**Введение**

Актуальность темы. Одной из наиболее характерных особенностей развития мирового хозяйства в 90-е годы XX века является все нарастающий процесс глобализации, сущность которого проявляется в повсеместной транснационализации мирохозяйственных связей. Этот процесс прежде всего проявляется в усилении роли транснациональных корпораций (ТНК) в международных экономических отношениях. Экономически процесс транснационализации обусловлен преимущественно возможностью и необходимостью перелива капитала из стран с его относительным избытком в страны с его дефицитом, где, однако, в избытке имеются другие факторы производства, которые не могут быть рационально использованы в воспроизводственных процессах из-за нехватки капитала. Кроме того, этот процесс стимулируется потребностью в уменьшении рисков путем размещения капитала в разных странах, а также стремлением приблизить производство к перспективным рынкам сбыта и рационализировать налогообложение и таможенные платежи для корпорации в целом. Объективно транснационализация ведет к выравниванию экономических условий в различных странах. Особенностью современных международных экономических отношений является тенденция регионализации экономических связей. В условиях возрастания взаимовлияния глобализации и регионализации эффективность транснационального бизнеса во многом определяется спецификой взаимодействия международной корпоративной и региональной экономической интеграции. Быстро увеличивается количество материнских компаний и иностранных филиалов ТНК. Хотя доминирующие позиции в мировом хозяйстве по-прежнему принадлежат корпорациям промышленно развитых стран, в процесс транснационализации все более активно вовлекаются и компании развивающихся стран. Занимая центральное место в современной системе мирохозяйственных связей, ТНК оказывают все большее влияние на международные экономические отношения и мировую экономику в целом, развитие которой во многом определяется особенностями их деятельности в мире. Среди ТНК можно выделить как более, так и менее интенсивно функционирующие корпорации. На наш взгляд, активность деятельности ТНК в первую очередь определяется характером конкуренции на мировом рынке. Причем именно неценовая конкуренция (конкуренция по качеству), наиболее присущая отраслям обрабатывающей промышленности, определяет динамичное развитие последних в конце XX — начале XXI века. Цель данной работы состоит в изучении роли транснациональных корпораций в обрабатывающей промышленности.

Для достижения поставленной цели потребовалось решить следующие вопросы:

1. Обобщить научную литературу и проанализировать специфику ТНК как субъекта мирового хозяйства
2. Выявить особенности и последствия деятельности ТНК

Проанализировать деятельность транснациональных корпораций в наступившем столетии. Объект диссертационного исследования - транснациональные корпорации обрабатывающей промышленности. Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в ходе реализации современных стратегий развития обрабатывающей промышленности в международном экономическом сотрудничестве. Информационная база исследования. Для разработки исследования важное значение имели результаты, полученные в трудах ведущих отечественных экономистов по проблемам интернационализации и развитию ТНК: А.З. Астаповича, В.Б. Белова, В. Белорусова, Т.Я. Белоус, А.С. Булатова, В.П. Гутника, СИ. Долгова, И.Д. Иванова, В. Л. Иноземцева, В.М. Кудрова, А. Мовсесяна, B.C. Овинникова, В.В. Полякова, И.А. Родионовой, К.В. Титова, И.П. Фаминского, В.П. Федорова, Л. Г. Ходова, B.C. Циренщикова, В.Н. Шенаева, Ю.В. Шишкова, Н.П. Шмелева, Р.К. Щени-на, А.Ю. Юданова, Ю.И. Юданова.

**Глава 1. Транснациональные корпорации (ТНК) и их деятельность**

**1.1 Сущность транснациональных корпораций**

Процесс транснационализации рассматривается как процесс расширения международной деятельности промышленных фирм, банков, компаний сферы услуг, их выхода за национальные границы отдельных стран, что приводит к перерастанию национальных компаний в транснациональные[[1]](#footnote-1). Для него характерно переплетение капиталов за счет поглощения фирм других стран, создание совместных компаний, привлечение финансовых средств иностранных банков, установление прочных долговременных связей за рубежом промышленных компаний и банков одной и той же страны.

В соответствии с разработанным ООН Кодексом поведения ТНК транснациональной корпорацией является предприятие[[2]](#footnote-2):

* располагающее дочерними компаниями в 2-х или нескольких странах, независимо от юридической формы или сферы деятельности этих компаний;
* имеющее такую систему принятия решений, которая позволяет осуществлять согласованную политику и общую стратегию из одного или нескольких центров;
* при этом дочерние компании так связаны между собой через отношения собственности или другим путем, что каждая из них способна оказывать значительное влияние на деятельность других компаний и в особенности иметь доступ к знаниям, ресурсам и разделять ответственность с другими компаниями.

Классические ТНК:

* это многоотраслевые компании (большинство имеют подразделения в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30-50 отраслей), беспрецедентные по масштабам экономической и интеллектуальной мощи; их технологическая основа – передовые, наукоемкие отрасли обрабатывающей промышленности;
* для них характерна филиальная система организации и интенсивные связи между филиалами и дочерними компаниями, созданными в разных странах на основе прямых капвложений и внутрифирменного разделения труда;
* высокий уровень централизации принятия решений штаб-квартирами;
* им присуща международная территориальная и отраслевая подвижность капитала, поскольку в поисках наилучших факторов производства и достижений НТР ресурсы и главные производственные центры ТНК мигрируют в МРХ.

На ТНК приходится примерно половина мирового промышленного производства, 63% внешней торговли. ТНК контролируют до 80% патентов и лицензий на новую технику, технологии и «ноу-хау». Под контролем ТНК находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85% — рынка меди и бокситов, 80% — рынка чая и олова, 75% — сырой нефти, натурального каучука и бананов. Половина экспортных операций США осуществляется американскими и иностранными ТНК, в Великобритании этот показатель составляет 80%, в Сингапуре — 90%.[[3]](#footnote-3)

Эксперты ООН относят к ТНК любую компанию, имеющую производственные мощности за границей.

Отличительными чертами ТНК являются: огромные масштабы собственности и хозяйственной деятельности; высокая степень транснационализации производства и капитала в результате роста зарубежной производственной деятельности; особый характер социально-экономических отношений внутри ТНК; превращение подавляющего большинства ТНК в многоотраслевые концерны.

Международные корпорации (международные по капиталу) и транснациональные (имеющие национальную принадлежность капитала), с одной стороны, являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а с другой стороны, сами представляют мощный механизм воздействия на них. Активно воздействуя на международные экономические отношения, международные (транснациональные) корпорации (ТНК) формируют новые отношения, видоизменяют сложившиеся их формы.

Активно участвуя в процессах международного производства на базе традиционного международного разделения труда, ТНК создали собственное внутрифирменное международное производство на основе модернизированного международного разделения труда, с подключением ряда развивающихся рынков с новой для них специализацией. Именно этот внутрифирменный вариант международного производства стал для современных международных корпораций основным.

Организация внутрифирменного международного производства дает ТНК ряд преимуществ[[4]](#footnote-4):

1. использовать выгоды международной специализации производства отдельных стран;
2. максимально использовать налоговые, инвестиционные и другие льготы, предоставляемые странами для зарубежных инвесторов;
3. маневрировать загрузкой производственных мощностей, приспосабливая свои производственные программы в соответствии с конъюнктурой мирового рынка;
4. использование своих дочерних компаний в качестве плацдарма для завоевания развивающихся рынков. Так, к примеру, реализация продукции через свои заграничные филиалы ТНК значительно превышает мировой экспорт. При этом продажи транснациональных корпораций вне страны основного базирования растут на 20-30% быстрее, чем экспорт[[5]](#footnote-5). Осуществляя инвестиции во многих развивающихся странах, ТНК строят заводы не для того, чтобы произведенную продукцию реализовывать в стране своего базирования, а для нужд стран;
5. организация собственного международного производства дает возможность ТНК продлевать жизненный цикл продукта, налаживая производство продукта по мере его морального старения на зарубежных филиалах, а затем и продавая лицензии на его производство иным компаниям.

ТНК способствуют развитию производственных, научных и технологических связей между предприятиями в различных странах и регионах, а также играют определяющую роль в процессе международной конкуренции, сотрудничая и соперничая с малым и средним бизнесом.

Положительные моменты деятельности ТНК для принимающей страны:

1. расширение экономической базы государства. Передача новейших технологий; рост общей деловой активности;
2. приток в страну иностранных капиталов; улучшение состояния платежного баланса;
3. рост занятости; повышение уровня жизни рабочих и служащих в филиалах ТНК; вероятное повышение квалификации местных кадров;
4. стимулирование проведения политических реформ, путем внедрения ТНК в экономику страны;
5. улучшение ЭГП страны в связи с выходом производимой продукции на мировой рынок.

В то же время роль ТНК не может оцениваться однозначно положительно. Следует сказать и об их негативном влиянии на экономику тех стран, в которых они функционируют:

* + противодействие реализации экономической политики государств, где ТНК осуществляют свою деятельность;
  + нарушение государственных законов. Так, манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК, действующие в различных странах, умело обходят национальные законодательства в целях укрытия доходов от налогообложения, путем перекачивания их из одной страны в другую[[6]](#footnote-6);
  + установление монопольных цен, диктат условий, ущемляющий интересы принимающих стран;
  + переманивание высококвалифицированных специалистов ведущими ТНК из многих стран мира
  + получат развитие преимущественно экологически «грязные» отрасли. полезные ископаемые часто экспортируют без переработки; промышленная продукция не предназначена для местного рынка
  + востребованным окажется лишь малоквалифицированный труд; в связи с механизацией и автоматизацией трудовых процессов потребность в рабочей силе незначительна.

Интересы ТНК зачастую вступают в противоречия с национальными интересами государства, малым и средним бизнесом. Корпорации начинают функционировать подобно правительствам. Экономическая мощь многих ТНК сопоставима государствам средних размеров. Например, объемы продаж американской корпорации "Дженерал моторс" превышают ВВП таких стран, как Швейцария, Австрия и Швеция, вместе взятых. Совокупные же продажи зарубежных филиалов ТНК в 2007 г. составили 1,1 трлн. долл., что более чем в 1,5 раза превышает объем мирового экспорта[[7]](#footnote-7).

Таким образом, ТНК сегодня – это экономически и интеллектуально мощнейшие многоотраслевые компании с филиальной системой организации, обладающие высоким уровнем централизации, им свойственна международная территориальная и отраслевая подвижность капитала.

С одной стороны, эти компании являются результатом развития международных экономических отношений, с другой, они сами оказывают определяющее воздействие на такие отношения.

Функционирование ТНК влияют на экономическую, политическую и социальную сферы имеет как положительные стороны, так и отрицательные.

**1.2 Деятельность ТНК**

Транснациональная корпорация это крупная фирма с активом за рубежом или союз фирм разной национальной принадлежности, доминирующих в одной или нескольких сферах экономики, либо обладающих серьезными возможностями и имеющими экономическое влияние в отрасли страны, а порой и за ее пределами.

Отличительной чертой ТНК наших дней по-прежнему остается международный характер их деятельности, но уже не столько по признаку страны происхождения капитала, сколько по району его деятельности. Решающим является вопрос не столько из каких стран поступает капитал, сколько куда он устремляется, где оперирует, откуда извлекает прибыли.

Подавляющая часть современных транснациональных корпораций представляет лишь какой-то один национально обособленный, а вовсе не многонациональный капитал.

Транснациональная корпорация характеризуется следующими основными чертами: во-первых, она активный участник развития мирового хозяйства, процессов международного разделения труда; во-вторых, для нее характерна относительная независимость движения капитала от процессов, происходящих в национальных границах; в-третьих, она объективно регулирует мирохозяйственные отношения, осуществляя свои операции в целях извлечения высокой прибыли.

Корпорации становятся интернациональными в ходе борьбы за повышение прибыли решение основной задачи любого собственника капитала. ТНК как международная корпорация реальный показатель того, что уровень концентрации капитала и производства перерос национальные границы, что она стала занимать прочные позиции не только в национальной, но и мировой экономике.

Вывоз капитала выступает одной из главных форм интернационализации капитала национальных корпораций. По мере вывоза капитала хозяйствующие субъекты превращаются в совокупность корпораций, действующих в различных странах мира. Интернационализация производства прибавочной стоимости представляет существенную форму проявления интернационализации капитала международной корпорации.

Специфика экспансии ТНК заключается в организации производства товаров на заграничных подконтрольных корпорациях. Национальная фирма, оперирующая на внешних рынках, как правило, не имеет зарубежных филиалов и капиталовложений и получает свои доходы от продажи товаров, произведенных в «своей» стране. ТНК же использует труд работников многих стран непосредственно в процессе производства, то есть для нее характерна интернационализация самого процесса производства прибавочной стоимости. В то время как для национальной фирмы характерна лишь интернационализация прибавочной стоимости в процессе реализации.

Некоторые известные исследователи ТНК не только признают всепроникающее влияние ТНК на экономику и политику государств, но и объявляют его величайшим благом. При этом данная точка зрения основывается на том, что менеджеры ТНК лишены «узконациональных предрассудков», и, следовательно, продуктом деятельности этих корпораций являются «блага для всех», а их деятельность направлена «на пользу мира», поскольку географическая рассредоточенность ТНК как раз и требует сохранения мирных условий.

Отчасти это действительно так экономическая и технологическая мощь современных ТНК такова, что их устраивал бы бесконфликтный мир, в котором спорные вопросы решались бы исключительно политическими средствами.

Современные многонациональные корпорации имеют две черты: с одной стороны, установление системы международного производства, основанной на распылении производственных единиц по многим странам, и с другой их проникновение в передовые отрасли производства, быстрое развитие которых предполагает наличие огромных капиталовложений и привлечение высококвалифицированного персонала. Все это обеспечивает им надежную безопасность перед лицом возможных попыток их национализации.

Они размещают свои производственные и торговые предприятия на местах, удобных для них самих, не всегда принимая в расчет интересы «принимающей» страны.

Филиалы ТНК превращаются в составную часть экономической системы мирового хозяйства, поэтому они могут использоваться как инструмент экономической политики в интересах ведущих стран их происхождения (или инкорпорации). В результате национальные государства постепенно утрачивают контроль над экономическим ростом и не могут проводить более или менее успешную экономическую политику, поскольку наиболее важные решения в этой области принимаются в штаб-квартире ТНК.

В сфере деятельности ТНК традиционно находятся самые крупные и современные предприятия, «работающие» не столько на внутренний, сколько на мировые рынки, часто монополизировавшие производство в соответствующих отраслях, хотя это и не обязательное их свойство. Это обстоятельство несомненно усугубляет экономические проблемы страны, в которой действуют ТНК. Поэтому если действия ТНК вообще трудно контролируемы, то еще меньше они могут быть поставлены под эффективный контроль в слабых странах, странах переходного периода, а также развивающихся странах. Мощные ТНК, действующие в различных отраслях обрабатывающей, добывающей, нефтехимической и нефтегазовой промышленности, электронике, разных отраслях машиностроения координируют свое производство и сбыт с предприятиями, разбросанными на всех континентах, управляют процессами международной кооперации и специализации в глобальных масштабах. Располагая универсальной промышленной базой, ТНК проводит такую производственно-торговую политику, которая обеспечивает высокоэффективное планирование производства, товарного рынка, динамичную политику в области капиталовложений и научно-исследовательских работ в национальном, континентальном и международном масштабах для всех подразделений (филиалов) материнской корпорации как единого целого. Манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК, действующие в различных странах, умело обходят национальные законодательства в целях укрытия доходов от налогообложения путем перекачивания в другую отрасль, из одной страны в другую или штаб-квартиру ТНК в развитых странах. В результате нейтрализуется действие тенденции нормы прибыли к понижению, достигается главная цель капитала прибыль.

Действия указанного характера ведут к изменению самой основы международного разделения труда на американском и европейском континентах, Азиатско-тихоокеанском регионе. При этом все больший объем двусторонней торговли приходится на предприятия одних и тех же ТНК, расположенных в разных странах (более 40% всей торговли). Производство автомобилей, тракторов, сельскохозяйственных машин, ЭВМ, самолетов, различных станков и т. д., сконцентрированных на предприятиях в США, Канаде, Западной Европы, Японии, Латинской Америке, контролируются одними и теми же ТНК, которым выгодна организация специализированного и диверсифицированного производства на мировом уровне. Такая специализация производства, не учитывающая национальные границы государств, предполагает создание собственной торговосбытовой сети на базе одной или группы взаимосвязанных ТНК, действующих во многих странах. Поскольку отдельные предприятия связаны с материнской корпорацией производственно-технологическими процессами, последняя разрабатывает и проводит единую глобальную или континентальную стратегию, независимо от того, действуют ее предприятия на “своей” или «чужой» территории.

Отличительная особенность международной монополизации экономической жизни заключается в том, что она развивается не столько на основе интернационализации рынка, как в начале века, сколько на базе интернационализации производства в глобальных масштабах. Рынок же, в свою очередь, «настраивается» на интернациональное производство. Это обусловило необходимость соответствующих изменений в организационных формах производства по схеме: «финансово-промышленная группа производственные, торговые, банковские и прочие корпорации отдельные предприятия». Как правило, международная монополия, ТНК и выступает в качестве ядра той или иной финансово-промышленной группы, являющейся выражением высшей формы монополизации современной экономики. В результате за последние десятилетия произошла перегруппировка финансово-промышленного капитала. Сейчас происходит новая перегруппировка их. Конечная цель перегруппировки укрепление технико-производственных возможностей крупного капитала и его финансовой базы, совершенствование торгово-сбытового механизма, повышение конкурентоспособности промышленности на мировых рынках, «подключение” к ним Восточной Европы и Евразии. Но поскольку этот процесс управляется и координируется ТНК, их многоопытными менеджерами, он сопровождался:

1. усилением позиций американского, японского и западноевропейского крупного капитала во многих странах;
2. все большим переплетением экономических связей и интересов западных стран, углублением кооперации и специализации производства, усилением элементов взаимозависимости;
3. укреплением средних размеров национальных предприятий, некоторым подтягиванием до уровня американских, японских, германских и других крупных корпораций;
4. усилением сращивания промышленности и банковского капитала;
5. появлением новых «центров силы» (новых индустриальных стран) с быстрорастущими новыми ТНК и соответственно, усилением конкурентной борьбы, в том числе и за доминирование в Евразии.

В свою очередь, эти факторы явились причиной резкого повышения уровня интернационализации производительных сил, о чем уже говорилось выше. И в то же время усиливается конкуренция. Имея возможность обходить таможенный протекционизм и иные ограничительные мероприятия государства, ТНК создают в национальной экономике обширный сектор, управляемый из штаб-квартиры ТНК, расположенной в той или иной развитой стране, практически «выключенной» из сферы контроля национального государства.

Этот сектор мощный экономический механизм, посредством которого ТНК в состоянии блокировать основные элементы экономической политики государства, что находит свое конкретное отражение в объемах, характере и направлениях капиталовложений, занятости, внешней торговле, усилении инфляционных явлений в хозяйствах тех стран, где действуют ТНК. Это одна, негативная сторона. Другая, позитивная, состоит в том, что ТНК сегодня это реальные носители новых технологий, новых методов организации и управления экономикой, школы воспитания новаторов-менеджеров с их восприимчивостью к инновациям.

Количество ТНК растет быстрыми темпами: в 1970 г. в мире насчитывалось 7,3 тыс. ТНК, их оборот составлял около 626 млрд долларов. На начало 90-х гг. их число составляло 37 тыс. с оборотом в 7 млрд долларов, а в 2010 г. в мире насчитывалось около 82 тыс. ТНК и их оборот составлял более 30 трлн долларов (табл. 1). Большинство ТНК являются промышленными компаниями (Toyota Motor Corporation, Ford Motor Company, General Electric). Таблица 1.

Динамика роста числа ТНК и их дочерних компаний за 1995–2010 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Годы | Количество материнских компаний | Дочерние компании/  филиалы |
| 1995 | 35 000 | 150 000 |
| 1998 | 39 000 | 270 000 |
| 2002 | 52 000 | 510 000 |
| 2006 | 63 000 | 630 000 |
| 2007 | 64 000 | 870 000 |
| 2008 | 77 175 | 773 019 |
| 2009 | 79 000 | 790 000 |
| 2010 | 82 000 | 810 000 |

Для современного этапа характерна тенденция увеличения числа ТНК из стран с развивающимися рынками и переходной экономикой, что обусловлено воздействием глобализации на экономику этих государств. В начале 1990-х гг. в развитых странах базировалось около 90% материнских компаний ТНК и функционировало около 50% зарубежных филиалов, в развивающихся (в том числе странах с переходной экономикой) - 12 и 43% соответственно. Со второй половины 1990-х гг. наблюдается активизация деятельности ТНК этих стран, которые к 2010 г. увеличили свою долю в общем количестве материнских компаний ТНК мира до 28,4% (развивающие страны – 26,4%, с переходной экономикой – 2%) и дочерних компаний и филиалов до 55% (53 и 2% соответственно)http://www.ini21.ru/?id=839 - \_ftn2. Наряду с расширением деятельности ТНК происходит поэтапное развитие межгосударственных союзов различных стран, создаваемых с целью достижения глобальных преимуществ перед общими конкурентами на мировом рынке (ЕС, НАФТА, АСЕАН и др.). Интеграционные процессы на региональном, межгосударственном уровне постепенно приводят к ослаблению значимости отдельных национальных экономик. Этому процессу активно способствует унификация условий хозяйственной деятельности, основную роль в которой более полувека играет ГАТТ/ВТО. В этой связи интенсификация международной торговли становится одним из важнейших факторов процесса глобализации. Практически во всех странах мира внешняя торговля из относительно изолированного сектора экономики превратилась во всеобщий элемент хозяйственного процесса. За период 1990-х гг. объем международной торговли товарами увеличился на 60%, в то время как масштабы совокупного мирового производства возросли только на 20%. В 2005 г. годовой объем экспорта товаров и услуг составил 7,615 трлн. долларов, а в 2010 г. – 19, 695 трлн. долларов, увеличившись на 62%. Совокупное мировое производство товаров и услуг за этот же период возросло на 35%, реальный объем мирового валового внутреннего продукта (МВВП) вырос только на 15%. По некоторым оценкам, в настоящее время во всех странах мира до 40–45% занятых в обрабатывающей промышленности и примерно 10–12% занятых в сфере услуг прямо или косвенно связаны с внешней торговлей. Доля ТНК в международной торговле, по подсчетам различных экономистов и международных организаций превышает половину, а в экспорте и импорте отдельных развитых стран доходит до 80%. Количество занятых на предприятиях корпораций по всему миру в 2010 г. достигло 77 млн человек, что превышает вдвое работоспособное население Германии. Общий объем продаж 200 ведущих ТНК превышает совокупный ВВП 187 стран мира, что составляет более 30% мирового ВВП при количестве занятых менее одной трети мирового населения. В современных условиях дальнейшее развитие получила глобальная инфраструктура технологических нововведений. Начиная с 90-х гг. глобальные расходы на НИОКР быстро росли и в 2006 г. достигли 677 млрд долларов. На десять ведущих стран приходится свыше четырех пятых мировых расходов ни НИОКР (рис. 2). В ведущую десятку входят две развивающиеся страны – Китай и Республика Корея. Китай, начиная с 1999 г., увеличивает расходы на НИОКР в среднем более чем на 20% ежегодно и в настоящее время занимает по данному показателю второе место в мире после США. Республика Корея занимает шестое место в мире по объему инвестиций в НИОКР, что составляет 3% от ВВП (250 млрд долларов в 2006 г.). Количество подаваемых в мире патентных заявок, начиная с 2000 г., увеличивается каждый год на 23% .

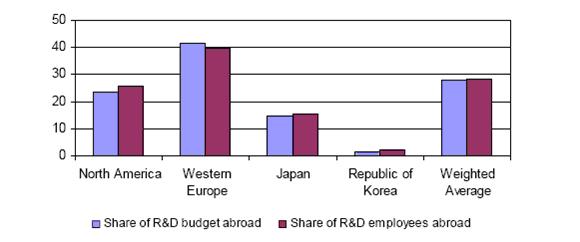


Рис. 1. Доля зарубежных НИОКР в общем бюджете исследований и ведущих стран мира, %

Важнейшими участниками процесса формирования глобальной инфраструктуры технологических нововведений являются ТНК. По оценкам экспертов, на их долю приходится почти половина глобальных расходов на НИОКР и не менее двух третей коммерческих расходов на исследования и разработки (около 450 млрд долларов). Свидетельством растущей интернационализации НИОКР является усиление роли иностранных филиалов ТНК в исследованиях и разработках. Согласно исследованию, проводимому ЮНКТАД, лидирующие позиции по количеству НИОКР, проводимых за рубежом, занимают компании США и Великобритании. В целом самая большая доля исследований, проводимых за рубежом, у корпораций стран Западной Европы, за ними следуют США и Япония. Основные затраты на НИОКР сконцентрированы в автомобильной промышленности, производстве телекоммуникационого оборудования, в фармацевтике и биотехнологической отраслях. Интернационализация НИОКР все в большей степени становится характерной и для стран Азии. В настоящее время 65% из 300 крупнейших ТНК имеют подразделения НИОКР за рубежом, из них 44% располагают данные подразделения в Индии, Китае и других азиатских странах. По прогнозам экспертов, в 2015 г. 84% крупнейших компаний будут иметь подразделения НИОКР за рубежом. Усиление процессов глобализации привело к появлению так называемых глобальных компаний. Этот термин появился в начале 80-х гг. ХХ в. К ним относят крупнейшие по объему продаж, прибыли, активам, капитализации и количеству занятых. В современных условиях глобальные корпорации являются крупными интегрированными бизнес-структурами производственного, торгового, финансового и научно-исследовательского профиля. Отличительными чертами таких ТНК являются:

* рассмотрение рынка с планетарных позиций и осуществление конкуренции в мировом масштабе;
* использование глобального подхода к управлению своими дочерними компаниями и филиалами, координация действий своих филиалов на основе новых информационных технологий, единообразная организация бухучета и аудита и адаптивность структур корпорации;
* направление значительной части своих прибылей на научные исследования (прежде всего в области высоких технологий);
* раздел мировых рынков с немногими такими же глобальными ТНК;
* обеспечение высокой рентабельности путем своевременного изменения географического распределения и отраслевой структуры интегрированного в масштабе ТНК бизнеса;

интеграция глобальных компаний между собой путем осуществления слияний и поглощений, а также в форме стратегических соглашений и альянсов. Эксперты выделяют 500 крупнейших глобальных компаний (табл. 2). Лидирующие позиции принадлежат американским ТНК (140 компаний), далее – японские (67), французские (40), германские (39), китайские (37), британские (26). Динамично развиваются ТНК из стран БРИК (Бразилия (6), Россия (8), Индия (7) и Китай). Таблица 2.

Список крупнейших компаний мира по объему продаж (2010 г.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Место в рейтинге | Компания | Страна | Объем продаж,  млрд. долларов |
| 1 | Royal Dutch Shell | Великобритания | 458,361 |
| 2 | Exxon Mobil | США | 442,851 |
| 3 | Wal-Mart Stores | США | 405,607 |
| 4 | BP | Великобритания | 367,053 |
| 5 | Chevron | США | 263,159 |
| 6 | Total | Франция | 234,674 |
| 7 | ConocoPhillips | США | 230,764 |
| 8 | ING Group | Нидерланды | 226,577 |
| 9 | Sinopec | Китай | 207,814 |
| 10 | Toyota Motor | Япония | 204,352 |

Глобальные ТНК последовательно проводят стратегию образования крупных групп, объединяющих производственные, торговые и финансовые компании. В современных условиях глобальные корпорации представляют всю мощь современного мирового финансового капитала. В наибольшей степени к глобализации тяготеют информационная, электронная, химическая, электротехническая, нефтяная, автомобильная, банковская и некоторые другие отрасли. Общемировую значимость имеют 100 глобальных корпораций. В 2009 г. активы этих компаний составляли 9% общего количества зарубежных активов, 16% объема продаж и 11% числа занятых всех ТНК. На зарубежную сеть 100 крупнейших фирм пришлось примерно 4% МВВП. Итак, основной движущей силой процесса транснационализации и глобализации экономики являются ТНК. Начиная с 1990 г. ЮНКТАД в своих документах и публикациях использует такое понятие, как «индекс транснациональности» компаний. За период с 1992 по 2009 г. индекс транснациональности 100 крупнейших ТНК увеличился на 12% (с 51 до 63%), причем основное увеличение приходилось на показатель зарубежных активов. На рис. 2 представлен график увеличения индекса за последние 5 лет.

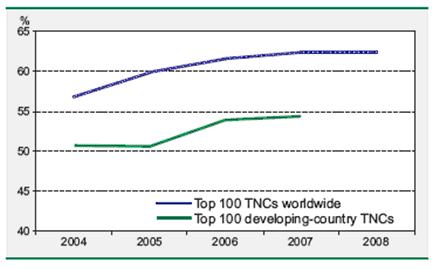


Рис. 2. Индекс транснациональности 100 крупнейших ТНК за период с 2006 по 2010 г.

Разные компании имеют различные показатели транснациональности. К наиболее транснациональным отраслям относятся фармацевтика, телекоммуникации, автомобилестроение и др. (табл. 2).

Таблица 3. Индекс транснациональности (ИТН) 100 крупнейших компаний по отраслям

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Отрасль | 100 крупнейших ТНК | | 100 крупнейших ТНК из развивающихся стран | |
| 2009 г. | ИТН | 2009 г. | ИТН |
| Автомобилестроение | 13 | 56 | 3 | 39,3 |
| Добыча и переработка нефти | 10 | 56,2 | 9 | 24 |
| Электроника и электротехническое оборудование | 9 | 57,7 | 19 | 59,9 |
| Продукты питания, напитки и табачные изделия | 9 | 68,1 | 7 | 60,5 |
| Фармацевтика | 9 | 63,6 | 1 | 50,4 |
| Коммунальное хозяйство | 8 | 55,5 | 2 | 41,6 |
| Телекоммуникации | 8 | 70,3 | 7 | 47,7 |
| Все отрасли | 100 | 62,4 | 100 | 54,4 |

Итак, международные экономические связи охватили практически все страны, и каждая из них в той или иной мере зависит от международного бизнеса. Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., явился этому ярким доказательством. Огромная и сложная глобальная экономическая сеть оказалась слишком уязвимой вследствие высокой степени интеграции ее составляющих. Глобализация сформировала условия, которые позволили финансовому кризису быстро распространиться и затронуть всех участников мировой экономической системы. Все началось в 2007 г. с проблем на американском рынке ипотечных кредитов, которые казались незначительными. Внезапное банкротство одного из крупнейших инвестиционных банков США Lehman Brothers в сентябре 2008 г. спровоцировало начало острого кризиса в финансово-кредитной сфере. Доверие между банками было подорвано, начался массовый отток финансовых активов. Это привело к обвалу цен на мировых фондовых рынках, резкому сокращению производства и спроса в экономике и новым банкротством, но уже промышленных компаний. Начался рост безработицы, еще большее падение спроса, резко снизились цены на сырье, и сократился объем мировой торговли. Кризис затронул все отрасли экономики. В большей степени пострадали развитые страны, ВВП которых в 2008 г. снизился на 7,5% по сравнению с 2007 г. В 2010 г. глобальная экономическая ситуация продолжала ухудшаться. Масштабы совокупного мирового производства снизились на 1,3% по сравнению с 2008 г. Значительно упал объем мировой торговли (более чем на 10%). Такое явление не наблюдалось с 80-х гг. прошлого века. Финансовый кризис привел к тому, что рыночная стоимость всех ведущих ТНК, достигнув исторического максимума в октябре 2007 г., стала стремительно падать, практически возвращаясь на уровень 2002–2003 гг. С октября 2007 г. по март 2010 г. стоимость американских компаний понизилась на 53%, стоимость европейских компаний упала более чем на 50% . В 2009 г. приток ПИИ снизился на 14% до 1,697 млрд со своего исторического максимума 1,979 млрд долларов в 2007 г. Общий объем трансграничных сделок по слияниям и поглощениям в этом же году снизился на 39%, в Европе на 56%, а в Японии на 43%. В 2010 г. этот показатель продолжал снижаться. В наибольшей степени пострадали страны с переходной экономикой. Ведущие промышленные компании в ситуации падения спроса на свою продукцию (например, в автомобилестроении на 25–35%) оказались на грани банкротства. Многие ТНК приступили к сокращению производства и персонала. Большинство крупнейших компаний показало чистый убыток за истекший период, и лишь небольшая положительная динамика стала наблюдаться в 2010 г. (рис. 5). С конца 2009 г. основные экономические показатели 100 крупнейших ТНК продолжали снижаться. Целый ряд компаний (General Motors, Volkswagen, Chrysler) были вынуждены обратиться к правительствам своих стран с просьбой о финансовой помощи.

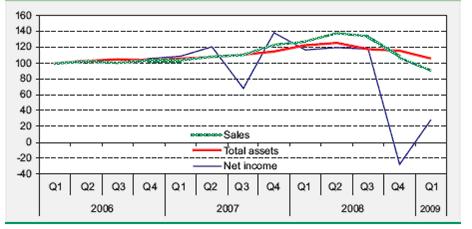


Рис. 3. Объем продаж, активы и чистая прибыль 100 крупнейших ТНК за 2007–2010 гг.

Таким образом, финансовый кризис привел к глобальному сокращению ВВП, снижению рыночных позиций мировыми финансовыми институтами, объемов мировой торговли, покупательского спроса, значительному уменьшению уровня доверия потребителей к банковским системам и как следствие – к пересмотру своих позиций и стратегий транснациональными корпорациями.

Анализ деятельности ТНК и теорий прямых иностранных инвестиций позволяет выделить следующие основные источники эффективной деятельности ТНК по сравнению с чисто национальными компаниями:

* использование преимуществ владения природными ресурсами (или доступа к ним), капиталом и знаниями, особенно результатами НИОКР, перед фирмами, осуществляющими свою предпринимательскую деятельность в одной стране и удовлетворяющими свои потребности в заграничных ресурсах только путем экспортно-импортных сделок;
* возможность оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом размеров их внутреннего рынка, темпов экономического роста, цены и квалификации рабочей силы, цен и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность;
* возможность аккумулирования капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах расположения зарубежных филиалов, и приложение его в наиболее выгодных для компании обстоятельствах и местах;
* использование в своих целях финансовых ресурсов всего мира[[8]](#footnote-8);
* постоянная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно переводить потоки капиталов в те государства, где складываются условия для получения максимальной прибыли, и одновременно распределять финансовые ресурсы с минимальными рисками, включая риски от колебания курсов национальных валют;
* рациональная организационная структура, которая находится под пристальным вниманием руководства ТНК, постоянно совершенствуется;
* опыт международного менеджмента, включая оптимальную организацию производства и сбыта, поддержание высокой репутации фирмы.

транснациональный корпорация обрабатывающий промышленность

**1.3 Структура ТНК. Типы и виды корпораций**

По организационной структуре транснациональные корпорации, как правило, представляют собой многоотраслевые концерны. Головная компания выступает оперативным штабом корпорации. На базе широкомасштабной специализации и кооперирования она осуществляет технико-экономическую политику и контроль над деятельностью заграничных компаний и филиалов.

В последнее время в структуре транснациональных корпораций происходят существенные изменения, главные из которых связаны с осуществлением так называемой комплексной стратегии.

Стратегия транснациональных корпораций основана на глобальном подходе, предусматривающем оптимизацию результата не для каждого отдельного звена, а для объединения в целом.

Комплексная стратегия заключается в децентрализации управления международным концерном и значительном повышении роли региональных управленческих структур. Такая политика стала возможной благодаря достижениям техники в области связи и информации, развитию национальных и международных банков данных, повсеместной компьютеризации. Она позволяет транснациональным корпорациям координировать производственную и финансовую активность зарубежных филиалов и дочерних фирм. Комплексная интеграция в рамках транснациональных корпораций требует и комплексной организационной структуры, которая выражается в создании региональных систем управления и организации производства.

Региональные системы управления подразделяются на три основных вида:

* главные региональные управления, ответственные за все виды деятельности концерна в соответствующем регионе. Они наделены всеми правами по координации и контролированию деятельности всех филиалов в соответствующем регионе (например, главное региональное управление американского концерна «General motors» по координации деятельности филиалов в Азии и Океании расположено в Сингапуре);
* региональные производственные управления, координирующие деятельность предприятий по линии движения продукта, т.е. соответствующей производственной цепочке. Такие управления отвечают за обеспечение эффективной деятельности соответствующих предприятий, бесперебойное функционирование всей технологической цепочки, подчинены непосредственно главному региональному управлению концерна. Они нацелены на развитие эффективных видов производств, новых моделей и товаров (например, корпорация «Hewlett-Packard» в начале 1990-х гг. по этой причине переместил свои производственные управления по ряду лидирующих продуктов из США в Европу);
* функциональные региональные управления обеспечивают специфические виды деятельности концерна: сбыт, снабжение, обслуживание потребителей после продажи им товара, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и т.д. Эти управления ответственны за результаты деятельности всех соответствующих структур в региональном или глобальном плане.

В настоящее время принято выделять следующие типы транснациональных корпораций:

1. горизонтально интегрированные корпорации с предприятиями, выпускающими большую часть продукции. Например, производство автомобилей в США или сеть предприятий «Fast Food».
2. вертикально интегрированные корпорации, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие сферы в производстве конечного продукта. В частности, в нефтяной промышленности добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование - в другой, а продажа конечных нефтепродуктов - в третьих странах.

диверсифицированные транснациональные корпорации, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией. Типичным примером корпорации такого типа является шведская корпорации Nestle, имеющая 95% своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т.д. Число таких компаний в последние годы быстро растет. Все корпорации можно разделить на национальные и транснациональные, а транснациональные, в свою очередь, на интернациональные, многонациональные (мультинациональные) и глобальные корпорации. Все эти четыре вида корпораций отражают в действительности этапы их развития: от национальной к интернациональной компании, от интернациональной к многонациональной и от последней к глобальной корпорации. Виды транснациональных корпораций (см. табл. 3). Крупнейшие компании в лучшем случае находятся на начальном этапе развития международных корпораций и представляют из себя интернациональные корпорации. В зависимости от этого в теории ТНК выделяются следующие типы взаимоотношений (или даже типы ТНК): этноцентрический, полицентрический, региоцентрический и геоцентрический.

Таблица 3. Характеристика видов ТНК

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Характеристические признаки | Интернациональные корпорации | Многонациональные корпорации | Глобальные корпорации |
| 1. Тип взаимоотношений материнской компании и зарубежных филиалов | Этноцентрический | Полицентрический или региоцентрический | Геоцентрический |
| 2. Ориентация | Абсолютный прирост материнской компании, зарубежные филиалы создаются, как правило, только для обеспечения снабжения или сбыта. | Объединение компаний ряда стран на производственной или научно-технической основе. Большая степень независимости при проведении операций в каждой из стран. Филиалы крупны и осуществляют разнообразные виды деятельности, в т.ч. и производственную. | Интеграция воедино деятельности, осуществляемой в разных странах. Например, в разных странах могут производиться составные части одного изделия. Материнская компания рассматривает себя не как центр, а как одну из составных частей корпорации. |
| 3. Отношение к зарубежному рынку | Зарубежные рынки рассматриваются только как продолжение рынка базирования материнской компании. | Зарубежные рынки часто рассматриваются как более важный сектор деятельности ТНК по сравнению с внутренним рынком. | Ареной деятельности является весь мир. |
| 4. Уровень централизации принятия управленческих решений | Высокая централизация принятия управленческих решений на уровне материнской компании. | Децентрализация отдельных функций управления. Делегирование полномочий дочерним фирмам. Управленческие решения принимаются на основе тесной координации между материнской компанией и филиалами. | Высокая децентрализация принятия решений при тесной координации между материнской компанией и филиалами |
| 5. Контроль за деятельностью зарубежных филиалов | Сильный контроль со стороны материнской компании. | Филиалы, как правило, автономны. | Филиалы, как правило, автономны |
| 6. Кадровая политика | Предпочтение отдается соотечественникам в зарубежных филиалах. Работники страны базирования ТНК назначаются на все возможные посты за рубежом. | В зарубежных филиалах преобладают местные менеджеры. Местные кадры принимающей страны назначаются на ключевые посты. | Лучшие работники из всех стран назначаются на любые посты. |
| 7. Организационная структура | Сложная оргструктура материнской компании простая у зарубежных филиалов. | Оргструктура с высоким уровнем независимости филиалов. | Весьма сложная оргструктура с автономными филиалами. |
| 8. Информационные потоки | Большой объем приказов и распоряжений в адрес филиалов. | Небольшой поток информации материнской компании и из нее, небольшой поток между филиалами. | Значительные потоки информации материнской компании и из нее и между всеми филиалами. |

Интернациональные корпорации – это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы одного государства. Правовой режим ТНК предполагает деловую активность, осуществляемую в различных странах посредством образования в них зарубежных филиалов в виде структурных подразделений без юридической самостоятельности и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельные службы производства и сбыта готовой продукции, научно-исследовательских разработок. В целом они составляют крупный производственно-сбытовой комплекс с правом собственности над акционерным капиталом только представителей страны-учредителя. Для интернациональных компаний характерен этноцентрический тип (ethnocentric) взаимоотношений. При нем высшее руководство ориентируется на абсолютный приоритет базовой (материнской) фирмы. При этноцентрическом типе зарубежные рынки остаются для корпораций прежде всего продолжением внутреннего рынка страны базирования материнской компании. ТНК создают филиалы за рубежом главным образом для обеспечения себе надежных поставок дешевого сырья или для обеспечения зарубежных рынков сбыта. Для этого типа ТНК характерно принятие управленческих решений преимущественно в материнской компании, предпочтение соотечественникам в зарубежных филиалах. Таким образом, отличительными чертами интернациональной корпорации являются высокая централизация принятия решений и сильный контроль за деятельностью зарубежных филиалов со стороны материнской компании. В России накопленный опыт отношений родительских компаний с зарубежными филиалами относится преимущественно к рассматриваемому виду ТНК. Многонациональные (мультинациональные) корпорации (МНК) – это собственно международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе. Многонациональная компания допускает большую степень независимости при проведении операций в каждой из стран. В качестве примера такой компании можно привести уже упомянутый выше англо-голландский концерн “Royal Dutch Shell”, существующий с 1907 года. Современный капитал этой компании делится в пропорции 60:40. Примером многонациональной корпорации является широко известная в Европе швейцарско-шведская компания ABB (Asea Brown Bovery), специализирующаяся в области машиностроения, электронной инженерии. ABB имеет несколько филиалов в виде совместных предприятий и в странах СНГ. Для мультинациональных корпораций характерны полицентрический (polycentric) или региоцентрический типы взаимоотношений материнской и дочерних компаний. Полицентрический тип характеризуется тем, что внешний рынок – это не менее, а часто и более важный сектор деятельности ТНК по сравнению с внутренним рынком. У этих транснациональных корпораций зарубежные филиалы крупнее и разнообразнее, они не столько продают продукцию материнской компании, сколько производят ее на месте в соответствии с потребностями их рынков. В зарубежных филиалах преобладают местные менеджеры, сами филиалы автономны. Этот вид ТНК характеризуется достаточно высоким уровнем децентрализации функций управления, делегированием полномочий дочерним фирмам. При региоцентрическом подходе ТНК ориентируется уже не на рынки отдельных стран, а на регионы, например, на всю Западную Европу, а не на Францию или Великобританию. Хотя зарубежные филиалы и в этом случае размещаются в отдельных странах, но они ориентируются на весь регион. Этот вид ТНК особенно популярен в интеграционных группировках и поэтому может представлять особый интерес для тех российских ТНК, которые делают ставку на рынок СНГ. С точки зрения международного права, отличительными признаками МНК являются:

- ориентация, в первую очередь, на зарубежные рынки;

- наличие многонационального акционерного капитала;

- существование многонационального руководящего центра;

- комплектование администрации иностранных филиалов кадрами, знающими местные условия. К глобальной корпорации относят такую, которая интегрирует воедино хозяйственную деятельность, осуществляемую в разных странах. Подобная компания проектирует изделие или схему оказания услуг применительно к определенному сегменту мирового рынка либо в разных странах производит составные части одного изделия. Глобальные корпорации возникли в 80-е годы и продолжают набирать силу. Они представляют всю мощь современного мирового финансового капитала. В наибольшей степени к глобализации тяготеет химическая, электротехническая, электронная, нефтяная, автомобильная, информационная, банковская и некоторые другие отрасли. Для наиболее зрелого типа ТНК – глобальных корпораций – характерен геоцентрический (geocentric) подход к взаимоотношениям между материнской компанией и ее филиалами. Эти ТНК являются как бы децентрализованной федерацией региональных филиалов. Материнская компания рассматривает себя не как центр ТНК, а лишь как одну из ее частей. Ареной деятельности геоцентрической ТНК является весь мир. Лишь компания, высший управленческий персонал которой придерживается геоцентрической позиции, может именоваться многонациональной или глобальной. Вообще, границы между этими группами международных компаний весьма подвижны, возможен переход одной формы в другую.

**Глава 2. ТНК и их противоречивая роль в обрабатывающей промышленности**

**2.1 Роль ТНК в обрабатывающей промышленности**

Иностранный капитал, глубоко внедрившись в экономику многих стран мира, стал составной частью их воспроизводственного процесса. Доля предприятий, контролируемых иностранным капиталом, в общем объеме производства обрабатывающей промышленности в Австралии, Бельгии, Ирландии, Канаде превышает 33%, в ведущих западноевропейских странах составляет 21-28%, в США на предприятиях, контролируемых иностранным капиталом, производится свыше 10% промышленной продукции.

Еще большую роль иностранный капитал в форме прямых инвестиций играет в экономике развивающихся стран. В них на компании с иностранным участием приходится около 40% промышленного производства, а в ряде стран он преобладает.

Изучая географическую структуру иностранных инвестиций, можно установить, что основная их часть приходится на развитые страны – как страны экспортеры капитала, так и принимающие страны. В начале 2000-х гг. на развитые страны приходилось более 93% экспорта капитала в форме прямых инвестиций и 73% их импорта.

В современных условиях принимающие страны, как развитые, так и развивающиеся, как правило, одобряют деятельность транснациональных корпораций на своей территории. Более того, в мире существует конкуренция между странами по привлечению прямых зарубежных инвестиций, в процессе которой транснациональные корпорации получают налоговые скидки и другие льготы.

При выборе страны транснациональные корпорации оценивают условия инвестирования по следующим основным критериям: оценка местного рынка с точки зрения его емкости, наличия ресурсов, местоположения и т.д., политической стабильности в стране, правовые условия иностранных инвестиций, система налогообложения, характер торговой политики, степень развития инфраструктуры, защита интеллектуальной собственности, государственное регулирование экономики, дешевизна рабочей силы и уровень ее квалификации, стабильность национальной валюты, возможности репатриации прибылей.

Однако существует и ряд проблем, связанных с деятельностью транснациональных корпораций в принимающей стране.

Наиболее распространенным заблуждением о последствиях деятельности транснациональных корпораций является мнение, что в результате международных операций транснациональных корпораций одна страна обязательно выигрывает, а другая - несет потери. В реальной жизни такие ситуации исключить невозможно, однако существуют и другие результаты: обе стороны могут оказаться в выигрыше (или в проигрыше).

Кроме того, принимающие страны склонны считать, что получаемые транснациональными корпорациями прибыли чрезмерно велики. Получая налоги от транснациональных корпораций, они убеждены, что могли бы получать гораздо больше, если бы транснациональные корпорации не объявляли свои прибыли в странах с низким уровнем налогообложения.

Существенная доля международной торговли (около 30%) состоит из внутрифирменных потоков транснациональных корпораций. Ими создана специфическая форма перевода капиталов посредством трансфертных цен (в том числе специально заниженных или завышенных), устанавливаемых самими транснациональными корпорациями при поставках товаров и предоставлении услуг своим дочерним компаниям и филиалам в рамках корпораций (т.е. сделки между филиалами одной и той же транснациональной корпорации осуществляются по ценам, которые устанавливаются самой корпорацией). Поэтому трансфертные цены на продукцию транснациональных корпораций являются весьма злободневной проблемой.

Многие транснациональные корпорации достаточно велики и обладают монопольной властью. Некоторые из них по объему оборота превосходят целые страны, а руководители таких фирм зачастую ведут дела непосредственно с главами государств.

Нередко транснациональные корпорации, действуя во многих странах способны влиять на все сферы общественной жизни. А самые крупные и могущественные корпорации в состоянии уклоняться от экономического и политического контроля со стороны принимающих государств. В истории имели место случаи, когда иностранные инвесторы добивались поддержки своих действий от политического руководства независимо от их последствий для местного населения и благосостояния страны в целом. Нередко, испытывая давление со стороны правительства принимающей страны, транснациональные корпорации покидают данную страну и перемещаются в другую - с более лояльным правительством.

В течение 1970-1980х годов на уровне ООН предпринимались попытки выработать кодекс поведения транснациональных корпораций, который поставил бы их действия в определенные рамки, и создать в ряде случаев преимущества для национальных фирм. Эти попытки встретили сопротивление представителей транснациональных корпораций. Переговоры по выработке кодекса поведения транснациональных корпораций были прекращены.

Необходимо отметить основные отрицательные черты воздействия транснациональных корпораций на экономику принимающей страны:

* опасность превращения принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий;
* захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны. Транснациональные корпорации, обладающие даже в моменты потрясений крупными финансовыми ресурсами, они активно используют плохую конъюнктуру для осуществления захвата других фирм;
* возможность навязывания компаниям принимающей страны неперспективных направлений в системе разделения труда в рамках транснациональных корпораций;
* ориентация транснациональных корпораций на поглощение влечет возрастание неустойчивости инвестиционного процесса. Крупные инвестиционные проекты, связанные с реальными капиталовложениями, отличаются известной устойчивостью - они не могут быть начаты без длительной подготовки и внезапно завершены без внушительных потерь. Политика захватов наоборот предполагает финансовую подвижность;
* устойчивое положение транснациональных корпораций дает им возможность более решительных мер в случае кризисов - закрытие предприятий, сокращение производства, что ведет к безработице и т.п. негативным явлениям. Этим объясняется явление дезинвестиций (массового изъятия капитала из страны);
* склонность транснациональных корпораций к преувеличенной реакции на изменение конъюнктуры дает множество поводов для снижения выпуска продукции, если конкурентоспособность данного государства по тем или иным причинам снижается.

И хотя воздействие притока иностранных инвестиций на экономику принимающей страны может носить неоднозначный характер, нельзя сбрасывать со счетов колоссальное положительное экономическое воздействие транснациональных корпораций.

Приток иностранных капиталовложений способствует развитию внутрирегиональной торговли, поскольку значительную часть своих потребностей в материалах, комплектующих и оборудовании филиалы иностранных компаний удовлетворяют за счет импорта из страны-инвестора.

Транснациональные корпорации подрывают позиции местных монополий и, несмотря на свои крупные размеры, нередко повышают степень конкурентоспособности национальных рынков. Осуществляя прямые зарубежные инвестиции, транснациональные корпорации перемещают через национальные границы крупные производственные ресурсы. Перемещая производственные ресурсы из стран, где они имеются в избытке, в страны, испытывающие их недостаток, транснациональные корпорации способствуют более эффективному размещению мировых факторов производства и, как следствие, росту производства в мире. Мировое сообщество получает заметную выгоду от более эффективного размещения ресурсов, перемещая из страны в страну квалифицированную рабочую силу, капитал, технологии и т.д. В этом сходятся взгляды практически всех экономистов-международников.

Транснациональные корпорации действуют через свои дочерние предприятия и филиалы в десятках стран мира по единой научно-производственной и финансовой стратегии, формируемой в «мозговых трестах». Они обладают огромным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим высокий динамизм развития.

Транснациональные корпорации продемонстрировали свою способность нарушать изоляцию национальных экономик, вовлекая их в единый процесс с мировым экономическим сообществом. Они служат важнейшим средством передачи новых технологий, распространения информации о новых продуктах, в результате чего меняются общественные предпочтения.

В условиях обострения международной конкуренции важным направлением развития транснациональных корпораций стало формирование смешанных компаний с участием местного капитала, что ускоряет концентрацию капитала. Участие местных акционеров создает возможность учета их интересов, хотя важнейшие решения принимаются штаб-квартирой.

В настоящее время экспорт капитала осуществляется не только ведущими в промышленном отношении странами. Он вывозится также из продвинувшихся в промышленном отношении стран Азии и Латинской Америки (Тайвань, Южная Корея, Сингапур, Бразилия). Крупнейшие компании этих стран экспортируют капитал с целью расширения сфер своей деятельности, использования трудовых ресурсов или научно-технических достижений принимающих стран для извлечения более высоких прибылей.

Закономерности развития транснациональных корпораций значительно отличаются от закономерностей развития основной массы национальных фирм. Среди основных тенденций их развития можно выделить следующие:

1. незначительное сокращение (либо отсутствие сокращения) оборота транснациональных корпораций в периоды кризисов, независимость их даже от длительных депрессивных явлений в отдельных отраслях промышленности;
2. транснациональные корпорации имеют возможность преуспевать вне зависимости от состояния национального хозяйства;
3. от улучшения конъюнктуры внутри страны транснациональные корпорации получают меньший выигрыш.

Таким образом, компании с международным характером становятся во многом независимыми от развития конъюнктуры в отдельных странах, а успехи транснациональных корпораций мало помогают национальной экономике. То есть, типичной чертой гипотетической «ТНК-экономики» является резкий контраст между благополучием крупнейших компаний и серьезными трудностями хозяйства страны в целом - неустойчивым развитием производства, инфляцией, недостаточным объемом капиталовложений, массовой безработицей.

Развитие международного производства связано не только с прямыми инвестициями, но и с целым рядом других форм международного сотрудничества:

* лицензионные соглашения, которые дают возможность транснациональным корпорациям участвовать в делах зарубежных компаний и получать прибыли и отчисления за пользование патентом;
* соглашения об управлении, по которым транснациональные корпорации организуют управление и техническое обслуживание зарубежных компаний в обмен за плату и долю в капитале;
* международная субконтрактация, при которой транснациональные корпорации заключают субконтракты с иностранными компаниями на выполнение особых работ или поставку отдельных товаров.

Необходимо обратить внимание на еще один фактор, наглядно иллюстрирующий тенденцию интернационализации экономики.

Новое экономическое устройство порождает соответствующие ему надгосударственные политические институты и международные организации - такие как Мировой банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд и т.п. В результате возникла своеобразная ситуация двоевластия.

Суверенным государствам приходится сначала в экономической, а затем и в политической сфере делить власть с вышеуказанными организациями. При этом влияние государств идет на убыль и власть все более переходит в руки транснациональных корпораций и контролируемых ими международных институтов.

Огромный объем товаров и услуг, производимых ТНК в различных странах, создал основу для развития международного разделения труда. Разделение труда между странами и независимыми фирмами дополняется международным разделением труда внутри фирм. Такое разделение труда регулируется из одного центра. Единый производственный процесс расчленяется на операции, осуществляемые в различных странах. Частный продукт, производимый в той или иной стране, не имеет потребительской стоимости вне интернационально-организованного процесса производства. Использование интернационального обобществленного труда расширяет возможности для производства и присвоения сверхприбыли крупными корпорациями в индустриальных центрах прежде всего США, ЕС и Японии. ТНК как организационная форма функционирования крупного частного предприятия оказалась наиболее адекватной к современному характеру международного разделения труда, которая позволяет ей, с одной стороны, обеспечивать высокую экономическую эффективность, с другой – постоянно проявлять огромный потенциал приспособляемости к новым условиям и восприимчивости к инновациям. При этом все больший объем двусторонней торговли приходится на предприятия одних и тех же ТНК, расположенных в разных странах.

Деятельность ТНК вызывает резкую критику в связи с отрицательными последствиями индустриализации (загрязнение окружающей человека природной среды, рост диспропорций в доходах, насаждение сугубо потребительского отношения в маркетинге и т. д.). В 70-х годах отношение ученых и специалистов к ТНК было резко полярным: одни выступали как апологеты, другие – обосновывали разрушительную функцию ТНК. Сегодня стал преобладать более обоснованный взгляд на их деятельность: ТНК рассматриваются как неотъемлемый объективный элемент международных экономических отношений, имеющий большое позитивное начало, как результат развития процессов интеграции, переплетение хозяйственных связей. По мнению многих экономистов, ТНК являются идеальным "акселератом развития, предоставляя принимающим странам капиталы, технологию, опыт организации и управления производством в "пакете". В качестве примера такой "акселерации развития" приводится порою опыт Южной Кореи и Тайваня, которые успешно использовали ТНК для обеспечения высоких темпов экономического роста. При этом часто игнорируется то "сопутствующее" обстоятельство, что ТНК, по мере своего внедрения в экономику страны, часто ограничивает экономическую и политическую самостоятельность "принимающих" стран, ведут к обострению социальных проблем. Хотя бесспорно способствует и решению многих производственно-экономических вопросов, повышению эффективности и прибыльности, решению проблем управления, внедрения новых технологий и т.д. Тем не менее, правы авторы, утверждая, что "теории интернационализации экономической деятельности имели тенденцию бросаться из одной крайности в другую, которая рассматривала ТНК как суперобъединение, освобожденное от территориальных корней и контроля государства, согласно которой считалось, что интернационализация является остаточным результатом торговой политики". Такие односторонние подходы были характерны и для экономической теории, базирующейся собственно на классических рыночных отношениях, и преодолеваются лишь по мере накопления опыта.

**2.2 Тенденции развития транснациональных корпораций**

Транснациональные корпорации XXI века - это сложные социально-экономические системы, объединяющие финансовые, производственные, научно-технологические, торгово-сервисные и управляющие структуры, активность которых в качестве лидирующих субъектов мировой экономики в сферах характеризуется глобальным масштабом. ТНК еще в ХХ веке создали предпосылки становления единого геоэкономического пространства планеты.

Общее число ТНК, по данным ООН, в последние несколько лет составляло свыше 50 тысяч с числом зарубежных филиалов в 450 тысяч. ТНК инвестируют в мировую экономику около 3,5 трлн. долларов. Вывоз прямых инвестиций превышает рост мирового ВВП и мирового экспорта[[9]](#footnote-9).

Сегодня ТНК контролируют 1/3 мирового промышленного производства и дают 1/3 мирового экспорта. Основная часть ТНК и инвестиций принадлежит США, странам Европейского Союза и Японии. Лидерами на рынке мирового капитала являются США, Великобритания, Япония, Германия, Франция и другие страны ЕС, Канада, Гонконг, Австралия, Тайвань[[10]](#footnote-10).

Транснациональные корпорации становятся ядром новой сферы мировой постиндустриальной экономики, в которую непрерывно интегрируются многочисленные предприятия мелкого и среднего бизнеса, товаропроводящие и информационные сети, составляющие периферию мирохозяйственного транскорпоративного ядра с общей численностью работников свыше 150 млн. человек.

Глобальные ТНК формируют финансовый центр экономики, который глобально воздействует на функционирование и развитие мирового производства продуктов, услуг, знаний, информации, интеллектуального капитала, глобального рынка рабочей силы. Новую экономику конца ХХ и начала ХХI века приводит в движение конкурентная борьба между глобальными ТНК и все новые методы борьбы за создание новых конкурентных преимуществ.

Конкурентные преимущества мировых ТНК, их способность противостоять финансово-экономическим потрясениям и лидировать в глобальной экономике обусловлены уникальными корпоративными стратегиями, динамичными оргструктурами, в которых доминируют самообучающиеся и обучающие системы стратегического управления, инновационные структуры, крупные научно-исследовательские центры, подразделения по повышению квалификации и подготовке кадров.

Мировые транснациональные корпорации управляются руководителями нового типа - лидерами, которые являются творцами и реализаторами перемен и динамики корпоративных структур, обеспечивающих собственную долговременную жизнеспособность и развитие глобализированной мировой экономики.

Вот что пишет в предисловии к книге генеральный директор ГНЦ РФ «Уральский институт металлов», член-корреспондент Российской Академии Наук, академик Международной и Российской инженерных академий, лауреат Государственных премий СССР и Российской Федерации Л. А. Смирнов:

«Глобальные корпорации конца ХХ и начала XXI века стали локомотивами инновационно-инвестиционного процесса в мировой экономике»[[11]](#footnote-11).

В настоящее время ТНК определяют и направляют мировое производство природного сырья, конструкционных материалов, топлива и электроэнергии, современной техники, технологических знаний, информации и глобальных информационных сетей, средств планетарного транспорта и вооружений. ТНК лидируют в подготовке современных специалистов и управляющих, выдвигают лидеров нового типа, которые в свою очередь придают гибкость, динамичность и антикризисную устойчивость самим ТНК.

Национальные государства и ТНК поддерживают и усиливают друг друга по главным направлениям мирового научно-технического прогресса. Когда в стране возникают и множатся крупные промышленные корпорации и международные финансово-промышленные группы, это означает наращивание экономической мощи страны, усиление ее геополитических позиций.

России не повезло на начальном этапе рыночных преобразований. В угоду идее создания, во что бы то ни стало конкурентной среды в постсоциалистической экономике были разукрупнены и расчленены горно-металлургический, машиностроительный, топливно-энергетический, атомный, военно-промышленный и другие отраслевые и межотраслевые комплексы национального значения, приостановлено наращивание минерально-сырьевой базы российской промышленности в Сибири, на Урале, на Российском Севере.

В последнее время наметился переход к поддержке крупнокорпоративных форм развития инновационно-воспроизводственных связей в России и странах Союза независимых государств со стороны государства и инициативный рост крупных российских финансово-промышленных групп и корпораций. Но нужно прямо сказать о начальном периоде крупнокорпоративного движения в России, об относительной и абсолютной слабости отечественных корпораций по сравнению с мировыми гигантами, которые в силу своей экономической природы захватывают российские рынки, подавляют отечественного производителя. Развитие ТНК российского базирования, в первую очередь, горнометаллургических и машиностроительных компаний, является реальным выходом из кризиса российской экономики, которая не сможет в ситуации глобальной конкуренции за топливно-энергетические ресурсы в ХХI веке построить конкурентоспособную стратегию на экспорте нефти, газа, угля, черного и цветного металла.

Авторы книги, научные сотрудники кафедры теории и практики управления Уральской академии государственной службы дают прогноз возникновения ТНК новых поколений, обосновывают роль крупных корпораций в экономике реформирующейся России на примере управления крупнейшими предприятиями черной металлургии.

На взгляд авторов монографии, Россия не сможет выйти из системного кризиса, ориентируясь на мелкий и средний бизнес, она не сможет использовать производственный, научно-технический и кадровый потенциал, накопленный отраслями народного хозяйства до 1991 года, она не сможет стать конкурентоспособным субъектом глобальной экономики без быстрого роста своего корпоративного сектора.

Отсюда следует актуальность исследований в области стратегического управления развитием национальных и ТНК России, как со стороны государства, так и со стороны спонтанно возникших центров управления корпорациями, которые нуждаются в обоснованных рекомендациях по адаптации опыта мировых ТНК и разработке собственных оргструктур и систем управления с учетом специфики переходной экономики России.

Завоевание внешних рынков металлургическими корпорациями России, возникшими после разрушения системы государственного управления, предприятиями черной и цветной металлургии на базе акционерного капитала произошло не в результате нормальной конкуренции. На мировые рынки поступает металл по демпинговым ценам. С одной стороны, это поддерживает бюджет России, поскольку экспорт металлопродукции является третьим по величине после нефти и газа источником валютных поступлений. С другой стороны, это вызывает сопротивление таких государств, как США, мобилизующих свое законодательство и политические механизмы на формирование антидемпинговой политики и квотирование экспортных поставок металла из России.

Данная ситуация диктует необходимость перехода металлургических предприятий и торгово-сбытовых фирм, обслуживающих рынки металлопродукции России, на новую стратегию.

Итак, можно выделить следующие тенденции:

* ТНК увеличивают степень концентрации и централизации капитала;
* Транснациональные корпорации становятся ядром новой сферы мировой постиндустриальной экономики;
* Интенсивнее становятся процессы слияний и поглощений корпораций;
* Усиление влияния ТНК в глобализационных процессах;
* Увеличение доли их участия в производстве ВВП;
* Усиление позиции в системе МЭО;
* Увеличение участия ТНК в интеграционных процессах;

Транснациональные корпорации в настоящее время носят инновационно-инвестиционный характер. В современных условиях основным каналом экспорта производительного капитала из индустриальных стран стали транснациональные корпорации (ТНК), на долю которых приходится свыше 90% всех прямых зарубежных инвестиций в мире. ТНК превратились в главную силу международного разделения труда, доминирующий фактор мировой торговли и международной специализации, определяющий их основные формы и стратегию развития. Феномен ТНК неразрывно связан с ростом прямых зарубежных инвестиций, т.е. вложениями капитала, приводящим к созданию производственных и сбытовых филиалов фирм в других странах. Организуя такие филиалы (в том числе и путем приобретения уже существующих предприятий), ТНК стремятся увеличить свои прибыли за счет переноса производства к рынкам сбыта, источникам сырья и дешевой рабочей силы, обойти таможенные барьеры, преодолеть сковывающие рамки национальных правовых норм (например, антимонопольное, трудовое, природоохранное законодательство), избежать высоких налогов и т.д. Следует иметь в виду и то обстоятельство, что в ряде стран, особенно малых, отдельные корпорации "переросли" возможности местного рынка и в дальнейшем могли расти только за счет внешних рынков. Международное производство позволяет ТНК преодолевать ограниченность внутренних рынков отдельных стран, добиваться повышения размеров предприятий и серийности выпускаемой продукции, максимально использовать выгоды международной специализации и кооперации производства. Общепринятого определения ТНК нет. В общем плане ТНК можно рассматривать как международную монополию, которая не просто приносит в другие страны часть производственных и сбытовых операций, а организует свою международную деятельность таким образом, при которой все элементы интернациональной структуры компании рассматриваются ею как составные части единого механизма. Центр ООН по ТНК долго относил к ним такие фирмы, которые имели оборот, превышающий 100 млн. долларов, и филиалы не менее чем в шести странах. В последнее время этот критерий подвергся некоторому уточнению: теперь о "международном статусе" фирмы свидетельствует удельный вес ее продаж, реализуемых за пределами страны-резиденции (по этому показателю лидером является швейцарская компания "Нестле" - 98%), а также размеры ее заграничных активов и их доля в активах общих. В настоящее время ТНК контролируют треть производства частного сектора в мире. В 1992 г. объем продаж ТНК за рубежом составил 5,5 трлн. долларов и превысил совокупный мировой экспорт (4 трлн. долларов). ТНК контролируют 50-60% внешней торговли, более 80% патентов на новую технику и технологию, около 70% валютных и ликвидных средств в капиталистическом мире. На их предприятиях занято до 50 млн. человек, или каждый десятый занятый в капиталистических и развивающихся странах. Примерно 60% ТНК занято в обрабатывающей промышленности, 37% - в сфере услуг и 3% - в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Внутри обрабатывающей промышленности ТНК наиболее активно действуют в новейших технологически сложных видах производства. В середине 80-х гг. до половины общих и зарубежных продаж ТНК было сосредоточено в четырех отраслях - электронике, общем и транспортном машиностроении, химической промышленности. ТНК по-прежнему контролируют преобладающую часть переработки и сбыта минерального и сельскохозяйственного сырья, особенно в "третьем мире". К примеру, ТНК так или иначе контролируют более 70% экспорта риса, кофе, кукурузы, какао, табака, джута, меди, бокситов и т.д. Расширяется активность "транснационалов" в сфере услуг, особенно в услугах делового, технического и информационного характера, в туристическом бизнесе и т.д. Если в 70-х годах насчитывалось семь тысяч ТНК, ток началу 90-х гг. их число достигло 37 тыс., а число зарубежных филиалов - 170 тыс. Штаб-квартиры более 90% ТНК находятся в развитых странах. Однако если в 1970 году половина ТНК происходила из США и Великобритании, то теперь половину составляют фирмы, имеющие штаб-квартиры в четырех странах - США, Японии, Германии и Швейцарии. В "двадцатку" крупнейших нефинансовых ТНК входят: семь американских корпораций, три японские, две немецкие, две англо-голландские, две швейцарские, а также по одной из Великобритании, Нидерландов, Италии и Франции. Примерно 70% заграничных филиалов современных ТНК находится в развитых капиталистических странах. ТНК и созданное ими отдельными международное производство, система межфирменных и внутрифирменных связей, образуют как бы "вторую мировую экономику", в известной мере не зависящую от национальных хозяйств, отрывающуюся от национальной почвы и руководствующуюся не столько критерием прибыльности отдельного звена, сколько критерием глобальной прибыли, т.е. прибыльности совокупности расположенных в разных странах филиалов той или иной ТНК. То, что на поверхности выступает как торговля или иное хозяйственное взаимодействие между суверенными государствами, на поверку часто оказывается внутрифирменной торговлей между разными подразделениями одной и той же международной монополии (в целом на долю внутрифирменного обмена приходится до 40% капиталистического экспорта). Наиболее важной сферой деятельности ТНК - прямое извлечение прибыли из своих филиалов и предприятий, оперирующих на внутренних рынках принимающих стран. Вторая по значению область их активности - расширение экспорта из стран базирования и из принимающих стран. В пределах таких промышленных конгломератов как ТНК специализация и кооперирование принимают глобальный характер. Образуются транснациональные хозяйственные комплексы, в рамках которых предприятия различных стран объединяются в общем процессе производства той или иной продукции. В этот процесс постепенно втягиваются все новые государства, особенно "новые индустриальные" страны, выступающие как поставщики специализированных изделий, узлов для промышленности индустриальных стран, играя, таким образом, роль отдельных "цехов" ТНК. В настоящее время на зарубежные филиалы ТНК приходится 97% экспорта электронной и электротехнической промышленности Сингапура, 82% - Тайваня, 75% - Южной Кореи, свыше 75% экспорта продукции машиностроения Бразилии. Фактором повышенного внимания со стороны ТНК к СЭЗ является то, что созданный в них благоприятный инвестиционный климат, позволяет им реализовать свои стратегические цели с большим экономическим эффектом.

Основная цель создания любой экспортно-промышленной зоны (ЭПЗ)- это привлечение иностранного капитала. Действующие ЭПЗ на деле являются продуктом сотрудничества между ТНК, как важнейшими инвесторами капитала и правительством принимающей страны. Однако ТНК обладают значительно большими конкурентными преимуществами: они по существу являются монопольными владельцами инвестиционного капитала и современной технологии и, в то же время, они свободны в своем выборе стран и регионов для размещения инвестиций. Принимающие же страны вынуждены конкурировать друг с другом. В связи с этим можно говорить, что успех СЭЗ зависит, прежде всего, от того насколько параметры зоны соответствуют интересам ТНК. Организационная структура СЭЗ должна соответствовать требованиям ТНК по интернационализации производства. Результатом конкурентной борьбы за привлечение иностранного капитала стала следующая модель ЭПЗ. На принимающую сторону ложатся проблемы создания первичной инфраструктуры зоны и подготовки рабочих. ТНК же обладают правом бесконтрольного распоряжения капиталом и прибылью. ЭПЗ призваны максимально приблизить иностранных потребителей к такому малоподвижному ресурсу как рабочая сила. Унификация принципов функционирования зон в разных странах еще более усиливает мобильность капиталов и производства, обостряя при этом конкуренцию между принимающими странами. Степень мобильности иностранного капитала имеет принципиальное значение в вопросе о стоимости СЭЗ. Все затраты при организации СЭЗ условно могут быть разделены на две категории:

1. Реальные расходы на подготовку территории, персонала, организацию рекламу и т.д. Так, например, по имеющимся данным, затраты на строительство объектов инфраструктуры СЭЗ, возникающих в странах азиатско-тихоокеанского региона (АТР), составляют от 25 до 40 млн. долларов США на 1 кв. км, а расходы на подготовку 1 кв. км территории зон в Китае почти вдвое превысили этот уровень. Такие крупные затраты с экономической точки зрения могут быть оправданы при условии длительного функционирования СЭЗ с высокой эффективностью.

2. Недополученная прибыль, под которой понимают доходы, которые принимающая сторона могла бы получить, если бы предприятия, находящиеся в зоне, не пользовались льготами. Опыт работы с иностранными инвесторами показал, что для них финансовые льготы имеют далеко не первостепенное значение. Наиболее важное значение ими придается упрощению бюрократических и организационных процедур, стабильности действующего законодательства, заинтересованности правительства и населения. При организации зон необходимо учитывать, что ТНК обладают эффективной системой внутрифирменного перераспределения финансовых ресурсов, поэтому предоставление прямых финансовых льгот принесет принимающей стране значительные неоправданные потери. Приход ТНК в СЭЗ имеет положительный эффект с точки зрения: привнесения новых технологий, роста занятости, повышения квалификации трудовых ресурсов, роста валютных поступлений. Однако на наш взгляд абсолютизировать подобные заключения было бы ошибочно. Доступ к современной технологии по-прежнему остается одним из основных приоритетов отечественной внешнеэкономической политики. Практика же показывает, что ТНК придают исключительное значение защите своей интеллектуальной собственности, т.н. "невидимым активам". В связи с этим ТНК предпочитают распространять результаты НИОКР по внутрифирменным каналам, а не через систему продажи лицензий. По-видимому, ТНК создают дочерние компании в СЭЗ с целью обеспечения максимального уровня защиты ноу-хау фирмы. Традиционным каналом распространения новых технологий считается обучение национальных трудовых ресурсов и развитие кооперационных связей с местными предприятиями. Действительно, одной из главных предпосылок прихода ТНК в СЭЗ - это наличие дешевой, готовой к интенсивному труду рабочей силы. Современное разделение труда в рамках даже наукоемких производств позволяет вычленить операции, где используется неквалифицированный труд. Подобные простейшие операции и выносятся на предприятия зоны. В результате, полученные навыки не представляют никакой ценности вне конкретного технологического процесса. Относительно кооперационных связей с местными производителями то практика вновь противоречит ожиданиям принимающей стороны. Так, например, в СЭЗ Пенанг (Малайзия) в 1978 г. иностранные предприятия импортировали 87% материалов из заграницы, около 9% закупали у зональных фирм, и только порядка 3% покупали на национальной рынке. Низкая степень активности на местном рынке связана с глобальной стратегией ТНК. Поскольку они заинтересованы в высоком уровне мобильности капитала, то они избегают долгосрочных контрактов с местными фирмами. ТНК предпочитает опираться на поставщиков действующих, в таком же масштабе. Это связано с возможностью получать сырье и материалы независимо от того, в какой стране ведется производство, а также с вопросами юридической защиты технологий. Что касается вклада СЭЗ в создание новых рабочих мест, то успехи зон здесь неоспоримы. Вместе с тем следует учитывать, что спрос на рабочую силу, используемую в СЭЗ, имеет специфическую половозрастную структуру (спрос предъявляется в основном нас молодых неквалифицированных незамужних женщин), вследствие чего вызывает незначительный мультипликационный эффект. Готовность населения работать на предприятиях зоны свидетельствует о достаточной материальной компенсации. Однако прямое сопоставление уровня зарплаты внутри зон и за их пределами не дает представления об интенсивности труда и других особенностях трудового процесса. Выплаты рабочим заработной платы является одним из источников валютных поступлений для принимающей стороны. Но его значение изначально ограничено тем, что в саму идею функционирования СЭЗ заложена ориентация на минимальную оплату труда. В целом распространение СЭЗ в мире свидетельствует об определенной пользе для принимающих стран. Однако их практический опыт побуждает к сдержанному отношению к роли СЭЗ как центру распространения передовой технологии, повышения квалификации рабочей силы и технического уровня предприятий. С целью повышения эффективности функционирования СЭЗ необходимо установление определенной формы государственного контроля над иностранным капиталом при параллельном формировании национального экспортного потенциала за пределами свободной экономической зоны.

**2.3 Перспективы развития ТНК в России**

Современный мир характеризуется глобализацией и интернационализацией экономических процессов, которые продуцируют формирование так называемой цивилизационной идентичности. За время жизни двух-трех поколения людей человеческая деятельность и основанный на ней научно-технический прогресс настолько радикально изменили мир, что предметная область идеолоогии и философии давно сместилась от воспроизведения объективной действительности к удовлетворению потребности в успешном действии, к проектированию наиболее эффективных реакций на внешние воздействия, к максимизации результативности.

Именно единообразие механизмов обеспечения успешности, а также глобализация и интернационализация мировой экономики обусловили потребность в формировании цивилизационной идентичности. Поэтому те госудорства, которые сумеют с использованием идеологических средств сформировать наиболее продукттивные неформальные институты как на базе своего, так и мирового опыта, получают значительные конкурентные преимущества и войдут в круг стран, формирующих “правила игры” постсовременной цивилизации. В наступающем веке ведущую роль будут играть те страны, которые смогут найти механизмы быстрого и экономически эффективного встраивания заимствованных з других стран и адаптируемых в рамках собственной идеологической системы крупных отдельных институциональных моделей, а также внедрение их в практикуэкономической жизни.

В тех случаях, когда интересы транснационального капитала объективно совпадают с интересами определенных национальных государств, он может обеспечить им значительные и даже решающие преимущества в межстрановой экономичекой конкуренции. В передовых странах это двоевластие приняло характер симбиоза. Развитые государства активно поддерживают собственные ТНК, которые в свою очередь обеспечивают сюрезенам поступление налоговых средств от международной деятельности и, что возможно, более важно, распространение их экономического, а в дальнейшем и политического влияния.

Транснациональный капитал чутко откликается на на поддержку “своих” государств, обеспечивая их экономическую мощь и экономическую экспансию. Наверное, нужно только приветствовать, что борьба за рынки перешла из военно-политической в жестокую, но, по крайней мере, бескровную экономическую сферу.

Сложнее складываются отношения ТНК с менее развитыми странами, в число которых входит и Россия. Здесь интересы крупных международных корпораций зачастую входят в противоречие с национальным капиталом и через него с государством.

Сейчас особенно важно найти верный подход во взаимоотношениях российского государства со “своими” и “чужими” ТНК. Основной упор должен быть сделан на отечественные финансово-промышленные группы. У нас должен привиться прагматичный подход к отечественным промышленным группам. Хороши они или плохи, но это и есть современная российская индустрия, и только взлелеяв их, мы сможем пробиться в клуб передовых стран. Россия, по примеру передовых стран, обязана войти в тесный стратегический альянс с отечественными финансовыми группами.

Нужно ясно осознать, что именно сейчас, на рубеже веков, формируется облик нового мира, в котором придется жить нашим потомкам. Нам необходимо во что бы то ни стало принять действенное участие в формировании новых институтов, правил экономической жизни и международных организаций. Но для этого мы должны быть экономически сильны, поскольку сильные считаются только с силой. И только тогда, когда торговые марки наших ТНК уверенно зашагают по миру, Россия реально, не на словах, а на деле вернет себе статус великой державы.

До образования ФПГ в России уже существовали собственные транснациональные корпорации. В качестве примера российской ТНК можно назвать государственный концерн «Нафта Москва» (бывший Союзнефтеэкспорт) со своими дочерними компаниями в Финляндии, Бельгии, Великобритании, Дании, Италии и других странах.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) - это совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании ФПГ в целях технологической и экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. Среди участников ФПГ обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций. Концепция создания финансово-промышленных групп заключается в объединении предприятий одной технологической цепочки, смежных и связанных производств, снабженческих и торгово-сбытовых предприятий и, что особенно важно, организаций, способных обеспечить финансирование, привлечь сторонних инвесторов. Одной из приоритетных задач ФПГ является координация деятельности входящих в нее предприятий, проведение единой ценовой политики, перераспределение финансовых и управленческих ресурсов, разработка инвестиционных программ, рассчитанных на улучшение состояния группы в целом, а не только отдельных предприятий. Общеэкономическая причина появления ФПГ - необходимость новых организационно-хозяйственных форм высокоинтегрированных межотраслевых корпораций в российской экономике. Другая группа причин связана с выходом России на международный рынок. Российские предприятия сталкиваются с возросшей конкуренцией на всех направлениях внутреннего и внешнего рынка. Реальная открытость российского рынка и не всегда адекватная открытость многих зарубежных рынков ставит задачу создания мощных хозяйственных структур, которые могли бы не только охватить внутренний национальный рынок, но и успешно конкурировать с международными корпорациями на внешнем рынке. Требования международной конкуренции диктуют необходимость коренной реорганизации предприятий, их технологического перевооружения. Для этого в первую очередь необходима концентрация инвестиционных ресурсов.

Важным стимулом для роста числа российских ФПГ стало Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания, утвержденное Указом Президента РФ 5 декабря 1993 г. Расширение экономической деятельности этих групп за границы России фактически превращает их в средние и крупные по мировым стандартам ТНК. Формирование и развитие российских международных корпораций может, таким образом, осуществляться двумя путями:

- образование мощных национальных корпораций - ФПГ с последующей их экспансией на мировой рынок;

- на базе имеющейся системы разделения труда и соответствующей ей кооперации производства между странами СНГ создание транснациональных ФПГ с участием финансово-экономических ресурсов партнеров из стран Содружества. На начальном этапе создания и функционирования ФПГ определенное предпочтение отдается второму подходу. Во-первых, это объясняется нехваткой собственных средств и возможностей; во-вторых, создание таких компаний способствует поддержанию исторически сложившейся кооперации промышленного производства хозяйствующих субъектов стран Содружества, восстановлению и развитию интеграционных процессов между странами СНГ. Межгосударственный экономический комитет стран СНГ разработал Конвенцию о транснациональных корпорациях в странах СНГ, которая была подписана в марте 1998 г. главами правительств семи государств СНГ (Армении, Белоруссии, Киргизии, Молдовы, России, Таджикистана и Украины). Ее цель - содействовать формированию транснациональных производственных структур в странах СНГ, проведению активной промышленной политики, привлечению инвестиций. Общим базовым нормативно-правовым документом считается подписанное в 1994 г. Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений. В развитие его положений Россия заключила двусторонние соглашения с Белоруссией, Казахстаном, Узбекистаном, Киргизией и Таджикистаном.

Отдельными решениями Правительства РФ одобрено создание транснациональных ФПГ, например «Российский авиационный консорциум», «Международные авиадвигатели», в которую входят 50 предприятий оборонных комплексов Украины и России. В качестве транснациональной группы зарегистрирована ФПГ «Нижегородские автомобили» с участием 8 предприятий из пяти государств СНГ и Латвии. Активно реализуется программа создания ТФПГ в атомной энергетике, в которой участвуют Россия, Украина, Казахстан, в металлургии - между Украиной, Россией, Казахстаном. Большую активность в формировании транснациональной корпорации проявляет Ингосстрах. В 1997 г. было подписано соглашение о создании Транснациональной страховой группы Ингосстрах. В нее объединились 27 страховых компаний из России, 16 стран ближнего и дальнего зарубежья. Суммарные активы участников группы составляют 600 млн. долларов. Компании обладают разветвленной сетью из 131 филиала и представительства. ФПГ, среди участников которых имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств-участников Содружества Независимых Государств, имеющие обособленные подразделения на территории указанных государств либо осуществляющие на их территории капитальные вложения, регистрируются как транснациональные финансово-промышленные группы (ТФПГ). Роль ТФПГ велика в интеграции экономик государств - участников СНГ. Они должны способствовать восстановлению и развитию в рамках новых хозяйственных структур исторически сложившейся кооперации промышленного производства. В случае создания ТФПГ на основе межправительственного соглашения ей присваивается статус межгосударственной (международной) финансово-промышленной группы. Практика показывает, что формирование транснациональных и международных ФПГ должно проходить два этапа. На первом создается российская ФПГ, на втором прорабатываются вопросы ее расширения за счет включения предприятий и финансово-кредитных структур других государств. Некоторые российские ТНК появились сравнительно недавно. К их числу можно отнести «Микрохирургию глаза» с большим количеством своих отделений по всему миру, «АвтоВАЗ», «ЛУКойл» (в ее состав входят российские нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие предприятия и предприятия нефтяного машиностроения) и ряд других. Приватизация в России сопровождается возникновением достаточно мощных организационно-хозяйственных структур нового типа (государственных, смешанных и частных корпораций, концернов), способных успешно действовать на внутреннем и внешнем рынках, например, «Газпром», «Вымпел». Так, «Газпром» обеспечивает почти пятую часть всех потребностей Западной Европы в природном газе. Именно «Газпром» в 1996 году был единственной российской компанией, нашедшей отражение в рейтинге, публикуемом «Financial Times». Реальный объем экспорта товаров в 2005 г. вырос на 6% против 9,5% роста в 2004 г. При этом наиболее динамично растущим, как и в 2004г., оказался сектор промышленных товаров - рост там составил 7%. Объем мирового экспорта сельхозпродукции вырос на 5,5%. Меньше всего в реальном выражении увеличилась торговля топливом и сырьем - на 2,5%. При этом в долларовом выражении объем мирового экспорта топлива вырос на 41% и достиг 1,4 трлн. долл., а доля топливного экспорта в общем объеме мировой торговли достигла максимального уровня за 20 лет - 13,8%. На этом фоне крупнейшие поставщики топлива и сырья заметно увеличили объемы экспорта. Так, долларовый эквивалент топливо - сырьевого экспорта для России вырос на 33%. По данным Всемирной торговой организации (ВТО), обнародованным сегодня, темпы роста мировой торговли могут снизиться до 6% при общем экономическом росте в 3%. По мнению организации, мировая экономика может почувствовать в текущем году негативное влияние крупных торговых дисбалансов, а также нестабильность на финансовых рынках и рынках недвижимости. Рост объема мировой торговли в 2009г. составил 8%, превзойдя прогноз аналитиков организации, составлявший 7%. Рост объемов внешней торговли в развивающихся странах составил в 2009г. 36%, передает Reuters.

По объемам экспорта и импорта Россия входит в список 15 ведущих стран. Так, по объему экспорта в 2009г. Россия занимает 13-е место (305 млрд. долл.), уступая Гонконгу (323 млрд. долл.) и опережая Сингапур (272 млрд. долл.). Объем импорта в Россию, по оценке ВТО, составил в минувшем году 164 млрд. долл., что позволило ей оказаться на 18 месте в списке мировых импортеров после Индии (174 млрд. долл.) и перед Швейцарией (141 млрд. долл.). В сообщении указывается, что из 7 регионов мира, принятых ВТО для статистических расчетов, наиболее динамичный рост внешней торговли в 2009г. был отмечен на территории стран бывшего Советского Союза. По мнению экспертов организации, такая динамика обусловлена мировым ростом цен на энергосырье и металлы.

И хотя развитие ТНК в России при нынешнем векторе ее развития процесс закономерный, оно ставит много вопросов как перед государством, и обществом на которое перекладываются социальные функции, ранее, пусть даже, частично выполняемые нанимателями, так и перед самими работниками. И что касается последних, то им нужно быть максимально прагматичными и организованными, чтобы не позволить низвести себя до уровня невольников.

**Заключение**

Хотя сам феномен ТНК сравнительно молод (массовое распространение этой формы международной монополии началось лишь с конца 1950-х гг.), последствия их деятельности не позволяют обходить стороной эту тему. Несмотря на определенные достижения, рост ТНК вширь практически не замедляется. Они проникают во все отрасли экономики.

В данной работе показано, что ТНК отражают такое состояние мира, в котором движение капитала и технологии приобрело очень высокую степень подвижности, и, что именно деятельность ТНК в значительной степени способствует превращению мира в целое, где части становятся функционально взаимосвязанными, и, где возникают новые тенденции и законы развития.

В работе также указывается недостаточность подхода, который мировое взаимодействие рассматривает преимущественно на основе межгосударственного взаимодействия. ТНК осуществляют экономическое, финансовое, торговое, технологическое, а на новом этапе и политико-социальное взаимодействие стран мира. Деятельность ТНК принципиально меняет картину мира, и поэтому без учета этого мы не можем изучать процессы, происходящие в современном мире.

Существуют разнообразные и противоречивые оценки деятельности этих гигантских экономических корпораций, не принимающих во внимание национальные границы. Проведенный анализ экономических и политических последствий интернационализации экономик показывает, что нельзя оценивать ТНК только негативно или позитивно. В связи с этим феномен ТНК нуждается в дальнейшем исследовании. Глубокого изучения также требуют проблемы, связанные с ТНК. Это и проблема взаимосвязи деятельности ТНК с национальным интересом, национальной стратегией и волей, и проблема международного права, и проблема глобальной картины мира, в которой деятельность ТНК разворачивается на фоне распределения глобальных ресурсов и глобальных проблем (эксплуатации, ресурсов и т.д.).

Мировой опыт подтверждает жизненность и эффективность объединения банковского и промышленного капитала в рамках транснациональных корпораций, который позволяет ускорить оборачиваемость финансовых ресурсов, сократить издержки за счет развития внутри транснациональных корпораций систем взаимозачетов и платежей, увеличить доли ресурсов в денежной форме и мобильность перераспределения, возможность проведения крупных сделок, многовалютных операций. Возникновение транснациональных корпораций явилось не только закономерным шагом в развитии системы организационно-правовых форм общественного производства, но и необходимым этапом реорганизации промышленной структуры.

Современные тенденции развития ТНК связаны прежде всего с новыми информационными технологиями, благодаря которым стали возможными организация “горизонтальных” ТНК и возникновение разнообразных сетевых структур управления.

Существуют разнообразные и противоречивые оценки деятельности этих гигантских экономических корпораций, не принимающих во внимание национальные границы. Проведенный анализ экономических и политических последствий интернационализации экономик показывает, что нельзя оценивать ТНК только негативно или позитивно. В связи с этим феномен ТНК нуждается в дальнейшем исследовании. Глубокого изучения также требуют проблемы, связанные с ТНК. Это и проблема взаимосвязи деятельности ТНК с национальным интересом, национальной стратегией и волей, и проблема международного права, и проблема глобальной картины мира, в которой деятельность ТНК разворачивается на фоне распределения глобальных ресурсов и глобальных проблем (эксплуатации, ресурсов и т.д.).

**Список использованной литературы**

Алексеев А.В. Россия и транснациональные корпорации / А.В. Алексеев. Экономическая наука современной России. 2006. № 4.

Антипов Н.П. Экономическая интеграция в мировой экономике и транснациональные корпорации / Н.П.Антипов, А.Е.Королев // Междунар. публичное и частное право. - 2010

Арсеньев М.С. Транснациональные корпорации // Российский экономический журнал. – 2003

Булатова А.С. Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве // Мировая экономика: Учебник. - М.: Юристъ, 2007

1. Басовский Л.Е. Мировая экономика: Учебник. – М., 2008
2. Визяк А. Сила масштаба: угроза или возможность? – М.: Группа ИДТ, 2008.
3. Горман Т. Экономика / Т. Горман. М.: АСТ, 2005.
4. Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. Транснациональные корпорации в международных экономических отношениях: учеб. Пособие. М.: Анкил, 2008.
5. Губайдуллина Ф.С. Крупные транснациональные корпорации на новых рынках // ЭКО. - 2003

Долгов С.И. Транснациональные корпорации и прямые иностранные инвестиции как основа глобализации // Глобализация экономики: новое слово или новое явление? - М., 2008

Загашвили В.С. На пороге нового этапа экономической глобализации // МЭиМО. – 2009. – № 3.

1. Ковалевский А.А. Транснациональный бизнес и развивающиеся страны: механизм экономического взаимодействия. М.: Наука, 2006

Казаков И.А. Транснациональные корпорации и элементы регулирования в мировом экономическом пространстве //Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. - 2003

Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. Под ред. Колесова В.П., Осьмовой М.Н.– М.: Флинта, 2007

Миронов А.А. Концепция развития транснациональных корпораций. – М., 2008.. Михайлушин А.И., Шимко П.Д. Международная экономика: учебник.- М: «Высшая школа», 2006

Мовсесян А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Пробл. теории и практики управления. - 2008.

Окопова Е.С. и др. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е.С.Окопова., О.М. Воронкова, Н.Н.Гаврилка. – Ростов-на-Дону.: Феникс, - 2005.

Пашин С.Т. Функционирование транснациональных компаний: Орг. - экон. обеспечение. - М.: Экономика, 2009.

1. Пузакова Е.П. Мировая экономика: Учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2005
2. Ревинский И.А. Международная экономика и мировые рынки. – Новосибирск: НГПУ, 2004
3. Российская газета - Федеральный выпуск №4279 от 26 января 2007 г.
4. Семенов К.А. Транснациональные корпорации // Международные экономические отношения: Курс лекций. - М.: Гардарика, 2008.
5. Скляров Д.С. Транснациональные корпорации 21 века. Новые направления государственного антимонопольного регулирования // Объединенный науч. журн. - 2010.
6. Стрижевская Ю.И. Транснациональные корпорации и промышленная политика // Российский экономический журнал, - № 1, 2011.

Сысоев В., Абраменко В. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Вопросы экономики. – 2003.

Титов К. ТНК и региональная экономическая интеграция в ЕС // Мировая экономика и междунар. отношения. - 2010.

Шиман М.С. Государство и транснациональные компании.- М.: Дело и сервис, 2010.

Щетинин В.В. Роль Транснациональных корпораций в мировом хозяйстве и их воздействие на международную конкуренцию. - М: Инфра-М, 2009.

http://www.cfin.ru

http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2009/full\_list/.

**Приложение**

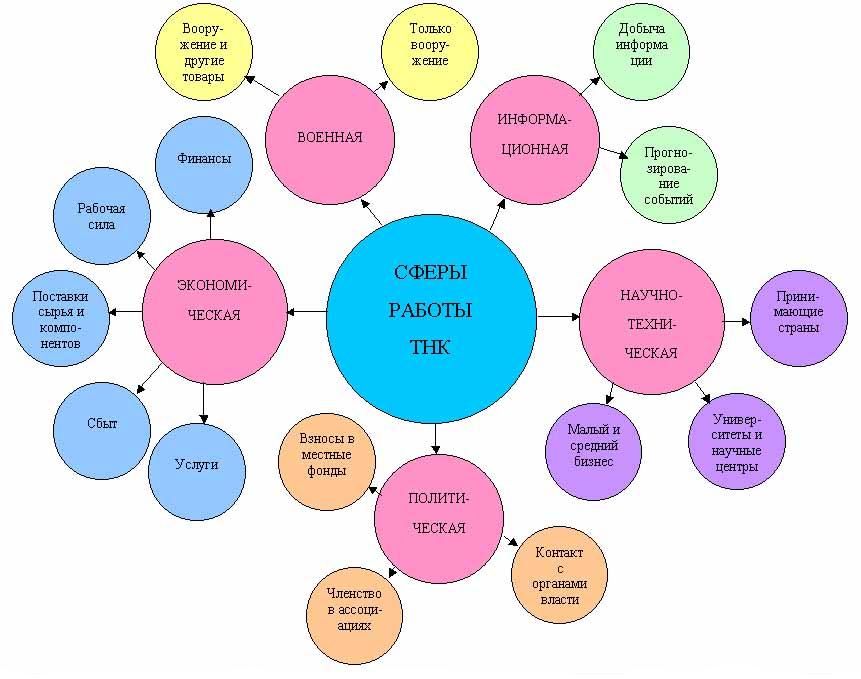


Рис. 1 Схема деятельности транснациональных корпораций.



Рис.2 Объём добычи ТНК-ВР в России

1. Булатова А.С. Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве // Мировая экономика: Учебник. - М.: Юристъ, 2007 [↑](#footnote-ref-1)
2. Долгов С.И. Транснациональные корпорации и прямые иностранные инвестиции как основа глобализации // Глобализация экономики: новое слово или новое явление? - М., 2008 [↑](#footnote-ref-2)
3. Окопова Е.С. и др. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е.С.Окопова., О.М. Воронкова, Н.Н.Гаврилка. – Ростов-на-Дону.: Феникс, - 2005 [↑](#footnote-ref-3)
4. Казаков И.А. Транснациональные корпорации и элементы регулирования в мировом экономическом пространстве //Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. - 2003 [↑](#footnote-ref-4)
5. Семенов К.А. Транснациональные корпорации // Международные экономические отношения: Курс лекций. - М.: Гардарика, 2008. [↑](#footnote-ref-5)
6. Ковалевский А.А. Транснациональный бизнес и развивающиеся страны: механизм экономического взаимодействия. М.: Наука, 2006. [↑](#footnote-ref-6)
7. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. Под ред. Колесова В.П., Осьмовой М.Н.– М.: Флинта, 2007 [↑](#footnote-ref-7)
8. По данным Министерства торговли США, общие активы зарубежных филиалов американских корпораций в середине 90-х годов оценивались в почти 2 трлн долларов. Источниками их финансирования выступают не только и не столько головные американские компании, сколько физические и юридические лица из принимающих и третьих стран. Для этого зарубежные филиалы ТНК широко используют займы коммерческих и финансовых институтов принимающего государства и третьих стран, а не только стран базирования материнской компании. [↑](#footnote-ref-8)
9. Арсеньев М. С. Транснациональные корпорации // Российский экономический журнал. – 2001. - № 12. – 35с [↑](#footnote-ref-9)
10. Сысоев В., Абраменко В. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Вопросы экономики. - 2003. - № 2, № 5 - 112с. [↑](#footnote-ref-10)
11. Василевский Т. Л. Налевьева М. А. Транснациональных корпораций в мировом хозяйстве // Российский экономический журнал. - 2008. [↑](#footnote-ref-11)