри страны</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прибыль инвестора – часть ВВП – поступает в <u>страну-резидент</u>, снижая темпы экономического роста <u>страны-импортер</u></li> <li>• Поступают не новые технические средства, технологии</li> <li>• Опасность демпинга</li> <li>• Высокая цена</li> <li>• Сдерживается инновационный процесс</li> <li>• Оплата труда ниже мирового уровня</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Стимулирует инновационный процесс</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Недостаточная конкурентоспособность приводит к разорению национальных товаропроизводителей</li> <li>• Снижается роль и значение страны на мировом рынке</li> </ul>

# ЮНКТАД

- Уход от налогов, практикуемый многонациональными предприятиями, является глобальной проблемой, актуальной для всех стран, поскольку доля инвестиций, направляемых из оффшорных центров, является примерно одинаковой в развивающихся и развитых странах.
- Однако вывод прибылей из развивающихся стран может иметь серьезные негативные последствия для перспектив их устойчивого развития.
- Из-за ограниченных ресурсов и нехватки технических знаний и опыта развивающимся странам во многих случаях труднее противостоять весьма изощренной практике ухода от налогов.



# Где зарегистрированы крупнейшие компании России



## *Японская концепция вывоза прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны*

- Известный японский экономист Кодзима Киёси утверждает, что прямые иностранные инвестиции в отрасли, где развивающиеся страны имеют сравнительные преимущества, формируют разделение труда, способствуют расширению взаимной торговли страны-экспортера и страны-импортера и их следует рассматривать как помощь развитию.

### прямые инвестиции

торгово-направленные

антиторгово-направленные



- К. Кодзима утверждает, что для развитой страны, где заработная плата растет, и постоянно создаются новые, более капиталоемкие продукты, более прибыльно и рационально освободиться от собственных трудоемких отраслей и передать их производство в страны с низкой заработной платой. Модель японского экономиста отражает стратегию ТНК, и, прежде всего японских, которые создают в развивающихся странах свои предприятия по добыче сырья, производству полуфабрикатов и других трудоемких, материалоемких, энергоемких, экологически грязных производств.



# Слияния и поглощения

- Укрупнение и без того крупный ТНК, по мнению многих специалистов, представляет угрозу всей мировой экономике. Уже сейчас ядро мирохозяйственной системы составляют около 500 ТНК, обладающих практически неограниченной экономической властью. При этом в развитых странах в каждой отрасли доминирующее положение занимают всего два-три супергиганта, конкурирующие между собой на рынках всех стран.



# ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ или глобальные цепочки СТОИМОСТИ

- Около 60% мировой торговли, объем которой на сегодняшний день составляет более 20 трлн. долл., приходится на торговлю промежуточными товарами или услугами, используемыми на различных стадиях процесса производства товаров и услуг для конечного потребления.
- Фрагментация производственных процессов и рассредоточение по разным странам их производств привели к появлению «безграничных» производственных систем.
- Это могут быть последовательные цепи или сложные сети, их сфера охвата может быть глобальной или региональной, и их обычно называют глобальные производственные системы (ГПС).

- ГПС шире распространены в некоторых отраслях, в которых можно легче выделить разные производства, такие как электронная, автомобильная или швейная отрасли, однако ГПС стали все чаще включать производства во всех секторах, включая сектор услуг.
- Хотя доля услуг в мировом валовом экспорте составляет лишь около 20%, в сфере услуг создается почти половина (46%) добавленной стоимости экспорта, поскольку услуги необходимы для производства большинства экспортируемых готовых изделий.
- Большая часть развивающихся стран стала активнее участвовать в ГПС.
- Доля развивающихся стран в мировой торговле в рамках ГПС увеличилась с 20% в 1990 году до 30% в 2000 году и до более чем 40% на сегодняшний день. Однако многие более бедные развивающиеся страны по-прежнему борются за получение доступа к ГПС, помимо экспорта природных ресурсов.

- Региональные связи между производственными системами обычно имеют большее значение, чем международные, особенно в Северной Америке, Европе и Восточной и Юго-Восточной Азии. В странах с переходной экономикой, в Латинской Америке и Африке региональные производственные системы развиты относительно меньше.
- ТНК координируют ГПС посредством сложных сетей взаимодействия между поставщиками и различных режимов управления: от прямой собственности на зарубежные филиалы до договорных отношений (в случае способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале (СНУК)).

- На ГПС, координируемые ТНК, приходится примерно 80% мировой торговли.
- В развивающихся странах в рамках глобальных производственных систем создается в среднем около 30% ВВП этих стран против 18% в развитых странах.
- Существует также позитивная корреляция между участием в ГПС и динамикой душевого ВВП. ГПС



# Индекс транснационализации

При анализе ТНК используется понятие «индекс транснационализации». Различают два вида индекса транснационализации:

- 1. Индекс транснационализации компаний отражает степень вовлеченности той или иной ТНК в производство товаров и услуг за рубежом. Он рассчитывается как сумма трех величин:
  - · доли активов за рубежом в общем объеме активов ТНК;
  - · доли продаж за рубежом в общем объеме продаж этой ТНК;
  - · доли персонала за рубежом в общей численности персонала этой корпорации.
  
- 2. Индекс транснационализации стран оценивает значение иностранных ТНК для той или иной страны. Он рассчитывается как сумма четырех величин:
  - · доли прямых иностранных инвестиций во всех капитальных вложениях внутри страны;
  - · отношение накопленных в стране прямых иностранных инвестиций к ВВП страны;
  - · доля филиалов иностранных корпораций в производстве ВВП страны;
  - · доля занятых на этих филиалах во всей численности занятых в стране.

- У швейцарской «Nestle» он составлял 93,5%, так как зарубежные активы составляли основную часть ее активов, за границей реализовывалась почти вся ее продукция, там же работала подавляющая часть персонала.
- Electricite de France – 94%
- Conoco Philips – 89%
- Deutsche Telecom AG – 87%
- General Motors – 85%
- Ford Motor – 79%

Характеристика крупнейших ТНК мира, ранжированных по индексу транснационализации (TNI – transnationality index), включая расчет индекса интернационализации (II – internationality index)

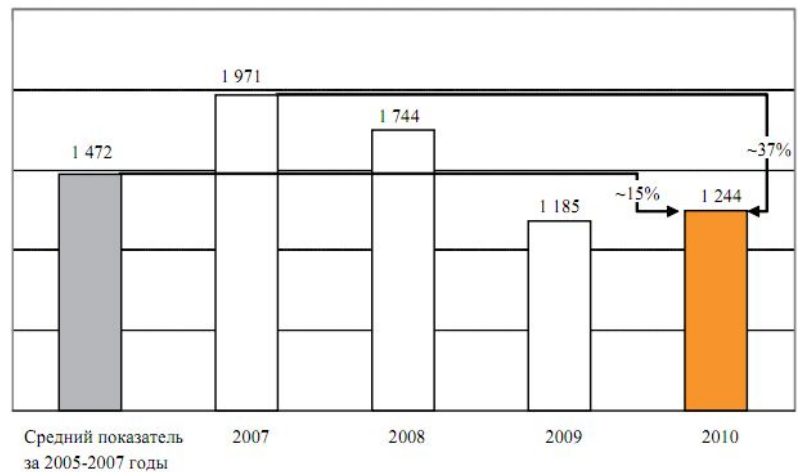
Рассчитано на основе данных, содержащихся в World Investment Report: Promoting Linkages, United Nations (UNCTAD), New York and Geneva, 2010.

Место по индексу транснационализации	Корпорация	(II – internationality index) в %	(TNI – transnationality index) в %
1	Vodafone group PLC	23	85
2	British Petroleum PLC	64	80
3	Total S.A.	72	74
4	Royal Dutch/Shell Group	56	70
5	Exxon Mobil Corporation	80	68
6	General Electric	70	53
7	Ford Motor Company	66	50
8	Toyota Motor Corporation	40	45
9	Walmart stores	90	41
10	Electricitee de France	80	35

- Наиболее транснационализированными из стран являются Гонконг (86%), Ирландия (64%), Бельгия и Люксембург (59%), Сингапур (59%), Эстония (47%). В других странах индекс транснационализации значительно меньше: в Бразилии 15%, в России 14, в Германии 11, в Китае 10, в Японии 2%.

# ТНК - главный источник прямых иностранных инвестиций (ПИИ)

Диаграмма 1. Глобальный приток ПИИ, средние показатели за 2005–2007 годы и показатели за 2007–2010 годы  
(в млрд. долл.)



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

# ПИИ

Регион	1995 -200 0	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2010
<b>Развитые страны приток</b>	543,9	442,	361,	418,	590,	857,	1247,	962,3	602
<b>Развитые страны отток</b>	638,5	488,	504	746	706,	1022	1692,	1506,	935
<b>Сальдо</b>	-94,6	-45,9	-143	-327	-116	-165	-444,5	-544,2	-333
<b>Развивающиеся страны приток</b>	188	166,	178,	283	314,3	379,1	499,7	620,7	574
<b>Развивающиеся страны отток</b>	74,3	47,9	45,4	117,3	115,9	174,1	253,1	292,7	328
<b>Сальдо</b>	113,7	118,4	133,3	165,7	198,4	204,7			246

# Инвесторы

- Вывоз ПИИ из развивающихся стран достиг рекордного уровня 31% их суммы во всем мире, составив 426 млрд. долларов. Несмотря на мировой спад, ТНК развивающихся стран продолжили свою экспансию за рубежом.
- На долю азиатских стран, которые оставались крупнейшим источником ПИИ, пришлось три четверти всех ПИИ развивающихся стран. Вывоз ПИИ из Африки увеличился в три раза, а потоки из развивающихся стран Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна остались на уровне 2011 года.



## 20 крупнейших инвесторов

- США - 329 млрд. долл.
- Япония – 123 млрд. долл.
- Китай – 84 млрд. долл.
- Гонконг – 84 млрд. долл.
- Великобритания -71
- Германия - 67
- Канада – 54
- РФ – 51
- Страны БРИКС (Бразилия, Российская Федерация, Индия, Китай и Южная Африка) оставались главными источниками ПИИ среди стран-инвесторов с поступательно растущей экономикой. Потоки из этих пяти стран выросли с **7 млрд. долл.** в 2000 году до **145** млрд. долл. в 2012 году и составили 10% их глобального объема. Активность их ТНК растет, в том числе в Африке.
- В рейтинге основных инвесторов в 2012 году Китай поднялся с шестого на третье место после Соединенных Штатов и Японии

# Получатели

- США
- Китай –
- Гонконг –
- Бразилия
- Британские Виргинские острова
- Великобритания
- Австралия
- Сингапур
- РФ
- Канада
- Чили



# Государственные ТНК (ГТНК)

- Согласно оценке ЮНКТАД, в 2010 в мире насчитывалось как минимум 650 государственных транснациональных корпораций (ГТНК), которые имели более 8500 зарубежных филиалов по всему миру.
- Количество государственных ТНК в 2012 году увеличилось до
- 845 . Их потоки ПИИ составили 145 млрд. долл., достигнув
- почти 11% мировых ПИИ.



- Большинство государственных предприятий (ГП), которые приобрели иностранные активы в 2012 году, были ГП развивающихся стран; многие из этих приобретений были мотивированы стремлением получить стратегические активы (например, технологии, интеллектуальную собственность, торговые марки) и доступ к природным ресурсам.
- ПИИ суверенных фондов благосостояния (СФБ) в 2012 году составили лишь 20 млрд. долл., хотя они и удвоились по сравнению с предыдущим годом. Совокупный объем ПИИ СФБ, по оценкам, достиг 127 млрд. долл., большинство из которых были направлены в сектор финансов, недвижимости, строительст

- Расхожее мнение о том, что ГТНК действуют в основном в нефтяной, горнодобывающей и других сырьевых отраслях промышленности - неверно. На сырьевой сектор приходится менее 9% от общего числа действующих в мире ГТНК, тогда как около 70% из них приходится на сектор услуг (в том числе 19% на финансовую сферу и 16% на транспорт и связь) и около 22% на обрабатывающую промышленность.

**Таблица 3. Распределение государственного ТНК по регионам/странам базирования, 2010 год**

<b>Регион/страна</b>	<b>Количество</b>	<b>Доля</b>
<b>Все страны мира</b>	<b>653</b>	<b>100,0</b>
<b>Развитые страны</b>	<b>286</b>	<b>43,8</b>
Европейский союз	223	34,2
Дания	36	5,5
Финляндия	21	3,2
Франция	32	4,9
Германия	18	2,8
Польша	17	2,6
Швеция	18	2,8
Прочие страны	81	12,4
Другие европейские страны	41	6,3
Норвегия	27	4,1
Швейцария	11	1,7
Прочие страны	3	0,5
Соединенные Штаты	3	0,5
Другие развитые страны	18	2,8
Япония	4	0,6
Прочие страны	14	2,1
<b>Развивающиеся страны</b>	<b>345</b>	<b>52,8</b>
Африка	82	12,6
Южная Африка	54	8,3
Прочие страны	28	4,3
Латинская Америка и Карибский бассейн	28	4,3
Бразилия	9	1,4
Прочие страны	19	2,9
Азия	235	36,0
Западная Азия	70	10,7
Кувейт	19	2,9
Объединенные Арабские Эмираты	21	3,2
Прочие страны	30	4,6
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	165	25,3
Китай	50	7,7
Индия	20	3,1
Иран, Исламская Республика	10	1,5
Малайзия	45	6,9
Сингапур	9	1,4
Прочие страны	31	4,7
<b>Юго-Восточная Европа и СНГ</b>	<b>23</b>	<b>3,5</b>
Российская Федерация	14	2,1
Прочие страны	9	1,4

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

# Из новейшей истории

- Современная международная экономическая деятельность не ограничивается прямыми зарубежными инвестициями, с одной стороны, и внешней торговлей – с другой. В последние годы возросло значение и таких форм международных экономических связей, как подрядное промышленное и сельскохозяйственное производство, аутсорсинг услуг, франшизинг, лицензирование, управленческие контракты и другие формы договорных взаимоотношений. Пользуясь ими, ТНК координируют деятельность в рамках своих глобальных производственно-сбытовых цепочек и оказывают влияние на управление компаниями принимающих стран, не участвуя в их капитале.



- Таким образом, неакционерные формы организации международного производства представляют собой своего рода среднее звено, соединяющее ПИИ с внешней торговлей и позволяющее ТНК принимать промежуточные решения дилеммы «производить или закупать».
- При этом преимущество неакционерных форм заключается в том, что они представляют собой гибкие механизмы взаимодействия с местными компаниями и превращаются в имманентные стимулы для последующего инвестирования в поддержание жизнеспособности своих партнеров, в том числе путем передачи знаний, технологий и ноу-хау.

**Диаграмма 5. Формирование "среднего звена" между ПИИ и торговлей в системе международного производства со значительными последствиями для процесса развития**



**Цель ДМИ 2011 – восполнить пробелы в анализе политики**

*Источник: UNCTAD, World Investment Report 2011.*

- Согласно оценке ЮНКТАД, в 2010 году во всем мире объем продаж на базе неакционерных форм организации международного производства превысил 2 трлн. долл. Из этой суммы на промышленное производство по подрядам и на аутсорсинг услуг приходилось 1,1–1,3 трлн. долл., на франшизинг – 330–350 млрд. долл., на лицензирование – 340–360 млрд. долл., на управленческие контракты – около 100 млрд. долл.
- В развивающихся странах в этой сфере заняты приблизительно 14-16 млн. работников. В некоторых странах обеспечиваемая ими добавленная стоимость составляет до 15% ВВП. В целом ряде отраслей на экспорт по этой линии приходится 70-80% глобального экспорта.



**Таблица 5. Ключевые показатели трансграничных СНУК  
в отдельных отраслях, 2010 год**  
(в млрд. долл. и в млн. человек)

	Оценки по СНУК во всем мире...			
	Объем продаж	Добавленная стоимость	Занятость	Занятость в развивающихся странах
<b>Подрядное промышленное производство - отдельные техноёмкие/капиталоёмкие отрасли</b>				
Электронная промышленность	230-240	20-25	1,4-1,7	1,3-1,5
Автомобильная промышленность	200-220	60-70	1,1-1,4	0,3-0,4
Фармацевтическая промышленность	20-30	5-10	0,1-0,2	0,05-0,1
<b>Подрядное промышленное производство - отдельные трудоёмкие отрасли</b>				
Швейная промышленность	200-205	40-45	6,5-7,0	6,0-6,5
Обувная промышленность	50-55	10-15	1,7-2,0	1,6-1,8
Производство игрушек	10-15	2-3	0,4-0,5	0,4-0,5
<b>Аутсорсинг услуг</b>				
Аутсорсинг услуг в области ИТ и бизнес-процессов*	90-100	50-60	3,0-3,5	2,0-2,5
<b>Франшизинг</b>				
Розничная торговля, гостиничное хозяйство, рестораны и предприятия общественного питания, деловые и иные услуги	330-350	130-150	3,8-4,2	2,3-2,5
<b>Управленческие контракты - отдельно выбранная отрасль</b>				
Гостиничное хозяйство	15-20	5-10	0,3-0,4	0,1-0,15
	Оценки по СНУК во всем мире...			
			Соответствующие продажи	Соответствующая добавленная стоимость
<b>Лицензирование</b>				
Межотраслевое лицензирование		17-18	340-360	90-110

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

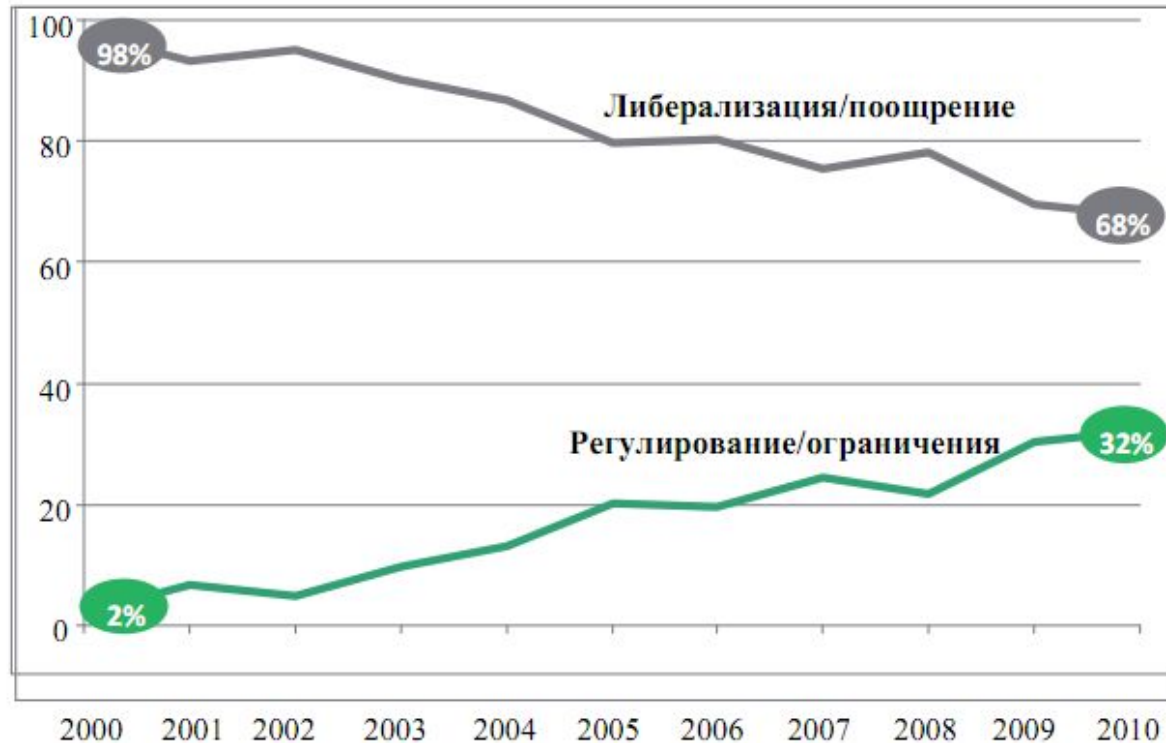


Промышленное производство по подрядам получило широкое распространение как в капиталоемких отраслях, например в автомобилестроении и электронике, так и в трудоемких производствах текстильных и швейных изделий, обуви, игрушек. Франшизинг применяется главным образом в розничной торговле, гостиничном хозяйстве, общественном питании, а также в предоставлении услуг.

## Изменение режимов ПИИ, 1998 – 2006 гг.

	1992	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2010
Количество стран, изменивших режимы	43	60	63	69	71	70	82	103	93	74
Количество поправок в режимы ПИИ, в том числе	77	145	140	150	208	248	244	270	205	149
Создание более благоприятных условий для ПИИ	77	136	131	147	194	236	220	234	164	99
Создание менее благоприятных условий для ПИИ	0	9	9	3	14	12	24	36	41	50

**Диаграмма 3. Изменения национальных режимов регулирования, 2000–2010 годы**  
(в процентах)



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

## Вопросы:

- 1. Почему наиболее транснационализированными оказываются малые и средние страны?
- 2. Как воздействуют ПИИ на экономику капиталопринимающей страны
- 3. Как воздействуют ПИИ на экономику капиталэкспортирующих стран?
- Дать определения: ПИИ, аутсорсинг, франшизинг, лицензирование, управленческие контракты

- Иностраный капитал, глубоко внедрившись в экономику многих стран мира, стал составной частью их воспроизводственного процесса. Доля предприятий, контролируемых иностранным капиталом, в общем объеме производства обрабатывающей промышленности в Австралии, Бельгии, Ирландии, Канаде превышает 33%, в ведущих западноевропейских странах составляет 21-28%, в США на предприятиях, контролируемых иностранным капиталом, производится свыше 10% промышленной продукции. Еще большую роль иностранный капитал в форме прямых инвестиций играет в экономике развивающихся стран. В них на компании с иностранным участием приходится около 40% промышленного производства, а в ряде стран он преобладает. В минувшие 15 лет доля развивающихся стран и стран с переходной экономикой на мировом экспортном рынке значительно увеличилась. А объемы экспорта этих стран увеличились со всего лишь 25% их ВВП в 1990 году до почти 50% сегодня