

Н. Н. Цветкова

ТНК в странах Востока: прямые иностранные инвестиции и глобальные производственные сети

Балансовая стоимость прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в некоторых странах Востока (Азии), например в Китае (без Гонконга), составляет не слишком высокий процент по отношению к их ВВП. Высоким был этот показатель в 2011 г. в Таиланде (40,4%), Малайзии (41,1%) и особенно в международных финансовых центрах — Сингапуре (203%) и Гонконге — (467%). В других странах, крупных получателях ПИИ, это соотношение было невысоким: в 2011 г. балансовая стоимость ПИИ составляла в КНР 10,1% от ВВП, в Индии — 10,4%, в Республике Корея — 11,8%, на Тайване — 12%, в Индонезии — 20% от ВВП¹. Однако достаточно очевидно, что ТНК и генерированный ими экспорт сыграли большую роль в экономическом росте этих стран. Как же это объяснить?

Одно из объяснений состоит в том, что наряду с ПИИ широкое распространение в этих странах Востока получили неакционерные (контрактные) формы сотрудничества (НФС) с ТНК, или неакционерные формы организации международного производства (non-equity modes of international production, NEMs). Благодаря НФС в глобальные производственные сети (global production networks, GPN) или глобальные цепочки создания добавленной стоимости (global value chains, GVC), во главе которых стоят ТНК, включается множество предприятий, не являющихся их филиалами.

ТНК осуществляют свою деятельность за рубежом, прежде всего в форме прямых инвестиций. В платежном балансе к прямым инвестициям обычно относится приобретение 10% и более уставного капитала фирмы. Правда, ТНК — не единственная группа инвесторов. В ПИИ западных стран немалую часть осуществляют и институциональные инвесторы: страховые, инвестиционные компании, пенсионные фонды, фонды коллективных инвестиций. В инвестициях из стран Востока возрастает роль фондов национального благосостояния — государственных инвестиционных фондов, формирующихся за счет доходов от экспорта. Наряду с этим есть многочисленные аспекты деятельности ТНК, которые не исчерпываются понятием прямых вложений. Нередко ТНК используют неакционерные, контрактные, формы сотрудничества, без участия в капитале предприятий. Диапазон этих форм сотрудничества весьма широк. В разных сферах применяются различного рода контракты: это и субподрядные соглашения (аутсорсинг — передача части работ по контракту третьим сторонам, независимым фирмам), и соглашения о разделе продукции («продакшн-ше-

ринг», СРП), и контракты о предоставлении услуг, о техническом содействии, о строительстве объектов «под ключ», и контракты типа BOT (build, operate, transfer; строительство, налаживание нормальной деятельности предприятия, а затем передача его местным, формально независимым контрагентам), и франчайзинг².

ПИИ — это тот компонент деятельности ТНК, по которому достаточно доступны данные и по балансовой стоимости, и по притоку ПИИ по странам и регионам, ежегодно публикуемые ЮНКТАД, подсчитанные на основе данных, предоставляемых национальными статистическими службами. Данные эти не только обновляются, но и корректируются ретроспективно: в докладе за 2011 г. могут быть опубликованы иные данные по той или иной стране, допустим, за 2000 г., чем в докладах за 2002–2006 гг. Очевидно, поправки вносятся и с учетом последующих событий. Составленная «вручную» по докладам ЮНКТАД о международных инвестициях за различные годы таблица (табл. 1) может отличаться от базы данных по балансовой стоимости ПИИ, публикуемой на сайте ЮНКТАД.

Балансовая стоимость аккумулированных инвестиций отличается большей стабильностью, чем потоки ПИИ, она сокращается крайне редко (например, в мире за последние 20 лет, в 1990–2011 гг., это произошло только в 2008 г., в условиях глобального финансового и экономического кризиса). Этот показатель характеризует долговременные тенденции. Потоки ПИИ подвержены большим колебаниям, особенно в контексте глобализации, когда участились случаи трансграничных мегасделок по слияниям и поглощениям компаний. Если в один год в связи со скупкой компаний приток ПИИ в страну значительно возрастает, то на следующий год возможно резкое его сокращение, которое говорит не о каких-либо негативных тенденциях, а о возвращении к нормальному уровню.

В 2000–2011 гг. балансовая стоимость ПИИ возросла: в мире в 3,5 раз, в развивающихся странах в целом — в 3,8, в странах Азии — в 3,7, в странах Восточной Азии — в 2,9, в странах Юго-Восточной Азии (ЮВА) — в 4, в Южной Азии — в 9,1, в странах Ближнего Востока — в 9,5 раз. Из балансовой стоимости ПИИ в Азии в 2011 г. (почти 4 трлн. долл.) на Восточную Азию приходилось 51,7%, на ЮВА — 27,0%, на Южную Азию — 6,8%, на страны Ближнего Востока — 21,4% (подсч. по табл. 1).

¹ WIR12_webtab07 (20.10.2012)

² Цветкова Н.Н. ТНК в странах Востока // Восток как предмет экономических исследований. М., 2008. С. 212.

Таблица 1
Балансовая стоимость ПИИ в странах и группах стран, 1980–2011 гг., млрд. долл.

	1990	2000	2007	2008	2011
Все страны	1942,2	5757,4	15210,6	14909,3	20438,2
Развитые страны	1412,8	3960,3	10456,6	10212,9	13055,9
Развивающиеся страны	529,6	1736,2	4246,7	4276,0	6625,0
Страны Азии	355,6	1075,0	2706,6	2575,0	3990,7
Ближний Восток	43,8	68,5	353,5	362,6	575,4
Бахрейн	0,6	5,9	13,0	14,8	15,9
Ирак	1,2	2,1	9,6
Иордания	1,5	3,1	14,5	18,9	23,4
Кувейт	0,04	0,6	0,9	1,0	10,8
Ливан	0,05	5,0	21,1	24,2	40,6
Оман	1,7	2,6	5,9	12,0	15,0
ПНА	...	0,9	1,1	1,2	2,4
Катар	0,06	1,9	7,3	22,1	30,5
Саудовская Аравия	21,9	17,6	76,1	114,3	186,6
Сирия	6,0	7,3	9,7	10,3	10,3
Турция	11,2	19,2	145,6	69,9	140,3
ОАЭ	0,8	1,1	54,8	69,4	85,4
Йемен	180	1336		3305	4,3
ЮЮВВА	311,7	1008,5	2353,1	2212,4	3414,9
Бангладеш	0,5	2,2	4,4	4,8	6,2
Бруней	0,03	3,9	10,0	10,4	12,5
Камбоджа	0,04	1,6	3,8	4,6	6,9
КНР	20,7	193,3	327,1	378,1	711,8
Гонконг	201,7	455,5	1184,5	835,8	1138,4
Индия	1,7	17,5	76,2	123,3	201,7
Индонезия	8,7	25,1	59,0	67,0	173,1
Иран	2,0	2,6			32,4
Республика Корея	5,2	38,1	115,6	90,7	131,7
Лаос	0,01	0,6	1,2	1,4	2,5
Малайзия	10,3	52,7	76,7	73,3	114,6
Мьянма	0,3	5,6	5,4	5,5	9,1
Непал	12	72	126	127	0,34
Пакистан	1,9	6,9	20,1	21,1	21,9
Филиппины	4,5	18,2	19,0	21,5	27,6
Сингапур	30,5	110,6	249,7	326,1	518,6
Шри-Ланка	0,7	1,6	3,5	4,3	5,3
Тайвань	9,7	19,5	48,6	45,5	56,2
Таиланд	8,2	29,9	85,7	104,9	139,7
Вьетнам	1,7	20,6	40,2	48,3	72,8
Россия	–	32,2	...	213,7	457,5

Составлено по:
World Investment Report 2008. N.Y.; Gen., 2008, с. 257–260,
World Investment Report 2009. N.Y.; Gen., 2009, с. 251–254.
World Investment Report 2001. N.Y.; Gen., 2001, с. 301–305,
World Investment Report 2012. N.Y.; Gen., 2012, с. 173–176.

Доля Азии в балансовой стоимости ПИИ в развивающихся странах составляла в 2011 г. 60,2%, она несколько понизилась по сравнению с 1990 г., с 67,1%. Если же сравнить долю ЮЮВВА в балансовой стоимости ПИИ в развивающихся странах за более длительный период, то в 1967 г. она составляла 13,5%, в 2011 г. — 51,5%³. Уже к 1990 г. развивающиеся страны Азии заняли весомое место в привлечении мировых потоков ПИИ: в балансовой стоимости инвестиций во всем мире удельный вес стран Азии в 1990 г. достиг 17,2%, в 2011 г. — 19,5%. За последние четыре десятилетия развивающиеся страны Азии стали ведущим центром притяжения для ПИИ в развивающемся мире.

Стремительный рост ПИИ в странах ЮЮВВА имел место в 1980-х гг. (в 9,7 раза)⁴ и 1990-х гг. (в 3,3 раза) преимущественно за счет стран Восточной Азии, в 2000-х гг. по темпам роста ПИИ Восточную Азию опережали страны Южной Азии (преимущественно за счет Индии) и страны Ближнего Востока. Быстро росли ПИИ и в другие регионы развивающегося мира: в 2000–2011 гг. в Африку в 3,7 раза, в Латинскую Америку — в 4 раза (подсч. по табл. 1). Доля всех развивающихся стран в балансовой стоимости мировых ПИИ неуклонно повышалась: с 22,5% в 1980 г. до 27,3% в 1990 г., 30,2% в 2000 г. и 32,4% в 2011 г.⁵

Что касается данных о потоках ПИИ, то они подвержены резким колебаниям. Так, в первой половине 2012 г. приток ПИИ в Португалию возрос в 2,6 раза по сравнению с аналогичным периодом 2011 г., до 7,8 млрд. долл. Это было связано с одной сделкой по покупке крупного пакета акций государственной компании электроснабжения ЭДП инвесторами из КНР⁶. В период крупномасштабных кризисов (2008 г.) снижаются и потоки, и балансовая стоимость ПИИ.

Эксперты ООН на основе эконометрического анализа опубликовали результаты среднесрочных базовых сценариев, прогнозирующих приток ПИИ в регионы мира на 2012–2014 гг.

Даже самый высокий уровень, прогнозируемый в сценариях, выглядит лишь умеренно оптимистичным. Уровень притока ПИИ во все страны в канун кризиса в 2007 г. (порядка 2 трлн. долл.) может быть вновь достигнут лишь в 2014 г.

Прогноз был опубликован в июле 2012 г. А уже в октябре 2012 г. ЮНКТАД скорректировала свои прогнозы в сторону понижения (нижний уровень представленной «вилки»). Приток ПИИ во все страны мира в первой половине 2012 г. по сравнению с первой половиной 2011 г. снизился на 8,4%, в том числе в развитые страны — на 9,5%, в развивающи-

³ Цветкова Н.Н. Международные монополии и социальная эволюция в развивающихся странах Азии. М., 1983. С. 37.

⁴ World Investment Report 1998. N.Y.; Gen., 1998, с. 373–377.

⁵ Табл. 1, World Investment Report 1998. N.Y.; Gen., 1998, с. 373–377.

⁶ Global Investment Trends Monitor, N 10, 23 Oct. 2012, с. 5.

Таблица 2

Среднесрочные прогнозные оценки притока ПИИ, млрд. долл.

Регионы	Средне- годовой уровень 2005–2007	2009	2010	2011	Прогнозные оценки		
					2012	2013	2014
Все страны	1473	1198	1309	1524	1495–1695	1630–1925	1700–2110
Развитые страны	972	606	619	748	735–825	810–940	840–1020
Развивающиеся страны	443	519	617	684	670–760	720–855	755–930
Африка	40	53	43	43	55–65	70–85	75–100
Латинская Америка	116	149	187	217	195–225	215–265	200–250
Азия	286	315	384	423	420–470	440–520	460–570
Переходные страны	59	72	74	92	90–110	100–130	110–150

Источник: ЮНКТАД, World Investment Report 2012, с. 19.

еся — на 4,8%, в развивающиеся страны Азии — на 11,2%⁷. Последняя цифра связана со снижением на 26% притока инвестиций в Гонконг (КНР), что не следует драматизировать. Перелив капитала из Гонконга в КНР и обратно — это как «борьба нанайских мальчиков» («мальчик»-то один). Но очевидно, что в перспективе роль Гонконга как центра притяжения ПИИ будет уменьшаться по мере развития в качестве международного финансового центра Шанхая, а возможно, и других городов КНР.

Итак, рост ПИИ будет умеренным, с учетом долгового кризиса в Евросоюзе и некоторого замедления экономического роста азиатских стран. Но следует иметь в виду, что ПИИ — это только видимая верхушка айсберга. Активы зарубежных филиалов ТНК во всех странах мира (82 трлн. долл.) в 2011 г. превышали балансовую стоимость ПИИ (20 трлн. долл.) в 4 раза⁸. То же, с вариациями, относится и к отдельным принимающим странам.

А еще важно, что в глобальные производственные сети, которыми управляют ТНК, включаются не только их филиалы, но и формально независимые местные предприятия, связанные с ними контрактными формами сотрудничества. В числе этих предприятий — мелкие и мельчайшие, использующие труд рабочих-надомников, которые не всегда хорошо представляют, на кого они работают. Вот пример из индийского журнала «Economic and Political Weekly» еще 1970-х гг. В городе Нарсапур и его окрестностях женщины из касты агнику-лакшатрия вязали на дому кружевные изделия, которые через цепочку посредников скупались западноевропейскими ТНК розничной торговли («Маркс энд Спенсер», «Кауфхоф») и продавались в их магазинах в Европе⁹. Формально эти женщины не считали себя

работающими по найму, что было бы нарушением их кастового статуса, а фактически они являлись «винтиками» глобальной цепочки создания добавленной стоимости ТНК. Сегодня жители Калужской области сдают перекупщикам грибы-лисички, которые поступают в те же глобальные цепочки создания добавленной стоимости германских ТНК розничной торговли, а затем уже в маринованном виде возвращаются в Россию, опять же в торговые сети западных ТНК.

Неакционерным формам организации международного производства посвящен доклад ЮНКТАД о международных инвестициях за 2011 г. По оценкам авторов доклада, общая сумма продаж, связанных с НДС, составляла в 2010 г. 1,8–2,1 трлн. долл. В докладе рассматриваются четыре типа НДС: производство по контрактам (contract manufacturing) и аутсорсинг услуг по ИТ-БПО (информационных и компьютерных услуг и услуг по дистанционному обслуживанию коммерческой деятельности, business proceedings outsourcing, BPO), по сути это субподряды, но авторам доклада этот термин не нравится; франчайзинг; лицензионные соглашения; управленческие контракты. В производстве по контрактам и аутсорсинге услуг сферы ИКТ сумма продаж оценивалась в 1,1–1,3 трлн. долл., на франчайзинг приходилось 330–350 млрд. долл., на лицензионные соглашения — 340–360 млрд. долл. В неакционерных формах сотрудничества с ТНК в развивающихся странах в 2010 г. было занято от 14–16 млн. до 18–21 млн. человек. По оценкам экспертов ЮНКТАД, по трансграничным НДС в 2010 г. было создано добавленной стоимости на сумму порядка 500 млрд. долл. (почти 1% от мирового ВВП), в том числе в производстве по контрактам и аутсорсинге услуг — 200 млрд., во франчайзинге — 150 млрд. долл. В некоторых странах НДС генерируют до 15% ВВП¹⁰.

⁷ Global Investment Trends Monitor, N 10, 23 Oct. 2012, с. 7.

⁸ World Investment Report 2012. N.Y.; Gen., 2012, с. 24.

⁹ The Economic and Political Weekly. Bombay, 1981. vol. 16, N 10–12, с. 497–500.

¹⁰ World Investment Report 2011. N.Y.; Gen., 2011, с. 154–156.

В докладе ЮНКТАД говорится о том, что НФС получили распространение преимущественно в последние десять лет. В действительности о широком распространении контрактных форм сотрудничества с ТНК можно говорить, скорее, с 1970-х гг.¹¹ Именно в этот период неакционерные формы сотрудничества (соглашения о разделе продукции и контракты о техническом содействии) во многих случаях стали для ТНК единственной возможной формой участия в нефтяной промышленности, в соответствии с ужесточившимся инвестиционным законодательством стран Азии и Африки — экспортеров нефти. Именно в этот период стало осуществляться крупномасштабное перемещение трудоемких производств из развитых стран в развивающиеся. О нем можно судить по динамике занятости. С 1970 по 1980 г. число рабочих мест в текстильной, швейной, обувной промышленности девяти стран Западной Европы — тогдашних членов ЕЭС — сократилось на 1,2 млн. Параллельно с этим возросла занятость в той же группе отраслей в странах Азии. Число занятых в текстильной, кожевенной, обувной, швейной промышленности в Южной Корее в 1971–1978 гг. увеличилось с 274 тыс. чел. до 689 тыс. чел., в Гонконге в 1970–1980 гг. — с 243 тыс. чел. до 402 тыс. чел., в Сингапуре в 1970–1979 гг. — с 20 тыс. чел. до 39 тыс. чел. После 1974 г. более половины импорта одежды поступало в ЕЭС из новых индустриальных стран Азии¹². Но экспортерами одежды, обуви, кожаных изделий и других дешевых товаров ширпотреба (париков, зонтов, игрушек) были преимущественно не филиалы ТНК соответствующих отраслей, а местные предприятия, в основном мелкие. Однако экспорт был интегрирован в глобальные производственные сети ТНК, он осуществлялся на основе субподрядов, долгосрочных контрактов о закупках, в соответствии с которыми субподрядчик могут обеспечивать сырьем, материалами для производства продукции, предоставлять ему технологию, спецификации (сегодня используется термин *original design manufacturing*, ODM), оборудование (сегодняшний термин — *original equipment manufacturing*, OEM). Заказчик осуществляет строгий контроль над качеством той продукции, которой он дает свою марку, свой бренд. Нередко в странах Азии создавались специальные закупочные конторы, служившие посредниками между западными и японскими ТНК и местными субподрядчиками. Английский экономист А. Хоун отметил особую роль в росте экспорта товаров ширпотреба из стран Азии в 1970-х гг. не промышленных ТНК, а ТНК сферы розничной торговли, таких как крупнейшие сети универмагов и

¹¹ См. подр.: Цветкова Н.Н. Иностраный частный капитал и нефабричный пролетариат в развивающихся странах Азии: система субподрядов // Нефабричный пролетариат и социальная эволюция стран Зарубежного Востока. М., 1985, с. 45–66; Цветкова Н.Н. Международные монополии и социальная эволюция в развивающихся странах Азии. М., 1983, с. 54–56, 71–77.

¹² *Les sociétés transnationales dans le développement mondial: un ré-examen.* U.N., N.Y., 1978, с. 5, 31–33.

фирмы посылочной торговли. Американские «Сирз энд Робек», «Пенни», «Монтгомери Уорд», английская «Маркс энд Спенсер», германские «Кауфхоф» и «Квелле» создали сеть закупочных контор для работы с местными субподрядчиками в странах Восточной и Юго-Восточной Азии. Французские фирмы заказывали продукцию субподрядчикам из Марокко, Туниса¹³.

Проведенное в 1978 г. в Гонконге (в тот период — британской колонии) обследование 415 мелких предприятий (до 50 занятых) швейной, трикотажной, текстильной, электронной промышленности, пластмассовых изделий, машиностроения показало, что 80% из них работали по субподрядам — конечными заказчиками были западные и японские ТНК¹⁴. В 1980-х гг. происходило уже перемещение промышленных производств из Гонконга в КНР, в провинцию Гуандун, причем инвесторы «переезжали» туда вместе со своей налаженной системой субподрядных связей с западными заказчиками — ТНК. На предприятиях с гонконгским капиталом в провинции Гуандун в 1998 г. трудилось до 5 млн. человек¹⁵.

К 2010 г. производство по контрактам в швейной, трикотажной, обувной промышленности достигло колоссальных масштабов. Доля производства по контрактам с ТНК в мировом экспорте обуви, одежды, а также игрушек в 2010 г. превысила 50%¹⁶. Где производятся сегодня изделия престижных брендов? У фирмы «Кристиан Диор», символа высокой моды, *haute couture*, и производителя дорогой готовой одежды *prêt-à-porter*, объем продаж составил в 2009 г. 25,5 млрд. долл., 43% одежды производится по субподрядам, в том числе 20% — в странах Азии и 70% — в странах Европы. Фирма «Найк», известная своей спортивной одеждой и обувью (кроссовками), производит всю свою продукцию за пределами США по субподрядам в 46 странах. На нее работает целая «армия» в 600 тыс. человек, в том числе 490 тыс. — в Восточной Азии: во Вьетнаме, Китае, Индонезии, Таиланде, 256 тыс. — в Южной Азии, прежде всего в Индии, 24 тыс. — в странах Европы, Ближнего Востока и Африки¹⁷. Ведущим производителем кроссовок «Найк» стал Вьетнам, а обувь заняла важное место в экспорте этой страны. За пределами США по субподрядам производится почти вся спортивная одежда «Найк» — в 33 странах, прежде всего в

¹³ Hone A. *Multinational Corporations and Multinational Buying Groups: Their Impact on the Growth of Asia's Exports of Manufactures — Myths and Realities* // *World Development*, Oxf., 1974, vol. 2, N 2, с. 149.

¹⁴ *Small Industry Bulletin for Asia and the Far East*, N.Y., 1981, N 17, с. 171.

¹⁵ Гудошников Л.М., Кокарев К.А. Гонконг — особая автономия Китая. М., 1999. С. 170.

¹⁶ *World Investment Report 2011*, с. 155. *World Investment Report 2011*, с. 155.

¹⁷ Здесь и далее данные о швейной и обувной промышленности взяты из *World Investment Report 2011. Annex, Table IV.4*, с. 222.

Китае, Таиланде, Индонезии, Малайзии, Вьетнаме, Шри-Ланке, Камбодже, Турции, на Тайване.

Германская «Адидас» (оборот 14,9 млрд. долл. в 2009 г.) производит свою продукцию по субподрядам в 69 странах, где по ее заказам работают 1230 предприятий, преимущественно в Азии — в Китае, Индии, Индонезии, Таиланде и на Филиппинах. А еще в Китае производятся кроссовки «Абидос» или «Абидос» — контрафактная продукция, имитирующая фирменную («шэньчжай»).

Известный производитель недорогой молодежной одежды — шведская компания H&M (Hennes & Mauritz), чей оборот в 2009 г. составил 14,5 млрд. долл., имеет 675 компаний-субподрядчиков с 1693 фабриками в 30 странах. 600 фабрик находится в Восточной и Юго-Восточной Азии, более 400 — в Южной Азии, 580 — на Ближнем Востоке, в Африке и в Европе.

Производитель спортивной одежды германская фирма «Пума», оборот которой в 2009 г. составил 3,5 млрд. долл., имела субподрядчиков в 45 странах. Продукцию по контрактам ей поставляла 351 фабрика, в том числе 292 в развивающихся и переходных странах. На фирму «Пума», по результатам аудита, работало около 300 тыс. человек: это были субподрядчики первого, второго и даже третьего уровня, т. е. субподрядчики самой «Пумы» (первый уровень), субподрядчики ее субподрядчиков (второй уровень) и т. д. Основные субподрядчики «Пумы» находятся на Востоке: это Китай (100 предприятий), Турция (30), Вьетнам (22 предприятия), а также Камбоджа, Бангладеш. В экспорте последних двух стран ведущие позиции стала занимать одежда различных видов, а доля сырья (например, джута у Бангладеш) резко сократилась. В Бангладеш и в Камбодже экспорт одежды составлял в 2008–2009 гг. 70–80% от всего экспорта. По меткому высказыванию венгерского экономиста Д. Адама, «банановые республики превращаются в пижамные»¹⁸.

— Слово «объединенные» в девизе итальянской компании United Colours of Benneton «Беннетон» (оборот в 2009 г. 2,9 млрд. долл.) совершенно оправданно. «Беннетон» имеет целую сеть субподрядчиков, в основном в странах Востока. Региональная штаб-квартира фирмы в Гонконге координирует деятельность ее субподрядчиков в Китае, штаб-квартира в Бангалоре служит координационным центром для Индии, в Бангкоке — для Таиланда, Лаоса, Камбоджи, Индонезии, Вьетнама. В декабре 2010 г. аутсорсинг давал 50% оборота «Беннетон».

Германская компания «Хьюго Босс», производитель престижной мужской одежды (оборот в 2009 г. 2,2 млрд. долл.), имеет свои собственные предприятия, но использует и сеть из 300 субподрядчиков, которые обеспечивают 76% продаж фирмы. 51% продукции «Хьюго Босс» производится по субподряд-

дам в восточноевропейских странах, 27% — в Азии, 11% — в Западной Европе. Дешевую рабочую силу можно найти и в развитых странах: это прежде всего иммигранты, часто нелегальные, готовые на любую работу, а иногда и коренные жители, которые боятся лишиться своих рабочих мест из-за «социального демпинга» (так называют в западных странах экспорт рабочих мест в связи с перемещением производств в страны с дешевой рабочей силой и менее развитой системой социального страхования) и поэтому соглашаются на низкую зарплату («модель Сантье» во Франции).

Но все-таки разница в уровнях зарплаты, в соответствии с теорией абсолютных преимуществ Адама Смита, служит побудительным мотивом для перемещения производств в страны Востока. Дополнительное снижение издержек производства при размещении субподрядов на мелких предприятиях достигается и за счет более плохих условий труда, применения ненормированного рабочего дня, отсутствия затрат на соблюдение элементарных норм техники безопасности, гигиены, затрат на социальное страхование. Упомянувшееся обследование мелких предприятий Гонконга показало, что лишь 13% из них были расположены в специальных помещениях. Нередко используется труд надомных рабочих, в этом случае фирма не несет затрат на оборудование рабочего места. На мелких предприятиях, включающихся в глобальные цепочки создания добавленной стоимости, применяется и детский труд. Критики глобализации связывают с субподрядом «современное рабство» — использование детского труда, труда с низким уровнем оплаты, «целых контингентов рабочих, которые подвергаются сверхэксплуатации»¹⁹.

В качестве заказчиков при субподрядах в легкой промышленности выступают и фирмы посылочной торговли. Если вы приобретаете товар у фирм посылочной торговли «Квелле», «Отто», «Редут» и есть ярлык с названием компании, но не указана страна-производитель, то изделие произведено по субподряду где-то в Азии, в Северной Африке или в Восточной Европе.

Заказчиками при субподрядах являются и ТНК азиатских стран, которые размещают заказы на производство в странах с самой дешевой рабочей силой — в Камбодже, Лаосе, Бангладеш. Они «переносят» туда и налаженную систему связей с западными заказчиками. Такого рода субподряды Юг-Юг — это одно из важных направлений в региональной интеграции. Нередко восточные ТНК-заказчики действуют не в одной отрасли, а в целом «букете» отраслей, переключая заказы из одной сферы в другую в зависимости от спроса.

В докладе «Мир перевернулся», об инновациях из стран с развивающимися рынками, опубликованном в журнале «Экономист» в 2010 г., отмечается,

¹⁸ Summary of the Hearings before the Group of Eminent Persons to Study the Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations. N.Y., 1974. с. 143.

¹⁹ Dictionnaire de la globalisation. Sous la direction de A.-J. Arnaud. P., 2010. С. 202, 204, 205.

что ТНК из стран с развивающимися рынками становятся источниками бизнес-инноваций, нововведений в организации производства, как в 1970-е гг. японские корпорации, прежде всего автомобильные, например «Тойота», внедрившие систему поставки компонентов для производства автомобилей точно в срок, без хранения на складах (система получила название just-in-time). Один из видов бизнес-инноваций, связанных с деятельностью ТНК из стран Востока, — это использование ими сетей, сетевого принципа организации (более широкое, чем у западных ТНК). Субподрядчики — мелкие предприятия — гибко перестраиваются, переходя от производства одного трудоемкого товара к производству другого, как только он начинает пользоваться повышенным спросом (например, от шитья одежды к сборке велосипедов, по утверждению «Экономист»). Пример таких сетей дает компания Li&Fung (Гонконг, КНР; оборот в 2011 г. 20 млрд. долл., 812-е место в рейтинге «Форбс»), она имеет 80 представительств в развитых странах, которые работают с компаниями-заказчиками, и 12 000 мелких предприятий-субподрядчиков в развивающихся странах. «Вместо ищущих возможности получения прибыли /западных/ компаний с армией постоянных наемных работников фирмы становятся свободными сетями, конфигурация которых быстро меняется в зависимости от быстро меняющегося ландшафта. При этом нет ни недогрузки производственных мощностей, ни массовых увольнений, ни нехватки кадров в случае роста спроса»²⁰.

Международный, трансграничный аутсорсинг переплетается с внутренним аутсорсингом, при котором заказчик и субподрядчик являются резидентами одной страны. Одни и те же компании используют и то и другое. Второе направление бизнес-инноваций ТНК из стран Востока, тесно связанное с первым, — широкое использование преимуществ мелкого производства на основе субподрядных отношений. Опора на аутсорсинг позволила индийскому оператору мобильной связи компании «Бхарти эйртел» значительно снизить цены на свои услуги. «Бхарти эйртел» выкупила у кувейтской компании «Заин» ее бизнес в африканских странах и теперь отдает на аутсорсинг разработку ИТ и БПО местным небольшим предприятиям.

Аутсорсинг и сетевой принцип организации сейчас активно внедряют и западные ТНК, но эксперты журнала «Экономист» утверждают, что они больше присущи ТНК из стран Востока. Впрочем, очень часто в этих производственных сетях, которые становятся глобальными, ТНК из стран Востока сотрудничают с западными ТНК.

Широкое распространение получило производство по контрактам в электронной промышленности,

в производстве автомобильных компонентов, полупроводников, в фармацевтической промышленности.

В мировом экспорте электронной продукции, по оценкам ЮНКТАД, почти половина приходится на компании с НФС. В Докладе о международных инвестициях 2011 г. приведен список ведущих компаний-субподрядчиков в электронной промышленности²¹. Среди них лидируют пять тайваньских компаний. В числе 10 ведущих субподрядчиков находятся также 1 гонконгская, 1 сингапурская компания, 2 компании из США, 1 компания из Канады. Первое место среди субподрядчиков занимает тайваньская компания «Хон Хай» («Фоксконн»). Ее оборот составил в 2009 г. 59,3 млрд. долл., число занятых — 611 тыс. человек. В 2011 г. оборот достиг 102 млрд. долл., число занятых — 995 тыс. человек. Компания заняла 60-е место в списке «Форчун» за 2010 г. (по своему обороту), 156-е место в списке «Форбс» за 2011 г. (по рейтингу «Форбс» на основе оборота, прибыли, активов, рыночной капитализации). Только за 2009–2011 гг. число занятых и оборот «Хон Хай» увеличились на 2/3. Уже в 2010 г. «Хон Хай» входила в десятку крупнейших компаний-работодателей из списка «Форчун»²². В 2012 г. число занятых в «Хон Хай» оценивалось уже в 1,2 млн. человек. В последние годы «Хон Хай» («Фоксконн») после самоубийств рабочих, несчастных случаев на ее предприятиях стала объектом критики в мировых СМИ из-за низкой зарплаты, высокой продолжительности рабочего дня, плохих условий жизни в общежитиях, жесткой полувоенной дисциплины, системы штрафов за нарушения работников ее фабрик в Китае. В конце сентября 2012 г. на предприятии «Хон Хай» в Китае вновь имели место трудовые конфликты, беспорядки, массовые драки. Именно на предприятиях «Хон Хай» в условиях, далеких от идеальных, осуществляется сборка айфонов и айпадов по субподрядам с «Эппл». Однако среди заказчиков «Хон Хай» — не только «Эппл», но и американские компании «Хьюлетт-Паккард», «Делл», «Майкрософт», «Интел», CISCO, финская «Нокиа», шведско-японская «Сони-Эрикссон», южнокорейская «Самсунг электроникс», тайваньская «Асер», японская «Нинтендо». Основные фабрики «Хон Хай» размещены в Китае (20 фабрик), есть предприятия и в Малайзии, Вьетнаме, Чехии.

Второе место среди 10 ведущих субподрядчиков в электронной промышленности занимает сингапурская компания «Флекстроникс» (оборот в 2009 г. 30,9 млрд. долл., 160 тыс. занятых). Ее ведущие заказчики — «Алькатель-Льюсент», CISCO, «Делл», «Сони-Эрикссон», «Хьюлетт-Паккард», «Майкрософт», «Истмэн-Кодак», «Моторола», а также китайские

²⁰ The World Turned Upside Down. A Special Report on Innovation in Emerging Markets. The Economist, April, 17, 2010. www.economist.com (12.05.2010).

²¹ World Investment Report 2011. с. 154–156. Здесь и далее данные об электронной промышленности взяты из: World Investment Report 2011, Annex, Table IV.1.

²² http://www.forbes.com/lists/2012/18/global2000_2011.html (5.6.12); <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/html> (5.6.12).

«Леново» и «Хуавей». Предприятия «Флекстроникс» находятся в Китае, Малайзии, Индии, а также в Бразилии, Мексике, Венгрии, Польше, Украине.

Среди клиентов тайваньской компании «Кванта» (3-е место, оборот в 2009 г. 25,4 млрд. долл.) — те же «Эпл», «Делл», «Хьюлетт-Паккард», «Сони-Эрикссон», CISCO, «Леново», а также германская «Сименс», японские «Фудзицу», «Шарп», «Панасоник», «Тошиба». На предприятиях фирмы трудится 64,7 тыс. работников, в основном в Китае.

Клиентами тайваньской «Компал» (оборот в 2009 г. 20,4 млрд. долл., 58 тыс. занятых) являются «Асер», «Делл», «Хьюлетт-Паккард», «Тошиба», «Фудзицу», «Сименс», «Леново». Ее производственные мощности размещены в основном в Китае, но также во Вьетнаме, Бразилии. В США создан филиал для работы с заказчиками.

Тайваньская компания «Вистрон» (оборот в 2009 г. 13,9 млрд. долл., 39 тыс. занятых) является субподрядчиком «Асер», «Сони-Эрикссон», «Делл», «Майкрософт», «Леново», «Хьюлетт-Паккард». Ее центры НИОКР находятся в КНР и Нидерландах, фабрики — в КНР, на Филиппинах, в Чехии и Мексике.

Тайваньская компания «Инвентек» (в 2009 г. оборот 13,4 млрд. долл., 61 тыс. работников) осуществляет производство по контрактам «Эпл», «Хьюлетт-Паккард», «Асер», «Тошиба», «Фудзицу», «Сименс», «Леново». Ее филиалы расположены в Китае, Южной Корее, США, Мексике, Великобритании, Чехии, филиал по аутсорсингу услуг ИТ-БПО — в Китае.

Сегодняшние глобальные производственные сети обладают весьма сложной, запутанной структурой. В электронной промышленности вместо схемы: один крупный заказчик — ТНК — и много работающих на него мелких субподрядчиков, чаще встречается иная схема. Один крупный заказчик передает субподряды целому ряду крупных компаний-субподрядчиков. Крупные субподрядчики, которые сами трансформировались в ТНК, имеют многомиллиардные обороты и филиалы во многих странах, работают не на одного, а на нескольких заказчиков. «Все работают на всех по контрактам». Субподрядчик при этом включается не в одну, а в несколько глобальных цепочек создания добавленной стоимости.

«Хьюлетт-Паккард» использует в качестве субподрядчиков почти все компании из десятки — «Хон Хай», «Флекстроникс», «Кванту», «Компал», «Вистрон», «Инвентек», гонконгскую ТПВ, американские «Джабил» и «Санмину». Но эти компании работают не только на нее, в числе их клиентов не только западные ТНК, но и новые игроки на рынке — ТНК из Китая «Леново» и «Хуавей». Почти те же субподрядчики, кроме «Инвентек», работают и на компанию «Делл». «Тошиба» и «Фудзицу» используют сотрудничество с «Квантой», «Компал» и «Инвентек». Практически все 10 ведущих компаний-субподрядчиков имеют производственную базу в Китае, хотя она и не единственная.

По субподрядам «Эпл» среди первой десятки компаний-субподрядчиков работают, наряду с «Хон Хай», «Кванта», «Инвентек», американская «Джабил». Среди клиентов «Хон Хай» — 5 американских ТНК, финская, тайваньская, японская, шведско-японская ТНК и корейская ТНК «Самсунг». Сегодня разворачивается весьма острая конкуренция между «Эпл» и «Самсунг» на рынке смартфонов. «Хон Хай», собирая айфоны и айпады по контрактам с «Эпл», также включается в эту конкуренцию с «Самсунг электроникс». Но при этом «Самсунг» входит в число клиентов, по субподрядам которых работает «Хон Хай». А в производстве полупроводников субподрядчиком «Эпл» был в 2009 г. «Самсунг»(!). Сотрудничество сочетается с ожесточенным соперничеством, как, впрочем, и в реальной жизни. В глобальных производственных сетях глобальные цепочки создания добавленной стоимости переплетаются друг с другом, причем их соприкосновение друг с другом нередко носит характер жесткой конкуренции.

Большое развитие НФС получили в сфере услуг информационных и компьютерных услуг и услуг по аутсорсингу обслуживания коммерческой деятельности²³. Среди 15 ведущих компаний — провайдеров услуг по аутсорсингу в сфере ИТ и дистанционного обслуживания коммерческой деятельности — преобладали компании из развитых стран: их было 13²⁴. Лидировала ИБМ, у которой в 2009 г. оборот в сфере ИТ — БПО составил 38,2 млрд. долл., в этой сфере было занято 190 тыс. из общего числа работников ИБМ в 427 тыс. чел., в 40 странах. В индийском филиале работало 100 тыс. человек. Второй была «Хьюлетт-Паккард», ее оборот достиг в 2009 г. 34,9 млрд. долл., общее число занятых — 324,5 тыс. человек, в том числе 138,5 тыс. — ИТ-БПО в 50 странах. Ключевые сервисные центры НР (Хьюлет-Паккард) находятся в США, Великобритании и Индии. На последнюю приходится 30% сотрудников, работающих в сфере аутсорсинга услуг ИКТ. 7 глобальных центров компании расположены в Индии, Китае, Сингапуре, Мексике, Коста-Рике и Испании.

В число ведущих провайдеров аутсорсинга услуг ИТ-БПО входят также «Фудзицу» (оборот 27 млрд. долл., 91 центр по ИТ-услугам и аутсорсингу БПО в 16 странах, включая Великобританию, Финляндию, Австралию, Филиппины, Китай, Сингапур и Индию). Американская «Ксерокс» имеет сервисные центры в Индии, Мексике, на Филиппинах, Ямайке, в Гане, Бразилии, Гватемале, Чили, Аргентине, Испании, Польше и Ирландии. У ирландской «Аксенчер» все 204 тыс. занятых работают в основном в сфере услуг ИТ-БПО, фирма имеет 50 центров по оказанию этих услуг по всему миру, в том числе в Индии, в странах Африки и Ближнего Востока. Французская «Атос» и

²³ См. подр.: Цветкова Н.Н. ТНК в странах Востока: 2000–2010 гг. М., 2011. С 202–236.

²⁴ Здесь и далее данные об аутсорсинге услуг ИТ и БПО взяты из: World Investment Report 2011, Annex, Table IV.5.

британская «Лоджика» имеют филиалы в Марокко, французская «Капжемини» — в Румынии, а также Вьетнаме, Австралии и Индии. Практически все ведущие провайдеры услуг ИТ-БПО разместили свои филиалы в Индии.

В список 15 крупнейших провайдеров ИКТ-услуг вошли две из трех ведущих компаний данной сферы в Индии. «Тата Консалтанси сервисиз» (TCS) заняла 11-е место. В 2009 г. ее оборот составил 5,2 млрд. долл., число занятых — 143 тыс. человек, в 2011 г. оборот повысился до 8,4 млрд. долл. (667-е место в рейтинге «Форбс»). TCS действует в международных масштабах, размещает филиалы, работающие по субподрядам, в соседних странах Азии (nearshoring, ниаширинг), а также в Африке, в странах Ближнего Востока и Восточной Европы. Индийская фирма «Випро», с оборотом в 4,2 млрд. долл. 108 тыс. занятых в 2009 г. (в 2011 г. оборот возрос до 7 млрд. долл.), имеет сервисные центры в США, Франции, Германии, Австралии, Нидерландах, Швеции, Японии и Великобритании. Одновременно с этим она вынесла часть своих операций в страны своего региона — Малайзию, Вьетнам, Индонезию, Филиппины, Китай, а также в Бразилию и Польшу. Третья индийская компания сферы ИКТ-услуг «Инфосис», (оборот в 2011 г. 6,2 млрд. долл.) также действует в международных масштабах.

Оценки вклада НФС в занятость, ВВП и экспорт развивающихся стран в Докладе ЮНКТАД представляются несколько заниженными. Так, общее число занятых по НФС оценивается в 16–21 млн. чел. А на предприятиях одной только «Хон Хай» работало в 2012 г. 1,2 млн. человек. В аутсорсинге услуг ИТ и БПО, которые не могут по своей сути поставляться просто на открытый рынок и должны осуществляться только на основе конкретных предварительных заказов, в Индии в 2010 г. было занято порядка 2 млн. человек. Общие продажи предприятий, осуществляющих аутсорсинг ИТ-БПО по контрактам с ТНК, в развивающихся странах оценивался в 100 млрд. долл. А экспорт одних только информационных и компьютерных услуг из Индии в 2010 г. достиг 58 млрд. долл. (1-е место в мире), из КНР — 9 млрд. долл. Данные по БПО выделить гораздо сложнее. В международной статистике эти данные включаются в общие цифры бизнес-услуг. В 2006 г., например, экспорт ИТ-услуг из Индии составлял 29 млрд. долл., а экспорт услуг по обслуживанию коммерческой деятельности (БПО) — 23 млрд. долл.²⁵ Вместе с тем в этот экспорт могли входить и услуги, оказанные филиалами ТНК в Индии другим звеньям той же компании (тогда это не аутсорсинг, а оффшоринг). В 2005 г. в индийском экспорте ИТ-услуг на филиалы иностранных ТНК сферы ИТ приходилось 15%. Остальные 85% экспорта ИТ-услуг осуществляли индийские компании, в том числе 4 ведущие компании сферы ИТ — «Вип-

ро», «Тата консалтанси сервисиз», «Инфосис» и «Сатъям» — 45%, индийские компании сферы ИТ второго эшелона — 25%, недавно вышедшие на рынок индийские компании (upstarts) — 15%. В сфере аутсорсинга операций по обслуживанию коммерческой деятельности ситуация в Индии резко отличалась от сферы информационных и компьютерных услуг. Из экспорта услуг БПО, в 2004/2005 г. составлявшего 5 млрд. долл., 46% приходилось на филиалы иностранных компаний по оказанию услуг по обеспечению коммерческой деятельности, еще 14% — на филиалы иностранных ТНК сферы ИТ (которые обслуживали не свою ТНК, а других ТНК-заказчиков). Всего на филиалы иностранных ТНК приходилось 60% экспорта услуг по обеспечению коммерческой деятельности, на индийские компании — 40%, в том числе 4% — на 4 ведущие индийские компании сферы ИТ, 4% — на компании второго эшелона, 18% — на индийские компании, созданные специально для аутсорсинга услуг по обеспечению коммерческой деятельности, 14% — на недавно созданные индийские компании. В целом же филиалы иностранных ТНК осуществляли около 1/3 экспорта ИТ-услуг из Индии и 2/3 экспорта услуг, связанных с ИКТ²⁶.

В центр пристального внимания экспертов ЮНКТАД попали далеко не все контрактные формы сотрудничества, используемые ТНК. По базам данных той же ЮНКТАД, на июнь 2007 г. в ведущих странах-экспортерах нефти и газа (Ближнего Востока — Иране, Ираке, Кувейте, Катаре, Саудовской Аравии, ОАЭ), Юго-Восточной и Восточной Азии (КНР, Индонезии, Вьетнаме), Северной Африки (Алжире, Ливии), Африки (Анголе, Экваториальной Гвинее, Нигерии, Судане), Латинской Америки (Венесуэле, Бразилии) действовало 1104 контракта о сотрудничестве с ТНК. Более половины из них (584; 51,1%) составляли соглашения о разделе продукции (СРП), 40,9% (451 соглашение) — концессионные соглашения и соглашения о создании совместных предприятий, 1,9% от общего числа — соглашения об услугах, о техническом содействии²⁷. В Индонезии и Малайзии, например, иностранные ТНК работали преимущественно на основе соглашений «продакшн шеринг», причем их доля в добыче нефти оценивалась в 2005 г. в Индонезии в 75%, в Малайзии — в 43%²⁸.

Недостаточно учтен в Докладе 2011 г. и вклад производства по контрактам сельского хозяйства, совсем не рассматривается роль в обрабатывающей промышленности — таких НФС, как контракты «под ключ», различные разновидности контрактов типа BOT (build — operate — transfer).

Но надо отдать должное авторам Доклада 2011 г. Очень трудно подвергать оценкам глобальные производственные сети, переплетенные, перепутанные

²⁵ <http://stats.unctad.org/Handbook/TableViewer/TableView.aspx?Report.id=1914> (21.10.2009)

²⁶ Information Economy Report 2007–2008. UNCTAD. N.Y.; Gen., 2007. С. 127.

²⁷ World Investment Report 2007. С. 108.

²⁸ World Investment Report 2007. N.Y.; Gen., 2007. С. 106, 108.

друг с другом. Их отдельные звенья то сворачивают свои операции, то переключаются на производство других товаров, встраиваясь в другие цепочки создания добавленной стоимости. Те же компании-субподрядчики не ограничиваются только работой на иностранных ТНК, некоторые выпускают продукцию и под собственными брендами. И еще, ПИИ размещены в мире крайне неравномерно. По подсчетам автора, в 2008 г. на 40 стран, в их числе 10 стран и территорий Востока (Китай с Гонконгом, Сингапур, Индия, Таиланд, Южная Корея, Малайзия, Саудовская Аравия, ОАЭ, Турция), приходилось 90% балансовой стоимости ПИИ²⁹. Можно утверждать, что сети субподрядных отношений в первую очередь охватывают ведущие принимающие страны для ПИИ. Но их охват шире. В глобальные производственные сети текстильной, швейной промышленности включились и некоторые страны, не являющиеся крупнейшими получателями ПИИ, — Вьетнам, Камбоджа, Бангладеш. В развитии услуг сферы ИКТ участвуют в Азии Филиппины, Шри-Ланка, даже Непал, в Африке — Гана, Сенегал, Египет, Марокко. Тем не менее, не стоит представлять, что глобальные производственные сети равномерно опутывают весь мир. Даже в странах, чьи предприятия встроились в глобальные цепочки создания добавленной стоимости ТНК, за пределами этой системы остается значительная часть их экономики, экономически активного населения. В Индии в услугах сферы ИТ и БПО занято порядка 2, пусть даже 3 млн. человек. Но это составляет весьма малую долю от ее населения в 1,2 млрд. человек и от экономически активного населения.

Все более активную роль в глобальных производственных сетях играют ТНК из стран Востока. Многие компании-субподрядчики западных ТНК сами превратились в ТНК. У той же «Хон Хай» оборот выше, чем у ее заказчика «Эпл». ТНК из стран Востока активно инвестируют в соседних странах, а их особенностью как раз называют опору на сетевой бизнес, на аутсорсинг. В балансовой стоимости ПИИ в странах ЮЮВВА в 2008 г. более половины приходилось на инвестиции из своего региона (особенно если учитывать инвестиции из оффшоров, куда сначала ввозится капитал, допустим из КНР, а затем он же, но уже как иностранный, поступает обратно в Гонконг или в КНР (аналогичным образом обстоит дело с инвестициями в Россию с Кипра). В 2006 г. в списке 500 глобальных компаний и банков с крупнейшими оборотами и доходами американского журнала «Форчун» было 54 компании из развивающихся стран Азии, в том числе 24 компа-

нии из КНР (включая Гонконг), 14 южнокорейских, 6 тайваньских, 6 индийских компаний, по 1 компании из Сингапура, Саудовской Аравии, Малайзии и Турции. К 2010 г. число компаний и банков из стран Востока среди глобальных 500 компаний «Форчун» возросло почти в 2 раза, с 54 до 97 (с 10,8 до 19,4% от общего числа). Сегодня почти 1/5 глобальных компаний и банков из списка «Форчун» и 1/4 из списка «Форбс» (483 компании и банка из 2000 в списке, опубликованном в 2012 г.) — это компании и банки из стран Востока³⁰.

Итак, сегодня страны Востока не только привлекают ПИИ, на основе которых на их территории создаются филиалы ТНК. Они включаются в глобальные цепочки создания добавленной стоимости и в глобальные производственные сети ТНК (это не одно и то же). Одна и та же компания в одних цепочках создания добавленной стоимости может выступать как заказчик, а в других — как субподрядчик (пример ИБМ, «Делл», «Самсунг»). Компания-субподрядчик, работая по заказам разных ТНК, может включаться одновременно в несколько цепочек создания добавленной стоимости. ПИИ тесно связаны с контрактными формами сотрудничества, иногда их трудно отделить друг от друга. Сотрудничество «Эпл» и «Хон Хай» — это производство по контрактам. Но фабрики в Китае являются дочерними предприятиями «Хон Хай», т.е. созданы на основе ПИИ. Экспорт информационных и компьютерных услуг из Индии местными фирмами осуществляется по контрактам, которые можно охарактеризовать как «интеллектуальные субподряды». Но часть его — это экспорт филиалов ТНК, которые выполняют эти работы для других филиалов той же ТНК и материнской компании (т.е. это не аутсорсинг). Наряду с этим определенная доля экспорта ИТ-услуг филиалами ТНК — это их работа на других заказчиков, а не на свою структуру (в этом случае это аутсорсинг). Глобальные производственные сети, где во главе разных переплетающихся цепочек создания добавленной стоимости стоят разные ТНК, из стран Запада и из стран Востока, приобретают весьма сложную архитектуру, что делает затруднительным общую цифровую оценку реального вклада неконтактных форм сотрудничества с ТНК в ВВП стран Востока, их занятость и экспорт. Но, несомненно, вклад сотрудничества ТНК с ТНК (и ПИИ и неакционерных форм) значительно выше (как минимум вдвое), чем показатели, даваемые простым сравнением ПИИ и ВВП принимающих стран.

²⁹ Цветкова Н.Н. ТНК в странах Востока: 2000–2010 гг. С.56.

³⁰ <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2007/countries.html>. http://www.forbes.com/lists/2012/18/global2000_2011.html (5.6.12); http://www.forbes.com/lists/2008/18/biz_2000global08_The-Global-2000_Rank_20.html (5.6.12);