**Национальный Исследовательский Университет –**

**Высшая Школа Экономики**

Факультет мировой экономики и мировой политики

Кафедра международного бизнеса

Выпускная квалификационная работа

На тему: «Транснациональные корпорации в Индии и их вклад в национальную экономику»

 Студентка группы № 561

 Бургазлиева Евгения Вячеславовна

 Научный руководитель

 Долгова Мария Владимировна

Москва - 2013

**Содержание**

Введение 3

1. Транснациональные корпорации в глобальной экономике 6
	1. Современные тенденции развития ТНК 6
	2. ТНК стран БРИКС 10
2. Возникновение и развитие транснациональных корпораций в Индии 19
	1. Этапы становления индийских ТНК 19
	2. Региональная структура инвестиций 23
	3. Отраслевая и секторальная структура инвестиций 26
	4. Стратегии собственности и контроля 28
	5. Слияния и поглощения 32
3. Современные транснациональные корпорации в Индии 37
	1. Особенности индийских ТНК 37
	2. Роль государства в вывозе инвестиций 43
	3. Вклад индийских ТНК в национальную экономику 47

Заключение 52

Список используемой литературы 54

**Введение**

На современном этапе развития глобальной экономической системы транснациональные корпорации являются одной из главных движущих сил мировой экономики. В соответствии с определением, введенным экспертами ЮНКТАД, «в качестве ТНК рассматриваются компании, имеющие хозяйственные подразделения в двух и более странах и функционирующие на основе такой системы принятия решений, которая позволяет им проводить согласованную политику и реализовывать общую стратегию»[[1]](#footnote-1). Благодаря расширению своей деятельности, ТНК стали самыми влиятельными и динамично развивающимися игроками на мировой арене. На сегодняшний день под контролем транснациональных корпораций находится свыше 60% международных рынков товаров и услуг, а также 80% технологических нововведений и ноу-хау. ТНК контролируют и отдельные товарные рынки, в частности, 90% рынков кофе, кукурузы, пшеницы, железной руды и табака; 85% рынков бокситов и меди; 80% рынков чая и олова, а также 75% рынка сырой нефти[[2]](#footnote-2).

Процесс интернационализации приводит к усилению взаимосвязи между составными частями мирового хозяйства и закладывает условия для всеобщей глобализации экономических процессов. Именно транснациональные корпорации выступают движущей силой и главным материальным носителем этого процесса. С помощью формирования тесных кооперационных связей между подконтрольными филиалами ТНК создают крепкий фундамент, определяющий целостность и взаимозависимость глобальной экономики.

В настоящее время количество ТНК постоянно увеличивается. По данным на 2011 год насчитывалось 82000 транснациональных корпораций с 810 тысячами зарубежных филиалов во всем мире[[3]](#footnote-3). При этом значительный вклад в рост числа ТНК и расширение их деятельности вносят экономики развивающихся стран. В 2010-2012 году доля прямых иностранных инвестиций, осуществленных корпорациями, базирующимися в развивающихся странах, закрепилась на уровне выше 30%[[4]](#footnote-4). Лидирующие позиции среди инвесторов из стран с формирующимся рынком занимают ТНК БРИКС. Экспорт прямых иностранных инвестиций корпорациями этой группы вырос с 7 млрд. долл. в 2000 году до 126 млрд. долл. в 2012 году и достиг 9% от общего объема мировых потоков[[5]](#footnote-5). Несмотря на то, что доля Индии в рамках группы БРИКС является достаточно скромной, значение индийских ТНК в последнее время существенно возросло. И уже на сегодняшний день, согласно данным ЮНКТАД, Индия занимает 21-ое место среди мировых инвесторов, а в 2010 году она стала пятым крупнейшим покупателем бизнеса в мире (после США, Канады, Китая и Японии)[[6]](#footnote-6).

Особую актуальность выбранной теме исследования придают следующие обстоятельства - значительный рост количества транснациональных корпораций в Индии и их динамичное развитие на мировом рынке в последние десятилетия.

Целью работы является изучение и анализ основных аспектов формирования и развития ТНК с индийским капиталом, а также выявление главных тенденций, характеризующих их деятельность на современном этапе.

Эта цель определила постановку следующих задач: во-первых, обозначить основные стадии становления и развития индийских ТНК; во-вторых, проанализировать изменения различных аспектов деятельности индийских корпораций, включая региональное и отраслевое распределение их инвестиций и предпочитаемые стратегии собственности и контроля; затем изучить характер взаимодействия индийских ТНК и государства; и, наконец, выявить отличительные особенности современных ТНК в Индии. Информационная база данного исследования основывается на публикациях российских и зарубежных ученых, изучающих процессы интернационализации ТНК во всем мире и в Индии, в частности. В качестве подкрепления тезисов, изложенных в работе, используются свежие статистические данные, публикуемые в отчетах Конференции ООН по Торговле и Развитию (ЮНКТАД), Международного Валютного Фонда и других международных институтов.

1. **Транснациональные корпорации в глобальной экономике**

Достаточно трудно переоценить значимость транснациональных корпораций на нынешнем этапе развития глобальной экономической системы. В последние десятилетия их влияние на мировую конъюнктуру заметно усилилось, а позиции укрепились. Совокупный объем производства ТНК превышает 25% мирового ВВП, а на зарубежные филиалы ТНК приходится 10% мирового ВВП и около трети мирового экспорта[[7]](#footnote-7). Несмотря на последствия кризиса, глобальная экспансия транснациональных корпораций благополучно продолжается. Структура современной и будущей мировой экономики формируется под влиянием тенденций, характерных для деятельности ТНК сегодня.

* 1. **Современные тенденции развития ТНК**

Одной из главных тенденций, определяющих деятельность ТНК на современном этапе, является повышение их веса в мировом производстве. В связи с активным расширением зарубежной деятельности корпораций, наблюдается рост всех основных показателей их экономической деятельности. Так, согласно данным ЮНКТАД, в 2011 году иностранные филиалы ТНК предоставляли 69 млн. рабочих мест по всему миру, что на 8% выше, чем в 2010 году. Этот показатель также намного выше прогнозируемого на 2011 год темпа роста в 2%. С учетом материнских компаний и смежных отраслей можно сказать, что ТНК обеспечивают работой 150 млн. человек по всему миру. Большая часть рабочих мест, созданных ТНК в последнее время, приходится на развивающиеся и переходные экономики (например, только на Китай в 2011 году приходится около 28% от общего объема занятых)[[8]](#footnote-8).

Что касается таких показателей, как объем продаж и добавленная стоимость, то здесь также прослеживается позитивная тенденция к росту после значительного их падения в послекризисном 2009 году. Продажи зарубежных филиалов ТНК в 2011 году выросли на 8% по сравнению с предыдущим годом, и впервые за все время превысили 28 трлн. долларов. Аналогичным образом, добавленная стоимость достигла 7 трлн. долл., что составляет около 10% от мирового объема ВВП. Показатели финансовой деятельности зарубежных филиалов также увеличились в 2011 году. Норма прибыли на прямые иностранные инвестиции выросла с 6,4% в 2010 до 7,3% в 2011 году[[9]](#footnote-9). Следует отметить, что такие высокие темпы роста основных показателей в рассматриваемый период были обусловлены расширением деятельности ТНК в сторону развивающихся рынков и созданием совместных предприятий с локальными компаниями.

Наряду с тенденцией к увеличению значимости ТНК в глобальной экономике, можно выделить несколько других устойчивых тенденций, которые будут определять динамику деятельности ТНК в ближайшие десятилетия. Одной из них является укрепление позиций ТНК относительно национальных экономик. Согласно статистике, 52 из 100 крупнейших экономик мира являются транснациональным корпорациями, остальные 48 – государства. Ведущие мировые ТНК уже сейчас обладают экономической мощью, сопоставимой с экономиками некоторых стран. В подтверждение этого факта обратимся к рейтингу The New American [Fortune](http://money.cnn.com/magazines/fortune/) – 500, ежегодно издаваемому американской организацией Partnership for a New American Economy и включающему в себя 500 самых влиятельных корпораций мира. По результатам на 2011 год, список возглавляет американская розничная сеть «Wal-Mart Stores» с годовой выручкой 421,8 млрд. долл. Вторую и третью позиции рейтинга занимают соответственно голландская «Royal Dutch Shell» (378,2 млрд.) и американская «Exxon Mobil» (354,7 млрд. долл.)[[10]](#footnote-10). Основываясь на этих данных, можно сделать вывод о том, что по экономической мощи «Wal-Mart Stores» превосходит Вьетнам, «Royal Dutch Shell» сопоставима с Марокко, а «Exxon Mobil» немногим отстает от Словакии. Российский «Газпром» обошел экономику Коста-Рики, а также целого ряда других развивающихся стран[[11]](#footnote-11).

В то же время, на фоне увеличения мощи гигантских ТНК, постепенно набирает силу тенденция транснационализации малых и средних компаний, стремящихся к повышению глобальной конкурентоспособности. В результате, уже в ближайшие десятилетия отождествление ТНК с гигантами мирового бизнеса потеряет свою актуальность, и в глобальном бизнесе будут участвовать корпорации разного размера.

И, наконец, важным фактором, характеризующим деятельность современных ТНК, является повышение роли корпораций из развивающихся стран. За последние 10 лет развивающиеся рынки явились одним из основных двигателей роста глобальной экономики. Они захватили уже 37% мировых зарубежных инвестиций и 40% мирового объема ВВП. Пока многие развитые страны находятся в застое в 2011 году, развивающиеся экономики продолжают расти быстрыми темпами. Так, Китай обогнал Японию и стал второй по величине экономикой мира; Индия привлекла прямых иностранных инвестиций на сумму более 80 млрд. долл. (что вдвое больше, чем в 2010 году); а бразильская нефтяная компания «Petrobas» провела первичное размещение акций, оцениваемое в рекордные 67 млрд. долл[[12]](#footnote-12). Более того, развивающиеся рынки из поля деятельности гигантов развитых стран превращаются в родину своих транснациональных корпораций. По данным ООН в развивающихся странах насчитывается около 21500 ТНК. Многие из них, такие как индийская IT-компания Infosys, мексиканская цементная «Cemex» и китайская компания-производитель аккумуляторов «BYD» уже заняли лидирующие позиции в своих отраслях. Главные поставщики глобальных телекоммуникационных компаний располагаются в Китае, где Huawei является прямым конкурентом шведской Ericsson. Китайская корпорация Huawei в 2008 году обошла все компании мира по количеству зарегистрированных патентов, и уже в 2009 году вышла на второе место в отрасли после японской Panasonic.

В других отраслях также просматривается постепенное укрепление позиций ТНК из развивающихся стран. Самолет Embraer, произведенный в Бразилии, стал революционной моделью, на которую начали ориентироваться производители по всему миру. Индийская ТНК Tata Motors продает машины на 75% дешевле, чем ее конкуренты из Европы и США. А китайская компания Mindray занимается разработкой высокотехнологичного медицинского оборудования, цена которого на 80% ниже, чем цены конкурентов[[13]](#footnote-13). Эти ТНК развивающихся стран отличаются не только высокотехнологичностью и смелыми инновационными решениями, но также и сравнительно низкими ценами на производимую продукцию, что делает их серьезными конкурентами для ТНК развитых экономик.

Следует отметить, что основной вклад в рост значимости транснациональных корпораций развивающихся стран внесли компании стран БРИКС, о которых пойдет речь в следующем параграфе.

**1.2 ТНК стран БРИКС**

В 2011 году в связи с присоединением Южно-Африканской Республики к БРИК, группа трансформировалась в БРИКС (BRICS – Brazil, Russia, India, China, South Africa). В мировом сообществе бытуют различные точки зрения относительно того, какие перспективы имеет этот неформальный клуб. Но в то же время неоспоримым фактом остается то, что вес стран-участников на мировой арене значительно повышается. Сам термин “BRIC” был придуман специалистами Golden Sachs в начале 21 века для того, чтобы показать изменения среди стран-лидеров по размеру ВВП в связи с оттеснением США и западноевропейских стран другими, более динамичными экономиками развивающихся стран.

Но роль страны на мировой арене характеризуется не только размером ее ВВП, но также тем влиянием, которое она оказывает на развитие международных экономических отношений. К числу инструментов, определяющих это влияние, относятся транснациональные корпорации, базирующиеся в отдельно рассматриваемой стране. Но, несмотря на быстрое развитие ТНК из стран группы БРИКС, крупнейшая из них – китайская CITIC – до сих пор занимает лишь 60-е место в мире по величине зарубежных активов[[14]](#footnote-14).

Необходимо отметить, что на данный момент в рамках группы насчитывается уже несколько десятков полноценных ТНК, и экспорт прямых иностранных инвестиций у этих компаний характеризуется быстрым ростом. При том, что они сталкиваются со схожими проблемами в процессе наращивания экспансии, в то же время, можно выделить различные типы таких ТНК в зависимости от времени начала интернационализации, мотивов для экспорта капитала и от роли государственной поддержки. Также многие корпорации стран БРИКС зачастую конкурируют больше между собой, нежели чем с американскими или европейскими ТНК. Все вышеперечисленное приводит к тому, что в итоге заметно ограничиваются возможности для координации стратегий и усилий компаний этой пятерки.

Но, несмотря на проблемы, с которыми на сегодняшний день сталкиваются ТНК стран БРИКС, их вес в мировой экономике заметно повышается день за днем. Это наглядно проиллюстрировано в Докладе о мировых инвестициях. Согласно данным ЮНКТАД, на конец 2011 года доля стран БРИКС в мировом экспорте прямых капиталовложений составила немногим более 5%. Однако, за 16 лет их доля удвоилась, а абсолютный объем накопленных инвестиций увеличился в 13 раз. Только за 2011 год прямые инвестиции из стран БРИКС достигли 150 млрд. долл., в результате чего удельный вес группы составил 9% в их текущем мировом вывозе[[15]](#footnote-15).

Основной вклад в усиление позиций группы БРИКС в области прямых зарубежных инвестиций внесли, прежде всего, Россия и Китай. Что касается Бразилии и ЮАР, то, хотя их корпорации и заметно наращивают свои иностранные активы, но в то же время снижают свои былые сравнительно высокие показатели в мире. Несмотря на изменения в списке основных инвесторов среди группы БРИКС, они по-прежнему уступают США и ряду других развитых стран.

Однако пока еще второстепенная роль ТНК БРИКС в глобальном обороте прямых капиталовложений не умаляет значения их инвестиций в отдельно взятых регионах. Так, например, у Южно-Африканской Республики, занимающей в группе БРИКС последнее место по экспорту капитала, более 20% накопленных прямых инвестиций приходится на Африку, в то время как этот регион в целом привлек менее 3% мировых ПИИ. В частности, на долю ЮАР приходится 20% всех накопленных инвестиций в Зимбабве, около 25% в Ботсване и Свазиленде и порядка 15% в Мозамбике[[16]](#footnote-16). Также и другие страны БРИКС можно признать региональными инвестиционными лидерами.

Следует отметить, что феномен «соседства» в географическом распределении прямых инвестиций характерен не только для стран БРИКС, но также и для развитых экономик. Кроме того, по мере формирования в рамках БРИКС глобальных ТНК в специализированных отраслях, их инвестиции могут иметь большое значение и в территориально удаленных государствах. Примером могут служить некоторые российские корпорации, чья доля в общем объеме накопленных капиталовложений по данным на 2010 год превышает 10% не только в исторически и географически близких странах СНГ, но и в Ботсване, Гвинее и Буркина-Фасо. Инвесторами для африканских стран выступали «Северсталь», «Норильский Никель» и «Русал»[[17]](#footnote-17).

Что касается отраслевой специализации, то среди ключевых ТНК стран БРИКС наиболее обширно представлены компании топливно-энергетического комплекса, особенно нефтедобывающие. Но по масштабам экспансии они все еще уступают ведущим корпорациям из США и ЕС, таким как British Petroleum, Shell, Total и ExxonMobil. Вторым по объему экспорта прямых капиталовложений БРИКС является металлургический комплекс. Следует отметить, что многие из сталелитейных и горнодобывающих корпораций этой группы значатся и в числе мировых лидеров. Если же говорить в целом, то ведущие ТНК из стран БРИКС представлены в широком спектре отраслей – начиная с сельского хозяйства и заканчивая медиа-бизнесом. Еще более разнообразную отраслевую специализацию можно установить при рассмотрении 10-20 лидирующих инвесторов от каждой страны. В то же время стоит отметить, что роль иностранной деятельности у отдельных ТНК не всегда связана с их отраслевой направленностью. Так, у индийской сталелитейной корпорации Tata Steel удельный вес зарубежного капитала достигает 60%, а у российской компании «Мечел» этот показатель составляет менее 40%. Подобная ситуация прослеживается и среди нефтегазовых ТНК. У многих из них зарубежные активы не превышают 10%, в то время как у российского «Лукойла» доля прямых иностранных инвестиций составляет более 35% от общего объема[[18]](#footnote-18).

Среди узкоспециализированных корпораций БРИКС заметно выделяются многоотраслевые конгломераты, которые пока являются довольно редким явлением среди ТНК развивающихся стран. Например, в Китае широко представлены государственные концерны, созданные специально для зарубежной экспансии. Среди них известная корпорация CITIC – China International Trust and Investment Corporation. Наличие диверсифицированных холдингов в других странах группы БРИКС связано с зачастую недостаточным развитием фондового рынка и других рыночных инструментов. В итоге некоторые начавшие интернационализацию бизнеса финансово-промышленные группы так и не превратились современные «классические» ТНК с выраженной отраслевой направленностью. В качестве примера здесь можно назвать бразильскую семейную корпорацию Votorantim, которая функционирует одновременно в нескольких отраслях – в электроэнергетике, агробизнесе, целлюлозно-бумажной промышленности, черной и цветной металлургии, а также в секторе услуг. Среди менее крупных холдингов, чей зарубежный капитал однако превышает 1 млрд. долл., можно выделить индийскую группу Videocon, действующую в электронной и электро-технической промышленности, в секторах нефтедобычи и телекоммуникаций, а также российский конгломерат «Ренова», представленный в металлургии, машиностроении и энергетике[[19]](#footnote-19).

Правда, некоторые корпорации постепенно распадаются на независимые ТНК по мере своего роста. Например, основываясь на информации с официального сайта индийского концерна Tata, можно сказать, что в составе этой группы действуют 28 независимых акционерных компаний. Среди них такие известные ТНК, как Tata Motors, Tata Steel, Tata Chemicals, Tata Consultancy Services и другие. Каждая из них подотчетна своим владельцам, многие из которых не являются членами семьи Tata.

Несмотря на различные объемы экспорта капитала, примечательным фактом остается то, что как в первой десятке, так и в числе 25 лидирующих ТНК БРИКС обширно представлены все пять стран-участниц. Менее выдающиеся позиции Индии и ЮАР компенсируются успешной специализацией их лидеров – это сектор автомобилестроения в случае Индии, и сфера услуг в ЮАР. Например, у индийской Tata Motors, специализирующейся в машиностроении, зарубежные активы значительно превышают активы китайской автомобилестроительной корпорации Shanghai Automotive Industry Corporation и бразильской Embraer, занимающейся авиастроением.

Одним из факторов, определяющих неоднородность ТНК из группы БРИКС, как уже было сказано, является разные мотивы, стимулирующие их зарубежную экспансию. Прежде всего, различия в мотивации инвесторов зачастую объясняются тем, что первые шаги по интернационализации их бизнеса осуществлялись при разных исторических обстоятельствах. Современный рост интереса к инвестициям из стран БРИКС связан с созданием в последние годы крупных ТНК с большим количеством дочерних структур по всему миру, включая Европейский Союз и США. Между тем, уже в 1960-70-е годы возникли ТНК в Бразилии (в частности, строительная корпорация Camargo Correa) и Индии (гостиничная сеть Oberoi Hotels, семейный холдинг Birla). В середине 1970-х годов также началась интернационализация многих ТНК, которые на сегодняшний день занимают ведущие позиции в странах БРИКС. Так, еще в 1972 году бразильская компания Petrobras основала дочернюю фирму за рубежом с целью разведки и добычи нефти, которая спустя 5 лет активно эксплуатировала месторождение в Ираке. Вскоре после этого, месторождение было национализировано, но, к тому моменту компания уже закрепилась в Анголе и Колумбии[[20]](#footnote-20).

Более поздний относительно развитых стран процесс зарубежной экспансии в крупных развивающихся экономиках определяется во многом заимствованием опыта американских и западноевропейских корпораций, использовавших свои преимущества на мировом уровне. Соответственно, по мере реализации стратегии догоняющего развития, включающего в себя создание необходимой инфраструктуры и институтов, происходит и увеличение числа компаний, конкурентные преимущества которых необходимо укреплять за счет создания иностранных дочерних структур. Так как подобные дочерние компании создаются в результате прямых иностранных инвестиций транснациональных корпораций, то их появление является неотъемлемым этапом на пути инвестиционного развития.

Конкурентные преимущества корпораций из развивающихся стран не всегда связаны с мировым технологическим или организационно-управленческим прорывом. Даже уступая лидирующим ТНК их США, Западной Европы или Японии, они могут занять свои ниши в странах с более низким уровнем экономического развития, внедряя эффективные способы использования местных ресурсов или адаптируя свои технологии к внутренним условиям. При этом мотивация к увеличению экспорта инвестиций у ТНК развивающихся и развитых стран тоже может различаться. Например, стремление охватить новые рынки характерно как для тех, так и для других, в то время как желание сократить трудовые издержки свойственно в основном ТНК из развитых стран.

Одной из причин зарубежной экспансии является уже названный территориальный, или культурный, фактор. Территориальная и культурная близость способствует лучшей информированности компаний-инвесторов и более полному пониманию специфики нового рынка. Этим объясняется успешная экспансия индийских ТНК в Юго-Восточной Азии, а бразильских – в Латинской Америке. Для китайских инвесторов на первых этапах интернационализацию значительно облегчало наличие разветвленной диаспоры за рубежом. Можно отметить сходство расширения деятельности многих ТНК стран БРИКС с поэтапной интернационализацией некоторых компаний небольших европейских стран, которые так же в свое время отставали от ведущих мировых ТНК. Этот процесс определяется расширением и укреплением позиций компании внутри страны с последующей экспансией в соседские страны, и уже потом – в территориально отдаленные.

Что касается России, то здесь ТНК можно разделить на две большие группы в зависимости от времени начала расширения экспансии и ее мотивов. К первой группе относятся ТНК, которые были созданы еще в советский период и начали экспорт активов раньше, чем многие индийские или бразильские корпорации. Некоторые из них существуют и по сей день, как, например, созданная в 1967 году «Зарубежнефть», которая занимала 14-е место среди российских ТНК по величине прямых иностранных инвестиций согласно данным за 2011 год. Возникновение корпораций, относящихся ко второй группе, обусловлено начавшимся в конце 1990-х годов бурным наращиванием экспорта зарубежного капитала. Например, динамичное развитие российских торговых сетей в результате рыночных реформ и конкурентного давления со стороны зарубежных лидеров ритейла положило старт их интернационализации. К их числу относятся компании «Х5 Ритейл Групп», «Вестер». Похожие примеры можно найти и в секторе обрабатывающей промышленности («Евроцемент»)[[21]](#footnote-21).

Китай, подобно России, тоже имеет корпорации нескольких поколений. Так, с началом реформ Дэн Сяопина в 1980-е годы, государственные конгломераты CITIC, CNOOC (China National Off-Shore Oil Corp.), CNPC (China National Petroleum Corp.) начали вывозить капитал в целях расширения доступа к рынкам сырья и поддержки экспорта китайских товаров. Созданные в Китае ТНК постепенно приобретали конкурентные преимущества в обрабатывающей промышленности. На сегодняшний день в десятку лидирующих ТНК страны по объему зарубежных активов входят, например, компания-производитель компьютерной техники Lenovo Group и компания ZTE Corporation, специализирующаяся на производстве телекоммуникационного оборудования. Обе эти корпорации были созданы в середине 1980-х годов и довольно скоро вышли на фондовый рынок, несмотря на то, что самыми крупными пакетами их акций до сих пор владеет государство.

Однако одно из главных отличий российских ТНК от подобных компаний, возникших в развивающихся странах в 1970-80 годы заключается в том, что они были созданы на базе советских индустриальных гигантов, которые в тот период не занимались экспортом капитала только в связи с господствующей в стране плановой экономикой. С началом рыночных реформ и трансформацией экономической системы российские компании вступили в процесс форсированной интернационализации, опираясь на существующие еще с советского периода конкурентные преимущества. Также немаловажную роль в этом процессе сыграло частичное возвращение к производственным связям бывшего СССР. Хорошей иллюстрацией здесь служит концерн «Лукойл», который был образован на основе трех крупнейших советских нефтедобывающих предприятий и трех нефтеперерабатывающих заводов. Благодаря этому, уже к 1995 году «Лукойл» не только осуществлял проекты в рамках СНГ, но и инвестировал часть активов в проекты в Египте. Спустя еще 5 лет корпорация приобрела контроль над нефтеперерабатывающими заводами в Болгарии, Украине и Румынии. Сейчас одна из лидирующих российских ТНК успешно эксплуатирует преимущества, возникшие у нее задолго до 1990-х годов. Другие нефтегазовые российские компании не так активны в экспансии прямых иностранных инвестиций, но тоже вовлечены в зарубежные проекты («Роснефть», «Татнефть»). Еще активнее используют индустриальный советский потенциал российские металлургические компании. Четыре из них («Евраз», «Северсталь», «Мечел», «Норильский Никель») входят в 25 крупнейших ТНК БРИКС и выделяются тем, что их зарубежные активы сосредоточены в странах ЕС и США[[22]](#footnote-22).

Таким образом, несмотря на существующие сходства в мотивации инвесторов, ТНК стран БРИКС остаются очень неоднородными. Но в то же время они постепенно приобретают то общее, что объединяет их с ТНК развитых экономик. Дело в том, что корпорации группы БРИКС, так же, как и их корпорации США и Европы, приобретают дочерние филиалы за рубежом не только в целях использования своих конкурентных преимуществ, но также и для преодоления свойственного им отставания, чаще всего в сфере технологий. Зачастую китайские, немного реже российские и индийские компании покупают фирмы, которые испытывают временные финансовые трудности. В итоге выгоду получают обе стороны – для ТНК пятерки БРИКС это доступ к интеллектуальным ресурсам, а для их дочерних структур – возможность продолжать деятельность на мировом рынке.

Таким образом, можно сказать, что, несмотря на неоднородность транснациональных корпораций из стран БРИКС, их объединяет укрепление позиций на мировом рынке.

1. **Возникновение и развитие транснациональных корпораций в Индии**

Вопрос о становлении индийских транснациональных корпораций и тенденциях, характеризующих впоследствии их развитие, изучается исследователями с начала 1970-х годов. Ученые сходятся во мнении, что процесс эволюции корпораций в Индии наиболее полно и точно характеризует концепция «двух волн». Период с 1960-х до 1991 года представляет собой первую фазу, или волну, развития индийских ТНК, а вторая волна определяется периодом с 1991 года и по настоящее время соответственно[[23]](#footnote-23). За эти годы процесс экспорта прямых иностранных инвестиций, производимых ТНК из Индии, претерпел различные изменения. Эти изменения коснулись всех сторон деятельности ТНК, включая структурное и географическое распределение их инвестиций, различные формы собственности и ведения бизнеса, а также мотивы для интернационализации индийских компаний и способы ее достижения. Эти и некоторые другие вопросы будут освещены во второй главе работы.

* 1. **Этапы становления индийских ТНК**

Появление индийских фирм, инвестирующих за рубеж, датируют началом 1960-х годов. Текстильная фабрика в Эфиопии, созданная Birla Group в 1960 году, а также дочерняя компания Tata Group в Швейцарии (1961 год) положили начало вывозу прямых иностранных инвестиций из Индии. Другие промышленные конгломераты, такие как Thapar, JK Singhania, Maftlala и Godrej стали участниками этого процесса немного позже. Индийские частные компании стали пионерами среди развивающихся стран по экспорту капитала за рубеж. Государственные же компании, за исключением редких случаев, оставались в стороне.

В течение первой волны развития, а именно в период с 1960 по 1990 год, возможности инвестирования за рубеж для индийских компаний были очень ограничены. Вывоз капитала осуществлялся только небольшой группой крупных семейных предприятий, в числе которых были уже названные Birla, Tata, Kirloskar и Thapar. В результате по данным на 1976 год объем накопленных индийских инвестиций составил 38 млн. долларов. В течение следующего десятилетия процесс инвестирования за рубеж расширялся, но весьма невысокими темпами. К 1986 году объем накопленных инвестиций, произведенных компаниями из Индии, увеличился в 2,5 раза и составил 90 млн. долл. Однако, этот показатель выглядит более чем скромно на фоне достижений других развивающихся стран. Так, бразильские компании инвестировали за рубеж 39 млрд. долл., китайские – 1,3 млрд. долл., мексиканские – 2,3 млрд. долл.[[24]](#footnote-24) Количество компаний, экспортирующих капитал, выросло за этот период с 11 в начале 1960-х годов до 146 в 1989 году.

Есть несколько факторов, объясняющих причины невысокого уровня зарубежного инвестирования индийских компаний во время первой волны. Прежде всего, возможности для интернационализации индийских фирм были существенно ограничены в связи с медленным расширением национального рынка и в результате мер ограничительной государственной политики. Существующий режим регулирования инвестиций требовал не только предварительного разрешения на вывоз капитала, но и включал в себя множество бюрократических процедур. Режим вводил ограничения, как на объем инвестиционного проекта, так и на возможную долю собственности в нем индийской компании. Во-вторых, низкий уровень активности индийских фирм в зарубежном инвестировании в период до 1991 года был последствием политики протекционизма, значительно ограничивающей возможности компаний для экспорта товаров и услуг. В связи с этим, индийские предприятия обладали слабыми знаниями и испытывали недостаток опыта для функционирования на мировом рынке. Низкая зависимость индийской экономики от экспорта в целом значительно снижала мотивацию компаний для инвестирования за рубеж. Индийские политики, наконец, признав эффективность прямых иностранных инвестиций для продвижения национального экспорта и укрепления сотрудничества с другими развивающимися странами, разрешили проведение зарубежных операций, но лишь для небольшого количества отдельно взятых компаний.

Начало 1990-х символизирует новую волну в развитии индийских транснациональных корпораций и характеризуется появлением в это время в Индии ТНК, способных составить конкуренцию успешных компаниям из развитых стран. Именно этот период характеризуется резким ростом объемов прямых иностранных инвестиций, произведенных индийскими ТНК. Общее число компаний, производящих вывоз капитала, увеличилось со 146 в 1989 году до 2104 к концу 2006 года. В период с 1991 по 2003 год экспорт зарубежных инвестиций из Индии увеличился на 809%. Этот показатель существенно выше соответствующих показателей инвестирующих за рубеж компаний из Китая (805%), Кореи (611%), Бразилии (116%) и Гонконга (90%)[[25]](#footnote-25). К 2011 году объем вывоза капитала из Индии достиг 19,2 млрд. долл. Благодаря столь быстрому темпу развития, общий объем накопленных инвестиций в 2000 году увеличился в 14 раз по сравнению с 1990 годом (со 124 млн. долл. до 1,7 млрд. долл. соответственно). Общий объем индийских прямых инвестиций за рубежом по итогам 2011 года достиг 111,3 млрд. долл.[[26]](#footnote-26)

Очевидно, что вторая волна отражает настоящий бум инвестиционной деятельности индийских ТНК. Мотивом для глобального расширения предприятий в этот период служило множество факторов. Нарастающий процесс либерализации внешней торговли и инвестиционного режима, а также постепенная либерализация внутренней экономической политики позволили индийским компаниям применять свои конкурентные преимущества и совершенствовать инфраструктуру и основные институты. Особые усилия прилагаются к достижению технологической независимости индийских компаний. ТНК в Индии очень быстро овладели основными инструментами глобального рынка и успешно внедрили их в свою деятельность, используя открывшиеся трансграничные возможности ведения бизнеса. В различных отраслях индийской экономики появляются корпорации с более высоким уровнем конкурентных преимуществ, основанных на использовании современной технологии, навыков, интересных управленческих решений, а также на высоком качестве продукции и масштабах производства. Эти приобретенные нематериальные активы рассматриваются в качестве лучшего инструмента технологически слабых индийских компаний для быстрого повышения их конкурентоспособности в целях обеспечения их выживания на глобальном рынке и сокращения отставания от развитых экономик. Более того, корпорации начинают активно инвестировать за рубеж, чтобы обеспечить себе доступ к источникам природных ресурсов и сырья (газ, нефть, медь, алюминий и сталь). Либерализация государственной политики в отношении прямых иностранных инвестиций, включая такие меры как предоставление автоматического разрешения для экспорта капитала и разрешение на привлечение финансовых ресурсов для приобретения компаний за границей, дала новый толчок к расширению операционной деятельности индийских предприятий.

* 1. **Региональная структура инвестиций**

Эволюция индийских ТНК сопровождалась интересной региональной специализацией компаний. К 2010 году образовалось три категории корпораций в зависимости от их региональных предпочтений в инвестировании. Так, 1283 индийские компании ограничивают свою деятельность исключительно кругом развивающихся стран; другая группа включает в себя 1475 компаний, функционирующих только на развитых рынках. И, наконец, в третьей категории представлены ТНК, которые не имеют четкой региональной специализации и активно инвестируют как в развитые, так и в развивающиеся страны[[27]](#footnote-27). Чем же объясняются подобные различия в региональной структуре зарубежных инвестиций индийских компаний?

Географическое распределение индийских инвестиций во время первой волны развития было в значительной степени ограничено группой развивающихся стран. Так в 1976 году на развивающиеся страны приходилось 90% экспорта индийского капитала, а к 1986 году этот показатель достиг 96%. Развитые страны не являлись важными реципиентами индийских инвестиций. Их доля в общем объеме накопленных инвестиций к началу 1990-х годов составляла лишь 3%. В пределах развивающегося региона экспорт индийского капитала фокусировался, прежде всего, на ряде стран Западной и Восточной Африки, а также Юго-Восточной Азии. Наиболее предпочтительными направлениями для инвестирования являлись Малайзия, Индонезия, Кения, Таиланд, Сингапур и Нигерия[[28]](#footnote-28).

Ориентация индийских корпораций на развивающиеся страны частично отражает характерные на тот момент преимущества компаний. Отмечается, что источники конкурентоспособности индийских фирм заключались в их способности копировать зарубежные технологии и имплементировать их в свою деятельность в более рентабельной форме, тем самым подстраиваясь под спрос и условия на развивающихся рынках. Чаще всего такие технологии были не самыми передовыми, но и они служили значительным преимуществом в условиях конкуренции с компаниями других развивающихся стран со слаборазвитым патентным правом. Это стало одним из главных мотивов для инвестирования в развивающиеся регионы. Немаловажным фактором, определяющим решения индийских инвесторов, было существующее в то время в развивающихся странах благоприятное представление об инвестициях из таких же развивающихся стран. Более того, на территориальное распределение индийских инвестиций большое внимание оказывала политика сотрудничества «Юг-Юг», нацеленная на развитие региона Юго-Восточной Азии, а также такие основополагающие факторы международной торговли, как географическая, историческая и культурная близость регионов.

Структура экспорта инвестиций претерпела значительные изменения с наступлением второй волны развития индийских ТНК. Общее количество стран-реципиентов, которое в 1980 году составляло 37, увеличивается к 2006 году до 127. Все большее внимание инвесторов из Индии начинают привлекать развитые страны. Их доля в общем объеме накопленных за рубежом индийских инвестиций возросла до 41% в 1995 году и продолжала оставаться выше 30% в течение следующих 10 лет[[29]](#footnote-29). Примечательно то, что среди развитых стран лидирующие позиции по привлечению инвестиций занимают Соединенные Штаты и ведущие страны Европейского Союза (прежде всего Великобритания). В 2006 году США и Великобритания аккумулировали соответственно 15% и 6% от общего объема индийских инвестиций. Развивающиеся страны, напротив, все меньше привлекают индийских инвесторов - за период с 1986 по 2006 их доля уменьшилась вдвое. Примечательно то, что на фоне общего падения доли развивающихся стран в общем объеме экспортируемых индийскими компаниями инвестиций, страны СНГ заметно укрепили свои позиции, и их доля увеличилась с 5% в 1995 году до 17% в 2006[[30]](#footnote-30).

Причинами столь резкого роста привлекательности развитых стран для индийских инвесторов могут служить, во-первых, значительное усовершенствование индийских технологий, а во-вторых, появление ТНК в новых отраслях, ориентированных на спрос в развитых странах (например, производство программного обеспечения). Годы усилий, потраченных на достижение технологической независимости, прошли не зря, и начало 1990-х годов символизирует появление нового типа индийских корпораций, создающих свою интеллектуальную собственность и использующих собственные инновации. Примером могут служить многие компании фармацевтического сектора, которые на сегодняшний день успешно конкурируют на мировом рынке благодаря внедрению собственным технологиям и оптимизации процессов производства. Глобальная стратегия расширения и, соответственно, инвестирования за рубеж, стала для таких компаний отличным инструментом для максимизации прибыли, полученной за счет использования их нематериальных активов.

Растущее значение развитых стран для индийских ТНК также было связано с расцветом новых отраслей индийской экономики. Так, развитые экономики явились главным источником возможностей для индийских производителей программного обеспечения на пути к их развитию и интеграции в мировую экономику. Поскольку большая часть деятельности компаний этого сектора подразумевает близость к заказчикам из развитых стран, индийские компании активно использовали прямые иностранные инвестиции в целях создания филиалов и дочерних предприятий за рубежом, а также для поглощения иностранных конкурентов и получения доступа к новым рынкам и дополнительным нематериальным активам.

В последние годы основная часть индийских зарубежных инвестиций направлялась лишь в несколько стран, среди которых Сингапур, Маврикий, США, Нидерланды и британские Виргинские острова. Так, по оценкам Резервного Банка Индии, на них пришлось более 2/3 всего объема зарубежных инвестиций[[31]](#footnote-31). Инвестирование в офшорные зоны является одной из характерных особенностей индийских ТНК, которая будет подробнее рассмотрена в третьей главе.

* 1. **Отраслевая и секторальная структура инвестиций**

Эволюция индийских ТНК времен первой и второй волны развития коснулась различных секторов и отраслей экономики. Первый этап характеризуется значительным преобладанием промышленного сектора в отраслевом распределении индийских зарубежных инвестиций. Наибольшая концентрация индийского капитала наблюдалась в текстильной и пищевой промышленности, за ними следовало производство транспортных средств и минеральных удобрений. Примечателен тот факт, что нефтегазовая отрасль не являлась в то время приоритетной для индийских инвесторов.

Расширение деятельности компаний сектора услуг и их инвестиционной деятельности происходило значительно быстрее по сравнению с предприятиями производственного сектора. Это привело к постепенному снижению доли промышленного сектора в структуре инвестиций индийских компаний. Их доля составляла 94% в 1980 году, к 1990 году она снизилась до 62%, а в 2007 составляла всего 42% от общего объема. Ведущими отраслями промышленности теперь становятся фармацевтика, автомобилестроение и производство химикатов и удобрений[[32]](#footnote-32).

Доля сектора услуг, напротив, в период с 1980 по 2007 год выросла на 31% (с 4% до 35% соответственно)[[33]](#footnote-33). При этом индийские ТНК не ограничиваются инвестированием средств лишь в финансовый сектор или торговлю. В рамках сектора услуг доминируют инвестиции, производимые в сектор информационных технологий, услуги связи и транспортные услуги.

Появление в индийской экономике таких наукоемких сегментов, как фармацевтика и информационные технологии, знаменует новый этап в развитии транснациональных компаний и повышение их значимости на мировом рынке высокотехнологичной продукции. С начала 1990-х годов все больше индийских компаний фокусируют свою деятельность на наукоемких отраслях и увеличивают свои затраты на научно-исследовательскую деятельность. Например, такие известные индийские фармацевтические корпорации, как Ranbaxy и Dr. Reddy’s Laboratories испытали значительный подъем на глобальном рынке именно за счет инвестиций в НИОКР, направленных на разработку новой продукции. Можно смело сказать, что успех большей части современных ТНК из Индии основан на использовании передовых технологий, как в производстве товаров, так и в предоставлении услуг.

Кроме того, большое значение на втором этапе развития индийских ТНК отводится первичному сектору, в частности инвестированию в энергетические отрасли. Их доля в общем объеме прямых иностранных инвестиций в 2007 году составила 22,5%[[34]](#footnote-34).

Отраслевая структура инвестирования индийских компаний, сложившаяся на современном этапе, отлично прослеживается при анализе специализации 100 ведущих индийских ТНК в 2012 году в рейтинге, составленным изданием The Economic Times. Согласно этим данным, 15% лидирующих корпораций индийского рынка относятся топливно-энергетическому сектору. Среди них успешно конкурирующие на мировом рынке «Indian Oil Corporation» (первая строчка рейтинга), «Bharat Petroleum Corporation» и «Hindustan Petroleum Corporation», занимающие третью и четвертую позиции рейтинга соответственно. Список включает в себя 8 компаний-сталепроизводителей, наиболее известная из которых «Tata Steel», и 6 компаний, занимающихся добычей металлов и минеральных руд (например, «Hindalco Industries»). 33% лидирующих индийских ТНК относятся к промышленному сектору, 7 из которых специализируются на автомобилестроении. Всемирно известная «Tata Motors» занимает 6 строчку рейтинга. Наиболее широко в рейтинге представлены ТНК сектора услуг – таких насчитывается 35. Наибольшая их доля приходится на финансовый и банковский сектор – 23 компании из 100. Также среди компаний сектора услуг много корпораций телекоммуникационной сферы («Bharti Airteil», «Reliance Communications»), IT-сектора («Wipro», «Infosys»)[[35]](#footnote-35).

В итоге можно сделать вывод о том, что отраслевая структура индийских зарубежных инвестиций достаточно диверсифицирована и включает в себя все ключевые для развития ТНК сферы.

* 1. **Стратегии собственности и контроля**

Важной особенностью, характеризующей политику вывоза индийских инвестиций во время первой волны, является условие миноритарного участия индийских компаний в контроле над их зарубежными предприятиями. На протяжении многих лет, начиная с 1960 года, индийские инвесторы в процессе расширения их зарубежной деятельности предпочитали полному владению стратегические альянсы или форму совместных предприятий. Изначально, политический режим Индии определял допустимый предел доли собственности корпораций как 49%. Поэтому неудивительно, что в течение рассматриваемого периода индийские корпорации традиционно обладали невысокой долей контроля над зарубежными предприятиями. Количество индийских компаний, контролирующих от 75% капитала своих филиалов и выше, было очень небольшим – около 4-5% от общего числа инвестирующих за рубеж компаний в 1980-х годах[[36]](#footnote-36).

Но даже после смягчения политики регулирования ПИИ в конце 1970-х годов, индийские компании продолжали выбирать совместные предприятия как наиболее эффективную стратегию интернационализации. Доля совместных предприятий в общем объеме зарубежных инвестиционных проектов выросла с 62% в 1960-х до 70% в 1980-х годах[[37]](#footnote-37). Это, вероятно, связано с тем, что инвестиции в создание совместных предприятий предполагают минимизацию рисков индийских фирм, имевших на тот момент небольшой опыт в трансграничном экспорте капитала. Инвестирование в совместные предприятия предоставляло компаниям из Индии доступ к локальным ресурсам принимающих стран, их инфраструктуре и рынку.

С начала 1990-х годов индийские ТНК отдают явное предпочтение созданию дочерних компаний со стопроцентным участием. В итоге уже спустя 10 лет их доля в общем объеме инвестиционных проектов возросла до 70%[[38]](#footnote-38). Очевидно, что создание дочерних предприятий с обретением полного контроля над ними, стало новой тенденцией в развитии и расширении деятельности корпораций из Индии.

Чем же объясняются эти изменения в предпочтениях индийских инвесторов? Теория интернационализации, известная как модель Упсала, гласит, что интернационализация обычно является «возрастающим» процессом, который зависит от опыта компании и ее знаний о внешних рынках[[39]](#footnote-39). Авторы теории утверждают, что в начале этого процесса фирмы выбирают наименее рисковые формы, которые не требуют значительного переноса ресурсов за рубеж, а затем переходят постепенно к более рисковым. Индийские компании, двигаясь небольшими шагами в направлении интернационализации, накапливают все больше знаний и опыта, чтобы впоследствии чувствовать себя более уверенно и независимо в процессе зарубежного инвестирования. Тем не менее, эта модель может быть применима лишь к деятельности небольшой группы индийских фирм в период с 1960-х по 1980-е годы. Большинство же компаний из Индии в это время только начинают использовать инструмент прямых иностранных инвестиций в своей деятельности.

Было бы ошибочно считать, что решение о выборе полного контроля над дочерними предприятиями было свойственно только тем индийским компаниям, которые инвестировали в низко-технологические отрасли. Опыт показывает, что с начала 1990-х годов индийские фирмы из различных отраслей (включая сектор услуг), ориентированные как на высокий, так и на более низкий уровень используемых технологий, предпочли форму полного владения более популярной в течение первой волны форме совместных предприятий. Наступление второй волны развития индийских ТНК характеризуется увеличением доли дочерних предприятий в общем объеме инвестиционной активности в таких наукоемких отраслях, как машиностроение и электротехническое производство, транспорт, фармацевтика и химическая промышленность. В прошлом, индийским компаниям удавалось конкурировать в этих отраслях за счет продуманной ценовой политики; впоследствии же, технологическое превосходство становится ключевым аспектов в вопросе международной конкуренции, и компании начинают прикладывать максимум усилий для модернизации существующих технологий и создания новых. Поэтому вполне логично, что на этапе, когда индийские корпорации уже овладели технологическим преимуществом, они более мотивированы на самостоятельное владение и управление своими дочерними фирмами. Таким образом, выбор в пользу полного владения во многом отражает стремление индийских компаний сохранить и защитить свои преимущества, а также обладать большей гибкостью и независимостью в глобальном бизнесе.

Стоит отметить, что выбор стратегии собственности и контроля для индийских ТНК часто основывался на региональном признаке. Так, компании из Индии всегда останавливались на выборе формы полного владения при выходе на рынки развитых стран. В период с 1960 по 2008 год доля дочерних компаний, находящихся в полном владении, составила в среднем около 76% от общего объема интернациональных проектов индийских корпораций в развитых странах. Противоположная ситуация наблюдается в процессе инвестирования в развивающиеся экономики, где компании предпочитают выходить на рынок при помощи создания совместных предприятий с локальными игроками. Эта тенденция все четче просматривается с годами – в 1980-х доля совместных предприятий составляла 18% от общего объема индийских инвестиций в развивающиеся регионы. К 1990 году эта доля выросла до 41%, а затем достигла 72% в начале 2000-х[[40]](#footnote-40).

Тот факт, что индийские ТНК предпочитают выходить на развивающиеся рынки посредством создания совместных предприятий, а на развитые – путем основания дочерних компаний в полном владении, является достаточно необычным для международного бизнеса с точки зрения того, что конкуренция на развитых рынках намного жестче и требует большего опыта и сильных преимуществ. Однако исследования показывают, что такой характер инвестирования основывается на различных видах экономической деятельности, осуществляемой индийскими компаниями в развитых и развивающихся странах. Ранние инвестиционные проекты индийских ТНК в развитых странах относились по большей части к сектору услуг (например, торговля, консалтинг и инженерные услуги), в то время как производственная деятельность концентрировалась в развивающихся регионах. В отличие от производства товаров, процесс предоставления услуг не такой капиталоемкий, и, соответственно, требует относительно малых затрат и ресурсов. Эти различия и определили во многом выбор индийских материнских компаний в пользу обретения полного контроля над своими зарубежными предприятиями в развитых странах.

Как уже было сказано, вторая волна развития индийских ТНК, с точки зрения стратегии собственности, характеризуется стремлением компаний к полному владению своими зарубежными предприятиями. До начала 2000-х годов строительство новых предприятий (greenfield operations) и создание филиалов за рубежом были основными инструментами на пути индийских компаний к интернационализации. Однако уже в начале 21 века ТНК из Индии начинают проводить свою международную экспансию путем поглощения других иностранных компаний.

* 1. **Слияния и поглощения**

Итак, с начала 2000-х годов стратегия поглощения становится приоритетной для все большего числа индийских компаний. ТНК из Индии потратили более 70 млрд. долларов на приобретение 976 зарубежных предприятий в период с 2000 по 2010 год[[41]](#footnote-41). В течение этого времени значительно увеличилось как количество самих поглощений, так и количество индийских материнских компаний, производящих поглощения. В 2000 году индийским бизнесом было поглощено 25 зарубежных компаний, а к 2009 году их количество увеличилось до 277[[42]](#footnote-42). Исследования показывают, что приобретение иностранных компаний является менее рисковым и более простым инструментом для интернационализации бизнеса, позволяющим обрести доступ к новым технологиям, навыкам и накопленному опыту. Исходя из перечисленных мотивов, рынки развитых стран предстают идеальным направлением для индийского инвестирования, так как они являются центром сосредоточения передовых технологий и обладают объемными внутренними рынками. Более 83% зарубежных приобретений в период с 2000 по 2010 год были произведены в развитых странах, и около половины из них пришлись на США. Что касается развивающихся стран, то в этом случае поглощения обычно ориентированы на получение доступа к природным ресурсам (газ, нефть, разные виды полезных ископаемых).

Если рассматривать отраслевую структуру поглощений, то здесь главную роль играют ТНК из таких высокотехнологичных отраслей, как IT и фармацевтика. На долю IT-компаний приходится 56% всех поглощений за последнее десятилетие, на долю фармацевтических – 10%[[43]](#footnote-43). Эти две категории индийских ТНК наиболее активно, а порой даже агрессивно, используют поглощения на пути к расширению бизнеса. Этот процесс принял огромные масштабы в последние несколько лет. Причем большинство индийских приобретений в IT-секторе не являются крупномасштабными и дорогими, но они нацелены на новые рынки (в основном, европейские) и на конкретные, узкоспециализированные навыки. Согласно данным за 2012 год, деятельность индийских корпораций IT-сектора в сфере слияний и поглощений превысила 1,4 млрд. долларов, где 640 миллионов пришлось на европейские страны, и чуть меньше – 590 миллионов – на США и Канаду. В апреле текущего года была осуществлена важная сделка между индийским IT-гигантом Tata Consultancy Services и французской компанией Alti SA, оцениваемая в 75 млн. долларов. Аналитики прогнозируют значительное количество индийских поглощений в 2013 году[[44]](#footnote-44).

Большое количество сделок по поглощению в 2012 году присуще и фармацевтической индустрии. Лидеры индийского фармацевтического рынка в лице Sun Pharma, Cipla и Dr. Reddy’s Labs пополнили список своих приобретений американскими компаниями URL Pharma, DUSA Pharma и голландской OctoPlus N.V.[[45]](#footnote-45) Год за годом индийские фармацевтические ТНК занимают все более высокие позиции в мире, во многом благодаря успешно проводимой политике слияний и поглощений.

Однако, не смотря на большую значимость фармацевтического и IT-секторов для индийской экономики, наиболее крупномасштабные поглощения происходили в производственных отраслях и топливно-энергетическом секторе. Ниже будут приведены 12 крупнейших в истории индийских корпораций поглощений, которые не уступают ведущим ТНК мира ни по объемам сделок, ни по их значимости.

1. Итак, самым крупным поглощением считается сделка между индийской компанией Tata Steel и английской Corus в 2006 году. Объем сделки оценивается в невероятную сумму – 12,98 млрд. долларов. Tata Steel является второй по величине сталелитейной компанией в Индии и одной из ведущих на мировом рынке.
2. На втором месте стоит Bharti Airteil – крупнейший поставщик мобильной связи в Индии. В 2010 году компания приобрела африканского провайдера Zain Africa за 10,7 млрд. долл., увеличив тем самым число своих клиентов на 180 миллионов человек.
3. Третье место занимает поглощение индийской компанией-производителем алюминия Hindalco Industries канадской компании Novelis в 2007 году. Приобретение обошлось индийским инвесторам в 5,73 млрд. долл.
4. Следующая сделка относится к энергетическому сектору. Компания ONGC, контролирующая большую часть индийских месторождений нефти, а также добывающая 48% общего объема газа, прибрела в конце 2012 года казахскую корпорацию Kashagan Oilfields за 5 млрд. долл. После заключения сделки, акции ONCG на фондовом рынке выросли на 8%.
5. На пятом месте также находится приобретение ONCG. В 2008 году индийская энергетическая корпорация поглотила английскую компанию Imperial Energy. Сделка оценивается в 2,62 млрд. долл.[[46]](#footnote-46)
6. Далее следует одна из ключевых сделок индийского машиностроения – приобретение индийской компанией Tata Motors английских брендов Jaguar Cars и Land Rover за 2,3 млрд. долл. Tata Motors входит в десятку крупнейших производителей автомобилей в мире, а по производству грузовиков и автобусов занимает в мировом рейтинге четвертое и второе место соответственно.
7. В 2010 году ведущая инвестиционная компания в Индии **Arcapita Bank BSCc** в партнерстве с индийской **Tanti Group of Companies приобрела китайскую энергетическую компанию Honiton Energy за 2 млрд. долл. Целью этих инвестиций была разработка новых ветряных мельниц для производства 1,650 Мвт мощности в Китае.**
8. **Следующая по масштабам сделка была осуществлена в 2011 году между индийским конгломератом Adani Enterprises, успешно ведущим деятельность в различных отраслях, включая энергетику, сельское хозяйство и логистику, и австралийской компанией Port Terminals. Поглощение было оценено в 1,97 млрд. долл. и обеспечило индийским инвесторам доступ к обширному австралийскому рынку.**
9. **Девятую строчку занимает приобретение Essar Global, еще одной индийской сталелитейной компании, канадской корпорации Algoma Steel, функционирующей на рынке уже более ста лет. Объем сделки составил 1,96 млрд. долл.**
10. **И, наконец, десятку крупнейших поглощений закрывает сделка 2007 года между индийской компанией Reliance Industries и американской Oil & Gas Assets. Владелец индийской корпорации Мукеш Амбани является самым богатым человеком Индии. Его интерес к Oil & Gas Assets объясняется тем, что компания обладает контролем над крупнейшими месторождениями газа в Пенсильвании. Покупка американской газодобывающей компании обошлась индийскому инвестору в 1,7 млрд. долл.**[[47]](#footnote-47)

Статистика поглощений с участием индийского капитала в очередной раз доказывает то, что индийские ТНК успешно расширяют свою инвестиционную деятельность и становятся важными игроками на мировом рынке.

1. **Современные транснациональные корпорации в Индии**

Не смотря на то, что инвестиционная активность транснациональных корпораций в Индии пока существенно ниже, чем в таких развивающихся странах, как Китай или Россия, индийские компании продолжают стремительно расширяться в глобальной экономике, используя современные стратегии и инструменты интернационализации. В связи с тем, что становление и последующее развитие индийских ТНК происходило в довольно специфических условиях, диктуемых национальным режимом и внутренней политикой, для них характерны некоторые особенности, которые будут подробно рассмотрены ниже.

**3.1. Особенности индийских ТНК**

В процессе интернационализации ТНК в Индии, важную роль играют следующие конкурентные преимущества, характерные для большинства корпораций развивающихся стран:

– приоритетные условия для инвестиционной деятельности благодаря размеру или монополистическому статусу корпорации, в частности при достижении ею доминирующей позиции на национальном рынке;

– доступ к сырью и производственным ресурсам;

– наличие дешевой и при этом достаточно квалифицированной рабочей силы и человеческих ресурсов (например, индийские ученые и инженеры в сфере информационных технологий и коммуникаций);

– возможность быстрой адаптации и внедрения передаваемых технологий и информации;

– отраслевое отсутствие дефицита финансовых ресурсов;

– маркетинговые решения, особенно применимые на рынках других развивающихся стран;

– управленческие способности к поиску и использованию глобальных возможностей и ресурсов, особенно со стороны иностранных партнеров, а также к их координированию с потенциалом и имеющимися в распоряжении ресурсами;

– активная поддержка развивающихся рынков со стороны государства, начиная с традиционных форм торгового протекционизма и заканчивая новыми формами стратегической торговой политики и общественной или государственной собственности.

По мере того, как экономика Индии становится все более открытой для международной конкуренции, индийские ТНК сталкиваются с необходимостью все больше конкурировать с другими ТНК как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Такая конкуренция способствует качественному повышению уровня их деятельности и формированию фирменных конкурентных преимуществ с расширением возможностей для конкуренции на зарубежных рынках.

Отличительной чертой структуры индийской экономики является доминирующая позиция больших «домов», или конгломератов. Преобладание таких организаций опровергает традиционный принцип западного менеджмента, в соответствии с которым компании должны фокусироваться на ключевых сферах их деятельности и отсекать не-ключевые виды деятельности. Такие организации могут на самом деле быть эффективными, поскольку они способны более успешно, чем узкопрофильные компании, противостоять рыночным и институциональным препятствиям. Крупные дома, такие как, Tata, BirlaKirloskar, Mahindra, T.V. SundaramGroup, Mafatlal, Bajaj, Singhania, Walchand, Mittal и т.д., играют ключевую роль в вывозе прямых инвестиций из Индии.

Специфика индийских ТНК обусловлена существованием в Индии управляющих агентств – особой формы английских колониальных монополий. Они взаимодействовали с главой колониальной администрации в Индии и английской бюрократией. Управляющие агентства распределяли британский капитал между созданными ими предприятиями и контролировали весь капитал, функционировавший в Индии. При этом ни одна монополия не имела ярко выраженного производственного направления, за исключением сталелитейной компании Таtа. По форме это были монополии, а по сути, они сохраняли еще колониальные структуры, обусловленные социально-экономическим базисом, из которого формировались. Нынешние ТНК сохранили во многом эти черты.

Для индийских компаний-конгломератов не характерна концентрация производства, капиталистический уклад растет, но не является господствующим в экономике страны с крайне узким рынком и сосуществует с докапиталистическими формами. Перенакопление денежного капитала и отсутствие условий для его эффективной реализации ввиду отсутствия современной развитой инфраструктуры, необходимой научной базы, и рынка для продукции привели к неравномерному перенакоплению капитала. Именно высокотехнологичным отраслям удалось сделать прорыв и выйти на международный рынок в условиях отсутствия возможностей для их развития на внутреннем.

Говоря о преимуществах таких «домов» при осуществлении инвестирования за рубеж необходимо отметить следующее:

– во-первых, гипотетически большие «дома» функционируют как внутренние рынки капитала, которые могут быть использованы для субсидирования прямых иностранных инвестиций;

– во-вторых, большие конгломераты предлагают возможности для перемещения людей, например менеджеров с международным опытом или ключевого технического персонала, между различными подразделениями;

– в-третьих, на данном этапе развития экономики индийские конгломераты еще не способны маневрировать капиталом между самыми разными отраслями в силу узости рынка, как было сказано выше, и низкой покупательной способности большей части населения.

Развитие индийских ТНК связано с высокой эффективностью индийского рынка капитала. Стандартная индийская ТНК, в отличие от китайской, является частной и торгуется на биржах, в том числе западных. Кроме того, работая в условиях разумного финансового законодательства и корпоративного управления, индийские компании в целом отличаются устойчивыми балансами и надежным кредитным рейтингом. Вследствие этого индийским ТНК удалось вовлечь в свою деятельность международные банки и приобрести их активы. Важным фактором стал также значительный рост капитализации публично-торгуемых индийских ТНК в середине первой декады ХХ в., что позволило им привлечь значительное количество капитала и увеличить доступность как внутренних, так и внешних займов. Привлеченный капитал направлялся также и на внешние инвестиции[[48]](#footnote-48).

Помимо крупных индийских компаний, наподобие Tata, есть другие, право собственности и контроль над которыми имеют двойственный характер. Судя по официальным данным о притоке иностранных инвестиций, некоторые из них инвестировали также и в самой Индии, притом в ряде случаев с использованием офшоров и офшоропроводящих стран. В целом, в то время как некоторые индийские компании делают ставку на технологическое развитие, ряд экспортеров инвестиций не обладает преимуществами, за исключением тех финансовых ресурсов, которые были накоплены благодаря инвестициям в ценные бумаги и аккумуляции прибыли в ходе выброса новых ценных бумаг на растущий фондовый рынок. Этим во многом объясняется тенденция инвестирования индийских ТНК в офшорные зоны в последние годы. В 2011 году на офшорные страны приходится 72,57% от общего объема вывоза индийских прямых инвестиций, которые направлены преимущественно в Сингапур (23,97%) и Маврикий (35,54%), а также Нидерланды (4,14%), Кипр (4,13%), ОАЭ (4,96%), Британские Виргинские острова (1,77%), Остров Мэн (1,55%) и Каймановы острова (1,00%)[[49]](#footnote-49). Более того, основная масса прямых инвестиций в Индию также поступает из офшоров. При этом на Маврикий приходится порядка 43%, на Сингапур – 17%, на Кипр – 5%. Многие индийские компании, инвестирующие за рубеж, в основном используют свои заграничные дочерние компании или создают холдинговые компании или компании специального назначения в офшорных финансовых зонах или других региональных финансовых центрах.

Такие компании функционируют в качестве каналов мобилизации средств для инвестиций в другие страны. Они удобны в основном с деловой и юридической точек зрения, а также ввиду налоговых преимуществ и более легкого доступа к финансовым ресурсам. Огромное количество компаний использует такие офшорные страны как Маврикий, для инвестирования в Индию, Китай, Индонезию. Уже на протяжении 28 лет, с момента подписания налогового соглашения, такие компании, как «Caterpillar», производитель землеройной техники, а также «Citigroup» и «Wells Fargo», через свои дочерние компании в Маврикии инвестируют в Индию. Маврикий освобождает иностранные компании, организовывающиеся бизнес в стране, от налогообложения, также между Индией и Маврикием подписан договор об избежание двойного налогообложения, что дает преимущество компаниям, инвестирующим в Индию через Маврикий. Выгодные налоговые соглашения не только защищают добросовестных инвесторов от двойного налогообложения и способствуют росту потоков инвестиций, но и являются причиной циркуляции нелегального капитала.

В случае с Индией кругооборот капитала с использованием офшоров представляет собой вывоз его в Маврикий, а затем под видом иностранного он возвращается на родину. Таким образом, вместо долгосрочных зарубежных инвестиций в страну поступает отечественный капитал, не обремененный налоговой нагрузкой. И количество таких индийских предпринимателей, оперирующих в Индии под видом офшорного инвестора, неуклонно растет. По оценкам министерства финансов Индии, «благодаря» Маврикию, ежегодно Индия недополучает около 600 млн. долл. налоговых поступлений[[50]](#footnote-50). После ряда скандалов и налоговых проверок в данной связи, Сингапур стал рассматриваться в качестве приоритетного направления для ввоза и вывоза капитала. Согласно официальной политике, Сингапур запрещает создание фиктивных компаний, формально существующих, но не ведущих никакой деятельности, и компаний-однодневок.

В Сингапуре ставка корпоративного налога составляет 8,5% на прибыль до 300 000 долл. и 17% для большей прибыли, в то время как в Индии ставка корпоративного налога на прибыль составляет 30,9% на налогооблагаемый доход размером до 10 млн. рупий и 33,9% на налогооблагаемый доход выше 10 млн. рупий[[51]](#footnote-51). В отличие от Индии, в Сингапуре нет налога на дивиденды и налога на прирост капитала. Между Индией и Сингапуром также подписано Соглашение о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве (с 2005 г.), которое представляет собой пакет документов о торговле товарами, услугами, инвестициях и сотрудничестве в таких сферах, как образование, интеллектуальная собственность, авиасообщение, страхование, межбанковское дело.

Таким образом, для Индии, так же как и для других стран БРИКС, характерен кругооборот капитала с использованием офшоров.

* 1. **Роль государства в вывозе инвестиций**

Государственное регулирование вывоза прямых иностранных инвестиций в Индии претерпело достаточно много изменений на разных этапах своего развития в соответствии с эволюцией социально-экономической модели страны. На момент обретения независимости в Индии уже были созданы основы пищевой и легкой промышленности, функционировали отдельные промышленные предприятия, и был емкий и обширный внутренний рынок. Для преодоления экономического отставания в сложившихся условиях индийское правительство выбрало политику импортозамещения, которая проводилась в сочетании с жестким государственным регулированием внешней торговли.

Появление новых отраслей тяжелой промышленности обусловило заметный рост объема индийского промышленного производства (с 1948 по 1964 он увеличился в 2,5 раза), при этом значительно растет доля государственного сектора в валовой промышленной продукции (к 1960 году они составила 18%)[[52]](#footnote-52). Ключевым моментом индийской экономической политики до начала 1980-х годов стало развитие фундаментальных отраслей промышленного производства с опорой на крупный государственный сектор. При этом государство значительно ограничивало деятельность частных инвесторов в этих ключевых отраслях национальной экономики, но при этом, поощряло их деятельность во всех остальных сферах. В 1951 году в Индии был принят Закон о промышленном развитии и контроле, который обязывал расширяющиеся вновь учреждаемые промышленные предприятия получать государственную лицензию, а также вводил государственный контроль над масштабами их производства.

В связи с тем, что к середине 1960-х годов более 54% общего капитала частных компаний находилось под контролем ста крупнейших индийских корпораций, принадлежащих семействам Тата, Бирла, Далмия и др., в 1969 году принимается Закон о монополиях и ограничении торговой и промышленной деятельности[[53]](#footnote-53). Закон вводит ограничения на инвестирование в производство и тем самым уменьшает возможности семейных конгломератов для экономического доминирования. Таким образом, возможности применения излишков капитала существенно ограничивались, а процесс вхождения компаний в новые отрасли стал весьма затруднительным, так как расширение деятельности уже существующих предприятий тоже требовало специального разрешения властей.

Масштабное строительство предприятий государственного сектора сопровождалось ввозом импортного оборудования, сырья и комплектующих, что, в конечном счете, привело к серьезному дефициту индийских валютных резервов. В сложившейся ситуации правительство Индии вынуждено было принять новую ограничивающую стратегию импорта, которая, со своей стороны, привела к накоплению значительного избытка производственных мощностей. В результате индийские инвесторы, лишенные всякой возможности для расширения внутри страны, начали вывоз капитала за границу в форме прямых инвестиций.

Однако процесс вывоза капитала тоже был ограничен многими факторами. Так, в 1974 году в рамках Министерства Торговли Индии была создана специальная межведомственная комиссия по зарубежным инвестициям, основной целью которой была тщательная оценка предложений по вложению индийских активов за рубеж, а затем принятие решения об одобрении или неодобрении этих предложений[[54]](#footnote-54). Данная комиссия разработала подробные инструкции по утверждению инвестиционных предложений индийских компаний, которые были нацелены на то, чтобы привести деятельность национальных компаний в соответствие с законом и режимом стран, принимающих инвестиций. В большей части случаев комиссия одобряла инвестиционные предложения только в форме совместных предприятий с компаниями стран-реципиентов. При этом все полученные платежи и половина дивидендов должны были перечисляться в материнскую компанию в Индии.

Процесс либерализации, начавшийся в Индии в конце 1970-х годов, принес с собой ослабление контроля над импортом и увеличение масштабов субсидирования экспорта. Индийские корпорации получили право брать кредиты в иностранной валюте в принимающей стране, а также предоставлять кредиты своим партнерам по совместным предприятиям. В случае необходимости разрешался перевод наличности из Индии. Начиная с 1992 года, индийские компании получили право инвестировать за рубеж до 2 млн. долл. без получения специального разрешения. На экспорт капитала в размере от 2 до 15 млн. долл. необходимо было получить одобрение Резервного Банка Индии, а заявки свыше этой суммы рассматривались Министерством Финансов[[55]](#footnote-55). В это же время были отменены ограничения на перевод наличных средств, а также ограничения на миноритарное долевое участие в совместных предприятиях.

В 1995 году лимит на вывоз капитала без одобрения правительства был увеличен до 4 млн. долл., а в 2000 и 2002 году верхний предел был поднят до 50 и 100 млн. долл. соответственно. В 2004 году был разрешен свободный зарубежный обмен акциями. Индийские компании также получили возможность автоматически инвестировать до 100% собственного капитала без каких-либо ограничений; с 2004 года – до 200% стоимости капитала, а с 2007 года – до 400%. Кроме того, если ранее индийские компании имели право инвестировать только в ту отрасль, в которой они вели свою деятельность в Индии, то теперь они не имеют никаких отраслевых ограничений. Компании получили разрешение вкладывать капитал в природные ресурсы и энергетику (газ, нефть, уголь и минеральные руды). Предварительное одобрение инвестиционных проектов Резервным Банком было отменено, и индийским компаниям было позволено осуществлять денежные переводы через любого уполномоченного иностранного дилера.

Созданию благоприятной атмосферы для индийских ТНК, выходящих на зарубежные рынки, также способствовали дружественные дипломатические отношения Индии с большинством стран мира. Индийская политика неприсоединения и поддержки взаимоотношений между странами Юга способствовала улучшению отношений с другими развивающимися странами, преимущественно в Азии и Африке. На начальной стадии зарубежного инвестирования индийскими компаниями посольства Индии в принимающих странах играли важную роль в предоставлении коммерческой информации и общем содействии в создании совместных предприятий. Более того, начинающая постепенно расширяться сеть зарубежных представительств индийских банков представляла собой инфраструктуру финансовых институтов, поддерживающую стремления ТНК к участию в иностранных проектах. Особое значение для осуществления многочисленных инвестиционных проектов зарубежные офисы государственных банков приобрели в 1970 – начале 1980-х гг.

Одним из способов поддержки со стороны индийского правительства стало создание схемы страхования прямых иностранных инвестиций, реализация которой осуществлялась Корпорацией кредитования и обеспечения экспорта. Кроме того, заключение индийским правительством соглашений об избежание двойного налогообложения и двусторонних инвестиционных соглашений со многими странами активизировало процесс выхода индийских ТНК на мировой рынок. Индия заключила двусторонние инвестиционные договоры с большим количеством стран. Такой договор обеспечивает взаимные гарантии и упрощение двусторонних инвестиционных потоков между странами и определяет правовые рамки для защиты инвестиций. На 1 июня 2006 г. общее число стран, с которыми Индия имела двусторонние инвестиционные договоры, равнялось 55. Национальные налоговые льготы, которыми уже давно пользовались инвесторы в зарубежные проекты, также стали инструментом стимулирования вывоза прямых инвестиций[[56]](#footnote-56). С 6 января 1994 г. Индия является членом Многостороннего агентства по инвестиционным гарантиям Всемирного банка, что предоставляет индийским транснациональным предприятиям, осуществляющим свою деятельность за границей, возможность воспользоваться гарантийными инструментами вышеуказанной организации.

Все вышеперечисленные государственные меры свидетельствуют о том, что правительство Индии старается всесторонне поддерживать процесс расширения индийских транснациональных корпораций за рубеж.

* 1. **Вклад индийских ТНК в национальную экономику.**

Зарубежная деятельность компаний и уровень развития национальной экономики являются взаимозависимыми. Как уже было отмечено в предыдущей главе, процессы, происходящие на внутреннем рынке, влияют на объем и структуру потоков производимых зарубежных инвестиций. И в то же время, деятельность транснациональных компаний и их инвестиции оказывают воздействие на многие аспекты внутренней экономики. Поэтому очень важно проанализировать вклад индийских ТНК в национальную экономику и их влияние на экспорт, уровень занятости и развитие технологий внутри страны.

Исторически сложилось так, что одной из главных целей содействия индийского правительства вывозу инвестиций за рубеж, было их использование в качестве инструмента продвижения экспорта без оказания негативного влияния на состояние валютных резервов Индии. Для достижения этой цели и были введены ограничения, предполагающие инвестирование не в виде наличных, а в виде «безналичного вклада в капитал» - в форме экспорта товаров (по большей части отрасли машиностроения), комплектующих и ноу-хау[[57]](#footnote-57). Такой подход индийского правительства к использованию зарубежных инвестиций в качестве стратегии продвижения экспорта не является новаторским. Им в свое время пользовались и многие развитые страны, в числе которых США, Великобритания, Швеция и другие.

Изучение взаимосвязи между прямыми иностранными инвестициями и национальным экспортом фокусируется на том, является ли вывоз капитала дополнением к экспортной деятельности либо заменяет ее. Многие профсоюзы в США утверждают, что ориентированность американского производства на зарубежные рынки привела к серьезным потерям в экспорте страны, и как результат, к увеличению уровня безработицы. Однако большинство эмпирических исследований не подтверждают эту теорию. Они, напротив, предоставили статистические данные, доказывающие, что расширение инвестиционной деятельности имело благоприятное (очень редко нейтральное) влияние на американский экспорт. Взаимодополняемость экспорта и зарубежного инвестирования была также доказана на примере других развитых стран – Швейцарии, Канады, Японии.

Что касается экономики Индии, то одно из немногочисленных исследований в рамках анализа влияния экспорта инвестиций на национальных экспорт, было представлено индийским ученым Jaya Prakash Pradhan в его работе «Growth of Indian Multinationals in the World Economy: Implications for Development». Исследование производилось на базе эконометрической тобит-модели, иллюстрирующей зависимость экспортной деятельности страны от зарубежного инвестирования ТНК в период с 1991 по 2001 год. Анализ также охватывает широкий спектр отраслей промышленного сектора Индии, а именно 24 отрасли, включая пищевую, фармацевтическую, текстильную и некоторые другие. Результаты исследования показали, что инвестиции ТНК за рубеж способствуют росту объемов экспорта в целом, а также для двенадцати отраслей из двадцати четырех, включенных в исследование[[58]](#footnote-58). Это означает, что в случае индийской экономики вывоз прямых иностранных инвестиций является не заменой экспорта, а дополняющим ее фактором. Зарубежные филиалы индийских ТНК по большей части полагаются на сырье и полуфабрикаты из национальной экономики, и более того, создание ТНК новых дистрибьюторских сетей и маркетинговых центров на зарубежных рынках стимулирует дополнительный спрос на индийский экспорт.

Как уже было замечено, инвестиционная зарубежная деятельность непосредственно влияет на уровень занятости в стране базирования ТНК. Значительное увеличение объемов вывоза капитала индийскими корпорациями в период с 1990 года и по настоящее время определяет, как и в случае с экспортом, положительную динамику в росте уровня занятости внутри страны[[59]](#footnote-59). Можно выделить несколько факторов, служащих причиной увеличение числа занятых в индийской экономике. Во-первых, это создание рабочих мест, вследствие стимулирующего эффекта, оказываемого зарубежным инвестированием на экспорт товаров и услуг из Индии. Более того, наличие в Индии дешевой рабочей силы, равно как и большого объема высококвалифицированных кадров, является одним из локальных преимуществ индийских ТНК. В результате, корпорации просто не испытывают необходимости переносить трудоемкие производства в страны с более низким уровнем заработной платы. В то же время, в Индии есть значительный слой высококвалифицированных специалистов, достойных занять менеджерские позиции как в материнской компании, так и в ее зарубежных филиалах. Наглядным примером может служить широко развитый в Индии IT-сектор. Так, качество индийского технического образования не уступает уровню развитых держав, и каждый год индийские университеты выпускают 75000 англоговорящих специалистов в области IT. В то же время, средняя зарплата IT-специалиста из Индии значительно ниже, чем средняя зарплата его американского коллеги (в Ирландии и Канаде средний уровень зарплаты программиста равен 38 тыс. долл. в год, а в Индии она достигает 8 тыс. долл.). Таким образом, индийские ТНК создают в национальной экономике дополнительный спрос как на низкоквалифицированную дешевую рабочую силу, так и на более высококвалифицированную, что в итоге приводит к увеличению числа рабочих мест и росту уровня занятости внутри страны.

 Расширение деятельности ТНК и увеличение объемов их зарубежного инвестирования положительно сказалось и на уровне развития технологий в стране. На первом этапе развития, когда индийские корпорации еще не обладали технологическими преимуществами, создание совместных предприятий с компаниями других стран позволяло индийским инвесторам получить доступ к новым технологиям. Таким образом, индийские ТНК фактически являлись «поставщиками» технологий для национальной экономики, параллельно стимулируя их совершенствование внутри страны. Вторая волна развития индийских корпораций стала причиной создания новых, высокотехнологичных отраслей национальной экономики. Ориентируясь на конкурентов с развитых рынков, ТНК Индии модернизируют свои технологические процессы, задавая тем самым новый, значительно более высокий уровень для развития технологий внутри страны. В результате от совершенствования технологий выигрывают не только зарубежные потребители, на которых по большей части нацелена деятельность ТНК, но и национальные потребители товаров и услуг. Например, создание в 1990-х годах национальных инновационных фармацевтических компаний открыло жителям Индии к лекарствам более высокого уровня и по ценам гораздо ниже, чем общемировые.

Подводя итоги, можно сказать, что индийские ТНК вносят значительный вклад в национальную экономику, путем стимулирования дополнительного экспорта, создания большого количества рабочих мест и совершенствования технологических стандартов внутри страны.

**Заключение**

В условиях современной глобализации транснациональные корпорации превратились в вездесущую силу, оказывающую влияние на все значительные процессы в мировой экономике. Современный облик глобальной экономической системы формируется под влиянием таких тенденций, как увеличение роли ТНК в мировом производстве, укрепление позиций ТНК относительно национальных экономик и расцвет ТНК из развивающихся стран.

В числе лидирующих корпораций появляются гиганты из стран БРИКС, ведущие активную экономическую экспансию и охватывающие все большее количество новых рынков. Индийские ТНК не являются исключением. По результатам 2012 года 8 индийских корпораций вошли в рейтинг Fortune-500, объединяющий 500 наиболее крупных и влиятельных корпораций по всему миру. Нефтяная компания «Indian Oil Corporation» и диверсифицированный холдинг «Reliance Industries» вошли в первую сотню компаний, заняв 83-ю и 99-ю позиции соответственно.

На пути к современным выдающимся результатам индийские ТНК прошли два этапа развития. Первая волна развития (1960-1990 годы) характеризуется появлением первых ТНК в Индии и началом их постепенной зарубежной экспансии. Объем инвестируемого за рубеж капитала был сравнительно мал и приходился по большей части на развивающиеся страны Африки и Юго-Восточной Азии. В связи с нехваткой знаний и опыта функционирования на глобальном рынке, а также вследствие рестриктивной политики государства, в качестве стратегии собственности и контроля индийские ТНК склонны выбирать совместные предприятия с миноритарной долей участия. ТНК первой волны ведут свою деятельность преимущественно в промышленных отраслях экономики.

Однако характер деятельности индийских корпораций кардинально трансформируется с наступлением второй волны развития (с 1991 года). Потоки прямых иностранных инвестиций за рубеж стремительно растут, и позиции индийских ТНК становятся крепче. Приоритетной зоной для инвестирования становятся развитые страны, в числе которых США и ведущие экономики Европы. Для этого периода свойственно перемещение основного объема накопленных инвестиций из вторичного сектора экономики в сектор услуг. Индийские корпорации фокусируются на инновационном и высокотехнологичном производстве. Обретя довольно широкий опыт и долю самостоятельности, ТНК переходят к более сложной стратегии интернационализации, подразумевающей формы полного владения и контроля над зарубежными филиалами. Начало 2000-х годов символизирует бум в процессах поглощения иностранным компаний индийским капиталом.

 Развитие индийских ТНК на втором этапе характеризовалось серьезной поддержкой со стороны государства и отменой многих ограничений, препятствовавших расширению индийских компаний за рубеж. Деятельность современных ТНК в Индии, в свою очередь, оказывает положительное воздействие на национальное экономику, стимулируя спрос на индийский экспорт, рост занятости и модернизацию технологических процессов внутри страны.

Основываясь на высоких темпах развития современных ТНК, накопленном технологическом потенциале и промышленной базе Индии, можно с большой долей уверенности прогнозировать дальнейшее расширение деятельности индийских ТНК и усиление их значимости на мировом рынке.

**Список используемой литературы**

1. Афонцев С.А. Будущее ТНК: тенденции и сценарии для мировой

политики. 2012 // на сайте Российского совета по международным делам <http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=702#1>

1. Галищева Н.В. Вывоз индийских прямых инвестиций за рубеж // Азия и Африка сегодня. 2011. №11. С.42-49.
2. Давыдов В. Пробуждающиеся гиганты стран БРИК // Свободная мысль. 2008. №5. С.131-142.
3. Дементьева А.Г. Современные условия глобализации и роль транснациональных корпораций // Инициативы XXI века. 2010. №1. С.59-64.
4. Кондратьев В. Сражение за ТНК // Прямые инвестиции. 2012. №3. С.46-49.
5. Кузнецов А. Транснациональные корпорации стран БРИКС // Мировая экономика и международные отношения. 2012. №3. С.3-11.
6. Мальцева О.А. Индийские инвестиции за рубежом // Вестник МГИМО-Университета. 2010. №3. С.83-89.
7. Мальцева О.А. Особенности экспорта прямых инвестиций из Индии // Вестник МГИМО-Университета. 2012. №6. С.137-142.
8. Пахомов А.А. Страны БРИКС в мировом «клубе инвесторов» // Азия и Африка сегодня. 2012. №4. С.16-23.
9. Сантисо Х. Захват рынков: почему развивающиеся страны потеснили лидеров. 2011.

[http://biz.liga.net/ekonomika/all/stati/2099561-zakhvat-rynkov-pochemu-razvivayushchiesya-strany-potesnili-liderov.htm#](http://biz.liga.net/ekonomika/all/stati/2099561-zakhvat-rynkov-pochemu-razvivayushchiesya-strany-potesnili-liderov.htm)

1. Синь Л. Страны БРИКС: укрепляя сотрудничество // Международная жизнь. 2012. №2. С.33-44.
2. Jonsson S. Indian Multinational Corporations – low-cost, high-tech or both? Östersund: ITPS, 2008. 32 p.
3. Pradhan P. Emerging Multinationals: A Comparison of Chinese and Indian Outward Investment // International Journal of Institutions and Economies. 2011. No. 1. P. 113-148.
4. Pradhan P. Growth of Indian Multinationals in the World Economy. Implications for development. New Delhi: Institute for Studies in Industrial Development, 2007. 65 p.
5. Ramamurti M., Singh J.V. Emerging Multinationals in Emerging Markets. Cambridge: Cambridge University Press, 2009. 460 p.
6. Sauvant K., Pradhan P. The Rise of Indian Multinationals. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2010. 25 p.
7. The rise of BRICS FDI and Africa. N.Y.: United Nations, 2013. 10 p.
8. World Investment Report 2011. N.Y.: United Nations, 2011.
9. World Investment Report 2012. N.Y.: United Nations, 2012.
10. <http://economictimes.indiatimes.com/et500list.cms>
11. <http://www.hindustantimes.com/business-news/CorporateNews/Eight-Indian-companies-in-Fortune-500-list/Article1-886167.aspx>
12. <http://www.livemint.com/Industry/POGRV2grJStAumVRqr18pN/Overseas-acquisitions-by-Indian-IT-firms-to-rise-in-2013.html>
13. <http://www.pharmaphorum.com/articles/indian-pharma-generics-eyeing-differentiation>
14. <http://www.rb.ru/article/korporatsii-kotorye-pravyat-mirom/6756067.html>
15. <http://www.siliconindia.com/news/business/12-Biggest-Acquisitions-by-Indian-Companies-nid-145037-cid-3.html>
1. Афонцев С. Будущее ТНК: тенденции и сценарии для мировой политики. <http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=702#1> [↑](#footnote-ref-1)
2. Дементьева А.Г. Современные условия глобализации и роль транснациональных корпораций // Инициативы XXI века. - Москва, 2010. С.61. [↑](#footnote-ref-2)
3. Кондратьев В. Сражение за ТНК // Прямые инвестиции. – Москва, 2012. С.46. [↑](#footnote-ref-3)
4. Афонцев С. Указ. соч. [↑](#footnote-ref-4)
5. The rise of BRICS FDI and Africa. N.Y.: United Nations, 2013. P.1. [↑](#footnote-ref-5)
6. Мальцева О.А.  Особенности экспорта прямых инвестиций из Индии // Вестник МГИМО-Университета. – Москва, 2012. С.137. [↑](#footnote-ref-6)
7. Афонцев С. Указ. соч. [↑](#footnote-ref-7)
8. World Investment Report 2012. N.Y.: United Nations, 2012. P.23. [↑](#footnote-ref-8)
9. Ibid. [↑](#footnote-ref-9)
10. <http://www.hindustantimes.com/business-news/CorporateNews/Eight-Indian-companies-in-Fortune-500-list/Article1-886167.aspx> [↑](#footnote-ref-10)
11. Афонцев С. Указ. соч. [↑](#footnote-ref-11)
12. Сантисо Х. Захват рынков: почему развивающиеся страны потеснили лидеров. [http://biz.liga.net/ekonomika/all/stati/2099561-zakhvat-rynkov-pochemu-razvivayushchiesya-strany-potesnili-liderov.htm#](http://biz.liga.net/ekonomika/all/stati/2099561-zakhvat-rynkov-pochemu-razvivayushchiesya-strany-potesnili-liderov.htm) [↑](#footnote-ref-12)
13. Сантисо Х. Указ. соч. [↑](#footnote-ref-13)
14. Кузнецов А. Транснациональные корпорации стран БРИКС // Мировая экономика и международные отношения. - Москва, 2012. С.3. [↑](#footnote-ref-14)
15. World Investment Report 2012. N.Y.: United Nations, 2012. P.170. [↑](#footnote-ref-15)
16. Пахомов А.А. Страны БРИКС в мировом «клубе инвесторов» // Азия и Африка сегодня. – Москва, 2012. С.18. [↑](#footnote-ref-16)
17. Там же. С.19. [↑](#footnote-ref-17)
18. Синь Л. Страны БРИКС: укрепляя сотрудничество // Международная жизнь. – Москва, 2012. С.35. [↑](#footnote-ref-18)
19. Там же. [↑](#footnote-ref-19)
20. Давыдов В. Пробуждающиеся гиганты БРИК // Свободная мысль. – Москва, 2008. С.134. [↑](#footnote-ref-20)
21. Кузнецов А. Указ. соч. С.7. [↑](#footnote-ref-21)
22. Давыдов В. Указ. соч. С.138. [↑](#footnote-ref-22)
23. Pradhan P. Growth of Indian Multinationals in the World Economy. Implications for development. New Delhi, 2007. P.3. [↑](#footnote-ref-23)
24. Sauvant K., Pradhan P. The Rise of Indian Multinationals. N.Y., 2010. P.3. [↑](#footnote-ref-24)
25. Sauvant K., Pradhan P. Op. cit. P.5. [↑](#footnote-ref-25)
26. World Investment Report 2012. N.Y.: United Nations, 2012. P.171. [↑](#footnote-ref-26)
27. Jonsson S. Indian Multinational Corporations – low-cost, high-tech or both? Östersund, 2008. P.7. [↑](#footnote-ref-27)
28. Pradhan P. Op. cit. P.8. [↑](#footnote-ref-28)
29. Sauvant K., Pradhan P. Op. cit. P.6. [↑](#footnote-ref-29)
30. Галищева Н.В. Вывоз индийских прямых инвестиций за рубеж // Азия и Африка сегодня. – Москва, 2011. С.44. [↑](#footnote-ref-30)
31. Галищева Н.В. Указ соч. С.49 [↑](#footnote-ref-31)
32. Sauvant K., Pradhan P. Op. cit. P.9. [↑](#footnote-ref-32)
33. Ibid. [↑](#footnote-ref-33)
34. Ibid. P.10. [↑](#footnote-ref-34)
35. <http://economictimes.indiatimes.com/et500list.cms> [↑](#footnote-ref-35)
36. Мальцева О.А. Указ. соч. С.140. [↑](#footnote-ref-36)
37. Мальцева О.А. Указ. соч. С.140. [↑](#footnote-ref-37)
38. Там же. [↑](#footnote-ref-38)
39. Pradhan P. Op. cit. P.17. [↑](#footnote-ref-39)
40. Jonsson S. Op. cit. P.12. [↑](#footnote-ref-40)
41. Мальцева О.А. Указ. соч. С.139. [↑](#footnote-ref-41)
42. Галищева Н.В. Указ. соч. С.48. [↑](#footnote-ref-42)
43. Pradhan P. Op. cit. P.21. [↑](#footnote-ref-43)
44. <http://www.livemint.com/Industry/POGRV2grJStAumVRqr18pN/Overseas-acquisitions-by-Indian-IT-firms-to-rise-in-2013.html> [↑](#footnote-ref-44)
45. <http://www.pharmaphorum.com/articles/indian-pharma-generics-eyeing-differentiation> [↑](#footnote-ref-45)
46. <http://www.siliconindia.com/news/business/12-Biggest-Acquisitions-by-Indian-Companies-nid-145037-cid-3.html> [↑](#footnote-ref-46)
47. <http://www.siliconindia.com/news/business/12-Biggest-Acquisitions-by-Indian-Companies-nid-145037-cid-3.html> [↑](#footnote-ref-47)
48. Ramamurti M., Singh J.V. Emerging Multinationals in Emerging Markets. Cambridge, 2009. P.141. [↑](#footnote-ref-48)
49. Галищева Н.В. Указ. соч. С.48. [↑](#footnote-ref-49)
50. Галищева Н.В. Указ. соч. С.49. [↑](#footnote-ref-50)
51. Там же. [↑](#footnote-ref-51)
52. Ramamurti M., Singh J.V. Op. cit. P.115. [↑](#footnote-ref-52)
53. Pradhan P. Op. cit. P.26. [↑](#footnote-ref-53)
54. Мальцева О.А. Указ. соч. С.141. [↑](#footnote-ref-54)
55. Мальцева О.А. Указ. соч. С.141. [↑](#footnote-ref-55)
56. Ramamurti M., Singh J.V. Op. cit. P.118. [↑](#footnote-ref-56)
57. Pradhan P. Op. cit. P.33. [↑](#footnote-ref-57)
58. Pradhan P. Op. cit. P.34. [↑](#footnote-ref-58)
59. Pradhan P. Op. cit. P.36. [↑](#footnote-ref-59)