Кафедра: Экономика, финансы и право

Дисциплина: Международные экономические отношения

Курсовая работа по дисциплине

“Международные экономические отношения ”

на тему:

“Транснациональные корпорации и их роль в мировой экономике”

**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ 3

Глава 1. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ (ТНК) 5

1.1. Теоретические концепции ТНК 5

1.2. Достоинства и недостатки ТНК 7

Глава 2. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТНК В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ 10

2.1. Отраслевая структура ТНК 10

2.2. Расположение ТНК в мире 13

2.3. Динамика ТНК 15

2.4. Движение капитала посредством ТНК 18

Глава 3. РОССИЯ И ТНК 25

3.1. Иностранные ТНК в России 25

3.2. Российские ТНК 27

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 32

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК 34

ПРИЛОЖЕНИЕ 1 36

ПРИЛОЖЕНИЕ 2 38

ПРИЛОЖЕНИЕ 3 39

ПРИЛОЖЕНИЕ 4 40

# ВВЕДЕНИЕ

Для современной мировой экономики характерен стремительно идущий процесс транснационализации. В этом процессе основной движущей силой выступают транснациональные корпорации (ТНК). Они представляют собой хозяйственные объединения, состоящие из головной (родительской, материнской) компании и зарубежных филиалов. Головная компания контролирует деятельность входящих в объединение предприятий путем владения долей (участием) в их капитале. В зарубежных филиалах ТНК на долю родительской компании - резидента другой страны - обычно приходится более 10% акций или их эквивалента.

На рубеже XX-XXI вв. наблюдается беспрецедентный размах внешнеэкономической деятельности (международных экономических операций), в которой ТНК являются торговцами (коммерсантами), инвесторами, распространителями современных технологий и стимуляторами международной трудовой миграции. Они во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг, а также международное движение капитала и передачи технологии (знаний). ТНК играют ведущую роль в интернационализации производства, получающем все более широкое распространение процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран.

В научной и публицистической литературе сложились две традиции в оценке транснациональных корпораций. Одна из них делает акцент на конструктивную роль ТНК в повышении эффективности современной экономики и идет в русле позитивистской экономической теории. Другая - острокритическая, разоблачительная, с упором на негативные социальные стороны деятельности крупных международных корпораций. В ней сказывается влияние стереотипов теории империализма прошлого века и современного антиглобализма.

Тема ТНК и их роль в мировой экономике затрагивается во многих монографиях, посвященных проблеме глобализации экономики, так как образование и рост ТНК - результат интернационализации экономики и развития мирового рынка.

Мне представляется, что реальный опыт и тенденции диктуют необходимость преодоления односторонности и выработки более взвешенного подхода к оценке роли ТНК в современном социально-экономическом развитии. Подобный подход включает признание того, что транснационализация капитала в основе своей является закономерным процессом, ускоряющим социально-экономическое развитие. Она способствует распространению новых технологий, форм организации производства, управления и маркетинга, вовлечению в оборот и эффективному использованию трудовых и природных ресурсов, уменьшению трансакционных издержек, облегчая тем самым осуществление крупных международных проектов. В рамках рыночной экономики транснационализации капитала нет альтернативы. Все страны, включая Россию, заинтересованы в расширении и совершенствовании деятельности ТНК.

Цель данной курсовой работы - проанализировать транснациональные корпорации и их роль в мировой экономике.

Задачи курсовой работы:

* дать понятие ТНК;
* проанализировать теоретические концепции ТНК;
* отметить достоинства и недостатки ТНК;
* охарактеризовать деятельность ТНК в мировом хозяйстве;
* рассмотреть деятельность ТНК в России.

Тенденции мирового экономического развития отторгают закрытость и самоизолированность национальной экономики и приводят к развитию современных, конкурентоспособных компаний, явным примером которых служат ТНК.

## Глава 1. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ (ТНК)

### 1.1. Теоретические концепции ТНК

Современные концепции ТНК базируются на теории фирмы как предприятия для организации производства и сбыта товаров и услуг. Большинство международных компаний начинало свою деятельность с обслуживания национальных рынков. Затем, используя сравнительные преимущества страны базирования и конкурентные преимущества своей компании, они расширяли масштабы своего функционирования на международных рынках, вывозя продукцию за границу или осуществляя зарубежные инвестиции с целью организации производства в принимающих странах.

Отмечая главную особенность ТНК - наличие зарубежных филиалов по производству и сбыту товаров и услуг на основе прямых инвестиций, исследователи транснациональных корпораций разработали ряд моделей прямых иностранных инвестиций [1, с.277-278].

Американский экономист Дж. Гэлбрейт обосновал происхождение ТНК технологическими причинами. По его мнению, организация зарубежных филиалов международных компаний во многом обусловлена необходимостью сбыта и технического обслуживания за рубежом сложной современной продукции, требующей товаро- и услугопроводящей системы (сети) предприятий в принимающих странах. Такая стратегия позволяет ТНК увеличить свою долю на мировом рынке.

Модель монополистических (уникальных) преимуществ была разработана американцем С. Хаймером, в последующем ее развили Ч. П. Киндлебергер и др. В соответствии с теорией монополистических преимуществ иностранному инвестору необходимы преимущества перед местными фирмами принимающей страны, которые хорошо знают "правила игры" на своем рынке, обладают обширными связями с местной администрацией и не несут больших трансакционных расходов, т.е. расходов по сделкам по сравнению с иностранным инвестором. Монополистические преимущества для иностранной фирмы могут возникать за счет использования оригинальной продукции, которую не выпускают местные фирмы; наличия совершенной технологии; "эффекта масштаба", дающего возможность получать большую массу прибыли; благоприятного для иностранных инвесторов государственного регулирования в принимающей стране и др.

Модель жизненного цикла продукта разработана американским экономистом Р. Верноном на базе теории роста фирмы. По этой модели любой продукт проходит четыре стадии цикла жизни: I - внедрение на рынок, II - рост продаж, III - насыщение рынка, IV - спад продаж. Выходом из положения при спаде продаж на внутреннем рынке служит экспорт или налаживание производства за рубежом, что продлит жизненный цикл продукта. При этом на стадиях роста и насыщения рынка издержки производства и сбыта обычно сокращаются, что позволяет снизить цену продукта и, следовательно, повысить возможности расширения экспорта и увеличения объема выпуска продукции за рубежом.

В большинстве ТНК представляют собой крупные предприятия олигопольного или монопольного типа с диверсифицированной, горизонтальной или вертикальной интеграцией производства, они контролируют изготовление и сбыт продукции и предоставление услуг как в стране базирования, так и вне ее пределов. Используя идею Р. Коуза о том, что внутри большой корпорации между ее подразделениями действует особый регулируемый руководством корпорации внутренний рынок, английские экономисты П. Бакли, М. Кэссон, Дж. Макманус и др. создали модель интернализации, в соответствии с которой значительная часть международных экономических операций является фактически внутрифирменными операциями между подразделениями больших хозяйственных комплексов. Все элементы интернациональной структуры корпорации функционируют как единый, согласованный механизм в соответствии с глобальной стратегией головной компании, направленной на достижение главной цели деятельности ТНК - получение прибыли от функционирования комплекса предприятий в целом, а не каждого из его звеньев.

Многие из вышеописанных моделей характеризуются однобокостью и узостью взгляда на комплексную проблему транснациональных корпораций. Английский экономист Дж. Даннинг разработал эклектическую модель, вобравшую в себя из других моделей то, что прошло проверку реальной практикой. Согласно этой модели фирма начинает производство товаров и услуг за рубежом при условии совпадения трех предпосылок: 1) наличие конкурентных (монополистических) преимуществ по сравнению с другими фирмами в принимающей стране (специфические преимущества собственника); 2) условия в принимающей стране способствуют организации там производства товаров и услуг вместо их экспорта (преимущества интернационализации производства); 3) возможность использовать производственные ресурсы в принимающей стране более эффективно, чем у себя дома (преимущества месторасположения) [1, с.277-278].

### 1.2. Достоинства и недостатки ТНК

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.

• 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;

• создание новых рабочих мест и обеспечение более высокого уровня заработной платы по сравнению со среднестатистическим уровнем по стране;

• возможность осуществления крупных капиталовложений в НИОКР. На 2003 год в США доля инвестиций ТНК в НИОКР составляет 12%, во Франции - 19%, а в Великобритании - 40%;

• опыт международного менеджмента, включая оптимальную организацию производства и сбыта, поддержание высокой репутации фирмы. Источники эффективной деятельности этого типа динамичны: они обычно увеличиваются по мере роста активов компании и диверсификации ее деятельности. При этом необходимыми условиями реализации этих источников выступают надежная и недорогая связь головной компании с зарубежными филиалами, широкая сеть деловых контактов зарубежного филиала с местными фирмами принимающей страны, умелое использование им возможностей, предоставляемых законодательством этой страны.

Вместе с тем нельзя не увидеть, что ТНК действительно остаются источником ряда негативных социальных последствий, связанных с эгоистическими мотивами их деятельности. Это - общая проблема рыночного хозяйства и доминирующего в нем крупного капитала. Но она приобретает особую болезненность в сфере международных экономических отношений. В стремлении овладеть рынками за рубежом ТНК не гнушаются подавлением национального производства. Нередки случаи скупки местных предприятий не для реорганизации, а для свертывания производства, особенно в слабо - и среднеразвитых странах. Извлекая высокие доходы путем эксплуатации дешевой рабочей силы и природных ресурсов, крупные ТНК зачастую предпочитают инвестировать прибыли за пределами этих стран. Громадную дань транснациональные компании, в том числе банковские, получают через финансовые операции на мировом рынке. [2,с.9].

Для достижения своих целей ТНК прибегают и к вмешательству в политическую жизнь, подпитывают удобных им политических деятелей, политические группировки и режимы, ограничивая государственную самостоятельность других стран.

Все это - реальные явления, и сами по себе они вряд ли исчезнут. Требуется создать систему регулирования деятельности ТНК, норм и правил игры, ограничивающих негативные проявления. Положительное воздействие на ТНК оказывает антимонопольное законодательство стран, где дислоцированы центры ТНК и где развертывается их зарубежная деятельность.

## Глава 2. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТНК В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

### 2.1. Отраслевая структура ТНК

Показатели, расположенные в нижеследующей таблице, характеризуют индустриально-отраслевую специализацию 100 глобальных ТНК.

Таблица 1. Отраслевая специализация 100 глобальных ТНК: 1996 и 1997 гг., число отраслей, средний индекс транснациональности (ИТ)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Отрасли | 2001 г.  | 2002 г.  | Абсолютный прирост | Относительный прирост | 2002 г. средний индекс |
| Химические товарыи фармацевтика | 22 | 23 | 1 | 4% | 70,2 |
| Электроника/электрооборудование | 19 | 21 | 2 | 10% | 60,7 |
| Автомобили | 15 | 16 | 1 | 6,25% | 43,3 |
| Нефть, переработка нефти, горная промышленность | 12 | 13 | 1 | 8,3% | 50,2 |
| Продовольствие | 9 | 8 | -1 | 11,1% | 77,0 |
| Разные товары | 4 | 3 | -1 | -22% | 43,6 |
| Телекоммуникации | 5 | 5 | - | - | 41,9 |
| Торговля | 3 | 3 | - | - | 38,3 |
| Машиностроение | 2 | 1 | -1 | -50% | 36,0 |
| Металлургия | 3 | 2 | -1 | -33,3% | 3,2 |
| Строительство | 2 | 1 | -1 | -50% | 69,9 |
| Медицина | 1 | 2 | 1 | 50% | 80,1 |
| Другие | 3 | 2 | -1 | -33,3% | 55,9 |
| Всего  | 100 | 100 | 2 | 1,67% | 60,5 |

По оценке ЮНТКАД к концу XX в. в мировом хозяйстве действовали примерно 280 тыс. филиалов и 45 тыс. тнк. Инвестированный за рубеж капитал составлял свыше 3,2 трлн. долл. [8, c.53].

На сегодняшний день, примерно 9/10 кумулятивного объема предпринимательских заграничных капиталовложений, 4/5 патентов и лицензий на новейшую технологию и более 1/3 мирового производства контролируется ТНК.

Ликвидные активы ТНК более чем вдвое превышают общие валютные резервы развитых стран и валютно-кредитных организаций. Функционирование ТНК обеспечивает занятость примерно 75 млн. чел [8, c.53-54].

При этом свыше 9/10 всех ТНК базируется в развитых странах, около 8% - в развивающихся и менее 1% - в странах с переходным типом экономики.

Из 20 крупнейших ТНК в ведущих отраслях мировой промышленности - автомобильной, электронике, нефтепереработке - 6 базируются в США, по 3 - в Великобритании, Японии и Германии, по 2 - во Франции, Швейцарии, Нидерландах.

Так, по исследованиям ОЭСР, в последнее время активизировалось участие ТНК в экономической жизни государств. Например, в промышленном производстве, доля ТНК в 2001 году составляла 12%, а к 2002 году составила 13% по сравнению с общей долей других отраслей [8, c.54].

Наибольший удельный вес ТНК занимают в производстве химических товаров и фармацевтике (22% в 2001 году и 23% в 2002 году), а также в разработке электротехники и электрооборудования (19% в 2001 г., 21% в 2002 году). Это объясняется значительным уровнем прибыльности деятельности ТНК в данной отрасли экономики, наличием постоянного спроса на продукцию производства данных секторов экономики.

Увеличение количества ТНК на 1% объясняется тем, что в данных отраслях уже сложилась устойчивая структура бизнеса, определены компании - лидеры, установлены значительные барьеры для входа новых компаний в отрасль. Рост числа компаний обуславливается, в основном, разделением основных компаний, выделением дочерних предприятий и образованием сети филиалов по различным странам мира.

Возрастает доля автомобильной промышленности, нефтедобычи и металлургии. Их доля увеличилась в 2002 году на 1% по сравнению с предыдущим годом.

Однако, наблюдается снижение доли ТНК в таких отраслях как: машиностроение, продовольствие, производство прочих товаров, металлургии и строительстве.

Падение доли ТНК в вышеперечисленных отраслях экономики объясняется слиянием различных ТНК в крупные ассоциации и союзы.

Неизменными с 2001 года остались доля ТНК в торговле и телекоммуникациях.

По мнению экспертов "Financial Times", в рейтинге наиболее престижных компаний мира на первое и второе место попали компании "General Electric" и "Microsoft" соответственно. В числе первых 12 из 50 компаний, попавших в рейтинг, 5 заняты в сфере информационных технологий ("Microsoft", "IBM", "Dell", "Хьюлетт Паккард", "Intel"), 1компания из сферы электротехники ("General Electric"), 2 компании из пищевой промышленности ("Coca-cola", "Nestle"), 2 компании из отрасли автомобилестроения ("Даймлер - Крайслер", "Тойота") [8, c.54-55].

В данный список также вошло 1 предприятие из отрасли розничной торговли ("Уол - Март").

Согласно приведенным данным, можно сделать вывод о том, что наибольший интерес ТНК проявляют в высокотехнологичным отраслям, а также к химическому и фармацевтическому производству.

Не получили распространения ТНК в отраслях металлургии, строительства, торговли и медицине.

Американские исследователи П. Коухи и ДЖ. Аронсон полагают, что в мировой экономике происходит дальнейшее усложнение системы связей между ТНК в форме образования международных корпоративных альянсов, целью которых является продвижение на рынки новых технологий и дальнейшее внедрение ТНК в различные отрасли экономики.

### 2.2. Расположение ТНК в мире

Общие масштабы международного производства, географическое распределение его сегментов могут определяться количеством предприятий и их местонахождением в тех или иных регионах мира и странах.

Показатели таблицы (табл.2 Приложение 1) дают представление о страновой концентрации ТНК и их филиалов.

1. Наибольшее их число (из около 60 тыс) сосредоточено в развитых странах - в Западной Европе, США и Японии (более 80%). Любопытно, что наибольшая часть их инкорпорирована в Дании - 9,3 тыс., в то время как в Германии - 7,5 тыс., во Франции - несколько более 2 тыс. Численность их отделений, однако, проясняет эти цифры: в Германии их более 11,4 тыс., во Франции - около 9,4 тыс. и т.д., т.е. речь идет лишь об инкорпорации (регистрации) головной штаб-квартиры ТНК в той или иной стране, но их филиалы с заводами и наемной рабочей силой действуют в основном в других странах с предпочтительными условиями. Большая концентрация ТНК отмечается в Швейцарии (более 4,5 тыс. и 5,7 тыс. их отделений), а также в Норвегии (900 и 3 тыс. соответственно). На фоне масштабов экономики США здесь официально действует незначительное число ТНК - около 3,4 с числом филиалов более 18,7 тыс., в Японии - 4,3 тыс. ТНК с численностью отделений 3,3 тыс. С точки зрения присутствия иностранных ТНК традиционно выделяется экономика Канады: здесь действует более 4,5 тыс. ТНК. В Южной Африке на 140 ТНК приходится более 2,1 тыс. их отделений; в Австралии на 596 ТНК - 2,5 тыс. филиалов.

"Financial Times" провели исследования по уровню индекса транснациональности ведущих международных корпораций мира. Данные исследования представлены в таблице 2.

2. Индекс транснациональности ведущих международных корпораций мира за 2000 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование ТНК | Страна | Индекс транснациональности |
| 1 | General Electric | США | 36,3% |
| 2 | General Mоtors | США | 30,9% |
| 3 | Roual Dutch / Shell | Великобритания | 58,0% |
| 4 | Exxon Corporation | США | 75,9% |
| 5 | Toyota Motors Corporation | Япония | 50,1% |
| 6 | IBM | США | 53,0% |
| 7 | BP Amoco | Великобритания | 74,9% |
| 8 | Daimler - Chrysler | Германия | 50,4% |
| 9 | Nestle SA | Швейцария | 94,2% |
| 10 | Ford Motor Company | США | 35,4% |

Таким образом, наибольший индекс транснациональности в 2000 году бал зафиксирован в Швейцарской компании "Nestle SA" и был равен 94,2%.

Второе место по уровню транснациональности занимает США с компанией " Exxon Corporation " (75,9%).

Высокий уровень транснациональности наблюдается также в Великобритании [8, c.56].

2. Высока концентрация филиальной сети ТНК в странах Латинской Америки: на 2,6 тыс. ТНК - 26,6 тыс. филиалов; наибольшее их число в Мексике (8,4 тыс), Бразилии (8 тыс), Колумбии (4,5 тыс), Чили (3,2 тыс), Перу (1,2 тыс).

3. В азиатских странах насчитывается более 6 тыс. ТНК; наибольшее их число действует в Республике Корея - 4,5 тыс. ТНК и 5,1 тыс. их отделений; на Филиппинах - почти 15 тыс. отделений ТНК; в Сингапуре - более 18 тыс. отделений ТНК; в Гонконге - 500 ТНК и более 5 тыс. их отделений; в Китае - 380 ТНК и 145 тыс. их отделений; на Тайване - более 5,7 тыс. отделений ТНК и т.д.

4. В Восточной Европе предпочтение ТНК явно отдают Чехии, здесь действуют 660 ТНК, имеющие более 71,3 тыс. отделений (из 850 действующих в регионе ТНК и 174 тыс. их филиалов). На втором месте в конце 90-х годов находилась Польша (58 ТНК и 35,8 тыс. филиалов), на третьем месте - Венгрия (28,7 тыс. филиалов ТНК). В России - около 7,8 тыс. филиалов ТНК, чуть меньше на Украине. [3, с.473-474].

### 2.3. Динамика ТНК

Как отмечает Ф. Губайдуллина, стремительный рост масштабов сети предприятий ТНК в мире подтверждают следующие данные. Если после Второй мировой войны они создавали примерно 100 зарубежных филиалов в год, то сейчас чуть ли не в тысячу раз больше. Всего в мире насчитывается свыше 800 тыс. зарубежных филиалов, которыми владеют 63 тыс. родительских компаний. При этом 270 тыс. филиалов размещены в развитых странах, 360 тыс. - в развивающихся и 170 тыс. - в странах с переходной экономикой. [4, с.42].

Как видно из данных табл.3. (Приложение 2), число возникающих корпораций быстро растет, и если за 90-е годы число родительских компаний увеличилось примерно в 1,7 раза, то сеть зарубежных филиалов за тот же период выросла в 4,7 раза. Но сообщество ТНК, поле их деятельности растет не столько за счет появления новых членов, сколько в результате усиления мощи уже существующих корпораций. Транснациональные корпорации и банки превратились в основной структурообразующий фактор мировой экономики. Вследствие того, что ТНК создают свои филиалы по всему миру, резко увеличилась взаимозависимость стран и кризисные ситуации могут "экспортироваться" из одних в другие национальные экономики по технологическим цепочкам компаний.

Исследовательские центры учреждаются транснациональными корпорациями во многих странах, где для этого есть квалифицированные кадры и другие необходимые условия. Всего создано более 100 таких центров, в том числе такими компаниями, как Microsoft, Motorola, GM, GE, JVC, Samsung, IBM, Intel, Du Pont, P&G, Ericson, Nokia, Panasonic, Mitsubishi, AT&T, Siemens. Иными словами, транснациональные корпорации используют национальные кадры других стран для усиления своих конкурентных преимуществ.

Большая часть родительских компаний ТНК (79%) размещена в промышленно развитых странах, а так как основное движение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) происходит между родительской компанией и ее филиалами, соответственно экспортерами прямых инвестиций являются именно эти страны. Но в последнее время в мировой практике отмечается новое явление - экспорт капитала в виде прямых инвестиций из развивающихся стран. В роли экспортеров в основном выступают новые индустриальные страны - НИС (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Аргентина, Бразилия, Малайзия) [4, с.43].

Список 100 крупнейших мировых ТНК нестабилен и ежегодно в силу различных причин подвергается изменениям. В середине 90-х годов на Европейское сообщество приходилось 40 из 100 крупнейших транснациональных корпораций мира, в том числе на Великобританию 13, Францию - 12, Германию - 6, Швейцарию - 6; Швецию - 4. Больше всего крупнейших ТНК имели США - 27, на Японию приходилось 14 компаний.

В список крупнейших транснациональных компаний в середине 90-х годов входили следующие фирмы: "Роял-Датч/Шелл" (Великобритания/Нидерланды), "Эксон" (США), "Ай-би-эм" (США), "Дженерал моторз" (США), "Хитачи" (Япония), "Мацусита" (Япония), "Нестле" (Швейцария), "Форд" (США), "Алкатель" (Франция), "Дженерал электрик" (США), "Филипс" (Нидерланды), "Мобил ойл" (США), "Асеа Браун Бовери" (Швейцария), "Альфакитэн" (Франция), "Фольксваген" (Германия), "Тойота" (Япония), "Сименс" (Германия), "Даймлер Бенц" (Германия), "Бритиш Петролеум" (Великобритания), "Юнилевер" (Великобритания/Нидерланды). [5, с.79].

Из общего числа крупных южнокорейских фирм к разряду транснациональных корпораций можно отнести около 20 монополий и прежде всего "Хендэ", "Самсунг", "Дэу", "Лакки Голдстар", "Санкёнг", "Ссангъенг", "Кореа эксплузив", "Ханчжин", "Киа", "Хесон", "Дусан", "Колон", "Ханва", "Лоте", "Ханиль", "Кымхо", "Дэлим", "Донг-А-Констракшен".11 ведущих южнокорейских "чэболь" входят в список 500 крупнейших компаний мира, в том числе 4 в первую сотню [5, с.81].

Экономическое сближение и взаимодействие стран на региональном и межгосударственном уровне, способствуют широкому развитию и распространению ТНК.

На микроуровне процесс формирования ТНК происходит через взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран на основе формирования разнообразных экономических отношений между ними, в том числе, создания филиалов за границей [8, c.57].

На межгосударственном уровне, распространений ТНК происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик различных стран.

Значительный рост доли ТНК объясняется следующими причинами:

происходит распределение рисков среди участников ТНК при инвестировании в крупные проекты;

снижаются риски ведения бизнеса при объединении нескольких компаний в ТНК;

ТНК получают значительные конкурентные преимущества по сравнению с прочими компаниями;

существует возможность значительного снижения уровня издержек ТНК за счет снижения трансакционных издержек;

возможность выбора оптимального режима налогообложения для ТНК. Данная возможность реализуется в случае, когда дочерняя компания или филиал ТНК находятся в отличной от материнской компании стране. Материнская компания ТНК имеет право выбирать в какой стране ей удобнее будет платить налоги за дочернюю компанию [8, c.56-57].

Таким образом, существуют объективные причины, способствующие глобализации экономики, формированию крупных региональных интеграционных структур, охватывающих все сектора и отрасли мировой экономики.

### 2.4. Движение капитала посредством ТНК

Взаимозависимость национальных экономик проявляется не только в области экспорта и импорта товаров и услуг, но и (в растущей степени) в области производства, о чем говорит быстрое увеличение объемов экспорта капитала. Объем вывезенного за границу производительного капитала в виде ПИИ увеличился с 51 млрд. долл. в 1945 г. до 1,6 трлн. долл. в 1997 г. Экспорт финансового капитала является главным источником создания так называемого "международного товара", т.е. продукции, реализованной зарубежными филиалами транснациональных корпорации.

Важная форма транснационализации национальных экономик в области производства - это межфирменная кооперация, когда отдельные юридически самостоятельные предприятия разных стран устанавливают тесное сотрудничество в области отраслевой, технологической и подетальной специализации.

Экспорт капитала, который уже в момент своего возникновения стремился завоевать монопольное положение в добывающей промышленности отсталых стран и использовать относительный избыток капитала за границей с целью достижения наибольшей прибыли, после второй мировой войны получил новые стимулы и приобрел новые формы. Об этом свидетельствует приведенная ниже диаграмма движения инвестиционных потоков в 1960-1998 гг. (рис.1. Приложение 3).

Сильными стимулами для экспорта капитала являются и экономические факторы. Промышленно развитые страны стремятся перемещать в развивающиеся страны (и страны с переходной экономикой) такие производственные мощности, которые в значительной степени ведут к загрязнению окружающей среды.

Строительство производственных мощностей за границей позволяет обойти систему внешней экономической защиты страны и прочно укорениться в структуре рынка и производства данной страны. Это создает намного более стабильную и прочную базу для овладения зарубежными рынками, чем экспорт товаров, который легче регулировать с помощью таможенных и других ограничений. Далеко не в последнюю очередь вывоз капитала обусловлен высоким уровнем производительных сил, дальнейшее развитие которых в современных условиях требует более высокой концентрации ресурсов и капитала, более глубокой увязки и использования научно-технических достижений, как на национальном, так и на международном уровнях. Путем координации поступления отдельных капиталов удается преодолеть его нехватку в разных частях мирового рыночного хозяйства. А это в свою очередь создает более широкий простор для развития производительных сил, хотя реализуются они и не в полной мере, и неравномерно усиливают континентально-региональные диспропорции.

Одним из наиболее значительных факторов наряду с мотивом прибыли явилось нараставшее с 60-х годов ускорение темпов экономического роста мировой экономики. Ускоренные темпы экономического роста оказывали давление на динамику внутренних ресурсов накоплений, нехватка которых проявлялась в давлении на импорт капитала из других стран. После второй мировой войны в некоторых экономически развитых странах долгое время существовала нехватка финансовых ресурсов, смягчавшаяся поступившими к ним зарубежными источниками. Эта нехватка явилась причиной того, что страны, наиболее пострадавшие от войны (ФРГ, Италия, Япония и др), позднее приступили к экспорту капитала. В послевоенные годы, вплоть до середины 50-х годов, практически единственным экспортером капитала были США. Лишь во второй половине 50-х годов экспорт капитала стал заметным фактором роста и в других промышленно развитых странах, а затем к ним присоединились и некоторые из нефтедобывающих государств Персидского залива. Давление на экспорт капитала оказывают и развивающиеся страны, стремящиеся получить внешние источники накопления и таким образом ускорить темпы своего экономического роста. Перемещение части производственных мощностей за границу посредством прямых инвестиций в то же время мотивировалось стремлением экономически развитых стран получить под свой контроль регионы со стратегическим сырьем, но на собственной экономической базе, втягивая эти страны в глобальную систему мирового рынка [3, с.527-528].

Помимо общего стремления использовать выгоды международного разделения труда за счет экспансии капитала за территориальными границами государств, вкладчику капитала необходимо оценить определенные свойства (преимущества) вывоза капитала, чтобы реализовать эту экспансионистскую устремленность. Такими свойствами считаются:

• размеры и масштабы корпорации;

• размер освоенного (и потенциального) рынка, количество отделений корпорации;

• технологическое лидерство;

• преимущества в квалификации управленческого персонала и рабочей силы;

• преимущества в организации менеджмента, рекламе;

• обеспеченность сырьевыми ресурсами;

• экспортная ориентация промышленности;

• импортная ориентация народного хозяйства;

• условия региона (страны), позволяющие реализовать все эти преимущества корпорации.

Свойства (причины, обстоятельства, факторы), обусловливающие внешнюю инвестиционную активность крупных корпораций, часто совпадают, что способствует их перекрестным инвестициям, порождая "резонирующий" эффект в дополнение к прямым результатам. Преимущества крупных корпораций, такие, как в управлении (менеджменте), маркетинге, рекламе, в квалификации управленческого персонала и т.д., не являются постоянными величинами, тем более монопольными, они довольно быстро становятся массовыми. Да и любая корпорация имеет свой цикл развития с фазами наивысшего подъема и падения, когда лишь профессиональное искусство высших менеджеров с трудом уберегает ее от краха. Но все дело в том, что когда одни корпорации находятся в зените процветания, другие переживают кризис, а движение экономики в целом имеет относительно равновесный характер, поддерживаемый также относительным равновесием в области инвестиций, в том числе иностранных.

Перемещения прямых и иностранных инвестиций с 1980 г. графически иллюстрируется (рис.2 Приложение 4).

На рисунке показаны изменения семи кривых, иллюстрирующих потоки капитала: а) Евросоюз, б) США; в) Африка; г) Западная Азия, д) Центральная и Восточная Европа, е) Латинская Америка и Карибский бассейн, ж) Восточная и Юго-Восточная Азия.

Наибольший динамизм ПИИ (по диаграмме) отмечается (сумма "приток-отток") в трех главных наиболее развитых центрах: а) Европейский союз, б) США, в) Дальневосточный регион (Японский центр). Отметим, что в 1989-1991 гг. был период снижения (стабилизации) потока инвестиций в США, но уже с 1992 г. объемы иностранных инвестиций в США и отток американского капитала в разные регионы мира непрерывно нарастает. Усиление кризисных явлений не только в регионах развивающихся стран и СНГ, в том числе в Российской Федерации, а также в Европе и Японии, как показывают события после 1992-1993 гг., ведет к одному знаменателю: усилению инвестиционного потока из этих стран (ослабленных кризисами) в США [3, с.536].

THK - основные субъекты экспорта американского производительного капитала: на их долю приходится свыше 90% этого экспорта в форме прямых иностранных инвестиций (ПИИ). За 1998-2000 гг. Соединенные Штаты осуществили за границей таких инвестиций на сумму 412,8 млрд. долл. При этом: 1) в 2000 г. объем их ПИИ достиг 142,6 млрд. долл., тогда как в 1986-1991 гг. среднегодовой вывоз капитала был менее 30 млрд.; 2) темпы роста ПИИ существенно опережали темпы роста ВВП и товарного экспорта США.

В 2001 г. объем вывезенного за границу американского капитала сократился более чем на 27% и составил 103,7 млрд. долл., что обусловливалось главным образом ухудшением экономического положения в развитых странах и уменьшением объема трансграничных слияний и поглощений, осуществленных корпорациями США. В 2002 г. экспортировавшиеся прямые инвестиции увеличились, выйдя на уровень 119,7 млрд. долл. В ближайшие годы, по оценкам авторитетных экспертов, объем вывозимого из страны капитала будет расти, и американские корпорации еще более укрепят свои позиции в качестве крупнейших зарубежных инвесторов [6, с.43].

На базе прямого иностранного инвестирования формируется глобальное производство, соединяющее американскую экономику с хозяйствами других стран куда более тесными, нежели торговые, связями. Сеть международного производства, развернутая посредством ПИИ, конституировала некое экономическое пространство, называемое в научной литературе "второй экономикой США". Последняя, занимает в мировом хозяйстве особое место, существенно превосходя по своему производственному, научно-техническому и финансовому потенциалам аналогичные сферы хозяйствования других стран-экспортеров капитала и сосредоточивая свыше 20% производственных мощностей Соединенных Штатов. Уже в 1999 г. на 22 тыс. контролируемых американским капиталом зарубежных предприятиях трудились более 8,9 млн. рабочих и служащих, что составляло около трети всей рабочей силы, занятой на предприятиях, принадлежащих американским ТНК. Активы зарубежных предприятий американских компаний достигли 4,6 трлн. долл., объем созданных ими товаров и услуг превысил 650 млрд., а их доход составил 199 млрд. долл. Этим предприятиям присущ высокий уровень научно-информационной и технологически-организационной оснащенности.

В 2002 г. прямые инвестиции США в Ирландии превысили аналогичные вложения в Италии, а в Испании - вложения в экономику Австрии и Дании, вместе взятые. Значительная часть прямых инвестиций США (около 31%) была сосредоточена в обрабатывающей промышленности [7, с.47].

Значительный интерес проявляют США к АТЭС, созданной в 1989 г. и объединяющей 21 государство, на которые приходится 50% мирового производства и более 40% мировой торговли. Стремясь укрепить и расширить свои позиции в этом наиболее динамично развивающемся регионе мира (несмотря на финансовый кризис 1997-1998 гг.), а также потеснить конкурентов, прежде всего азиатских, США активно используют постепенную ликвидацию таможенных барьеров и препятствий на пути движения капитала, расширяя объемы прямых капиталовложений. В 2002 г. в регионе было сосредоточено 446 млрд. долл. инвестиций, или 29,4% всех прямых иностранных инвестиций США против 24% в 1990 г.

Расширение глобального производства изменило также подход корпораций к странам, имеющим льготное налогообложение, низкие ставки налогов на прибыль и свободу ее перевода, то есть подход к офшорным центрам и налоговым гаваням. В 90-е годы они резко активизировали свою деятельность, там, создав десятки филиалов и значительно увеличив масштабы инвестирования. Так, в 2002 г. только в трех из них (в Панаме, на Бермудских и Карибских островах) было сконцентрировано 118,1 млрд. долл., или 25.9% американских прямых инвестиций в развивающихся странах. В частности, на Бермудских островах к этому году был вложен 31 млрд. долл. прямых инвестиций США, или в 6,5 раза больше, чем в Швейцарии. В финансовой сфере Панамы было сосредоточено около 20 млрд. долл., или в четыре раза больше, чем в аналогичный сектор экономики ФРГ [7, с.49].

Таким образом, перестройка международного бизнеса корпораций уже привела к смене ряда прежних направлений в стратегии и тактике, к изменениям в механизме их международной инвестиционной деятельности. При этом закономерно возникли новые тенденции в вывозе производительного капитала из США.

На протяжении последних десятилетий крупнейшими экспортерами капитала были промышленные корпорации США. На 500 ТНК приходится основная часть вывоза прямых иностранных инвестиций.

## Глава 3. РОССИЯ И ТНК

### 3.1. Иностранные ТНК в России

Транснациональные корпорации, выступающие движущей силой прямых иностранных инвестиций, пока играют скромную роль в экономике России. В 1997 г. эти инвестиции составляли около 5% совокупного объема капиталовложений в российскую экономику. Особенно резкая разница в объеме привлекаемых прямых иностранных инвестиций наблюдается между Россией и странами, наиболее широко использующими капиталовложения зарубежных фирм для развития своей экономики. Если в 1997 г. приток прямых иностранных инвестиций в Россию оценивался приблизительно в 6 млрд. долл., то в Китае аналогичный показатель составлял 45 млрд. долл., достигнув 17% всех капиталовложений в китайскую экономику [1, с.288].

Деятельность иностранных ТНК в России размещена географически крайне неравномерно. Основное количество международных компаний сосредоточено прежде всего в регионах с высокоразвитой инфраструктурой - Москве, Санкт-Петербурге. Сравнительно небольшое число предприятий с иностранным капиталом размещается в промышленно развитых областях - Московской, Ленинградской, Нижегородской, а также в регионах с преобладанием экспортоориентированной добывающей промышленности - Тюменской и Магаданской областях, Приморском крае.

В конце 90-х гг. ряд регионов активно начал проводить политику привлечения иностранных инвесторов, предоставляя им дополнительные налоговые льготы. Например, администрация Новгородской области решила с одобрения областного законодательного собрания освободить иностранных инвесторов от всех видов областных и местных налогов до полной окупаемости проекта и согласованные сроки. В результате таких мероприятий к концу 90-х гг. около 50% всей производимой в Новгородской области промышленной продукции выпускалось с участием иностранного капитала.

Транснациональные корпорации на российском рынке функционируют согласно своей традиционной географической стратегии. В частности, западноевропейские ТНК размещают свои капиталы в основном в Москве и Северо-Западном регионе России, а американские и японские компании расширяют свою деятельность в центральных районах, на Урале, в Сибири и Приморье.

К российским добывающим предприятиям топливно-энергетического комплекса наибольший интерес проявляют американские и японские ТНК. Примером плодотворного сотрудничества в нефтедобыче на территории России может служить российско-американское предприятие "Полярное сияние" на Ардалинском месторождении Тимано-Печорского нефтегазового района. Оно создано американской ТНК "Коноко" и российским геологоразведочным предприятием "Архангельскгеология". Подсчитано, что в виде налогов в бюджет РФ за время работы "Полярного сияния" на Ардалинском месторождении будет перечислено около 1 млрд. долл.

Первой иностранной компанией, получившей лицензию на освоение месторождений нефти по проекту "Сахалин-2" на основе соглашения о разделе продукции, стала международная корпорация "Сахалин энерджи", крупнейшими акционерами которой являются американские ТНК "Маратон", "Мак Дермотт" и японские ТНК "Мицуи" и "Мицубиси". Капитальные вложения на стадии разработки проекта оцениваются в 10 млрд. долл., окупаемость затрат - в 7-8 лет; общая стоимость добытой продукции составит около 40 млрд. долл.

В течение последних лет с топливно-энергетическим комплексом соперничает пищевая промышленность по привлекательности для иностранных ТНК. Например, крупнейшая корпорация в сфере пищевой промышленности "Нестле" (Швейцария) использует в своей стратегии на российском рынке ускоренную скупку контрольных пакетов акций у находящихся в тяжелом финансовом положении кондитерских фабрик. В 1995 г. она приобрела контрольный пакет акций самарской кондитерской фабрики "Россия" и вложила в ее техническое переоснащение около 40 млн. долл. В 1996 г. корпорация "Нестле" купила еще один контрольный пакет акций там же, в Самаре, - у фабрики "Кондитер", а в 1998 г., расширив географическое направление своей деятельности, - у фабрик "Алтай" (Барнаул) и "Камская" (Пермь) [1, с.291].

Некоторые ТНК в сфере пищевой промышленности идут по другому пути. Вместо скупки акций действующих предприятий и их коренной реконструкции они строят новые, оборудованные по последнему слову техники кондитерские фабрики. Тщательно изучив особенности спроса на российском рынке, эти компании наряду со своей традиционной продукцией приступают к выпуску изделий, отвечающих вкусам россиян, изготовленных по русским рецептам и с русскими названиями. Так поступила английская компания "Кэдбери Швепс груп", построив в 1996-1997 гг. в г. Чудово (Новгородская область) кондитерскую фабрику по выпуску наряду со своей традиционной продукцией - батончиков молочного шоколада - плиточного горького шоколада "Новгород" и "Ростов".

### 3.2. Российские ТНК

В России ТНК пока еще в стадии формирования и укрепления своих позиций. Правда, небольшое число компаний, аналогичных современным транснациональным корпорациям, сформировалось еще в Советском Союзе. Это "Ингосстрах", "Аэрофлот" и многие внешнеэкономические объединения. Так, современный "Ингосстрах" с его дочерними фирмами и ассоциированными компаниями в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Финляндии, Германии, Австрии, Болгарии, Турции и ряде бывших советских республик представляет собой российскую ТНК в финансовой сфере. Он активно расширяет свои партнерские отношения с российскими и зарубежными предприятиями, создав вместе с ними транснациональную страховую группу. Транснациональными стали и некоторые наиболее крупные компании России, такие как "Газпром", "ЛУКойл", "Алроса" и др.

Наиболее мощные российские ТНК функционируют в топливно-энергетическом комплексе. Примером является Гигантская организационно-хозяйственная структура РАО "Газпром" - 100%-й монополист в добыче и экспорте газа, контролирующий 34% мировых разведанных запасов природного газа и обеспечивающий около 20% западноевропейских потребностей в этом сырье. "Газпром" является самым крупным в России источником поступления конвертируемой валюты, экспортируя ежегодно газа на сумму от 6 до 7 млрд. долл. Деятельность этой компании простирается далеко за пределы национальных границ. "Газпром" имеет фирмы со своим участием в 12 странах, закупающих российский газ. Главным центром зарубежной инвестиционной деятельности "Газпрома" стала Германия. Ценность германского рынка заключается в том, что через эту страну проходят все основные трансевропейские газотранспортные потоки: из Норвегии, России, Голландии. "Газпром" через совместное предприятие с дочерней компанией концерна "БАСФ" контролирует на германском рынке газа 12% продаж. В стратегию "Газпрома" входит активное участие в приватизационных процессах в Чехии, Словакии, Венгрии, Австрии, Литве и Эстонии.

Успешная деятельность российского газового гиганта на мировых рынках показывает, что мощная корпорация может достичь значительного успеха в рыночной экономике. Несколько десятков крупных транснациональных корпораций, несомненно, укрепили бы позиции России в мировом хозяйстве. Так, в нефтяной промышленности лидером является крупнейшая в России нефтяная компания "ЛУКойл", в которой 45% акций принадлежит государству. На предприятиях этой компании принята вертикальная интеграция производства: часть добытой нефти перерабатывается на бензин, дизельное топливо, мазут, смазочные масла, нефтяной кокс и авиационный керосин. Совместные предприятия и акционерные компании с участием "ЛУКойл" образованы в Чехии, Ирландии, Израиле, Аргентине, на Кипре, а также в Азербайджане, Белоруссии, Грузии, на Украине, в Литве. В 1998 г. "ЛУКойл" и американская корпорация "Коноко" подписали меморандум о совместном освоении месторождений нефти в российском Тимано-Печорском нефтегазоносном районе.

К российским ТНК в добывающей промышленности следует отнести акционерную компанию "Алроса". В 1992 г. она выиграла тендер на разработку алмазного месторождения Катока в Анголе, опередив южно-африканский концерн "Де Бирс" и ряд других западных компаний. Совместно с ангольской государственной компанией "Эндиама" и бразильской "Одебрехт майнинг сервис" она участвовала там в строительстве горно-обогатительного комбината производительностью 1,6 млн т руды в год. Первая очередь комбината в Катоке была введена в эксплуатацию осенью 1997 г. В 1998 г. компания "Алроса" приступила к разработке месторождений алмазов в другой африканской стране - Намибии [1, с.293].

В наши дни базой создания российских ТНК становятся финансово-промышленные группы (ФПГ). В любой стране крупные корпорации - основа научно-технического прогресса и ускоренного развития экономики.

Финансово-промышленные группы, объединяющие юридических лиц, находящихся под юрисдикцией государств - членов СНГ, регистрируются как транснациональные ФПГ (ТФПГ).

Многие ТФПГ образовались путем объединения банков с промышленными предприятиями, которые не имели средств для финансирования инвестиционных проектов. Быстрый рост банковского капитала позволяет наиболее мощным банкам создавать холдинги - банковские империи, по своим характеристикам соответствующие ТНК. Примером может служить ТФПГ "Интеррос", сложившаяся вокруг ОНЭКСИМбанка. В рамках этой холдинговой компании выделяются три основных направления деятельности: финансовое, промышленное и медиа. В структурах группы "Интеррос" занято около 400 тыс. человек. Результат ее деятельности оценивается приблизительно в 4% российского ВВП и около 7% экспорта [1, с.294].

В последние годы заметно усилилась интеграционная активность в металлургическом комплексе России и стран - членов СНГ. При этом одним из важнейших компонентов интеграционного взаимодействия стран Содружества в сфере металлургии, возможно, станут транснациональные корпорации. Они создаются, чтобы противостоять на мировых рынках иностранным ТНК. В этом отношении показателен пример мирового рынка алюминия, где семь-восемь транснациональных компаний, интегрированных по вертикальному технологическому принципу, контролируют более 70% мирового производства алюминия. В этом аспекте, несомненно, заслуживает внимания созданная в 1996 г. транснациональная компания "Сибирский алюминий" с уставным капиталом в сумме 5 млрд. руб. В ее состав входят металлургические заводы и финансовые институты из России, стран - членов СНГ и дальнего зарубежья: Залогбанк (крупнейшая доля уставного капитала - 22,5%), Братский, Саянский (Россия) и Павлодарский (Казахстан) алюминиевые заводы, английская компания "Транс Уорлд Алюминиум", Самарская металлургическая компания "Самеко", Уральский криолитовый и Челябинский электродный заводы. [1, с.295].

Эта вертикально интегрированная структура создана с целью сформировать внутренний рынок как первичного алюминия, так и конечной продукции, оптимизировать финансовые потоки и снизить издержки производства для сохранения конкурентоспособности на мировом рынке. В 1998 г. ТФПГ "Сибирский алюминий" достигла соглашения о стратегическом партнерстве (альянсе) с американской ТНК "Рейнольде" для укрепления своих позиций на мировом рынке алюминия.

По примеру иностранных автогигантов крупнейшие российские автомобилестроительные заводы - ГАЗ и ВАЗ - начинают создавать сборочные предприятия в некоторых импортирующих странах, приобретая черты транснациональных корпораций. Так, используя более низкие пошлины на ввоз комплектующих деталей по сравнению с пошлинами на ввоз готовых автомобилей, Горьковский автозавод организовал совместное российско-украинское предприятие "КременчугавтоГАЗ", на котором предусмотрено осуществлять сборку малотоннажных грузовых автомобилей "ГАЗ-3302" - "Газель". АвтоВАЗ организовал сборку автомобилей "Евро-Лада" (ВАЗ-2109) в Финляндии на основе соглашения с фирмой "Валмет". Заводы "Валмет", где собираются машины всемирно известных фирм "Опель", "Сааб", "Дженерал моторе", считаются одним из самых технологически гибких производств в Европе.

Можно надеяться, что на трудном пути интеграции страны в мировую экономику российские международные компании будут играть роль катализаторов преодоления внутреннего экономического кризиса и реализации реформ во внешнеэкономической сфере.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Транснациональные корпорации в конце XX в. во многом определяют структуру мирового рынка и уровень конкурентоспособности на нем товаров и услуг, а также международного движения капиталов и передачи технологии.

В большинстве ТНК представляют собой крупные фирмы олигопольного или монопольного типа с диверсифицированной интеграцией производства и сбыта товаров и услуг на мировом рынке. Все элементы их многонациональной структуры функционируют как единый согласованный механизм в соответствии со стратегией головной компании. Они рассматривают мир как единый рынок и принимают решение о выходе на него с новой продукцией или услугами вне зависимости от государственных границ.

Современные теоретические концепции ТНК базируются на теории фирмы как предприятия для организации производства и сбыта товаров и услуг. Особое внимание в концепциях ТНК уделяется моделям предпринимательских инвестиций, к которым в первую очередь относятся модели монополистических преимуществ, жизненного цикла продукта, интернализации, эклектическая модель.

Основными источниками эффективной деятельности ТНК являются использование преимуществ владения природными ресурсами (или доступа к ним), капиталом и особенно результатами НИОКР; возможность оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом объема их внутреннего рынка, темпов экономического роста, цен и квалификации рабочей силы, стоимости и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность; возможность аккумулирования капитала в рамках всей сети ТНК; использование в своих целях финансовых ресурсов всего мира; постоянная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах; рациональная организационная структура ТНК; опыт международного менеджмента.

Основным мотивом прямых иностранных инвестиций ТНК в России и других странах с переходной экономикой выступает расширение рынков сбыта. Свою деятельность в России иностранные ТНК пока сосредоточивают в регионах с высокоразвитой инфраструктурой - Москве, Санкт-Петербурге, Московской, Ленинградской, Нижегородской областях, а также в регионах с преобладанием добывающей промышленности - в Тюменской и Магаданской областях, Приморском крае. Производства и предоставление услуг в России развернули главным образом иностранные ТНК, специализирующиеся на топливно-энергетическом комплексе, торговле, пищевой промышленности, общественном питании, сфере различных услуг, в меньшей степени - в обрабатывающей промышленности, включая автомобилестроение.

Базой для создания российских ТНК становятся финансово-промышленные группы, образованные путем объединения банков с промышленными предприятиями, интегрированными по вертикальному технологическому принципу.

# БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Булатов А. С. Мировая экономика: учебник для вузов / А. С. Булатов. М.: Экономист, 2004.277-296 с.

2. Медведев В. Глобализация экономики: тенденции и противоречия / В. Медведев // МЭ и МО. 2004. № 2. С.9.

3. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика: учебник для вузов. Т.1. / Р. И. Хасбулатов. М.: Экономика, 2001.473-474 с.

4. Губайдуллина Ф. С. Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК и глобализация /Ф. С. Габайдуллина // МЭ и МО. 2003. № 7. С.42-43

5. Андрианов В. Д. Россия в мировой экономике: учебное пособие / В. Д. Андрианов. М.: Гуманит, 1999.79-81с.

6. Зименков Р., Романова Е. Инвестиционная активность американских ТНК как субъектов процесса глобализации / Р. Зименков, Е. Романов // РЭЖ. 2004. № 2. С.43-50.

7. Зименков Р., Романова Е. Американские ТНК за рубежом: стратегия, направления, формы / Р. Зименков, Е. Романов // МЭ и МО. 2004. № 8. с.47-49.

8. Гладков И. С. Мировая экономика: учебное пособие. М.: Издательско - торговая компания "Дамков и Ко". 2003. с.52-57

9. Губайдуллина Ф. С. Крупные транснациональные корпорации на новых рынках / Ф. С. Габайдуллина // ЭКО. 2003. № 3. С. 20-33.

10. Градобитова Л. Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях: учебное пособие / Л. Д. Градобитова, Т. М. Исаченко. М.: Анкил, 2002.30-35с.

11. Громов А. Формирование глобальной системы мирового автомобилестроения / А. Громов // МЭ и МО. 2005. № 7. С.74-82.

12. Долгов А. П. Уровень транснационализации основных отраслей промышленности /А. П. Долгов // Финансы и кредит. 2003. № 13. С.31-35.

13. Ломакин В. К. Мировая экономика: учебник для вузов / В. К. Ломакин. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.300-312с.

14. Лучко М.Л. Конкурентные стратегии ТНК: стратегические альянсы, слияния и поглощения / М.Л. Лучко // Вестник Московского университета. 2004. № 1. C.31-56.

15. Лучко М.Л. Роль транснациональных компаний в процессах иностранного инвестирования: учебник для вузов / М.Л. Лучко. М.: ТЕИС, 2002.220-225с.

16. Королева И.С. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет: учебник для вузов / И.С. Королева. М.: Экономист, 2003.134-138с.

17. Колесова В.П., Осьмова, М.Н. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: учебник для вузов / В.П. Колесова. М. Н. Осьмова. М.: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2001.314-316с.

18. Пашин С.Т. Функционирование транснациональных компаний: Организационно-экономическое обеспечение / С. Т. Пашин. М.: Экономика, 2002.517-519с.

19. Семигина Г. Ю. Транснациональные процессы: XXI век / Г. Ю. Семигина. Институт сравнительной политологии РАН, Национальный общественно-научный фонд. М.: Современная экономика и право, 2004.444-448с.

# ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Таблица 2. Численность родительских корпораций и иностранных филиалов в регионах и странах (1996-1998 гг.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | Родительские | Иностранные |
| Регион, страна | Год | (материнские) компании в стране | Филиалы в стране |
| Развитые страны |  | 49 806 | 94 623 |
| Западная Европа |  | 39 415 | 62 226 |
| Европейский союз |  | 33 939 | 53373 |
| Австрия | 1996 | 897 | 2362 |
| Бельгия | 1997 | 988 | 1504 |
| Дания | 1998 | 9356 | 2035е |
| Финляндия | 1997 | 1963 | 1200 |
| Франция | 1996 | 2078 | 9351 |
| Германия | 1996 | 7569 | 11 445 |
| Греция | 1991 | - | 798 |
| Ирландия | 1994 | 39 | 1040 |
| Италия | 1995 | 966 | 1630 |
| Нидерланды | 1993 | 1608 | 2259 |
| Португалия | 1997 | 1350 | 5809 |
| Испания | 1998 | 857 | 7465 |
| Швеция | 1998 | 5183 | 3950 |
| Соединенное Королевство | 1997 | 1085 | 2525 |
| Другие западноевропейские страны |  | 5476 | 8853 |
| Исландия | 1998 | 70 | 79 |
| Норвегия | 1997 | 900 | 3000 |
| Швейцария | 1995 | 4506 | 5774 |
| Япония | 1998 | 4334 | 3321 |
| США | 1996 | 3382 | 18711 |
| Другие развитые страны |  | 2675 | 10 365 |
| Австралия | 1998 | 596 | 2550 |
| Канада | 1997 | 1722 | 4562 |
| Новая Зеландия | 1998 | 217 | 1106 |
| Южная Африка | 1997 | 140 | 2147 |
| Развивающиеся страны |  | 9246 | 238 906 |
| Африка |  | 43 | 429 |
| Эфиопия | 1998 | - | 21 |
| Мали | 1999 | 3 | 33 |
| Сейшельские острова | 1998 | - | 30 |
| Свазиленд | 1996 | 30 | 134 |
| Замбия | 1997 | 2 | 175 |
| Зимбабве | 1998 | 8 | 36 |
| Латинская Америка и Карибский бассейн |  | 2594 | 26 577 |
| Боливия | 1996 | - | 257 |
| Бразилия | 1998 | 1225 | 8050 |
| Чили | 1998 | 478 | 3173 |
| Колумбия | 1998 | 877 | 4468 |
| Сальвадор | 1990 | - | 225 |
| Гватемала | 1985 | - | 287 |
| Гайана | 1998 | 4 | 56 |
| Ямайка | 1997 | - | 156 |
| Мексика | 1993 | - | 8420 |
| Парагвай | 1995 | - | 109 |
| Перу | 1997 | 10 | 1183 |  |
| Тринидад и Тобаго | 1998 | - | 70 |  |
| Уругвай | 1997 | - | 123 |  |
| Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия |  | 6067 | 206148 |  |
| Бангладеш | 1997 | 143 | 288 |  |
| Китай | 1997 | 379 | 145 000 |  |
| Гонконг (Китай)  | 1998 | 500 | 5312 |  |
| Индия | 1995 | 187 | 1416 |  |
| Индонезия | 1995 | 313 | 3472 |  |
| Республика Корея | 1998 | 4488 | 5137 |  |
| Малайзия | 1998 | - | 3787 |  |
| Монголия | 1998 | - | 1100 |  |
| Пакистан | 1993 | 57 | 758 |  |
| Филиппины | 1995 | - | 14 802 |  |
| Сингапур | 1995 | - | 18 154 |  |
| Шри-Ланка | 1995 | - | 139 |  |
| Тайвань (провинция Китая)  | 1990 | - | 5733 |  |
| Таиланд | 1992 | - | 1050 |  |
| Западная Азия |  | 449 | 1948 |  |
| Оман | 1995 | 92 | 351 |  |
| Саудовская Аравия | 1989 | - | 1461 |  |
| Турция | 1995 | 357 | 136 |  |
| Центральная Азия |  | 9 | 1041 |  |
| Киргизия | 1997 | 9 | I04l |  |
| Тихоокеанские острова |  | 84 | 2763 |  |
| Фиджи | 1997 | - | 151 |  |
| Папуа - Новая Гвинея | 1999 | - | 2342 |  |
| Тонга | 1998 | 84 | 270 |  |
| Центральная и Восточная Европа |  | 850 | 174 710 |  |
| Албания | 1998 | - | 1239 |  |
| Армения | 1998 | - | 157 |  |
| Беларусь | 1994 | - | 393 |  |
| Болгария | 1994 | 26 | 918 |  |
| Хорватия | 1997 | 70 | 353 |  |
| Чехия | 1999 | 660 | 71 385 |  |
| Эстония | 1999 | \_\_ | 3066 |  |
| Венгрия | 1998 | - | 28 772 |  |
| Литва | 1998 | 16 | 1778 |  |
| Польша | 1998 | 58 | 35 840 |  |
| Румыния | 1998 | 20 | 9195 |  |
| Россия | 1994 |  | 7793 |  |
| Словакия | 1997 | \_\_ | 5560 |  |
| Словения | 1997 | - | 1195 |  |
| Украина | 1998 | - | 7066 |  |
| Всего в мире |  | 59 902 | 508 239 |  |

# ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Таблица 3. Показатели транснационализации мировой экономики, млрд. долл.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1980 г.  | 1990 г.  | 1995 г.  | 2000 г.  |
| Годовые прямые иностранные инвестиции | 57 | 172 | 331 | 1271 |
| Накопленные прямые иностранные инвестиции | 615 | 1496 | 2937 | 6314 |
| Международные слияния и поглощения |  | 151 | 141 | 1144 |
| Число родительских ТНК, единиц |  | 36600 | 44508 | 63312 |
| Число зарубежных филиалов ТНК, единиц |  | 174900 | 276659 | 821818 |
| Активы зарубежных филиалов ТНК | 1888 | 5744 | 7091 | 21102 |
| Объем продаж зарубежных филиалов | 2465 | 5467 | 5933 | 15680 |
| Объем экспорта зарубежных филиалов | 637 | 1166 | 1841 | 3572 |
| Число занятых в зарубежных филиалах, млн. человек | 17.5 | 23.7 | 30.83 | 45.6 |
| Доля зарубежных филиалов ТНК,% |  |  |  |  |
| в мировом экспорте | 31.8 | 34.0 | 37.0 | 54.8 |
| в мировом производстве | 5.2 | 6.3 | 4.9 | 10.3 |

# ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Рис.1. Движение инвестиционного капитала (1960-1998 гг.)


# ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Рис.2. Инвестиционные потоки по основным регионам мира, 1980-1998 гг., млрд. долл.

