

Perpindahan Faktor Produksi Antar Negara dan Perusahaan Multinasional

Pertemuan Ke-6

Sejauh ini, kita telah berurusan hampir secara eksklusif dengan perdagangan komoditas dan mengasumsikan tidak ada pergerakan sumber daya internasional. Namun, modal, tenaga kerja, dan teknologi memang bergerak melintasi batas-batas negara. Dalam beberapa hal, perdagangan internasional dan pergerakan sumber daya produktif dapat dianggap sebagai pengganti satu sama lain. Sebagai contoh, negara yang relatif berlimpah modal dan langka tenaga kerja, seperti Amerika Serikat, dapat mengekspor komoditas padat modal atau mengekspor modal itu sendiri, dan mengimpor produk padat karya atau mengizinkan imigrasi pekerja dari negara-negara dengan pasokan tenaga kerja yang berlimpah. Seperti dalam kasus perdagangan internasional, pergerakan sumber daya produktif dari negara-negara dengan kelimpahan relatif dan upah rendah ke negara-negara dengan kelangkaan relatif dan upah tinggi memiliki kecenderungan untuk menyetarakan pengembalian faktor secara internasional dan secara umum meningkatkan kesejahteraan.

Akan tetapi, perdagangan internasional dan perpindahan faktor-faktor produktif memiliki dampak ekonomi yang sangat berbeda pada negara-negara yang terlibat. Dalam bab ini, kami berfokus pada biaya dan manfaat pergerakan sumber daya internasional. Karena perusahaan multinasional merupakan sarana penting bagi arus modal, tenaga kerja, dan teknologi internasional, kami juga mencurahkan banyak perhatian pada jenis usaha ekonomi yang relatif baru dan penting ini.

Ada dua jenis utama investasi asing: investasi portofolio dan investasi langsung. Investasi portofolio adalah aset keuangan murni, seperti obligasi, yang didenominasikan dalam mata uang nasional. Dengan obligasi, investor hanya meminjamkan modal untuk mendapatkan pembayaran tetap atau pengembalian secara berkala dan kemudian menerima nilai nominal obligasi pada tanggal yang telah ditentukan. Sebagian besar investasi asing sebelum Perang Dunia I adalah jenis ini dan mengalir terutama dari Inggris ke "wilayah pemukiman baru" untuk pembangunan rel kereta api dan pembukaan lahan baru dan sumber bahan baku. Pemerintah AS mendefinisikan sebagai investasi portofolio pembelian saham yang melibatkan kurang dari 10 persen saham yang memiliki hak suara di sebuah perusahaan. (Pembelian 10 persen atau lebih dari saham perusahaan yang memiliki hak suara dianggap sebagai investasi langsung). Dengan saham, investor membeli ekuitas, atau klaim atas kekayaan bersih perusahaan. Investasi portofolio atau keuangan terjadi terutama melalui lembaga keuangan seperti bank dan dana investasi. Investasi portofolio internasional runtuh setelah Perang Dunia I dan baru bangkit kembali sejak tahun 1960-an.

Investasi langsung, di sisi lain, adalah investasi nyata di pabrik, barang modal, tanah, dan persediaan di mana modal dan manajemen terlibat dan investor mempertahankan kendali atas penggunaan modal yang diinvestasikan. Investasi langsung biasanya berbentuk perusahaan yang mendirikan anak perusahaan atau mengambil alih kendali perusahaan lain (misalnya, dengan membeli sebagian besar saham). Namun, setiap pembelian 10 persen atau lebih dari saham sebuah perusahaan didefinisikan sebagai investasi langsung oleh pemerintah AS. Dalam konteks internasional, investasi langsung biasanya dilakukan oleh perusahaan multinasional yang bergerak di bidang manufaktur, ekstraksi sumber daya alam, atau jasa. Investasi langsung sekarang sama pentingnya dengan investasi portofolio sebagai bentuk atau saluran aliran modal swasta internasional.

1. Beberapa Data Aliran Modal Internasional

Kami sekarang menyajikan beberapa data tentang ukuran dan komposisi investasi modal AS di negara-negara asing dan investasi modal asing di Amerika Serikat dari tahun 1950 hingga 2010.

Dari Tabel 12.1, kita dapat melihat bahwa kepemilikan swasta AS atas sekuritas jangka panjang asing (saham dan obligasi) dan kepemilikan swasta asing atas sekuritas jangka panjang AS meningkat sangat pesat dari tahun 1950 hingga 2010, dengan kepemilikan swasta asing atas sekuritas jangka panjang sedikit lebih besar daripada kepemilikan swasta AS atas sekuritas jangka panjang di akhir tahun 2010. Tabel 12.1 juga menunjukkan nilai investasi langsung AS di luar negeri dan investasi langsung asing di Amerika Serikat pada akhir berbagai tahun. Investasi langsung asing dinilai dengan biaya historis, biaya saat ini atau biaya penggantian, dan nilai pasar (yaitu menggunakan harga pasar saham). Angka-angka untuk investasi asing langsung pada biaya saat ini hanya tersedia dari tahun 1976. Kebutuhan untuk melengkapi nilai historis investasi asing langsung dengan nilai saat ini dan nilai pasar muncul karena sebagian besar investasi asing langsung AS terjadi pada tahun 1960-an dan 1970-an dan membutuhkan penyesuaian yang lebih besar untuk efek kumulatif dari inflasi daripada investasi asing langsung di Amerika Serikat, yang sebagian besar terjadi sejak tahun 1980-an. Tabel 12.1 menunjukkan bahwa stok investasi langsung AS di luar negeri dan investasi langsung asing di Amerika Serikat juga meningkat sangat pesat dari tahun 1950 hingga 2010 dan lebih tinggi pada nilai pasar dibandingkan dengan nilai saat ini.

TABLE 12.1. U.S. Foreign Long-Term Private International Investment Position in Selected Years, 1950–2010 (billions of U.S. dollars, at historical-cost and current-cost basis, at year end)

Year	1950	1960	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
U.S. assets abroad										
Foreign securities	4.3	9.5	20.9	62.5	119.4	342.3	1,203.9	2,425.5	4,329.3	6,222.9
Direct investments at:										
Historical cost	11.8	31.9	75.5	214.5	230.3	421.5	711.6	1,316.2	2,241.7	3,908.2
Current cost	—	—	—	388.1	371.0	616.7	885.5	1,531.6	2,651.7	4,429.4
Market value	—	—	—	—	386.4	731.8	1,363.8	2,694.0	3,638.0	4,843.3
Foreign assets in the U.S.										
U.S. securities	2.9	9.3	34.8	74.1	207.9	460.6	969.8	2,623.0	4,353.0	5,860.1
Direct investments at:										
Historical cost	3.4	6.9	13.3	83.0	184.6	403.7	560.1	1,256.9	1,634.1	2,342.8
Current cost	—	—	—	127.1	247.2	505.3	680.1	1,421.0	1,906.0	2,658.9
Market value	—	—	—	—	220.0	539.6	1,005.7	2,783.2	2,810.0	3,451.4

Source: U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, various issues).

Tabel 12.2 menunjukkan bahwa dari tahun 1950 hingga 2010, stok investasi langsung AS di Eropa tumbuh jauh lebih cepat daripada stok investasi langsung AS di Kanada dan Amerika Latin. Hal ini disebabkan oleh pertumbuhan Uni Eropa yang cepat dan keinginan Amerika Serikat untuk menghindari tarif eksternal yang diberlakukan oleh Uni Eropa terhadap impor dari luar Uni Eropa. Perlu dicatat bahwa investasi langsung AS di Amerika Latin sebenarnya lebih rendah pada tahun 1985 dibandingkan dengan tahun 1980 sebagai akibat dari masalah utang internasional negara-negara Amerika Latin (dibahas dalam Bagian 11.6b). Juga perhatikan bahwa investasi langsung AS di Jepang meningkat lebih rendah daripada di tempat lain pada tahun 1990-an karena stagnasi di Jepang selama dekade tersebut.

■ **TABLE 12.2.** U.S. Direct Investments Abroad by Area in Selected Years, 1950–2010 (billions of U.S. dollars, at historical-cost basis, at year end)

Year	Total	Canada	Europe	Latin America	Asia and Pacific	of which Japan	Others
1950	\$ 11.8	\$ 3.6	\$ 1.7	\$ 4.6	\$ 0.3	\$ 0.0	\$ 1.6
1960	31.9	11.2	7.0	8.4	1.2	0.3	4.1
1970	78.2	22.8	24.5	14.8	8.3	1.5	7.8
1980	215.6	45.0	96.5	38.9	25.3	6.2	9.9
1985	230.3	46.9	105.2	28.3	35.3	9.2	14.6
1990	421.5	68.4	204.2	72.5	63.6	21.0	12.8
1995	711.6	81.4	363.5	122.8	126.0	39.2	17.9
2000	1,316.2	132.5	687.3	266.6	207.1	57.1	22.7
2005	2,241.7	233.5	1,110.0	365.9	380.5	79.3	45.6
2010	3,908.2	296.7	2,185.9	724.4	611.1	113.3	23.2

Source: U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, various issues).

■ **TABLE 12.3.** U.S. Foreign Long-Term Private International Investment Position in Selected Years, 1950–2010 (billions of U.S. dollars, at historical-cost basis, at year end)

Year	1950	1960	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
U.S. investments abroad										
Manufacturing	3.8	11.1	31.0	89.3	94.7	168.0	250.3	343.9	449.2	585.8
Finance	—	—	—	—	22.5	109.4	228.7	257.2	518.5	803.0
Other	8.0	20.8	44.5	126.1	113.1	149.6	238.5	715.1	1,167.8	2,519.4
Total	11.8	31.9	75.5	215.4	230.3	427.0	717.5	1,316.2	2,135.5	3,908.2
Foreign investments in the U.S.										
Manufacturing	1.1	2.6	6.1	33.0	59.6	152.8	214.5	480.6	513.6	748.3
Finance	—	—	—	—	35.5	70.4	115.6	217.0	346.5	356.8
Other	2.3	4.3	7.2	50.0	89.5	171.7	205.5	559.3	734.4	1,237.7
Total	3.4	6.9	13.3	83.0	184.6	394.9	535.6	1,256.9	1,594.5	2,342.8

Source: U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, various issues).

Tabel 12.3 memisahkan investasi langsung AS di luar negeri dan investasi langsung asing di Amerika Serikat ke dalam sektor manufaktur, keuangan (termasuk lembaga penyimpanan dan asuransi), dan lain-lain (kebanyakan jasa selain jasa keuangan). Data tentang keuangan hanya tersedia sejak tahun 1985. Tabel tersebut menunjukkan bahwa investasi langsung di bidang keuangan dan kategori lainnya tumbuh jauh lebih cepat daripada investasi langsung di bidang manufaktur sejak tahun 1985. Studi Kasus 12-1 menunjukkan arus masuk tahunan investasi langsung asing ke Amerika Serikat dari tahun 1980 hingga 2010.

2. Motif Aliran Modal Internasional

Pada bagian ini, kami akan membahas motif investasi portofolio dan investasi langsung di luar negeri. Meskipun motif kedua jenis investasi asing ini pada dasarnya sama, investasi asing langsung memerlukan penjelasan tambahan yang tidak disediakan oleh model dasar yang menjelaskan investasi portofolio internasional.

a. Motif Investasi Portofolio Internasional

Motif dasar investasi portofolio internasional adalah untuk mendapatkan hasil yang lebih tinggi di luar negeri. Dengan demikian, penduduk suatu negara membeli obligasi negara lain jika imbal hasil obligasi lebih tinggi di negara lain. Ini adalah hasil yang sederhana dan langsung dari maksimalisasi imbal hasil dan cenderung menyamakan imbal hasil secara internasional. Menurut model dasar (dua negara) Heckscher-Ohlin, imbal hasil atas modal awalnya lebih tinggi di negara yang memiliki rasio modal-tenaga kerja yang lebih rendah. Penduduk suatu negara juga dapat membeli saham perusahaan di negara lain jika mereka

mengharapkan profitabilitas masa depan perusahaan asing lebih besar daripada perusahaan domestik. (Untuk mempermudah, di sini kita mengabaikan transaksi yang lebih besar dan biaya-biaya lain yang biasanya terlibat dalam memegang sekuritas asing). Penjelasan bahwa investasi portofolio internasional dilakukan untuk mengambil keuntungan dari imbal hasil yang lebih tinggi di luar negeri memang benar sejauh ini. Masalahnya, penjelasan ini meninggalkan satu fakta penting yang tidak dijelaskan. Penjelasan ini tidak dapat menjelaskan arus modal dua arah yang teramat. Artinya, jika imbal hasil sekuritas lebih rendah di suatu negara daripada di negara lain, hal ini dapat menjelaskan aliran investasi modal dari negara yang pertama ke negara yang kedua, namun tidak konsisten dengan aliran modal simultan ke arah yang berlawanan, yang sering terjadi di dunia nyata (lihat Tabel 12.1 dan 12.3).

Untuk menjelaskan aliran modal internasional dua arah, unsur risiko harus diperkenalkan. Artinya, investor tidak hanya tertarik pada tingkat pengembalian tetapi juga pada risiko yang terkait dengan investasi tertentu. Risiko pada obligasi terdiri dari kebangkrutan dan variabilitas nilai pasar. Dengan saham, risikonya terdiri dari kebangkrutan, variabilitas yang lebih besar dalam nilai pasar, dan kemungkinan pengembalian yang lebih rendah dari yang diantisipasi. Dengan demikian, investor memaksimalkan pengembalian untuk tingkat risiko tertentu dan umumnya menerima risiko yang lebih tinggi hanya jika pengembalian lebih tinggi.

Sebagai contoh, anggaplah kita berurusan dengan saham dan mengukur risiko dengan variabilitas (variasi) pengembalian terhadap rata-rata. Misalkan juga bahwa kedua saham A dan B memiliki tingkat pengembalian rata-rata 30 persen, tetapi ada peluang 50:50 bahwa imbal hasil akan menjadi 20 persen atau 40 persen pada saham A dan 10 persen atau 50 persen pada saham B. Saham B jelas lebih berisiko daripada saham A. Karena kedua saham memiliki imbal hasil yang sama secara rata-rata, investor harus membeli saham A untuk meminimalkan risiko.

Namun, jika imbal hasil saham A turun ketika imbal hasil saham B naik dan sebaliknya (yaitu, jika perubahan imbal hasil berkorelasi terbalik, atau negatif, dari waktu ke waktu), maka dengan memegang kedua saham tersebut, investor masih dapat menerima imbal hasil rata-rata 30 persen tetapi dengan risiko yang jauh lebih rendah. Artinya, risiko imbal hasil yang lebih rendah dari rata-rata pada saham A pada suatu saat kurang lebih diimbangi dengan kecenderungan imbal hasil saham B yang lebih tinggi dari rata-rata pada saat yang sama. Hasilnya, risiko portofolio yang mencakup saham A dan saham B berkurang secara substansial.

Teori portofolio mengatakan bahwa dengan berinvestasi pada sekuritas dengan imbal hasil yang berhubungan terbalik dari waktu ke waktu, imbal hasil tertentu dapat diperoleh dengan risiko yang lebih kecil atau imbal hasil yang lebih tinggi dapat diperoleh dengan tingkat risiko yang sama untuk portofolio secara keseluruhan. Karena imbal hasil dari sekuritas luar negeri (terutama tergantung pada kondisi ekonomi yang berbeda di luar negeri) lebih cenderung berbanding terbalik dengan imbal hasil dari sekuritas dalam negeri, portofolio yang terdiri dari sekuritas dalam dan luar negeri dapat memiliki imbal hasil rata-rata yang lebih tinggi dan / atau risiko yang lebih rendah daripada portofolio yang hanya berisi sekuritas dalam negeri.

Untuk mencapai portofolio yang seimbang, aliran modal dua arah mungkin diperlukan. Sebagai contoh, jika saham A (dengan imbal hasil rata-rata yang sama namun berisiko lebih rendah daripada saham B) tersedia di satu negara, sementara saham B (dengan imbal hasil yang berbanding terbalik dengan imbal hasil saham A) tersedia di negara lain, maka investor di negara pertama harus membeli saham B (yaitu berinvestasi di negara kedua), dan investor di negara kedua juga harus membeli saham A (yaitu berinvestasi di negara pertama) untuk mendapatkan portofolio yang seimbang. Diversifikasi risiko dengan demikian dapat menjelaskan investasi portofolio internasional dua arah.

Sepanjang pembahasan sebelumnya, diasumsikan secara implisit bahwa investor mengetahui secara pasti rata-rata imbal hasil saham dan variabilitasnya. Kenyataannya, hal ini jarang sekali diketahui sebelumnya. Dengan demikian, investor harus menentukan sendiri (dari pengetahuan pasar dan intuisi mereka) berapa besar rata-rata imbal hasil dan variabilitasnya dalam memutuskan saham mana yang akan dibeli. Karena setiap individu dapat memiliki ekspektasi yang berbeda terhadap saham yang sama, ada kemungkinan beberapa investor di setiap negara berpikir bahwa saham di negara lain lebih baik untuk dibeli. Hal ini memberikan penjelasan tambahan untuk investasi portofolio internasional dua arah.

b. Motif Investasi Langsung di Luar Negeri

Motif investasi langsung di luar negeri pada umumnya sama dengan investasi portofolio, yaitu untuk **memperoleh keuntungan yang lebih tinggi** (mungkin karena tingkat pertumbuhan yang lebih tinggi di luar negeri, perlakuan pajak yang lebih menguntungkan, atau ketersediaan infrastruktur yang lebih baik) dan untuk **mendiversifikasi risiko**. Memang, telah ditemukan bahwa perusahaan-perusahaan dengan orientasi internasional yang kuat, baik melalui ekspor maupun melalui fasilitas produksi dan/atau penjualan di luar negeri, lebih menguntungkan dan memiliki variabilitas laba yang jauh lebih kecil daripada perusahaan-perusahaan domestik.

Meskipun alasan-alasan ini cukup untuk menjelaskan investasi portofolio internasional, namun masih ada satu pertanyaan mendasar yang belum terjawab sehubungan dengan investasi asing langsung. Yaitu, mereka tidak dapat menjelaskan mengapa penduduk suatu negara tidak meminjam dari negara lain dan melakukan investasi riil di negara mereka sendiri daripada menerima investasi langsung dari luar negeri. Bagaimanapun juga, penduduk suatu negara dapat diharapkan untuk lebih mengenal kondisi lokal dan dengan demikian memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan investor asing. Ada beberapa penjelasan yang mungkin untuk hal ini. Yang paling penting adalah bahwa banyak perusahaan besar (biasanya di pasar monopoli dan oligopoli) sering kali memiliki pengetahuan produksi atau keterampilan manajerial yang unik yang dapat dengan mudah dan menguntungkan digunakan di luar negeri dan di mana perusahaan tersebut ingin mempertahankan kontrol langsung. Dalam situasi seperti ini, perusahaan akan melakukan investasi langsung di luar negeri. Hal ini melibatkan integrasi horizontal, atau produksi di luar negeri untuk produk yang berbeda yang juga diproduksi di dalam negeri.

Sebagai contoh, IBM memiliki teknologi komputer tertentu yang ingin dipertahankan kontrolnya secara langsung, namun dapat dengan mudah diduplikasi di luar negeri sehingga dapat melayani pasar luar negeri dengan lebih baik (dengan beradaptasi pada kondisi lokal) daripada melalui ekspor. IBM tidak ingin memberikan lisensi kepada produsen asing karena IBM ingin mempertahankan kendali penuh atas rahasia dagang dan patennya dan untuk memastikan kualitas dan layanan yang konsisten. Bahkan jika IBM bersedia menegosiasikan perjanjian lisensi dengan produsen asing, hal ini tidak akan mungkin dilakukan mengingat tingkat inovasi teknologi yang sangat cepat di lapangan. Situasi ini pada dasarnya sama untuk General Electric, Nokia, Toyota, dan banyak perusahaan multinasional lainnya, dan ini adalah motif di balik sebagian besar investasi asing langsung di bidang manufaktur di negara-negara maju.

Alasan penting lainnya untuk investasi asing langsung adalah untuk **mendapatkan kendali atas bahan baku yang dibutuhkan** dan dengan demikian **memastikan pasokan yang tidak terganggu dengan biaya serendah mungkin**. Hal ini disebut sebagai integrasi vertikal dan merupakan bentuk dari sebagian besar investasi asing langsung di negara-negara berkembang dan di beberapa negara maju yang kaya akan mineral. Dengan demikian, perusahaan-perusahaan Amerika dan asing memiliki tambang di Kanada, Jamaika, Venezuela, Australia, dan negara-negara lain, dan pihak asing memiliki beberapa tambang batu bara di Amerika Serikat. Integrasi vertikal yang melibatkan perusahaan multinasional juga dapat berlanjut

ke kepemilikan jaringan penjualan atau distribusi di luar negeri, seperti yang terjadi pada sebagian besar produsen mobil besar dunia.

Alasan lain untuk investasi asing langsung adalah untuk menghindari tarif dan pembatasan lain yang diberlakukan oleh negara terhadap impor atau untuk mengambil keuntungan dari berbagai subsidi pemerintah untuk mendorong investasi asing langsung. Contoh yang pertama adalah investasi langsung berskala besar yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan AS di negara-negara Uni Eropa dan beberapa investasi asing langsung di bidang manufaktur di negara-negara berkembang. Contoh yang terakhir adalah investasi asing langsung yang dilakukan di negara-negara berkembang dan di daerah-daerah yang tertekan di beberapa negara maju. Alasan lain yang mungkin untuk investasi asing langsung adalah untuk memasuki pasar oligopoli asing sehingga dapat berbagi keuntungan, untuk membeli perusahaan asing yang menjanjikan untuk menghindari persaingan di masa depan dan kemungkinan kehilangan pasar ekspor, atau karena hanya perusahaan multinasional asing yang besar yang dapat memperoleh pembiayaan yang diperlukan untuk memasuki pasar.

Investasi asing langsung dua arah kemudian dapat dijelaskan oleh beberapa industri yang lebih maju di satu negara (seperti industri komputer di Amerika Serikat), sementara industri lainnya lebih efisien di negara lain (seperti industri mobil di Jepang). Investasi asing langsung telah sangat difasilitasi (dalam arti dimungkinkan) oleh kemajuan yang sangat pesat dalam transportasi (yaitu, perjalanan jet) dan komunikasi (yaitu, saluran telepon internasional dan transmisi dan pemrosesan data internasional) yang telah terjadi sejak akhir Perang Dunia II. Kemajuan ini memungkinkan kantor pusat perusahaan multinasional untuk melakukan kontrol langsung dan langsung terhadap operasi anak perusahaan mereka di seluruh dunia, sehingga memfasilitasi dan mendorong investasi langsung di luar negeri.

Distribusi regional investasi asing langsung di seluruh dunia juga tampaknya bergantung pada kedekatan geografis atau hubungan perdagangan yang sudah terjalin. Sebagai contoh, Amerika Serikat adalah pemasok utama investasi asing langsung ke Amerika Latin, Bangladesh, Pakistan, Filipina, dan Arab Saudi; investasi asing langsung dari Uni Eropa sebagian besar mengalir ke Ghana dan Maroko di Afrika, Brasil di Amerika Latin, India, Sri Lanka, dan Vietnam di Asia, serta ke negara-negara bekas komunis di Eropa Timur; dan Jepang adalah pemasok utama investasi asing langsung ke Korea Selatan, Singapura, Taiwan, dan Thailand. Studi Kasus 12-2 menunjukkan stok investasi asing langsung ke dalam dan ke luar di berbagai wilayah dan negara serta tahun tertentu.

Dampak Kesejahteraan dari Aliran Modal Internasional

Pada bagian ini, kami akan membahas dampak kesejahteraan dari aliran modal internasional terhadap negara yang berinvestasi dan negara tuan rumah. Beberapa efek ini dapat ditunjukkan secara grafis. Hal ini akan dikaji terlebih dahulu. Selanjutnya, kami memeriksa efek yang tidak terungkap dalam analisis grafis. Untuk mengisolasi efek aliran modal, kami mengasumsikan di sini bahwa tidak ada perdagangan barang.

Studi kasus- Stok Investasi Asing Langsung di Seluruh Dunia

Tabel 12.5 menunjukkan stok investasi asing langsung ke dalam dan ke luar (yaitu, stok investasi asing langsung yang dibuat dan diterima) berdasarkan wilayah dan negara tertentu pada tahun 1990, 2000, dan 2010. Tabel tersebut menunjukkan bahwa pada tahun 2010, Amerika Serikat memiliki stok investasi asing langsung ke dalam dan ke luar terbesar. Untuk stok FDI ke dalam, Amerika Serikat diikuti oleh Inggris, Perancis, Jerman, Spanyol, Belanda, Kanada, Swiss, Italia, dan Jepang, dalam urutan tersebut. Untuk stok FDI ke luar, Amerika Serikat diikuti oleh Inggris, Perancis, Jerman, Swiss, Belanda, Jepang, Spanyol, Kanada, dan Italia.

Pada tahun 2010, stok PMA ke dalam dari negara-negara berkembang adalah 48 persen dari stok PMA negara maju, sementara stok PMA ke luar sekitar 17 persen dari stok PMA negara maju. Dari total stok PMA yang masuk dari semua negara berkembang, 62 persen berada di Asia (dengan Hong Kong sebagai negara dengan pangsa terbesar) dan 25 persen di Amerika Latin. Stok PMA ke dalam dari Afrika dan Eropa Tenggara serta CIS (Persemakmuran Negara-negara Merdeka) relatif kecil (lihat tabel).

■ **TABLE 12.5.** Stock of Outward and Inward FDI by Region and Selected Country in 1990, 2000, and 2010 (billions of U.S. dollars, at current-cost basis, at year end)

	Inward			Outward		
	1990	2000	2010	1990	2000	2010
Developed countries	\$1,564	\$5,653	\$12,502	\$1,949	\$7,083	\$16,804
United States ^a	540	2,783	3,451	732	2,694	4,843
United Kingdom	204	439	1,125	229	898	1,689
France	98	391	1,086	112	926	1,523
Germany	111	272	674	152	542	1,421
Spain	66	156	614	16	129	660
Netherlands	69	244	590	107	305	890
Canada	113	213	561	85	238	616
Switzerland	34	87	539	66	232	909
Italy	60	121	337	60	180	476
Japan	10	50	215	201	278	831
Developing countries	517	1,732	5,951	146	857	3,132
Asia	343	1,073	3,663	67	608	2,276
Hong Kong (China)	202	455	1,098	12	388	948
China	21	193	579	4	28	298
Singapore	30	111	470	8	57	300
Latin America and Caribbean	111	502	1,473	58	205	733
Brazil	37	122	473	41	52	181
Mexico	22	97	327	3	8	66
Southeast Europe and CIS	0	61	688	0	21	473
Russia	0	32	423	0	20	434
Poland	0	34	193	0	1	37
Africa	61	154	554	20	44	122
South Africa	9	43	132	15	32	81
World	2,081	7,446	19,141	2,094	7,962	20,408

^aU.S. values differ a little from those in Tables 12.1 to 12.3 because of different data collection methods.

Source: United Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report* (Geneva: United Nations, 2011).

a. Efek pada Negara Penanam Modal dan Negara Tuan Rumah

Pada Gambar 12.1, kita memeriksa sebuah dunia yang hanya terdiri dari dua negara (Negara 1 dan Negara 2) dengan total stok modal gabungan sebesar $O O$. Dari total stok modal ini, OA adalah milik Negara 1 dan $O A$ adalah milik Negara 2. Kurva $VMPK1$ dan $VMPK2$ memberikan nilai produk marjinal dari modal di Negara 1 dan Negara 2, masing-masing untuk berbagai tingkat investasi. Dalam kondisi persaingan, nilai produk marjinal dari modal mewakili pengembalian, atau imbal hasil, atas modal.

Secara terpisah, Negara 1 menginvestasikan seluruh stok modal OA di dalam negeri dengan imbal hasil OC . Produk total (yang dapat diukur dengan area di bawah nilai kurva produk marjinal) dengan demikian adalah $OFGA$, di mana $O CGA$ diberikan kepada pemilik modal di Negara 1 dan sisanya CFG diberikan kepada faktor-faktor lain yang bekerja sama, seperti tenaga kerja dan tanah. Demikian pula, Negara 2 secara terpisah menginvestasikan seluruh sahamnya $O'A$ di dalam negeri dengan hasil $O'H$. Produk total adalah $O'A JMA$, dimana $O'HMA$ diberikan kepada pemilik modal di Negara 2 dan sisanya HJM diberikan kepada faktor-faktor lain yang bekerja sama.

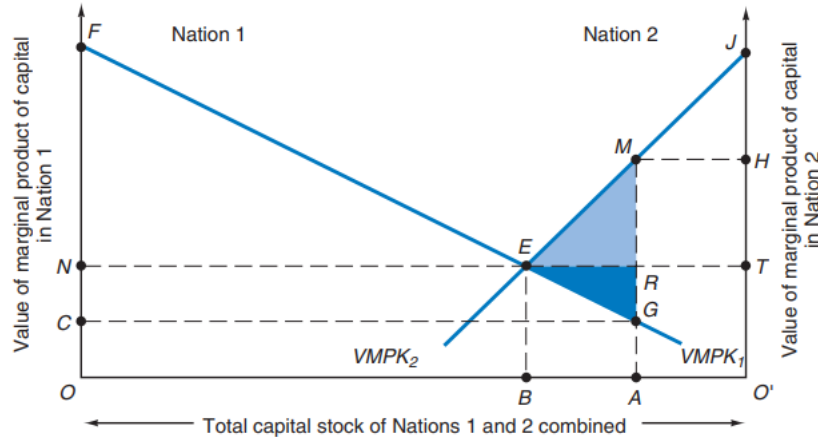


FIGURE 12.1. Output and Welfare Effects of International Capital Transfers.

Of the total capital stock of OO' , Nation 1 holds OA and its total output is $OFGA$, while Nation 2 holds $O'A$ and its total output is $O'JMA$. The transfer of AB of capital from Nation 1 to Nation 2 equalizes the return on capital in the two nations at BE . This increases world output by EGM (the shaded area), of which EGR accrues to Nation 1 and ERM to Nation 2. Of the increase in total domestic product of $ABEM$ in Nation 2, $ABER$ goes to foreign investors, leaving ERM as the net gain in domestic income in Nation 2.

Mari kita asumsikan bahwa pergerakan modal internasional yang bebas diperbolehkan. Karena tingkat pengembalian modal lebih tinggi di Negara 2 ($O'H$) dibandingkan di Negara 1 (OC), maka AB modal mengalir dari Negara 1 ke Negara 2 untuk menyamakan tingkat pengembalian modal di kedua negara tersebut. Total produk domestik di Negara 1 sekarang menjadi $OFEB$, yang harus ditambahkan $ABER$ sebagai total pengembalian investasi asing, sehingga menghasilkan total pendapatan nasional $OFERA$ (ERG lebih besar dari sebelum investasi asing). Dengan aliran modal internasional yang bebas, total pengembalian modal di Negara 1 meningkat menjadi $ONRA$, sementara total pengembalian faktor produksi lainnya menurun menjadi NFE .

Masuknya aliran modal asing sebesar AB ke dalam Negara 2 menurunkan tingkat pengembalian modal dari $O'H$ menjadi $O'T$. Total produk domestik di Negara 2 meningkat dari $O'JMA$ menjadi $O'JEB$. Dari peningkatan produk total $ABEM$, $ABER$ diberikan kepada investor asing, sehingga ERM tetap sebagai keuntungan bersih dalam produk total yang diperoleh Negara 2. Pengembalian total untuk pemilik modal domestik turun dari $O'HMA$ ke $O'TRA$, sementara pengembalian total untuk faktor lain yang bekerja sama naik dari HJM ke TJE .

Dari sudut pandang dunia secara keseluruhan (yaitu gabungan kedua negara), produk total meningkat dari $OFGA + O'JMA$ menjadi $OFEB + O'JEB$, atau sebesar $ERG + ERM = EGM$ (area yang diarsir pada gambar). Dengan demikian, aliran modal internasional meningkatkan efisiensi dalam alokasi sumber daya secara internasional dan meningkatkan output dan kesejahteraan dunia. Perhatikan bahwa semakin curam kurva $VMPK_1$ dan $VMPK_2$, semakin besar keuntungan total dari aliran modal internasional.

b. Dampak Lain terhadap Negara Penanam Modal dan Negara Penerima Investasi

Dengan mengasumsikan dua faktor produksi, modal dan tenaga kerja, yang dipekerjakan secara penuh sebelum dan sesudah transfer modal, dapat dilihat dari Gambar 12.1 bahwa pengembalian total dan rata-rata atas modal meningkat, sedangkan pengembalian total dan rata-rata atas tenaga kerja menurun di negara investor. Dengan demikian, meskipun negara yang berinvestasi secara keseluruhan mendapatkan keuntungan dari investasi di luar negeri, ada redistribusi pendapatan domestik dari tenaga kerja ke modal. Karena alasan inilah tenaga kerja terorganisir di Amerika Serikat menentang investasi AS di luar negeri. Di sisi lain, meskipun negara tuan rumah juga mendapatkan keuntungan dari menerima investasi asing,

investasi ini mengarah pada redistribusi pendapatan domestik dari modal ke tenaga kerja. Jika kita mengizinkan kurang dari lapangan kerja penuh, investasi asing cenderung menekan tingkat lapangan kerja di negara yang berinvestasi dan meningkatkannya di negara tuan rumah dan, sekali lagi, dapat diperkirakan akan ditentang oleh tenaga kerja di negara yang pertama dan menguntungkan tenaga kerja di negara yang kedua.

Transfer modal internasional juga mempengaruhi neraca pembayaran negara investor dan negara tuan rumah. Neraca pembayaran suatu negara mengukur total penerimaan dari dan total pengeluaran di seluruh dunia. Pada tahun di mana investasi asing terjadi, pengeluaran luar negeri dari negara yang berinvestasi meningkat dan menyebabkan defisit neraca pembayaran (kelebihan pengeluaran di luar negeri atas penerimaan luar negeri). Hal ini tentu saja menjadi kontributor utama defisit neraca pembayaran yang sangat besar di Amerika Serikat selama tahun 1960-an dan menyebabkan pembatasan investasi asing Amerika Serikat dari tahun 1965 hingga 1974. Tentu saja, kebalikan dari memburuknya neraca pembayaran negara yang berinvestasi adalah peningkatan neraca pembayaran negara tuan rumah pada tahun di mana negara tersebut menerima investasi asing.

Transfer modal awal dan peningkatan pengeluaran di luar negeri dari negara yang berinvestasi kemungkinan besar akan dimitigasi oleh peningkatan ekspor barang modal, suku cadang, dan produk lain dari negara yang berinvestasi, dan oleh aliran keuntungan berikutnya ke negara yang berinvestasi. Diperkirakan bahwa periode "pengembalian" untuk transfer modal awal adalah rata-rata antara lima dan sepuluh tahun. Efek lain yang perlu dipertimbangkan dalam jangka panjang adalah apakah investasi asing akan mengarah pada penggantian ekspor negara investor dan bahkan impor komoditas yang sebelumnya diekspor. Dengan demikian, sementara efek langsung pada neraca pembayaran adalah negatif di negara yang berinvestasi dan positif di negara tuan rumah, efek jangka panjangnya kurang pasti.

Karena investasi asing untuk sebagian besar negara maju bersifat dua arah (lihat Bagian 12.2), efek neraca pembayaran jangka pendek dan jangka panjang ini sebagian besar dinetralisir, kecuali Inggris, Amerika Serikat, Jerman, dan Jepang, dengan investasi di luar negeri yang jauh melebihi investasi asing yang diterima, dan untuk sebagian besar negara berkembang yang terutama merupakan penerima investasi asing dan secara kronis menghadapi kesulitan neraca pembayaran yang serius (lihat Studi Kasus 12-2).

Dampak kesejahteraan penting lainnya dari investasi asing baik bagi negara penanam modal maupun negara penerima adalah akibat dari perbedaan tingkat pajak dan pendapatan luar negeri di berbagai negara. Dengan demikian, jika pajak perusahaan adalah 40 persen dari pendapatan di Amerika Serikat tetapi hanya 30 persen di Inggris, maka wajar jika perusahaan-perusahaan Amerika Serikat berinvestasi di Inggris atau mengalihkan penjualan luar negeri melalui anak perusahaan di sana untuk membayar pajak yang lebih rendah. Karena sebagian besar negara, termasuk Amerika Serikat, adalah penandatanganan perjanjian pajak berganda (untuk menghindari pajak berganda - atas dasar ekuitas), Amerika Serikat akan memungut pajak hanya sebesar 10 persen atas penghasilan asing (selisih antara tarif pajak dalam negeri sebesar 40 persen dan tarif pajak luar negeri sebesar 30 persen) ketika penghasilan asing direpatriasi. Akibatnya, basis pajak dan jumlah pajak yang dikumpulkan menurun di negara yang berinvestasi dan meningkat di negara tuan rumah.

Investasi asing, dengan mempengaruhi output dan volume perdagangan baik di negara investor maupun negara tuan rumah, juga cenderung mempengaruhi ketentuan perdagangan. Namun, bagaimana ketentuan perdagangan akan berubah tergantung pada kondisi di kedua negara, dan tidak banyak yang dapat dikatakan secara apriori. Investasi asing juga dapat mempengaruhi keunggulan teknologi negara penanam modal dan kontrol negara tuan rumah atas ekonominya serta kemampuannya untuk melakukan

kebijakan ekonomi independennya sendiri. Karena efek-efek ini dan efek-efek lain dari transfer modal internasional biasanya diakibatkan oleh operasi perusahaan-perusahaan multinasional, maka efek-efek ini akan dibahas pada bagian berikutnya.

Perusahaan Multinasional

Salah satu perkembangan ekonomi internasional yang paling signifikan pada periode pascaperang adalah berkembangnya perusahaan multinasional (MNC). Perusahaan-perusahaan ini adalah perusahaan-perusahaan yang memiliki, mengendalikan, atau mengelola fasilitas produksi di beberapa negara. Saat ini, MNC menyumbang sekitar 25 persen dari output dunia, dan perdagangan antar perusahaan (yaitu perdagangan antara perusahaan induk dan afiliasi asingnya) diperkirakan mencapai sepertiga dari total perdagangan dunia di bidang manufaktur. Beberapa MNC, seperti General Motors dan Exxon, adalah perusahaan raksasa, dengan penjualan tahunan mencapai puluhan miliar dolar dan melebihi total pendapatan nasional di beberapa negara. Selain itu, sebagian besar investasi langsung internasional saat ini dilakukan oleh perusahaan multinasional. Dalam prosesnya, perusahaan induk biasanya menyediakan keahlian manajerial, teknologi, suku cadang, dan organisasi pemasaran kepada afiliasinya di luar negeri sebagai imbalan atas hasil dan pendapatan afiliasinya. Pada bagian ini, kami akan membahas alasan keberadaan MNC dan beberapa masalah yang ditimbulkannya bagi negara asal dan negara tuan rumah.

a. Alasan Keberadaan Perusahaan Multinasional

Alasan dasar keberadaan MNC adalah keunggulan kompetitif dari jaringan produksi dan distribusi global. Keunggulan kompetitif ini muncul sebagian dari integrasi vertikal dan horizontal dengan afiliasi asing. Dengan integrasi vertikal, sebagian besar MNC dapat memastikan pasokan bahan baku dan produk setengah jadi dari luar negeri dan menghindari (dengan perdagangan antar perusahaan yang lebih efisien) ketidaksempurnaan yang sering terjadi di pasar luar negeri. Mereka juga dapat menyediakan jaringan distribusi dan layanan yang lebih baik. Dengan integrasi horizontal melalui afiliasi asing, perusahaan multinasional dapat melindungi dan mengeksploitasi kekuatan monopoli mereka dengan lebih baik, menyesuaikan produk mereka dengan kondisi dan selera lokal, dan memastikan kualitas produk yang konsisten.

Keunggulan kompetitif MNCs juga didasarkan pada skala ekonomi dalam produksi, pembiayaan, penelitian dan pengembangan (R&D), dan pengumpulan informasi pasar. Output MNC yang besar memungkinkan mereka untuk melakukan pembagian kerja dan spesialisasi dalam produksi lebih jauh daripada perusahaan nasional yang lebih kecil. Komponen produk yang hanya membutuhkan tenaga kerja tidak terampil dapat diproduksi di negara-negara berupah rendah dan dikirim ke tempat lain untuk dirakit. Selain itu, MNC dan afiliasinya biasanya memiliki akses yang lebih besar, dengan persyaratan yang lebih baik, ke pasar modal internasional dibandingkan dengan perusahaan nasional murni, dan hal ini menempatkan MNC pada posisi yang lebih baik untuk membiayai proyek-proyek besar. Mereka juga dapat memusatkan penelitian dan pengembangan di satu atau beberapa negara maju yang paling sesuai untuk tujuan ini karena ketersediaan tenaga teknis dan fasilitas yang lebih besar. Akhirnya, afiliasi asing menyalurkan informasi dari seluruh dunia ke perusahaan induk, menempatkannya pada posisi yang lebih baik daripada perusahaan nasional untuk mengevaluasi, mengantisipasi, dan mengambil keuntungan dari perubahan biaya komparatif, selera konsumen, dan kondisi pasar secara umum.

Perusahaan besar berinvestasi di luar negeri ketika keuntungan yang diharapkan dari investasi tambahan dalam industrinya lebih tinggi di luar negeri. Karena perusahaan biasanya memiliki keunggulan kompetitif dan mengetahui industrinya dengan baik, perusahaan biasanya tidak mempertimbangkan

kemungkinan keuntungan yang lebih tinggi di setiap industri domestik lainnya sebelum memutuskan untuk berinvestasi di luar negeri. Artinya, perbedaan tingkat keuntungan yang diharapkan di dalam negeri dan di luar negeri dalam industri tertentu sangat penting dalam keputusan perusahaan besar untuk berinvestasi di luar negeri. Hal ini menjelaskan, misalnya, investasi otomotif Toyota di Amerika Serikat dan investasi komputer IBM di Jepang. Hal ini juga menjelaskan investasi beberapa MNC elektronik Jepang di Amerika Serikat sebagai upaya untuk menginvasi pasar komputer Amerika Serikat. Semua informasi ini menyiratkan bahwa MNC adalah perusahaan oligopolis yang menjual sebagian besar produk yang berbeda, yang sering kali dikembangkan seperti yang dijelaskan oleh kesenjangan teknologi dan model siklus produk, dan diproduksi dalam skala ekonomi yang kuat (lihat Bagian 6.5). Contoh produk yang dijual oleh perusahaan multinasional adalah kendaraan bermotor, produk minyak bumi, elektronik, logam, peralatan kantor, bahan kimia, dan makanan.

Perusahaan multinasional juga berada dalam posisi yang jauh lebih baik untuk mengendalikan atau mengubah lingkungan tempat mereka beroperasi untuk keuntungan mereka daripada perusahaan nasional murni. Sebagai contoh, dalam menentukan di mana akan mendirikan pabrik untuk memproduksi suatu komponen, sebuah MNC dapat dan biasanya "berkeliling" ke negara dengan upah rendah yang menawarkan insentif paling banyak dalam bentuk pembebasan pajak, subsidi, dan manfaat pajak dan perdagangan lainnya. Besarnya ukuran sebagian besar MNC dalam kaitannya dengan sebagian besar negara tuan rumah juga berarti MNC berada dalam posisi yang lebih baik daripada perusahaan nasional murni untuk mempengaruhi kebijakan pemerintah daerah dan mendapatkan manfaat. Selain itu, MNC dapat membeli perusahaan lokal yang menjanjikan untuk menghindari persaingan di masa depan dan berada dalam posisi yang jauh lebih baik daripada perusahaan domestik murni untuk terlibat dalam praktik-praktik lain yang membatasi perdagangan lokal dan meningkatkan keuntungan mereka. MNC, melalui diversifikasi yang lebih besar, juga menghadapi risiko yang lebih rendah dan secara umum memperoleh keuntungan yang lebih tinggi daripada perusahaan nasional murni.

Terakhir, dengan memberi harga yang terlalu tinggi pada komponen yang dikirim ke afiliasi di negara dengan pajak yang lebih tinggi dan memberi harga yang terlalu rendah pada produk yang dikirim dari afiliasi di negara dengan pajak yang lebih tinggi, MNC dapat meminimalkan tagihan pajaknya. Hal ini disebut transfer pricing dan dapat terjadi dalam perdagangan antar perusahaan, bukan perdagangan antar perusahaan independen atau yang dilakukan secara "wajar."

Pada analisis terakhir, kombinasi dari semua atau sebagian besar faktor inilah yang memberikan MNC keunggulan kompetitif dibandingkan dengan perusahaan nasional murni dan menjelaskan proliferasi dan "pentingnya" MNC saat ini. Dengan integrasi vertikal dan horizontal dengan afiliasi asing, dengan mengambil keuntungan dari skala ekonomi, dan dengan berada dalam posisi yang lebih baik daripada perusahaan nasional murni untuk mengendalikan lingkungan tempat mereka beroperasi, MNC telah tumbuh menjadi bentuk organisasi ekonomi internasional swasta yang paling menonjol yang ada saat ini. Studi Kasus 12-3 mengkaji perusahaan-perusahaan multinasional terbesar di dunia.

b. Masalah yang Ditimbulkan oleh Perusahaan Multinasional di Negara Asal

Meskipun MNCs, dengan mengorganisir produksi dan distribusi secara efisien di seluruh dunia, dapat meningkatkan hasil produksi dan kesejahteraan dunia, mereka juga dapat menciptakan masalah serius baik di negara asal maupun di negara tuan rumah. Yang paling kontroversial dari dugaan dampak buruk MNC terhadap negara asal adalah hilangnya lapangan kerja domestik yang diakibatkan oleh investasi asing. Pekerjaan-pekerjaan tersebut kemungkinan besar adalah pekerjaan produksi yang tidak terampil dan semiterampil di mana negara asal memiliki kerugian komparatif. Karena alasan inilah tenaga kerja

terorganisir di Amerika Serikat dan negara-negara besar lainnya menentang investasi asing langsung oleh MNC. Namun, beberapa pekerjaan klerikal, manajerial, dan teknis juga cenderung diciptakan di kantor pusat MNC di negara asal sebagai hasil dari investasi asing langsung. Bahkan jika jumlah pekerjaan yang hilang melebihi jumlah yang diciptakan, mungkin saja negara asal tetap akan kehilangan pekerjaan ini karena pesaing asing dan tidak akan ada pekerjaan yang tercipta di dalam negeri tanpa investasi asing langsung. Sejauh mana hal ini benar, tentu saja, tergantung pada jenis investasi asing langsung dan situasi di mana investasi tersebut terjadi. Lihat Studi Kasus 12-4 untuk melihat perekrutan tenaga kerja di luar negeri oleh perusahaan multinasional AS.

Studi kasus - Perusahaan Industri Non-Minyak Terbesar di Dunia

Tabel 12.6 menyajikan negara asal perusahaan induk, industri utama, tingkat penjualan tahunan, dan persentase penjualan yang dilakukan di luar negara asal untuk perusahaan multinasional (MNC) industri non-migas terbesar di dunia dengan penjualan tahun 2012 lebih dari \$100 miliar. Dari tabel tersebut, kita dapat melihat bahwa enam dari 14 MNC ini memiliki kantor pusat di Amerika Serikat, empat di Jepang, tiga di Jerman, dan satu di Korea Selatan. Tujuh di antaranya bergerak di bidang kendaraan bermotor, lima di bidang elektronik, dan dua di bidang komputer. Honda Motors memiliki persentase penjualan luar negeri tertinggi (81,3), dan rata-rata sederhana untuk ke-14 perusahaan tersebut adalah 65,0 persen.

■ **TABLE 12.6.** The World's Largest Industrial Multinational Corporations in 2007

Rank	Company	Home Nation	Industry	Yearly Sales (billion \$)	Percentage of Foreign Sales*
1	Toyota	Japan	Motor vehicles	235.4	63.6
2	Volkswagen	Germany	Motor vehicles	221.6	75.7
3	General Motors	United States	Motor vehicles	150.3	49.4
4	Samsung	S.Korea	Electronics	148.9	80.6
5	Daimler	Germany	Motor vehicles	148.1	77.2
6	General Electric	United States	Electronics	147.6	53.3
7	Ford Motor	United States	Motor vehicles	136.3	58.7
8	Hewlett-Packard	United States	Electronics	127.2	68.8
9	Hitachi	Japan	Computers	122.4	33.2
10	Nissan Motor	Japan	Motor vehicles	119.2	72.4
11	Siemens	Germany	Electronics	113.3	72.6
12	Apple	United States	Electronics	108.2	58.0
13	IBM	United States	Computers	106.9	64.6
14	Honda Motor	Japan	Motor vehicles	100.7	81.3

* = 2008

Sources: "The Global 500," Fortune Magazine, July 9, 2012, pp. F1-1-F7 and UNCTAD, *World Investment Report 2012* (New York and Geneva: UNCTAD, 2012).

Masalah yang terkait adalah ekspor teknologi canggih yang digabungkan dengan faktor asing yang lebih murah untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan. Hal ini diklaim dapat merusak keunggulan teknologi dan masa depan negara asal. Namun, melawan kemungkinan efek berbahaya ini adalah kecenderungan MNC untuk memusatkan penelitian dan pengembangan mereka di negara asal, sehingga memungkinkan mereka untuk mempertahankan keunggulan teknologinya. Apakah MNC, secara seimbang, merusak keunggulan teknologi negara asal adalah pertanyaan yang masih diperdebatkan dan belum ada jawaban yang jelas.

Studi Kasus - Ketenagakerjaan MNC AS di Luar Negeri

Tabel 12.7 menunjukkan jumlah dan persentase pekerja yang dipekerjakan di luar negeri oleh perusahaan multinasional AS di berbagai negara pada tahun 2009. Tabel tersebut menunjukkan bahwa perusahaan multinasional AS mempekerjakan hampir 12 juta pekerja di luar negeri pada tahun 2009, dimana 36,8 persen di antaranya berada di Eropa, 32,6 persen di Asia dan Pasifik, dan 19,4 persen di Amerika Latin dan negara-negara lain di Belahan Bumi Barat. Cina, Inggris, Meksiko, dan Kanada memiliki

jumlah terbesar di antara negara-negara industri (masing-masing 11,1 persen, 10,3 persen, 9,1 persen, dan 8,4 persen dari total keseluruhan). Perlu dicatat bahwa MNC yang berbasis di luar negeri mempekerjakan 5,3 juta pekerja di Amerika Serikat pada tahun 2009 dan, seperti yang ditunjukkan pada bagian 9.8, tidak semua pekerjaan yang diciptakan di luar negeri oleh MNC AS mengorbankan pekerjaan domestik di Amerika Serikat.

■ **TABLE 12.7.** Number of Workers Employed Abroad by U.S. MNCs in 2009
(in Thousands)

Region/Country	Employment	Percentage of Total
Canada	1,094	8.4
Europe, of which:	4,775	36.8
United Kingdom	1,337	10.3
Germany	678	5.2
France	567	4.4
Asia and Pacific, of which:	4,219	32.6
China	1,433	11.1
Japan	612	4.7
India	601	4.6
Latin America and Other		
Western Hemisphere, of which:	2,519	19.4
Mexico	1,186	9.1
Brazil	546	4.2
Africa	228	1.8
Middle East	127	1.0
<i>All Countries</i>	<i>12,962</i>	<i>100.0</i>

Source: U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, November 2011, p. 51.

Dampak lain yang mungkin merugikan dari MNC terhadap negara asal dapat dihasilkan dari penetapan harga transfer dan praktik-praktik serupa, dan dari pemindahan operasi mereka ke negara-negara dengan pajak yang lebih rendah, yang mengurangi pendapatan pajak dan mengikis basis pajak negara asal. Hal ini merupakan hasil dari praktik perpajakan internasional yang umum terjadi. Secara khusus, negara tuan rumah mengenakan pajak atas laba anak perusahaan terlebih dahulu. Untuk menghindari pajak berganda atas anak perusahaan asing, negara asal biasanya hanya mengenakan pajak atas laba yang direpatriasi (jika tarif pajaknya lebih tinggi daripada di negara tuan rumah), dan hanya sebesar selisih tarif pajak.

Sebuah contoh akan memperjelas hal ini. Misalkan pajak keuntungan perusahaan adalah 50 persen di negara asal dan 40 persen di negara tuan rumah, dan tingkat keuntungan yang disesuaikan dengan risiko sebelum pajak adalah 20 persen di luar negeri tetapi 16 persen di dalam negeri. MNC kemudian akan berinvestasi di luar negeri. Ketika 20 persen diperoleh di luar negeri, negara tuan rumah mendapatkan 8 persen pajak dan MNC mempertahankan 12 persen. Ketika MNC memulangkan keuntungan 12 persen ini, negara asal akan mengenakan pajak dengan tarif 10 persen (perbedaan antara tarif pajak perusahaan domestik dan asing). Dengan demikian, negara asal hanya mendapatkan 1,2 persen dan hanya ketika keuntungan direpatriasi. Dengan demikian, investasi kembali keuntungan di luar negeri di afiliasi MNC merupakan pinjaman tanpa bunga dari negara asal. Jika tarif pajak laba perusahaan di negara asal dan negara tuan rumah sama, maka negara asal tidak akan memungut pajak sama sekali, bahkan ketika MNC merepatriasi labanya. Seandainya MNC berinvestasi di negara asal dan memperoleh laba sebesar 16 persen, negara asal akan memungut pajak sebesar 8 persen (dengan tarif pajak 50 persen). Dengan demikian, MNC mengurangi pendapatan pajak dan mengikis basis pajak negara asal.

Akhirnya, karena akses mereka ke pasar modal internasional, MNCs dapat menyalahi kebijakan moneter dalam negeri dan mempersulit kontrol pemerintah terhadap perekonomian di negara asal. Dugaan dampak buruk dari MNC ini sangat penting bagi Amerika Serikat, karena negara ini merupakan

rumah bagi sekitar sepertiga MNC terbesar. Pada umumnya, negara asal memberlakukan beberapa pembatasan terhadap kegiatan MNC, baik untuk alasan neraca pembayaran atau, baru-baru ini, untuk alasan ketenagakerjaan.