

Некоторые методические особенности отнесения предприятия к транснациональной корпорации

Солодовников С.Ю., Сюй Ц.

Учреждение образования «Белорусский национальный технический университет»

Несмотря на широкое распространение термина «транснациональная корпорация» (ТНК), вызванное процессами глобализации и регионализации, до сих пор отсутствуют четкие критерии, позволяющие однозначно отнести предприятие к данной категории фирм.

Цель статьи – выработка методических основ отнесения предприятия к транснациональной корпорации.

Материал и методы. *Материалом послужили статистические и аналитические данные ЮНКТАД, Форчун Медиа, официальной статистики КНР, а также научные труды современных англоязычных, русскоязычных и китайязычных ученых по проблемам развития транснациональных корпораций. Использованы метод анализа и синтеза, статистического и критического анализа, институциональный и субъектный подходы.*

Результаты и их обсуждение. *В статье изложены некоторые методические особенности отнесения предприятия к транснациональной корпорации. Описаны такие недостатки существующих методик, как отсутствие четких количественных критериев, разнообразие используемых показателей, большой разброс пороговых критериев в зависимости от поставленных задач. Анализ 100 крупнейших мировых нефинансовых ТНК, вошедших в список ЮНКТАД в 2021 г., показал неоднородность ТНК как с точки зрения сопоставления количественных показателей (зарубежные активы, объемы продаж, количество сотрудников за рубежом отличаются на один, два и даже три порядка), так и с точки зрения бизнес-стратегий. Поведение части ТНК, чья экономическая активность осуществляется главным образом вне страны базирования, соответствует либерально-рыночным теориям транснационализации. В то же время для многих ТНК (китайских, в частности) национальная экономика остается основным источником конкурентных преимуществ (ТНК с национальным влиянием). Это значительно усложняет выработку универсальных критериев отнесения предприятий к ТНК.*

Заключение. *В качестве ключевых критериев отнесения предприятия к ТНК предложены следующие: количество зарубежных филиалов, уровень транснационализации предприятия, влияние на глобальные (макрорегиональные) рынки.*

Ключевые слова: *транснациональная корпорация, многонациональное предприятие, китайские ТНК, экономика КНР, ТНК с национальным влиянием.*

Some Methodological Features of Qualifying a Company as a Transnational Corporation

Solodovnikov S.Yu., Xu J.

Education Establishment "Belarusian National Technical University"

Despite the wide use of the term of transnational corporation (TNC), which is caused by globalization and regionalization processes, there are no clear criteria which make it possible to refer a company to this category.

The purpose of the article is elaboration of methodological guidelines for qualifying a company as a transnational corporation.

Material and methods. *UNCTAD, Fortune Media statistical and analytical data, official statistics of the CPR as well as scientific works by modern English, Russian and Chinese language scholars on the issues of transnational corporation development became the research material. Methods of analysis, synthesis, statistical and critical analysis were used as well as the institutional and the subject approaches.*

Findings and their discussion. *Some methodological features of qualifying a company as a transnational corporation are presented in the article. Such shortcomings of the existing methodologies are described as the lack of clear quantitative criteria, diversity of the applied parameters, a wide range of threshold criteria depending on the tasks. The analysis of a hundred of world largest non-financial TNC included in UNCTAD list in 2021 demonstrated heterogeneity of TNC both from the point of view of the comparison of quantitative parameters (foreign assets, sales volumes, the number of overseas employees one, two or even three orders differ) and from the point of view of business strategies. The behavior of a number of TNC, whose economic activity is mainly overseas, corresponds to liberal and market theories of transnationalization. At the same time, for many TNC (Chinese namely) national economy remains the basic source of competitive advantages (TNC with the national influence). It complicates considerably the elaboration of universal criteria of qualifying companies as TNC.*

Conclusion. *The following criteria are suggested as the key ones for qualifying a company as a TNC: the number of overseas branches, the transnationalization level of the company, influence on global (macro regional) markets.*

Key words: *transnational corporation, multi-national company, Chinese TNC, the economy of the CPR, TNC with national influence.*

В научной литературе существует большое количество терминов, описывающих развитие международного бизнеса: транснационализация, интернационализация, интернализация и т.д. Для обозначения компаний, действующих на мировом рынке, наиболее широкое распространение в русскоязычной литературе получил термин «транснациональная корпорация» (ТНК), в то время как в современной англоязычной литературе – «многонациональное предприятие» (Multinational enterprises, MNEs).

При использовании понятий «транснациональная корпорация» и «многонациональное предприятие» в экономических научных работах зачастую вкладываются различные значения. В одних случаях, термин «многонациональное предприятие» подчеркивает географическую широту хозяйственной деятельности, в других – многонациональную структуру собственности компании. Термин «транснациональная» одними авторами используется для обозначения множественности территорий, на которых действует корпорация. Например, А.Н. Зеленюк предлагает следующее определение: «транснациональная корпорация – форма организации крупной компании, осуществляющей сбыт своих товаров и прямые зарубежные инвестиции в различные страны мира» [1, с. 9]. Зачастую при помощи термина «транснациональная корпорация» подчеркивается отсутствие национальной принадлежности (а следовательно, и подконтрольности) фирмы какому-либо одному государству. Различные используемые термины и концепции часто разрабатывались для решения конкурентной задачи и их содержание определялось авторским подходом. В то же время в аналитических материалах Конференции ООН по торговле и развитию содержание терминов «транснациональная корпорация» и «многонациональное предприятие» полностью совпадает и отражают лишь обновление используемой терминологии: в отчетах до 2009 г. применялся термин «транснациональная корпорация», в более поздних отчетах и до настоящего времени – «многонациональное предприятие» [2, с. 35].

Термин «корпорация» возникает для обозначения специфической формы организации бизнеса в капиталистической экономике. Как правило, под корпорацией понимается сеть предприятий в разных странах, связанных между собой отношениями собственности, а термин «транснациональный» («многонациональный») означает, что деятельность корпорации ведется более, чем в одной стране. ООН еще в 1970-х гг. прошлого века предложила следующее определение: многонациональная корпорация

в широком смысле «охватывает все предприятия, которые контролируют активы (заводы, шахты, торговые учреждения и другие подобные предприятия) в двух странах и более» [3, с. 6]. Г. Хамель и К. Прахалад определили глобальную компанию как фирму с системами распределения на ключевых зарубежных рынках, которые допускают перекрестное субсидирование, международные репрессалии и объемы мирового масштаба [4]. М.К. Старовойтов предложил следующее определение, которое в большой степени отражает сущность корпорации как экономического феномена: «в общем виде корпорация – это форма финансово-экономической деятельности, предполагающая долевою собственность участников и реализацию функций управления профессиональными менеджерами» [5, с. 14]. В качестве отличительных характеристик ТНК Сюй Юин выделяет: транснациональность факторов производства, концентрация моделей управления и глобализация стратегического развития [6].

Что касается количественных показателей, позволяющих отнести определенное предприятие к категории транснациональных (многонациональных) корпораций, то существует большое различие в методах оценок, порожденное национальными, секторальными и историческими особенностями. Международные организации, такие как ЮНКТАД, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международный валютный фонд (МВФ), Всемирная торговая организация (ВТО), Статистический отдел Организации Объединенных Наций и Статистическое бюро Европейского сообщества (Евростат) сыграли ключевую роль в разработке концепции и методологии, необходимых для цели статистического учета транснациональных корпораций. В 1973 г. ООН предлагал следующие критерии: «Для практических целей в большинстве случаев можно без ущерба не принимать в расчет корпорации, объем торговли которых составляет менее 100 миллионов долларов» [3, с. 8]. Однако масштабы деятельности ТНК нельзя в полной мере оценить ни по числу филиалов, ни по объему продаж или поступлений, ни по потоку капитала или объему инвестиций, ни по количеству занятых, ни в совокупности этих показателей. В каждом конкретном случае возможны вариации форм, масштабов, отношений собственников и т.д. Реальную экономическую картину неизбежно искажает огромный объем операций между филиалами с «нерыночными» методами ценообразования. В связи с этим Конференция ООН по торговле и развитию предлагает следующее определение: «Зарегистрированные или не зарегистрированные предприятия,

в состав которых входят материнские предприятия и их зарубежные филиалы. Материнское предприятие определяется как предприятие, которое контролирует активы других организаций в странах, отличных от страны его происхождения, обычно путем владения определенной долей в уставном капитале. Доля в уставном капитале в размере 10 или более процентов обыкновенных акций или прав голоса для зарегистрированного предприятия или его эквивалент для некорпоративного предприятия обычно считается порогом для контроля над активами. Иностраным филиалом является зарегистрированное или не зарегистрированное предприятие, в котором инвестор, являющийся резидентом другой страны, владеет долей, позволяющей ему иметь долгосрочный интерес в управлении этим предприятием (доля участия в размере 10 процентов для объединенного предприятия, или его эквивалент для некорпоративного предприятия)» [7, с. 3; 8, с. 15–16]. Фактически, согласно данному определению для транснациональной корпорации (многонационального предприятия) предлагаются лишь два критерия: наличие зарубежных филиалов и возможность ими управлять.

Отсутствие четких количественных критериев объективно предопределено многообразием международных экономических отношений и их организационных форм. В то же время это представляет определенную проблему с точки зрения статистического учета и затрудняет проведение достоверного экономического анализа деятельности транснациональных корпораций. Отмечая широту определения ТНК, Н.Н. Цветкова показывает вытекающую из этого проблему: «...в зависимости от данных статистической отчетности стран происхождения число ТНК может завышаться, к ним могут относиться и небольшие предприятия, создавшие мелкие филиалы за рубежом. Так, по данным Мирового доклада об инвестициях 2007 г., в США насчитывалось в 2005 г. около 2400 ТНК, что вполне правдоподобно, а в Молдове – около 900 (что вызывает большие сомнения)» [9, с. 35].

Целью данной работы является выработка методических основ отнесения предприятия к транснациональной корпорации. Для достижения поставленной цели будет проведен экономический анализ крупнейших мировых ТНК и выявлены ключевые критерии отнесения предприятия к ТНК с учетом современных тенденций развития международных экономических отношений. В качестве методологической основы будет использован подход, описанный В.В. Богатырёвой, М.Ю. Бобрик и Т.В. Сергиевич при изучении

динамики трудовых отношений и сочетающий в себя анализ как количественных, так и качественных изменений: «Как изменения, которые лежат на поверхности явлений и могут быть описаны при помощи количественных методов, так и латентные изменения, которые не могут быть без очень значительных содержательных искажений описаны математически, и поэтому при их анализе потребуется использовать преимущественно качественные характеристики» [10].

Материал и методы. Материалом исследований послужили статистические и аналитические данные ЮНКТАД, Форчун Медиа, официальной статистики КНР (Министерство коммерции Китайской Народной Республики, Национальное бюро статистики Китайской Народной Республики), а также научные труды современных англоязычных, русскоязычных и китаеязычных ученых по проблемам развития транснациональных корпораций. Используются следующие общенаучные методы: анализ и синтез, статистический и критический анализ, институциональный и субъектный подходы.

Результаты и их обсуждение. Учитывая сложность отнесения предприятий к категории транснациональных корпораций ввиду отсутствия четких количественных критериев, в большинстве случаев внимание экономистов сосредоточено на изучении деятельности крупнейших ТНК, списки которых ежегодно публикуются ЮНКТАД, журналом «Fortune» (Fortune Global 500) и др. Как правило, в рейтинги попадают только те компании, которые имеют открытую отчетность, что также несколько искажает реальную картину. В качестве критериев для ранжирования используются: выручка, оборот, чистая прибыль, рыночная капитализация, зарубежные активы, количество сотрудников. Ввиду большой разницы в специфике экономической деятельности публикуются также отдельные рейтинги финансовых и нефинансовых ТНК. В отношении финансовых предприятий в качестве критерия ранжирования используется, в большинстве случаев, величина их дохода, в то время как в отношении нефинансовых ТНК – сумма зарубежных продаж или зарубежные активы. Учитывая индустриально-ориентированный характер китайской экономики, большее внимание в дальнейшем исследовании будет уделено именно нефинансовым ТНК.

Список 100 крупнейших мировых нефинансовых ТНК, ежегодно публикуемый ЮНКТАД, ранжируется по объему зарубежных активов. Это делает его более подходящим для нашего дальнейшего

Таблица 1 – Распределение 100 крупнейших ТНК по группам в зависимости от доли зарубежных активов в общем количестве активов, от доли зарубежных продаж в общем объеме продаж, от доли сотрудников за рубежом в общем количестве сотрудников, от индекса транснационализации

	Количество ТНК, чья доля зарубежных активов находится в соответствующем диапазоне	Количество ТНК, чья доля зарубежных продаж находится в соответствующем диапазоне	Количество ТНК, чья доля зарубежных сотрудников находится в соответствующем диапазоне	Количество ТНК, чей индекс транснационализации находится в соответствующем диапазоне
1–10%	1	2	5	1
10–20%	1	7	6	2
20–30%	10	1	10	8
30–40%	8	5	6	9
40–50%	12	7	10	8
50–60%	10	15	17	19
60–70%	11	16	16	11
70–80%	13	10	11	20
80–90%	16	16	9	13
90–100%	18	21	10	9

Примечание. Составлено авторами на основании данных [11].

исследования, чем список «Fortune Global 500», при составлении которого используется критерий «выручка компании», поскольку большая выручка компании лишь косвенно свидетельствует о ее транснациональной деятельности (при понимании, что внутренняя емкость даже самых больших экономик мира редко позволяет достичь отдельным предприятиям таких размеров выручки).

По данным ЮНКТАД за 2021 г. в список 100 крупнейших мировых нефинансовых ТНК вошли предприятия с размером зарубежных активов от 46,2 до 367,8 млрд долл. США [11]. Объем зарубежных активов ТНК, занявшего 1-е место, почти восьмикратно превышает данный показатель предприятия, занявшего 100-е место. При этом доля зарубежных активов в общем количестве активов ТНК из данного списка составила от 7,14% до 100%. Если разделить ТНК на группы по показателю «доля зарубежных активов», то видно, что у двух третьих из сотни крупнейших нефинансовых ТНК активы более чем наполовину расположены за рубежом (таблица 1). У половины ТНК доля зарубежных активов превышает 66%.

Полученные результаты вполне соответствуют логике транснационализации бизнеса. Однако особый интерес представляют предприятия, чья доля зарубежных активов составляет менее 50%. Таких предприятий насчитывается 32 и в их числе «Volkswagen Group», занявшее 4-е место

в рассматриваемом списке по объему зарубежных активов, «EDF SA» (13-е место), «Mercedes-Benz Group» (17-е место), «Microsoft Corporation» (20-е место), «China National Petroleum Corp» (24-е место), «Apple Inc» (33-е место) и др. Эти предприятия имеют значительные объемы зарубежных активов, что позволяет им оказывать влияние на глобальные и(или) макрорегиональные рынки и быть отнесенными к категории транснациональных корпораций. В то же время большая часть активов этих предприятий находится в стране базирования материнской компании и их экономическая деятельность неразрывно связана с национальной экономикой этой страны.

Объемы продаж за рубежом 100 крупнейших нефинансовых ТНК (список ЮНКТАД) в 2021 г. колебались от 2,2 до 243,2 млн долл. США (то есть более чем в 100 раз). Доля продаж за рубежом от общего объема продаж этих ТНК составляла от 3,04% до 99,67%. Лишь у 22 ТНК из рассматриваемых предприятий доля зарубежных продаж составляет менее 50%. Более чем у половины этот показатель превышает 68% (таблица 1). Примечательно, что 4 предприятия с наименьшей долей иностранных продаж – это предприятия Китая: «State Grid Corporation of China» – 3,04%, «Tencent Holdings Limited» – 8,29%, «China National Chemical Corporation» – 13,06%, «Sinochem Group» – 13,69%.

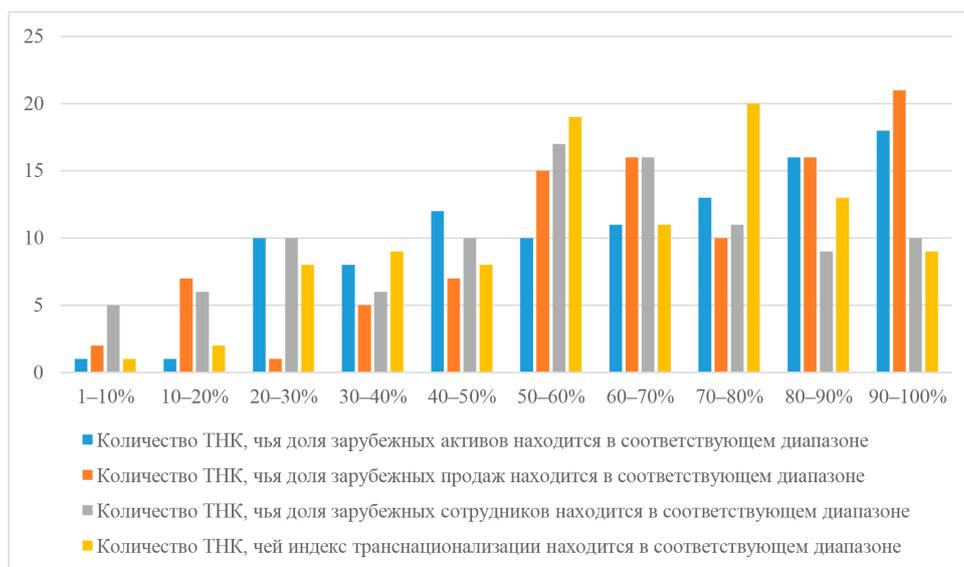


Рисунок 1 – Распределение 100 крупнейших ТНК по группам в зависимости от доли зарубежных активов в общем количестве активов, от доли зарубежных продаж в общем объеме продаж, от доли сотрудников за рубежом в общем количестве сотрудников, от индекса транснационализации

Примечание. Составлено автором на основании данных [11].

По такому показателю, как количество сотрудников за рубежом, ТНК, вошедшие в список 100 крупнейших по данным ЮНКТАД в 2021 г., имеют наибольший разброс: от 1,3 до 855 тыс. человек (различается в 648 раз). Наименьшая доля сотрудников за рубежом составила 1,8%, наибольшая – 99,62%. Все же большинство ТНК (63) имеют более половины сотрудников за рубежом. Пять предприятий с наименьшей долей сотрудников за рубежом являются предприятиями Китая: «State Grid Corporation of China» – 1,8%, «Tencent Holdings Limited» – 1,93%, «China National Offshore Oil Corp» – 4,85%, «Sinopec – China Petrochemical Corporation» – 6,18%, «China National Petroleum Corp» – 9,76%.

Для определения степени транснационализации ЮНКТАД предлагает использовать индекс транснационализации (Transnationality Index, TNI), который рассчитывается как среднее арифметическое рассмотренных ранее показателей [11]:

$$TNI = (RFA + RFS + RFE) / 3, \quad (1)$$

где TNI – индекс транснационализации (%),

RFA – доля зарубежных активов в совокупных активах (%),

RFS – доля зарубежных продаж в общем объеме продаж (%),

RFE – доля зарубежных сотрудников в общей занятости (%).

Чем выше индекс, тем в большей степени экономическая деятельность компании транснационализирована, то есть тем больше она ориентирована на зарубежье. Более двух третей предприятий из списка 100 крупнейших нефинансовых ТНК (ЮНКТАД) в 2021 г. имеют индекс, превышающий 50%. Максимальное значение данного индекса составило 99,69%, наименьшее – 3,99%. Из пяти ТНК, имеющих наименьший индекс транснационализации, страной базирования четырех является Китай, одной – США.

Графически данные о распределении 100 крупнейших ТНК мира в 2021 г. (список ЮНКТАД) по группам в зависимости от доли зарубежных активов, от доли зарубежных продаж, от доли сотрудников за рубежом, от индекса транснационализации представлено на рисунке 1. Как хорошо видно на графике, несмотря на то, что большая часть ТНК имеет высокий уровень показателей, характеризующих их транснациональность, все же имеется и значительное количество предприятий, вошедших в список 100 крупнейших ТНК, величина рассматриваемых показателей которых составляли менее 50%. Эти предприятия можно однозначно отнести к ТНК с национальным влиянием.

Их 12 китайских ТНК, вошедших в список 100 крупнейших нефинансовых ТНК (ЮНКТАД) в 2021 г., у 9 индекс транснационализации не

превышает 50%, у 5 – 30%. Наиболее транснациональной является тайваньская компания «Hon Hai Precision Industries» (электронные компоненты) и гонконгская «СК Hutchison Holdings Limited» (розничная торговля), чьи индексы транснационализации составили соответственно 97,5% и 93,1%. Из компаний материкового Китая наиболее высокий индекс транснационализации у компании «Legend Holdings Corporation», выпускающей компьютерное оборудование – 56%. При этом, однако, доля зарубежных активов и доля сотрудников за рубежом в данной компании не превышает 50%, в то время как доля зарубежных продаж составляет 71%. Все предприятия материкового Китая имеют высокую степень экономической взаимосвязи со страной базирования. Ряд предприятий ориентированы преимущественно на зарубежные продажи, как например, уже упомянутая «Legend Holdings Corporation» или «China National Offshore Oil Corp (CNOOC)» и «China National Petroleum Corp (CNPC)», занимающиеся добычей, переработкой и сбытом нефти и природного газа. Такие предприятия, как «Huawei Investment & Holding Co Ltd» (производство коммуникационного оборудования), «Sinochem Group» (добыча и переработка химического, нефтехимического и агрохимического сырья), «China National Chemical Corporation (ChemChina)» (производство химикатов и сопутствующих товаров), «Tencent Holdings Limited» (компьютеры и обработка данных) имеют высокую долю зарубежных активов при низкой доле зарубежных продаж, что свидетельствует о том, что транснационализация используется ими для получения недостающих ресурсов (природных, интеллектуальных и пр.) с целью удовлетворения внутреннего спроса на домашнем рынке. Схожей стратегии, ориентированной на внутренний спрос, придерживаются такие компании, как «Sinopet – China Petrochemical Corporation» (нефтепереработка и энергетика) и «State Grid Corporation of China» (электро-, тепло- и водоснабжение): они имеют невысокие значения показателей «доля зарубежных активов», «доля зарубежных продаж» и «доля сотрудников за рубежом». Транспортная и складская компания «China COSCO Shipping Corp Ltd» имеет более 60% зарубежных активов и зарубежных продаж, что предопределено отраслевой спецификой. В то же время доля сотрудников этой компании за рубежом составляет менее 15%, из-за чего ее индекс транснационализации опустился ниже 50%.

Подробный анализ показал, что список 100 крупнейших ТНК очень неоднороден. С одной стороны, это закономерное следствие страновой и отраслевой специфики экономической деятель-

ности. С другой стороны, такие показатели как зарубежные активы, объемы продаж, количество сотрудников за рубежом по отдельности, отличаются на один, два и даже три порядка, что очень затрудняет их применение для определения порогового значения отнесения предприятия к ТНК.

Сложность выработки количественных критериев отнесения предприятия к ТНК заключается также и в разнообразии бизнес-стратегий. ТНК, у которых доли зарубежных активов, зарубежных продаж и сотрудников за рубежом занимают доминирующие позиции (более 50%), наиболее близки к классическим транснациональным корпорациям, чье экономическое поведение описывается западными либеральными теориями (модель интернализации, модель интернационализации, эклектическая модель Дж. Даннинга и др.). Их экономическая активность осуществляется главным образом вне страны базирования материнской компании. В поисках путей повышения рентабельности, они максимально используют преимущества международного разделения труда, диверсифицируют и локализуют свою деятельность в зависимости от страновых преимуществ, при этом ориентируясь, главным образом, на экономические интересы собственника. Как указывает В. В. Богатырёва, именно «концепция приоритета экономических интересов собственников легла в основу формирования главной цели финансового менеджмента: “максимизация благосостояния собственников предприятия”, которая в дальнейшем стала формулироваться как “максимизация рыночной стоимости предприятия”» [12].

Совершенно иной экономический характер скрывается в деятельности ТНК с национальным влиянием. Для них национальная экономика остается основным источником конкурентных преимуществ, являясь либо ключевым рынком сбыта, либо основным рынком трудовых ресурсов, либо местом размещения производственных активов. О том, что ТНК является ТНК с национальным влиянием, может свидетельствовать то, что хотя бы один из показателей – зарубежные активы, зарубежные продажи, сотрудники за рубежом – принимает значение меньше 50%.

Помимо статистического учета и экономического анализа, проблема выработки критериев отнесения предприятий к ТНК актуально еще и с точки зрения инвестиционной политики. Национальное и(или) региональное правительство в зависимости от проводимой экономической политики стимулирования привлечения ино-

Таблица 2 – Сравнительная характеристика пороговых значений для квалификации управляющей компании ТНК, принятых в Пекине, Шанхае и Шэньчжэнь

	Пекин	Шанхай	Шэньчжэнь
Требования к юридическому лицу	Как правило, корпоративное юридическое лицо. Для известных ТНК также может быть некорпоративное юридическое лицо. Не обязательно полностью принадлежит материнской компании	Дочерние компании, находящиеся в полной собственности ТНК	Корпоративное юридическое лицо и не обязательно полностью принадлежащее материнской компании
Пороговые значения	<p>Управляющая компания может быть квалифицирована, если:</p> <p>(1) общие активы его иностранной материнской компании составляют не менее 400 млн долл. США;</p> <p>(2) его иностранная материнская компания инвестировала или управляет не менее, чем тремя предприятиями с общим оплаченным уставным капиталом не менее 10 млн долл. США или инвестировала или управляет не менее чем шестью предприятиями;</p> <p>(3) его уставный капитал составляет не менее 2 млн долл. США; и</p> <p>(4) это единственная высшая управляющая организация для бизнеса материнской компании в Китае.</p> <p>Пороги могут быть дополнительно ослаблены, если это хорошо известная ТНК</p>	<p>Управляющая компания может быть квалифицирована, если:</p> <p>(1) общие активы ее иностранной материнской компании составляют не менее 400 млн долл. США;</p> <p>(2) его иностранная материнская компания инвестировала или управляет не менее чем тремя предприятиями с общим оплаченным уставным капиталом не менее 10 млн долл. США или инвестировала или управляет не менее, чем шестью предприятиями; и</p> <p>(3) ее уставный капитал составляет не менее 2 млн долл. США.</p> <p>Муниципальная торговая комиссия может по своему усмотрению рассмотреть вопрос о сертификации управляющих компаний в качестве региональных штаб-квартир, если они в основном удовлетворяют вышеуказанным условиям и внесли заметный вклад в экономическое развитие региона</p>	<p>1. Вновь созданное предприятие, действующее менее одного года, может соответствовать требованиям, если:</p> <p>(a) ее оплаченный уставный капитал составляет не менее 500 млн юаней (75 млн долл. США);</p> <p>(b) общие активы ее контролирующей материнской компании составляют не менее 10 000 млн юаней (1,5 млрд долл. США);</p> <p>(c) годовой доход контролирующей материнской компании за последний год составляет не менее 10 000 юаней (15 тыс. долл. США); и</p> <p>(d) ее контролирующая материнская компания обязуется, что вновь созданное предприятие создаст годовой доход в размере 5 000 млн юаней (750 млн долл. США), включенный в статистический учет Шэньчжэня, и внесет не менее 60 млн юаней (9 млн долл. США) в качестве местных финансовых ресурсов в следующем году после сертификации</p> <p>2. Вновь въехавшее предприятие, действующее менее одного года, может соответствовать требованиям, если:</p> <p>(a) его оплаченный уставный капитал составляет не менее 500 млн юаней (75 млн долл. США);</p> <p>(b) его годовой доход за последний год составляет не менее 5 000 юаней (7,5 тыс. долл. США); и</p> <p>(c) он обязуется генерировать годовой доход в размере 5 000 млн юаней (750 тыс. долл. США), включенный в статистический учет Шэньчжэня, и внести не менее 60 млн юаней (9 млн долл. США) в качестве местных финансовых ресурсов в следующем году после сертификации.</p> <p>3. Созданные предприятия, непрерывно работающие более одного года, могут соответствовать требованиям, если:</p> <p>(a) его годовой доход в предыдущем году составляет не менее 2 млрд юаней (300 млн долл. США); и</p> <p>(b) в предыдущем году он внес не менее 40 млн юаней (6 млн долл. США) в качестве местных финансовых ресурсов.</p> <p>При условии одобрения муниципальными властями предприятия, которые соответствуют стратегии развития отрасли и отраслевой политике Шэньчжэня и получают значительную отраслевую поддержку, также могут соответствовать требованиям</p>

Источник: [13, с. 16].

странных инвестиций может устанавливать свои стандарты признания ТНК. В Китае, например, города первого уровня, соревнуясь за привлечение на свою территорию региональных штаб-квартир транснациональных корпораций, принимают законы, предусматривающие льготный режим для зарубежных ТНК и соответствующие критерии квалификации фирмы в качестве ТНК.

Исходя из данных, приведенных в таблице 2, минимальный объем активов ТНК составляет 400 млн долл. США, а минимальное количество филиалов, управляемых материнской компанией – 3 (уставной капитал каждого из которых не менее 10 млн долл. США) или 6 (без ограничений по объему уставного капитала).

Необходимо учитывать, что описанные пороговые значения используются для установления преференциального режима, предусматривающего вознаграждение за затраты и расходы, понесенные в ходе внутренней реструктуризации акционерного капитала, субсидий на открытие предприятия и аренду и пр. для привлекаемых ТНК. Шэньчжэнь, как видно из таблицы 2, устанавливает самые высокие пороги, однако это сопровождается наибольшей суммой денежных бонусов (штаб-квартира предприятия может быть награждена премией, основанной на доходах, в размере не более 50 млн юаней в общей сложности (7,5 млн долл. США), если годовой доход за второй год сертификации превышает 5 млрд юаней; штаб-квартира ТНК после трех лет сертификации может подать заявку на получение бонуса за вклад до 20 млн юаней (3 млн долл. США) [13, с. 17]).

Китай на протяжении 20 лет проводит последовательную политику повышения уровня открытости экономики (с учетом приоритетов национальной безопасности), частью которой являются и дальнейшая оптимизация критериев признания региональных штаб-квартир и функциональных организаций транснациональных корпораций. Практически каждая провинция Китая разрабатывает свой комплекс мер, направленных на поощрение создания региональных штаб-квартир транснациональными корпорациями, учитывающий региональные экономические особенности. Для большинства провинций характерен общий тренд снижения пороговых требований. Например, «версия политики провинции Цзянсу от 2021 г. в отношении региональных штаб-квартир и функциональных организаций многонациональных корпораций снижает требования к совокупным активам материнских компаний функциональных организаций, расширяет

круг кандидатов в функциональные организации и соответствующим образом снижает требования к количеству предприятий, управляемых или обслуживаемых региональными штаб-квартирами и функциональными организациями» [14, р. 80].

Анализ критериев, установленных для ТНК в рамках проводимой инвестиционной политики регионов и городов Китая, также показал их многообразие и большой разброс количественных критериев. Примечательным является тот факт, что принятые формальные критерии не являются окончательными и могут быть по усмотрению муниципальных властей ослаблены в случае, если предприятие является известной ТНК, или оно внесло заметный вклад в экономическое развитие региона, или соответствует стратегии развития отрасли и отраслевой политике. В связи с этим перечисленные выше количественные критерии (таблица 2) и аналогичные критерии в других городах и провинциях не могут быть напрямую использованы для выработки универсальной методики отнесения к ТНК.

Согласно законодательству КНР, юридические лица подразделяются на 3 категории: предприятия с внутренним капиталом, предприятия с инвестициями из Гонконга, Макао и Тайваня и предприятия с иностранными инвестициями. Пороговым значением для определения принадлежности предприятия выступает 25%: если доля инвестиций от иностранных инвесторов (или инвесторов из Гонконга, Макао и Тайваня) превышает 25% общего уставного капитала корпорации, то такое предприятие является предприятием с иностранными инвестициями (предприятием с инвестициями из Гонконга, Макао и Тайваня). Если доля иностранных инвестиций составляет менее 25% от общего уставного капитала, предприятие классифицируется как финансируемое из внутренних источников [15]. Аналогичный подход может быть использован и в отношении выработки критериев отнесения к транснациональным корпорациям.

Заключение. Основываясь на вышеизложенном, выделим ключевые критерии отнесения предприятия к ТНК:

1) наличие материнской компании и не менее двух филиалов, в управлении которыми она имеет долгосрочный интерес. Данное условие установлено международными нормами (в частности, ЮНКТАД) и является обязательным. Однако оно является недостаточным с точки зрения выявления экономической сущности транснациональной корпорации как предприятия, экономические интересы которого в значительной степени выходят за пределы страны-базирования его материнской

компании. В связи с этим предлагается дополнить данный критерий;

2) уровень транснационализации предприятия. Свидетельством транснационального характера экономической деятельности предприятия является превышение порогового значения в 25% хотя бы одним из трех показателей – доля зарубежных активов, доля зарубежных продаж и доля работников за рубежом. Как было описано выше, в зависимости от бизнес-стратегии соотношение этих показателей может быть очень различным, в связи с этим целесообразным представляется определить порог в 25% в отношении интегрированного показателя, а именно в отношении индекса транснационализации.

Вместе с тем, как показывает анализ 100 крупнейших нефинансовых ТНК (список ЮНКТАД), индекс транснационализации ряда предприятий составил менее 25% (из 7 предприятий материнские компании четырех расположены в материковом Китае, 2 – в США, 1 – в Садовой Аравии), при этом, однако, они были отнесены к категории ТНК по причине значительных объемов зарубежных активов в натуральном выражении. На наш взгляд, для того чтобы ответить на вопрос, действительно ли такие предприятия являются транснациональными, необходимо ответить на вопрос, оказывают ли они значительное влияние на глобальные (макрорегиональные) рынки;

3) значительное влияние на глобальные (макрорегиональные) рынки. Учитывая, что большая часть международной торговли и 20 лет назад осуществлялась преимущественно в рамках макрорегиональных рынков, а также нарастающие современные тенденции усиления регионализации, при оценке экономического влияния ТНК следует брать в расчет не только глобальные рынки, но и рынки макрорегионов (например, Азия, Европа, АТР и пр.). Количественная оценка влияния ТНК будет различаться в зависимости от отраслевой и организационно-экономической специфики рынка. Как правило, если предприятие занимает 10% и более глобального (макрорегионального) рынка, то его влияние может быть признано значительным.

Таким образом, к транснациональным корпорациям могут быть отнесены компании, имеющие 2 и более зарубежных филиала, чья хозяйственная деятельность в значительной степени осуществляется за рубежом и которая оказывает значительное влияние на глобальные (макрорегиональные) рынки.

Литература

1. Зеленюк, А.Н. Транснациональные корпорации в глобальной конкуренции / А.Н. Зеленюк. – Москва, 2007. – 25 с.
2. World Investment Report. 2022 (Overview) [Electronic resource] // UNCTAD. – Mode of access: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_overview_en.pdf. – Date of access: 02.02.2023.
3. Многонациональные корпорации и мировое развитие / ООН. Департамент по экон. и соц. вопросам. – Нью-Йорк, 1973. – 235 с.
4. Hamel, G. Do you really have a global strategy? / G. Hamel, C.K. Prahalad // Harvard Business Review. – 1985. – № 63(4). – p. 139–148.
5. Старовойтов, М.К. Эффективность и конкурентоспособность современной российской корпорации / М.К. Старовойтов. – М., 2001. – 43 с.
6. 徐毓莹. 当前中国跨国公司的SWOT分析及对策研究 [J]. 企业战略, 2016(08):18–20 [Сюй Юин. SWOT-анализ и исследование контрмер китайских транснациональных корпораций / Сюй Юин // Стратегия предприятия. – 2016. – № 8. – С. 18–20].
7. Methodological Note. World Investment Report. 2022 [Electronic resource] // UNCTAD. – Mode of access: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_chMethodNote_en.pdf. – Date of access: 02.02.2023.
8. Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs 2009. Volume II. Statistics on the Operations of Transnational Corporations [Electronic resource] // UNCTAD. – Mode of access: https://unctad.org/system/files/official-document/diaaia20092_en.pdf. – Date of access: 02.02.2023.
9. Цветкова, Н.Н. ТНК в странах Востока: 2000–2010 гг. / Н.Н. Цветкова. – Москва: ИВ РАН, 2011. – 295 с.
10. Богатырёва, В.В. Эволюция трудовых отношений в Республике Беларусь в контексте цифровизации и роботизации экономики / В.В. Богатырёва, М.Ю. Бобрик, Т.В. Сергиевич // Экономическая наука сегодня: сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2021. – Вып. 13. – С. 6–14. DOI: 10.21122/2309-6667-2021-13-6-14
11. Annex Tables of the World Investment Report 2022 [Electronic resource] // UNCTAD. – Mode of access: <https://worldinvestmentreport.unctad.org/annex-tables/>. – Date of access: 02.02.2023.
12. Богатырёва, В.В. Теория финансового управления воспроизводством человеческого капитала: концептуальные основы, методологические принципы / В.В. Богатырёва // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д. Экон. и юрид. науки. – 2014. – № 5. – С. 2–11.
13. Wenyu Jin and Lynn Teng. The battle for MNC investment heats up [Electronic resource] // China Law and Practice. Feature: Regional Headquarters November/December 2012. – Mode of access: <https://www.hankunlaw.com/upload/portal/20220107/9f37252de201a5818a6dd92e40e64362.pdf>. – Date of access: 02.02.2023.
14. Report on Foreign Investment in China 2022 // Ministry of Commerce the People's Republic of China. – 120 p.
15. 中国统计年鉴 2019. – URL: <http://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2019/indexch.htm> [Статистический ежегодник Китая 2019 // Нац. бюро статистики Китайской Народной Республики. – Режим доступа: <http://www.stats.gov.cn/sj/ndsj/2019/indexch.htm>. – Дата доступа: 02.02.2023].

Поступила в редакцию 13.06.2023