

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ И РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

© 2020 Л.В. Шабалина, Р.В. Хумран

В статье рассмотрена история возникновения понятия ТНК, а также концептуальные подходы к его сущности; приведены количественные и качественные критерии, предложенные научным сообществом в целях идентификации ТНК, рассмотрена отраслевая и географическая принадлежность крупнейших ТНК мира, позиционирован годовой доход Walmart относительно ВВП отдельных стран.

Ключевые слова: транснациональная корпорация; многонациональная корпорация; идентификация ТНК; валовый внутренний продукт; мировая экономика; национальная экономика.

Введение. Современное развитие мирового хозяйства характеризуется тенденцией к созданию глобальной экономики, способной работать как единая система в масштабе всего мирового хозяйства и, соответственно, стремительным развитием процессов транснационализации. В связи с этим уже сейчас в качестве важнейших субъектов международного предпринимательства наравне со странами стали выступать транснациональные корпорации (далее – ТНК). При этом их фактическая власть во многих случаях не ограничивается исключительно экономическими параметрами влияния на рынок. Наикрупнейшие корпорации, опираясь на свое экономическое могущество, начинают играть важную роль как в геополитических процессах, так и в развитии национальных экономики, что и обосновывает актуальность данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретико-концептуальные основы деятельности транснациональных корпораций получили свое отражение в исследованиях таких известных зарубежных и российских ученых как И. Ахарони, Г. Бааде, К. Бартлетт, Д. Бергман, Р. Вернон, Дж. Данинг, Е.В. Ленский, Х. Перлмутер, Т.В. Ромашкин, А. Ругман, Н. Худ, К. Шмитхоф, В.Д. Щетинин, С. Янг и многих других. Однако, отсутствие единого подхода к сущности понятия ТНК, равно как и высокая динамичность экономических процессов интернационализации, имеющих место в современном мировом хозяйстве, обосновывают потребность в освещении существующих подходов к дефиниции ТНК и конкретизации их роли в современной мировой экономике с учетом актуальных данных, характеризующих их деятельность.

Цель статьи – обзор концептуальных подходов к дефиниции ТНК и конкретизация роли ТНК в современной мировой экономике.

Результаты исследования. Еще в середине XIX в. ситуация была кардинально иной: около 90% всех товаров и услуг производилось на базе местного сырья и материалов, в тех же пределах и реализовывалась основная часть произведенной продукции. Появление ТНК к концу XIX в. и дальнейшее их развитие в течение XX в. явилось объективным результатом эволюции экономических отношений и выхода их на мировой уровень. Появившись впервые к концу XIX в., к настоящему времени ТНК проникли практически на все национальные рынки стран мира, а вся послевоенная история западноевропейских стран, Японии и новых индустриальных стран свидетельствует о том, что национальный капитал способен выдерживать конкуренцию с ними только в том случае, если он сам структурируется в мощные финансово-промышленные образования, адекватные международным аналогам и способные проводить активную внешнеэкономическую политику.

Несмотря на то, что ТНК являются несущей конструкцией современной мировой экономики, их точное количество на данный момент неизвестно. Ежегодно ЮНКТАД публикует отчет о деятельности ТНК (Transnational Corporations Investment And Development) [1], но последние данные ЮНКТАД о количестве ТНК относятся к 2014 г. Согласно этим данным за время проведения статистических исследований деятельности ТНК их количество возросло почти в 273 раза: с 300 в 1939 г. до 82000 ТНК и около 810000 их филиалов по всему миру в 2014 г. Во многом отсутствие информации о точном количестве ТНК обусловлено не проблемами сбора статистических данных (в силу закрытости информации по отдельным компаниям), а отсутствием единого подхода к сущности термина ТНК и критериям идентификации отдельного субъекта хозяйствования в качестве ТНК.

Термин «транснациональная корпорация», «многонациональная корпорация» (multinational corporation, multinational enterprise, MNC) в качестве общепринятого стал применяться только с 1960 г. в следующей формулировке, предложенной Д. Либиенталем: «компании, основанные в одной стране, но деятельность и существование которых также регулируется законами других стран, я бы назвал многонациональными компаниями» [2]. Еще одним вариантом возникновения термина ТНК считается компромисс в ходе переговоров о мандате ООН по вопросу ограничения деятельности международных монополий в развивающихся странах. «Группа 77» в 1974 г. предприняла попытку терминологически разграничить свои многонациональные компании и специфические западные компании, напоминающие по формальным признакам фирмы развивающихся стран

Впоследствии политическое дистанционирование постепенно стиралось, и международные монополии всех стран стали называться транснациональными корпорациями (transnational corporation – TNC). Однако, в американской литературе по международной экономике для обозначения таких субъектов все еще принято применять термины «многонациональные фирмы» (multinational firms – MNF) и «многонациональные корпорации» (multinational corporation – MNC) в качестве синонимов.

Дальнейшее стремительное развитие процессов транснационализации экономической деятельности стало причиной повышенного интереса к вопросам, связанным с ТНК, как со стороны научных и политических кругов, так и со стороны представителей бизнеса и средств массовой информации, что еще сильнее усугубило проблему дефиниции ТНК. И хотя проблемы развития ТНК в настоящее время относятся если и не к наиболее изученным, то по меньшей мере к наиболее популярным объектам современных научных исследований, среди ученых все еще нет единообразного понимания ТНК. Так, в современных публикациях нередко имеют место ссылки на определение сущности ТНК, предложенные Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [3], Комиссией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) [1], Конвенцией о ТНК от 06.03.1998 [2], Гарвардским университетом [2], К. Бартлетом [4], Р. Верноном [5], Е.В. Ленским [6], В.Д. Щетининым [7]. Вышеуказанные определения отличаются между собой не только по форме, но и по содержанию. По мнению А.А. Миронова «такое разнообразие терминологии частично объясняется тем, что при анализе деятельности корпорации для их характеристики применяются различные критерии» [8]. При этом такие критерии могут быть как количественными, так и качественными.

На роль качественных критериев различными авторами предлагались: форма собственности, порядок регистрации корпорации, распределение активов и пассивов,

структура предприятия, управление и контроль, степень централизации. В своей работе [9] Г. Бааде определяет ТНК как предприятие, центр управления которого размещен в стране происхождения, и которое осуществляет контроль деятельности дочерних компаний в странах их местонахождения.

На роль количественных критериев разными авторами предлагались: присутствие в определенном количестве стран, соотношение доли продаж за рубежом с общим объемом продаж, соотношение активов за рубежом с общими активами корпорации; соотношение числа работников и служащих за рубежом с их общим числом; соотношение части прибыли, полученной за рубежом с общей прибылью корпорации и многие другие критерии. Таким образом, выбор критерия при определении ТНК связан со значительными трудностями практического характера. Процесс интернационализации и глобализации мировой экономики приводит к тому, что небольшое предприятие может быть признано транснациональной корпорацией по количественным критериям, но не будет таковым по своей сущности. Как отмечает Д. Бергман [10], децентрализация экономической активности компаний привела к более широкому использованию региональных отделений, в т.ч. и в вопросах управленческой деятельности.

Тем не менее систематизация определений ТНК согласно количественным и качественным критериям получила дальнейшую трансформацию и нашла свое отражение в выделении четырех концептуальных подходов к дефиниции ТНК (рис. 1).

Концептуальные подходы к дефиниции ТНК	
Функциональная	В основу идентификации положено количество территорий, на которых действует предприятие: Дж. Данинг [11], К. Шмитхоф [12], Н. Худ и С. Янг [2]
Результативное	В основу идентификации положена доля зарубежных активов и прибыли, прямых иностранных инвестиций, оборота, зарубежного рынка: Р. Вернон [5], А. Ругман [13], И. Ахарони [14]
Бихевиористская	В основу идентификации положена ориентация управляющей компании, ее способность мыслить интернационально, глобально, в рамках мирового рынка: Х. Перлмутер [15]
Системная	В основу идентификации положены три предыдущих подхода и позиция носителя процессов интернационализации, ускорителя глобализации: Р. Вернон [5]

Рисунок 1 – Концептуальные подходы к дефиниции ТНК

Таким образом, терминологическая неопределенность, наравне с конфиденциальностью и малодоступностью информации, касающейся аффилированных лиц ТНК в некоторых странах, делают практически невозможным точное определение количества ТНК, функционирующих в мире на определенный момент.

Влияние современных ТНК на национальные экономики настолько всеобъемлюще, что сопротивляться ему практически невозможно, и при этом имеет двойственный характер. С одной стороны, ТНК являются следствием динамично развивающихся международных отношений, а с другой – сами выступают мощным механизмом влияния на них, формируя новые и видоизменяя уже существующие. Так, согласно Fortune Global 500 [16] в 2018 г. 500 крупнейшими ТНК мира в 2018 г. была получена суммарная

выручка в 32,7 трл.дол. США и прибыль в 2,5 трлн.дол. США, а работало на эти компании 69,3 млн. чел. из 33 стран мира. Таким образом, по итогам 2018 г. объем реализации 500 крупнейших ТНК мира составил 38,6% мирового ВВП, причем 11,0% суммарной выручки таких ТНК приходится на первую «десятку» (табл.2).

Таблица 2 – ТОП-10 ТНК крупнейших по объемам реализации ТНК мира в 2018 г. согласно Fortune Global 500 [16]

Название ТНК	Сфера деятельности	Расположение штаб-квартиры	Объем реализации, млрд.дол.США
Walmart	розничная торговля	Бентонвилл, США	514,4
Sinopec Group	нефтепереработка	Пекин, Китай	414,6
Royal Dutch Shell	нефтепереработка	Гаага, Нидерланды	396,6
China National Petroleum	нефтепереработка	Пекин, Китай	392,9
State Grid	коммунальные услуги	Пекин, Китай	387,1
Saudi Aramco	нефтепереработка	Дахран, Саудовская Аравия	355,9
BP	нефтепереработка	Лондон, Великобритания	303,7
Exxon Mobile	нефтепереработка	Ирвинг, США	290,2
Volkswagen	автомобили и запчасти	Вальсбург, Германия	278,4
Toyota Motor	автомобили и запчасти	Тойота, Япония	272,6
Итого	-	-	3606,4

При этом концентрация ТНК по отдельным секторам мирового хозяйства весьма неоднородна. Как видно из табл. 2, в ТОП-10 наибольших компаний вошло шесть нефтеперерабатывающих гигантов: Sinopec Group, Royal Dutch Shell, China National Petroleum, Saudi Aramco, BP и Exxon Mobile, суммарный доход которых превышает 2153,9 млн.дол.США, что составляет 2,5% мирового ВВП в 2018 г. Около 60% доходов первой десятки крупнейших в мире ТНК в 2018 г. были получены в нефтеперерабатывающей отрасли, при этом в десятку не вошли компании высокотехнологического производства и электроники. Структура первой десятки крупнейших ТНК по видам деятельности представлена на рис. 2.

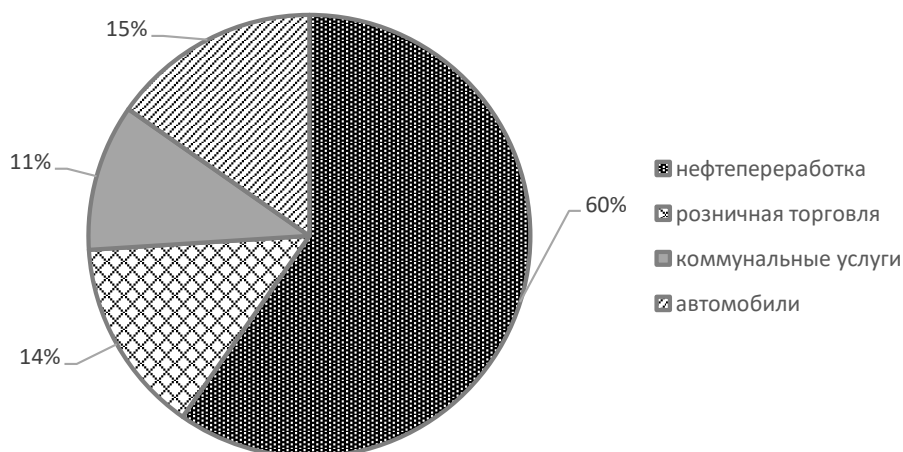


Рисунок 2 – Структура ТОП-10 крупнейших ТНК мира в 2018 г. по показателям доходов (составлено по данным [16])

Также следует подчеркнуть, что в ТОП-10 по данным Fortune Global 500 2014 г. входило только пять нефтеперерабатывающих гиганта, которые сохранили свои позиции и в рейтинге 2018 г. Это: Sinopec Group, Royal Dutch Shell, China National Petroleum, BP и Exxon Mobile.

Также следует отметить изменения роли ТНК отдельных стран в мировом хозяйстве, которые имели место за последние 10 лет (рис. 3).

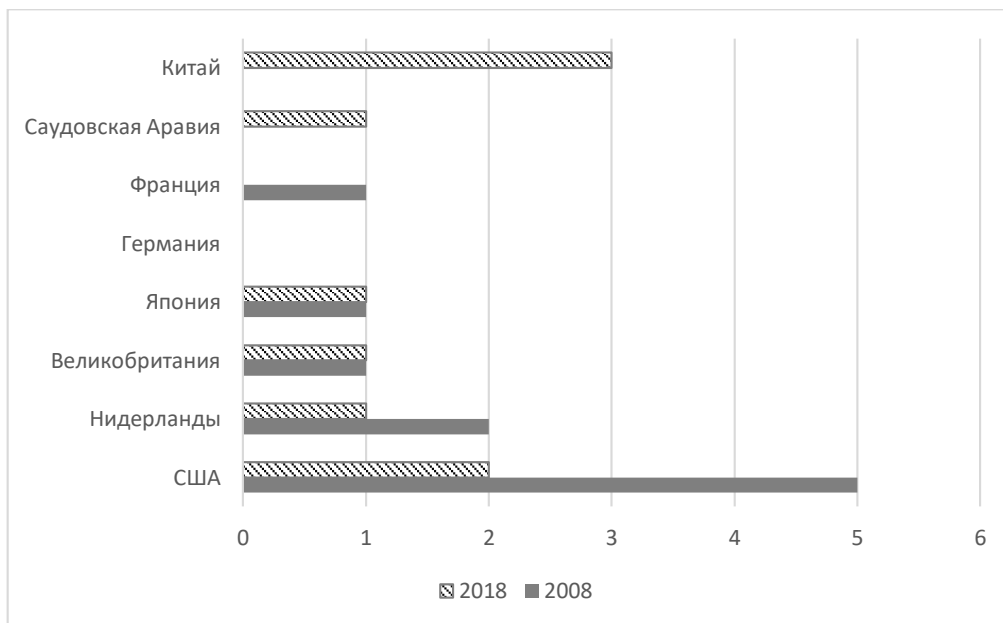


Рисунок 3 – Количество ТНК по стране их базирования в ТОП-10 Fortune Global 500 (составлено по данным [16])

Так, роль ТНК китайского происхождения в мировой экономике существенно возросла: если в 2008 г. в первой десятке китайские ТНК не были представлены, то в 2018 г. количество таких ТНК равнялось трем. Это в целом подтверждает возрастающую роль Китая в мировой экономике, который претендует на позиции мирового лидера. Роль ТНК американского происхождения, напротив, снизилась, равно как и их количество в первой десятке: с 5 компаний в 2008 г. до 2 компаний в 2018 г. Тем не менее лидером Fortune Global 500 в 2018 г., как и в 2008 г., явилась занимающаяся розничной торговлей компания Walmart, доход которой в 2018 г. составил 514,4 млн.дол.США и на которую работает 2,2 млн.чел. по всему миру. При этом Walmart позиции лидера не уступает с 2014 г. и сохраняет довольно высокие темпы роста доходов в течение этого периода, что, как и динамика доходов других ТНК, входящих в рейтинг Fortune Global 500, свидетельствует о дальнейшем укреплении экономических позиций ТНК как субъектов мировой экономики относительно национальных экономик. Так, согласно оценкам Мирового банка и рейтингу Financial Times Global 500 валовая добавочная стоимость Walmart еще в 2011-2014 гг. была сопоставима с ВВП Вьетнама, а валовая добавочная стоимость Royal Dutch Shell (третье место в рейтинге 2018 г.) превышала ВВП Марокко. Сопоставление годового дохода Walmart, как крупнейшей мировой ТНК, и ВВП отдельных стран представлено на рис. 4.

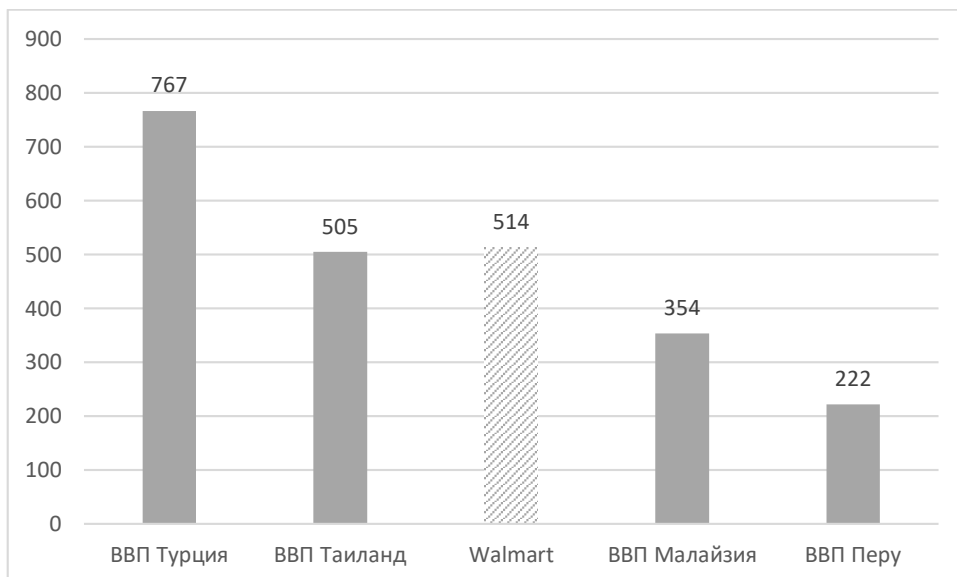


Рисунок 4 – ВВП отдельных стран и годовой доход крупнейшей в мире ТНК Walmart по данным 2018 г., млрд.дол. (составлено по данным [16, 17])

Выводы. На сегодняшний день некоторые самые крупные ТНК значительно сильнее в экономическом плане, чем многие страны мира. Благосостояние страны, ее участие в международном разделении труда, степень интегрированности в глобализационные процессы все в большей степени зависит от того, насколько успешна деятельность ТНК, базирующихся в ее экономике. Несмотря на то, что фактический контроль над корпорацией, как правило, сохраняется за страной базирования, отношения между ТНК и материнскими странами довольно сложны и неоднозначны. Это связано с тем, что действия ТНК, направленные на максимизацию собственной прибыли, далеко не всегда совпадают со стратегическими интересами материнской страны, приоритетами ее внутренней и внешней политики. Однако, во многих случаях интересы материнских стран и ТНК совпадают, поэтому страны предпринимают целые комплексы мер для поощрения развития уже существующих ТНК и создания новых. Как результат, ТНК, владеющие огромными финансовыми ресурсами и пространственными рынками сбыта, становятся основой новой глобальной экономической системы.

Список литературы:

1. ЮНКТАД [Электронный ресурс]: Офиц. сайт, г. Женева. – Режим доступа: <https://unctad.org/>
2. Histoire économique – La naissance des «multinationales» // Материалы сайта ATRUM/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yrub.com/histoire/histecoent12.htm>
3. Организация экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]: Офиц. сайт, г. Париж. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/general>
4. Bartlett, C. Managing across borders: the transnational solution / Bartlett, C.A., Ghoshal, S. – Boston: Harvard Business School Press, 1989.
5. Vernon, R. Les entreprises multinationales: la souverainete nationale en peril / R. Vernon. – Paris. 1973.
6. Ленский, Е.В. Корпоративный бизнес / Е.В. Ленский; под ред. О.Н. Сосковца. – Минск: Армига и др., 2011. – 478 с.
7. Щетинин, В.Д. Опыт транснациональных корпораций и пути к мировому рынку / В.Д. Щетинин. – М.: Школа международного бизнеса при МГИМО, 1988. – С. 118.
8. Миронов, А.А. Концепция развития ТНК / А.А. Миронов. – М.: Мысль, 2011. – 185 с.
9. Baade, H.W. The legal effects of codes of conduct for multinational enterprises / H.W. Baade // German yearbook of international law. Berlin, 1980. – V. 22, – № 3.
10. Berhman, J.N International business and governments: issues and institutions / J.N. Berhman, R.E. Grosse. – University of South Carolina, 1990.

11. Dunning, J. The Theory of Transnational Corporation / J. Dunning. – London, 2003. – 456 p.
12. Schmitthoff, C.M. The multinational enterprises in the United Kingdom / C.M. Schmitthoff // Nationalism and the multinational enterprises. Legal, economic and managerial aspects. Leaden, 1973.
13. Rugman, A. The Regional Multinationals: MNEs and “Global” Strategic Management / Alan Rugman. – Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
14. Aharony, Y. On the definition of a multinational corporations / Y. Aharony // The multinational enterprises in transition. – Princeton, 1972.
15. Perlmutter, H.V. The tedious evolution of the multinational corporation / H.V. Perlmutter // Multinational enterprises in transition. – L., 1985.
16. Fortune Global 500 [Электронный ресурс]: Офиц. сайт. – Режим доступа: <https://fortune.com/global500/2019/>
17. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта [Электронный ресурс] / The World Bank. - Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info>