Курсовая работа

на тему:

«Транснациональные корпорации»

2009-Тула

Содержание

Введение

Транснациональные корпорации: понятие и признаки

Индекс транснационализации

Основные типы ТНК

Организационная структура ТНК

Причины возникновения ТНК

Роль ТНК в экономике

Деятельность ТНК в России

Иностранные ТНК в России

Российские ТНК

Заключение

Список литературы

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 технологий (знаний). ТНК играют ведущую роль в интернационализации производства, получающем все более широкое распространение процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран.

Основным фактором эффективности деятельности ТНК выступает международное производство товаров и услуг, которое представляет собой выпуск продукции материнскими компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе интернационализации производства.

Актуальность данной темы обусловлена постоянно возрастающей ролью транснациональных корпораций в процессе международного движения капитала.

Транснациональные корпорации: понятие и признаки

Среди исследователей нет единообразного понимания международных хозяйственных объединений. В иностранной литературе по международной экономике принято употреблять термины «многонациональные фирмы» (multinational firms - MNF) и «многонациональные корпорации» (multinational corporation - MNC), которые используются как синонимы. В отечественной литературе их именуют международными, глобальными, сверхнациональными и т.д. Однако наиболее распространен термин «транснациональные корпорации» (transnational corporation - TNC).

Под транснациональными корпорациями понимаются международные фирмы, имеющие свои хозяйственные подразделения в двух или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров на основе такого механизма принятия решений, который позволяет проводить согласованную политику и общую стратегию, распределяя ресурсы, технологии и ответственность для достижения результата - получения прибыли.

Транснациональным корпорациям принадлежат или ими контролируются комплексы производства или обслуживания, находящиеся за пределами страны, в которой эти корпорации базируются, имеющие обширную сеть филиалов и отделений в разных странах и занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара.

Выделяют следующие признаки транснациональных компаний:

1. фирма реализует выпускаемую продукцию более чем в одной стране;

2. ее предприятия и филиалы расположены в двух и более странах;

3. ее собственники являются резидентами различных стран.

Реально функционирующим фирмам достаточно отвечать любому из перечисленных признаков, чтобы попасть в категорию транснациональных корпораций. Многие крупные компании обладают всеми тремя признаками одновременно.

Некоторые фирмы, обладающие признаками транснациональных корпораций, появились очень давно. Так, East India Company образовалась в 1600 г., некоторые другие крупные фирмы существуют уже не одно столетие. Однако в основном формирование транснациональных корпораций относится к 60-м годам ХХ века, когда ведущие компании западных стран начали осуществлять массированный вывоз капитала. Научно-технический прогресс также способствовал их возникновению. Углубление общественного разделения труда и внедрение новых технологий создавали возможности для пространственного разъединения отдельных технологических процессов, а появление новых средств транспорта и связи способствовало реализации этих возможностей.

Индекс транснационализации

При анализе ТНК используется понятие «индекс транснационализации», который бывает двух видов.

Индекс транснационализации компании отражает степень вовлеченности той или иной ТНК в производство товаров и услуг за рубежом. Он рассчитывается как сумма трех величин: доли активов за рубежом в общем объеме активов ТНК, доли продаж за рубежом в общем объеме продаж этой корпорации, доли персонала за рубежом в общей численности персонала этой ТНК. В 2003г. индекс транснационализации 100 ведущих ТНК мира составил в среднем 56%, хотя у многих ТНК он был намного выше, особенно у ТНК из малых и средних стран.

Индекс транснационализации страны оценивает значение иностранных ТНК для той или иной страны. Он рассчитывается как сумма четырех величин: доля прямых иностранных инвестиций во всех капитальных вложениях страны, отношение накопленных в стране прямых иностранных инвестиций к ВВП страны, доля филиалов иностранных корпораций в производстве ВВП страны, доля занятых на этих филиалах во всей численности занятых в стране. Наиболее транснационализированными оказываются малые развитые страны и территории. В 2002г. это были Гонконг (82%), Бельгия и Люксембург (77%), Ирландия (69%), Сингапур (60%). Остальные страны были транснационализированы меньше – Эстония (39%), Венгрия (30%), Канада и Испания (по 21%), Россия (19%), США (18%), Япония (1%).

Основные типы ТНК

Транснациональные корпорации (ТНК) представляют собой систему предприятий (фирм), включая головную (родительскую) компанию (она, как правило, определяет национальность ТНК) и ее зарубежные филиалы.

Головная материнская компания – административный центр всей системы предприятий ТНК. В ее функции обычно входит принятие решений о слиянии с другими компаниями, приобретении новых фирм и ликвидации неэффективных подразделений; формирование долгосрочной производственной, инвестиционной и финансовой политики филиалов и корпорации в целом; контроль над финансами и НИОКР зарубежных филиалов.

Фирмы, созданные за рубежом с участием иностранного капитала родительской фирмы, обычно называют зарубежными филиалами (foreign affiliates) ТНК, хотя лучше их называть аффилированными, т.е. родственными. Эти филиалы могут функционировать в форме отделений, дочерних фирм или ассоциированных компаний:

Отделение – фирма в принимающей стране, которой владеет родительская компания полностью или совместно с другой компанией, причем отделение не является юридическим лицом;

Дочерняя фирма – это фирма, в которой родительская компания владеет более половины акций (паев) и которая регистрируется в принимающей стране как юридическое лицо, т.е. как самостоятельная компания;

Ассоциированная компания – это фирма, в которой родительская компания владеет не менее 10%, но и не более 50% акций (паев) и которая является юридическим лицом.

С точки зрения национальности все ТНК можно разделить на два типа – национальные и многонациональные. Национальные ТНК, т.е. образованные на базе капитала из одной страны, преобладают в мире. Многонациональные компании образуются путем объединения капиталов разных наций. Первая многонациональная компания «Юнилевер» возникла в 1929г. путем объединения фирм «Маргарин Юни» (Голландия) и «Левер Бразерз» (Великобритания). С тех пор она разрослась до масштабов одной из крупнейших международных компаний с более 500 зарубежных филиалов в почти 60 странах. Исторически образование многонациональных компаний характерно для европейских фирм. Примером может также служить англо – голландская компания «Роял Датч – Шелл», занимающая по объему зарубежных активов лидирующие позиции среди гигантов международного бизнеса.

С точки зрения охвата мира своей деятельностью ТНК делятся на региональные (действующие в основном в своем регионе) и глобальные. Например, к региональным ТНК можно отнести компанию «ИКЕА», которая сосредоточила 80% своей производственной и коммерческой деятельности на европейском рынке. Принцип деятельности корпорации – обеспечение конкурентоспособных цен продукции за счет низких издержек производства и кратчайшего пути, который товары преодолевают от завода поставщика до покупателя. Поэтому 70% промышленных предприятий, входящих в сферу корпорации « ИКЕА», расположены в богатых лесными ресурсами странах Восточной Европы, включая Россию. На этих предприятиях, находящихся под контролем компании «Сведвуд» (дочерняя фирма корпорации «ИКЕА»), осуществляется полный цикл производства, начиная с лесозаготовки, лесопилок, изготовления мебельного щита и сборки готовой мебели. Для достижения оптимальной эффективности и необходимых объемов и качества продукции каждое предприятие, находящееся под контролем компании «Сведвуд», ориентировано на применение единой технологии. Инспекторы закупочного департамента корпорации «ИКЕА» контролируют процесс производства продукции на заводах поставщиков, включая качество изделий и условий труда. Координацию деятельности всей системы предприятий корпорации «ИКЕА» осуществляют подразделение, расположенные в Голландии и Швеции.

В отдельный тип ТНК Целесообразно выделить корпорации, которые настолько расширили свои деловые связи, что их деятельность распространяется практически по всему миру. Это глобальные ТНК. Их характерные черты: а) товары и услуги этих ТНК находят сбыт на всех трех самых емких рынках мира – в Северной Америке, Европе и Азии; б) при подготовке к выходу на рынок с новой продукцией они рассчитывают на ее потребление во всем мире; в) организационная структура управления зарубежными предприятиями этих ТНК очень сложна. Для глобальных ТНК характерны следующие стратегические установки:

* Обеспечение производства преимущественно иностранным сырьем;
* Закрепление на иностранных рынках сбыта через свои зарубежные филиалы;
* Размещение промышленных предприятий в странах с наименьшими издержками производства и сбыта.

К типичным ТНК глобального типа японская автомобилестроительная корпорация «Тойота», в которую входят 12 заводов в Японии и 43 завода в 26 странах Азии, Америки и Европы. Во всех странах корпорация «Тойота» предпочитает 100% - ную собственность сборочных заводов, которые организуются в странах с наиболее емким рынком сбыта. Примером оптимального сочетания близости рынков сбыта и дешевой рабочей силы на зарубежном предприятии может служить автомобилестроительный завод корпорации «Тойота» в Мексике. Его продукция рассчитана на рынок США. На рынки Западной Европы рассчитана продукция сборочных заводов корпорации «Тойота» а Турции и Чехии.

Организационная структура ТНК

Главным звеном управления всей ТНК служит штаб – квартира ее родительской компании. Чтобы организовать управление зарубежными филиалами наиболее эффективно, родительские компании используют три основных направления взаимодействия с ними: этноцентрическое, полицентрическое и геоцентрическое.

Этноцентрическое направление выбирают обычно корпорации, в стратегии которых преобладает стремление к централизации, жесткому руководству зарубежным филиалом из штаб – квартиры. В этом случае родительская компания переносит в зарубежный филиал свой стиль менеджмента, базирующийся на опыте функционирования родительской компании, и во многом игнорирует специфику экономической, политической и культурной ситуации в принимающей стране. Компании этого типа создают филиалы за рубежом обычно для обеспечения поставок сырья. Примером может служить корпорация «Де Бирс консолидэйтед майнс» (ЮАР), зарубежный филиал которой «Дебсвана даймнд Ко» осуществляет добычу алмазов в Ботсване.

Полицентрическое направление взаимоотношений родительской компании со своими зарубежными филиалами типично для корпораций, которые стремятся в максимальной степени учитывать условия принимающей страны, использовать опыт ее предприятий. В филиалах таких корпораций поощряется прием на работу местных специалистов, в том числе на руководящие должности. Примером может служить организация производства и поставок широко известного на мировом рынке экспортера готовой одежды – корпорации «Ли энд Фанг Лтд.» (Гонконг, КНР). Эта компания с годовым оборотом, превышающим 4 млрд долл., и штатои свыше 5 тыс. человек имеет свои отделения в Индии, Бангладеш, Пакистане и Шри – Ланке, которые организуют выполнение многочисленных заказов со всего мира с использованием конкурентных преимуществ принимающих стран, включая стоимость рабочей силы, квалификацию и стиль работы местного персонала.

Геоцентрического направления придерживаются ТНК, которые не ставят условия и интересы одних стран (даже страны своего происхождения) выше других. В своей деятельности за пределами страны родительской компании они руководствуются мировым опытом, международными стандартами и включают в состав руководства своими зарубежными филиалами лиц разных национальностей, критерием продвижения по службе которых служит только уровень управленческой компетенции. Геоцентрическое направление взаимодействия со своими 108 филиалами в 24 странах использкет корпорация «Саут Африкан брюэриз», которая в процессе жесткой конкуренции на мировом рынке пивоваренной продукции в некоторых странах рекламирует свой бренд со своей технологией изготовления пива, а в других государствах, например в США, в ходе функционирования совместного с местной фирмой «Миллер брюэринг компании» предприятия, пользуется уже имеющим заслуженную репутацию в США брендом «Миллер».

Чаще всего переход от одного направления к другому происходит не просто по воле руководства ТНК, а по мере перехода от регионального типа ТНК к глобальному. Так, региональные ТНК предпочитают этноцентрическое направление взаимодействия со своими зарубежными филиалами, а глобальные – геоцентрический.

В зависимости от отраслевой специализации ТНК организация управления у них строится по следующим принципам.

1. Корпорации, специализирующиеся на сравнительно однородной продукции, обычно строят структуру управления по географическому, т.е. страновому (региональному), принципу. В частности, такая структура управления позволяет швейцарской корпорации «Нестле» проводить единую по всему миру технологическую политику для производства, и сбыта своего ограниченного пищевыми изделиями ассортимента с учетом национального спроса.

2. Управление производством и сбытом по товарному принципу, когда доминирует производственный аспект, осуществляется у корпораций, специализирующихся на выпуске широкого ассортимента разнородной продукции. Такого принципа построения структуры управления придерживается, например, корпорация «Дженерал электрик» (США), одна из самых больших и многопрофильных компаний в мире. Она производит в разных регионах широкий ассортимент продукции, включая авиационные двигатели, промышленные пластмассы, осветительные приборы, энергетические установки, медицинскую и железнодорожную технику, бытовые приборы и многое другое. Ответственность за предпринимательскую деятельность корпорации «Дженерал электрик» в принимающих странах несут генеральные управляющие производственного департамента, за каждым из которых закреплена часть ассортимента выпускаемой корпорацией готовой продукции. У них в подчинении – находящиеся в зарубежных филиалах управляющие. Задача последних заключается, прежде всего, в адаптации товарного ассортимента выпускаемого зарубежными филиалами, к условиям принимающей страны.

3. Для корпораций с широко диверсифицированным ассортиментом продукции характерна также матричная организационная структура, которая предусматривает схему управления в форме матрицы в трех измерениях. Согласно этой схеме менеджер зарубежного филиала имеет в родительской компании трех руководителей: по линии производства соответствующего вида продукции; по линии управления регионом, в который входит принимающий зарубежный филиал ТНК страна; по линии функционального отдела – финансового, юридического, НИОКР и т.д. Этот принцип коренным образом отличается от классической формы управления – иерархии. Когда менеджер зарубежного филиала ТНК подчинялся одному руководителю в родительской компании – управляющему внешнеэкономическим департаментом или управляющему производственным департаментом. По мнению некоторых руководителей ТНК, матричная структура имеет существенный недостаток – ослабление централизованной власти родительской компании.

4. Усложнение и диверсификация международного предпринимательства вначале XXI в. достигли такой стадии, что родительские компании находят целесообразным предоставлять своим зарубежным филиалам все больше самостоятельности. Примером может служить структура контроля за деятельностью своих зарубежных предприятий в форме бизнес – единиц, впервые введенная корпорацией «Вестингауз электрик» (США). Эта форма предусматривает рассредоточение производства и сбыта продукции корпорации на 18 компаний – бизнес – единиц с объемом товарооборота свыше 4 млрд. долл. каждая. При этом бизнес – единица, как формально независимая компания, несет полную ответственность за свою деятельность, включая финансовую. Статус бизнес – единицы получают и зарубежные филиалы, показавшие высокую эффективность своей деятельности.

5. В последние годы, в основном в высокотехнологичных ТНК, специализирующихся на производстве наукоемкой продукции, получила распространение организация производства и сбыта в форме аутсорсинга, т.е. концентрации функций головной компании на исследовательской, инновационной, маркетинговой и сбытовой деятельности и передаче производства, независимым фирмам, т.е. субподрядчикам, в том числе филиалам других ТНК.

Организационная структура управления предприятиями в системе аутсорсинга базируется как на участии в капитале предприятий – участников, так и на различных формах внешнеэкономических связей с формально независимыми субпоставщиками. К преимуществам аутсорсинга, прежде всего следует отнести упрощение управления производственными процессами. Однако эта форма имеет и недостатки. К основным, из которых следует отнести потерю тщательного контроля родительской компании за качеством продукции.

Причины возникновения ТНК

Причины возникновения транснациональных корпораций весьма разнообразны, но все они в той или иной степени связаны с несовершенством рынка, существованием ограничений на пути развития международной торговли, сильной монопольной властью производителей, валютным контролем, транспортными издержками, различиями в налоговом законодательстве.

Транснациональные корпорации имеют ряд неоспоримых преимуществ, которые можно рассматривать как причины, в результате которых ТНК так активно развиваются:

1. возможности повышения эффективности и усиления конкурентоспособности, которые являются общими для всех крупных промышленных фирм, интегрирующих в свою структуру снабженческие, производственные, научно-исследовательские, распределительные и сбытовые предприятия;
2. несовершенство рыночного механизма в реализации собственности на технологии, производственный опыт и другие так называемые «неосязаемые активы», в первую очередь управленческий и маркетинговый опыт, которые вынуждают фирму стремиться сохранять контроль над использованием своих неосязаемых активов. В рамках транснациональных корпораций такие активы становятся мобильными, способными к переносу в другие страны и внешние эффекты использования этих активов не выходят за пределы транснациональных корпораций;
3. дополнительные возможности повышения эффективности и усиления своей конкурентоспособности путем доступа к ресурсам иностранных государств (использование более дешевой или более квалифицированной рабочей силы, сырьевых ресурсов, научно-исследовательского потенциала, производственных возможностей и финансовых ресурсов принимающей страны);
4. близость к потребителям продукции иностранного филиала фирмы и возможность получения информации о перспективах рынков и конкурентном потенциале фирм принимающей страны. Филиалы транснациональных корпораций получают важные преимущества перед фирмами принимающей страны в результате использования научно-технического и управленческого потенциала материнской фирмы и ее филиалов;
5. возможность использовать в своих интересах особенности государственной, в частности, налоговой политики в различных странах, разницу в курсах валют и т.д.;
6. способность продлевать жизненный цикл своих технологий и продукции, сбрасывая их по мере устаревания в зарубежные филиалы и сосредоточивая усилия и ресурсы подразделений в материнской стране на разработке новых технологий и изделий;
7. посредством прямых инвестиций фирма получает возможность преодолеть разного рода барьеры на пути внедрения на рынок той или иной страны путем экспорта. Стимул для прямых зарубежных инвестиций часто создают национальные тарифные барьеры. Так, в 60-х годах, крупный поток инвестиций из США в Европу был порожден тарифами, установленными Европейским экономическим сообществом. Вместо экспорта готовой продукции, транснациональные корпорации создали производство в странах ЕЭС, таким образом, обойдя их тарифы.

Роль ТНК в экономике

ТНК играют исключительно важную роль в мировом хозяйстве. К 2000г. в мире насчитывалось более 63 тыс. ТНК, а число их зарубежных филиалов превысило 690 тыс. Накопленный во всем мире объем прямых зарубежных инвестиций составляет около 5трлн. долл., а стоимость продукции зарубежных филиалов ТНК – более 8% мирового ВВП. На внутрикорпорационные поставки ТНК приходится около трети всей мировой торговли.

ТНК оказывают огромное и неоднозначное воздействие на характер движения капитала, динамику международной торговли, на страны базирования и принимающие страны. В целом в результате деятельности ТНК чистый выигрыш получает и страна базирования (за счет более эффективного использования имеющегося капитала) и принимающая страна (за счет притока нового капитала).

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.

Деятельность ТНК в принимающих странах может носить как положительный так и отрицательных характер.

К положительным относятся следующие черты:

1. Приток иностранных капиталовложений способствует развитию внутрирегиональной торговли, так как значительную часть своих потребностей в материалах, комплектующих и оборудовании филиалы иностранных компаний удовлетворяют за счет импорта из страны-инвестора.
2. Обладают огромным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим высокий динамизм развития.
3. Транснациональные корпорации способствуют более эффективному размещению мировых факторов производства, перемещая производственные ресурсы из стран, где они имеются в избытке, в страны, испытывающие их недостаток.
4. Служат важнейшим средством передачи новых технологий, распространения информации о новых продуктах.

К отрицательным:

1. Опасность превращения принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий.
2. Захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны.
3. Возможность навязывания компаниям принимающей страны неперспективных направлений в системе разделения труда в рамках транснациональных корпораций.
4. 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.
5. 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).
6. 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.

Воздействие вывоза прямых инвестиций на экономику капиталоэкспортирующей страны традиционно рассматривается в целом как положительное. Расчеты американских экономистов показали, что 1 млрд. долл. американских прямых инвестиций за рубежом генерирует экспорт из США на 0,43 млрд. долл. В России отрасли с наличием отечественных ТНК наращивают свой экспорт отчасти благодаря своим прямым зарубежным инвестициям. Так, «Газпром» реализует через свои зарубежные филиалы большую часть поставок российского газа в страны дальнего зарубежья.

Основные претензии к ТНК в странах базирования заключается в экспорте рабочих мест, что ведет к сокращению занятости, и в уклонении с помощью зарубежных филиалов от уплаты налогов, что наносит ущерб государственному бюджету.

Одна из важных проблем, порождаемых ТНК - трансфертные цены. Поскольку ТНК размещает разные стадии единого технологического процесса в разных странах, между ее зарубежными филиалами и головной компанией происходит интенсивный товарообмен. Однако цены внутрикорпорационной торговли (трансфертные цены), как правило, существенно отличаются от рыночных цен. Манипулируя уровнем трансфертных цен, ТНК стремятся уходить от налогообложения, минимизировать таможенные пошлины, нелегально переводить прибыли за границу и т.д., что подрывает эффективность экономической политики государства.

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 70-80х 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. В 1992 г. переговоры по выработке кодекса поведения транснациональных корпораций были прекращены.

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

- незначительное сокращение (либо отсутствие сокращения) оборота транснациональных корпораций в периоды кризисов, независимость их даже от длительных депрессивных явлений в отдельных отраслях промышленности;

- транснациональные корпорации имеют возможность преуспевать вне зависимости от состояния национального хозяйства;

- от улучшения конъюнктуры внутри страны транснациональные корпорации получают меньший выигрыш.

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.

Основа мирового господства ТНК – вывоз капитала и его эффективное размещение. Совокупные зарубежные инвестиции всех ТНК в настоящее время играют более существенную роль, чем торговля. ТНК контролируют треть производительных капиталов частного сектора всего мира, до 90% прямых инвестиций за рубежом. Прямые инвестиции ТНК за рубежом в середине 90-х гг. превысили 3 трлн. долларов. При этом прямые инвестиции росли в три раза быстрее, чем инвестиции в целом, хотя они (прямые инвестиции) все еще составляют примерно 6% годовых капиталовложений промышленно развитых стран. Обладая огромными капиталами, ТНК активно действуют на международных финансовых рынках. Совокупные валютные резервы ТНК в несколько раз больше, чем резервы всех центральных банков мира, вместе взятых. Перемещение 1-2% массы денег, находящихся в частном секторе, вполне способно изменить взаимный паритет национальных валют. ТНК часто рассматривают обменные валютные операции в качестве наиболее выгодного источника своих прибылей.

Наибольшее влияние ТНК оказывают на мировой кредитный рынок и рынок акций. Они не только активно используют евродоллары как заемщики, но и наращивают их резервы, будучи самыми заметными владельцами депозитов в евродолларах. Что касается мирового рынка акций, то, в сущности, большинство ведущих на фондовых биржах компаний - это ТНК. Продавая на зарубежных фондовых рынках свои акции, выпуская свои еврооблигации на еврорынках и прибегая к еврокредитам, ТНК за счет этих финансовых источников могут финансировать значительную часть своих капиталовложений.

Деятельность ТНК связана с валютными рискам. Они бывают трех видов – риск при консолидации финансовой отчетности, при осуществлении сделок, при осуществлении экономических операций.

Валютный риск при консолидации финансовой отчетности возникает вследствие того, что финансовая отчетность зарубежного филиала и родительской компании часто ведется в разных валютах, и поэтому пересчет финансовой отчетности филиала в валюту родительской компании может создать для него потери или выигрыш из-за девальвации или ревальвации валют. Для объективного анализа отчетности родительская компания может использовать разные методы, например, пересчитывать отчет в валюту родительской компании либо по курсу на момент составления отчета, либо по усредненному курсу за отчетный период или на некоторые статьи отчетности вообще пересчитать по старому курсу, т.е. курсу на момент приобретения указанного капитала.

Валютный риск при осуществлении сделок возникает в результате непредвиденных изменений в валютном курсе в период между подписанием соглашения об оплате и даты оплаты. Этот валютный риск носит обычно краткосрочный характер, и для его уменьшения используют различные методы:

* валютное хеджирование, т.е. страхование цены и прибыли через заключение фьючерсных контрактов на поставку необходимого количества валюты в оговоренный срок и по заранее оговоренному курсу;
* валютные оговорки в контракте;
* ведение всех внутренних и внешних операций в единой валюте;
* сокращение зарубежными филиалами своих платежей и поступлений в иностранной валюте, ориентируясь на самоокупаемость и реинвестирование прибыли, как это делает, например, «Макдональдс» в России.

Валютный риск при осуществлении экономических операций появляется в случае таких непредвиденных изменений в валютных курсах, которые настолько меняют потоки денежных средств, что это ведет к ухудшению финансовых показателей зарубежного филиала. Этот риск имеет долгосрочный характер и поэтому не может быть смягчен валютным хеджированием и другими методами. Примером может быть почти четырехкратная девальвация рубля во второй половине 1998г., когда для филиалов ТНК резко уменьшилась привлекательность операций по импорту и одновременно возросла привлекательность операций по сборке и производству на месте.

Причиной зарубежного инвестирования часто становится интерес к природным ресурсам различных стран с целью обеспечить гарантированное снабжение своих предприятий сырьем. Так, на базе зарубежных инвестиций США получают все импортируемые страной фосфаты, медь, олово, 75% марганцевой и железной руды; Япония – 40% бокситов, 50% никеля, 60% медной руды. При этом поставки с зарубежных предприятий ТНК осуществляются по трансфертным ценам, уровень которых ниже мировых.

При освоении зарубежных источников сырья на основе прямых инвестиций учитываются различия в экологических нормах и стандартах между странами. Развитые государства стремятся перемещать в развивающиеся такие производственные мощности, которые в значительной степени ведут к загрязнению окружающей среды. Эта тенденция наиболее отчетливо стала проявляться в последние два десятилетия.

Капиталовложения в иностранную экономику – активное средство стимулирования спроса на отечественную продукцию. Это достигается за счет того, что, во- первых, за рубежом создаются новые рынки; во-вторых, часть экспорта ТНК постоянно идет в адрес их зарубежных филиалов, и эта гарантированная доля составляет свыше 1/3 экспорта Канады, Германии, Франции, Швеции, до 1/2 экспорта США.

Транснациональные корпорации осуществляют свои капиталовложения преимущественно в долгосрочных целях.

Приоритетность сфер приложения капитала меняется под воздействием научно-технического прогресса. В последние десятилетия усилилась активность транснациональных корпораций в сфере услуг, на их долю в конце 80-х годов приходилось свыше 40% прямых капиталовложений. Сфера обрабатывающей промышленности отошла на второй план. Основная часть промышленных активов сосредоточена в четырех отраслях: нефтяной, автомобильной, химической и фармацевтической. Деловая активность корпораций в первичном секторе (т.е. в добывающей промышленности) резко сократилась.

Наиболее интернационализированной компанией среди крупнейших транснациональных корпораций является швейцарская «Nestle». Объем ее зарубежных продаж составляет 98% их общего размера, у «Philips» этот показатель составляет 88%.

В целом ТНК – это достаточно сложный и постоянно развивающийся феномен в системе межхозяйственных связей, требующий постоянного внимания, изучения и международного контроля.

Деятельность ТНК в России

Иностранные ТНК в России.

К 2006г. по данным Банка России, прямые иностранные инвестиции, накопленные в нашей стране, достигли 169 млрд. долл. Во вложениях в основной капитал доля иностранных инвестиций превысила 10%.

Отраслевое распределение инвестиций иностранных ТНК в российскую экономику характеризуется крайней неравномерность. В табл.1 приведены данные, характеризующие отраслевую структуру прямых иностранных инвестиций в России. Ориентация иностранных ТНК на топливную, металлургическую и пищевую промышленность объясняется их сравнительной прибыльностью и хорошим ростом внутреннего и внешнего спроса на их продукцию. Менее существенные иностранные инвестиции вкладываются в предприятия других отраслей – металлообработки, химии, нефтехимии, лесной, деревообрабатывающей промышленности из-за серьезных рисков и непредсказуемости условий их последующего функционирования.

Инвестиции в топливно-сырьевой сектор российской экономики достигали 10% общей суммы капиталовложений в этот комплекс. Крупнейшими инвесторами с многомиллиардными вложениями в добычу нефти на территории России выступают «Бритиш петролиум» (Великобритания) и «Роял Датч/Шелл групп» (Великобритания-Нидерланды). К наиболее крупным сделкам текущего столетия следует отнести слияние «Тюменской нефтяной компании (ТНК)» (Россия) с корпорацией «Бритиш петролеум», что привело к поступлению в Россию более 2 млрд. долл.

Табл.1. Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций в экономику России (накоплено на 2005г.), % к итогу

|  |  |
| --- | --- |
| Промышленность  В том числе:  Топливная  Пищевая  Черная металлургия  Цветная металлургия  Машиностроение  Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная  Химическая и нефтехимическая  Прочие  Услуги  В том числе:  Торговля и общественное питание  Общая коммерческая деятельность  Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение  Транспорт  Связь  Прочие | 51,0  22,7  9,2  3,0  3,0  4,0  3,7  2,1  3,3  49,0  25,8  9,2  5,0  2,2  5,8  5,5 |

Велики прямые иностранные инвестиции и в российскую металлургию, преимущественно цветную. Большие сырьевые богатства нашей страны, давняя экспортная ориентация этой отрасли, ее высокая рентабельность делают ее очень привлекательной для ТНК.

По привлекательности для иностранных ТНК в Росси выделяется также пищевая промышленность. В отличие от многих других отраслей отечественной промышленности иностранные ТНК в ряде случаев осуществляют в ней инвестиции путем строительства новых предприятий, оборудованных современными технологическими линиями. Обычно эти предприятия расположены недалеко от основных центров потребления импортных пищевых продуктов – Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода. Например, так поступили французская компания «Данон» ,построившая завод по производству кисломолочной продукции в г. Чехове Московской области, и ведущий мировой производитель жевательной резинки и леденцов «Ригли» (США), соорудивший свое предприятие в петербургской промзоне Пулково.

Другими центрами притяжения прямых иностранных инвестиций являются торговля и общественное питание (26% всех накопленных инвестиций). Огромный опыт, большие финансовые ресурсы, гибкость позволяют зарубежным ТНК активно внедряться в эти сферы. В табл.2 приведены данные, характеризующие структуру прямых иностранных инвестиций в экономике России.

Табл.2. Распределение ежегодных прямых иностранных инвестиций по регионам России, % к итогу

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2002г. | 2005г. |
| Российская Федерация  В том числе:  Центральный федеральный округ  Северо-Западный федеральный округ  Южный федеральный округ  Приволжский федеральный округ  Уральский федеральный округ  Сибирский федеральный округ  Дальневосточный федеральный округ | 100  48,1  8,1  3,0  7,3  12,8  14,9  5,8 | 100  27,4  6,4  3,2  2,1  5,8  27,0  28,1 |

Таким образом, прямые зарубежные инвестиции текут прежде всего в наиболее развитые регионы (Центральный, Уральский) и наиболее богатые сырьем (Сибирский, Дальневосточный).

Основным правовым актом, регулирующим деятельность иностранных ТНК в России, является Федеральный закон от 9 июля 1999г. № 160-ФЗ «ОБ иностранных инвестициях в Российской Федерации». Согласно этому Закону иностранным инвесторам предоставлен национальный режим, т.е. правовые нормы для них не могут быть менее благоприятными, чем для российских фирм, за исключением изъятий ограничительного характера, которые могут быть установлены федеральными законами только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Реальная же ситуация складывается пока таким образом, что фактически существуют отраслевые ограничения для иностранных инвесторов. Выходом из создавшегося положения может быть привлечение иностранных инвесторов на основе соглашений о разделе продукции (СРП), в режиме которых затраты инвесторов компенсируются добытой нефтью. Однако противники СРП – российские нефтяные компании, опасаясь конкуренции со стороны иностранных фирм, добились принятия правительственного решения об ограничении нефтедобычи на условиях СРП. Разрешены только 30 труднодоступных месторождений. Из них реализуются пока три проекта – «Сахалин-1», «Сахалин-2» и Харьягинское месторождение.

Деятельность иностранных ТНК в России сдерживает еще целый ряд факторов. К ним относятся высокое налогообложение, слабое развитие инфраструктуры (за исключением Москвы, Санкт-Петербурга и некоторых других крупных городов). Помимо этого, не решены вопросы о праве субъектов распоряжаться землей и недрами, защиты прав собственности и корпоративного управления, развития институтов банкротства и защиты прав кредиторов, действенной антимонопольной политики, развития финансовой инфраструктуры к дебюрократизации национального хозяйства национального хозяйства. Иностранные компании отпугивают самоуправство чиновников и реальность угрозы со стороны организованной преступности.

В то же время Правительство РФ принимает дополнительные меры по привлечению иностранных ТНК к участию в развитии российской экономики. Например, Минэкономразвития в целях модернизации автомобилестроения и поддержки отечественных предприятий намерено сохранить высокие пошлины на ввоз в страну новых и подержанных автомобилей как минимум до 2010г. и в тоже время создать благоприятные условия для совместного производства автомобилей с иностранными компаниями путем снижения пошлин на большую часть автокомпонентов и технологического оборудования.

Российские ТНК

Российских ТНК можно насчитать более сотни. Истинный масштаб прямых инвестиций российских ТНК за границей неизвестен из-за отсутствия их учета в самой России, но Банк России при расчете международной инвестиционной позиции нашей страны оценивает их в 139 млрд. долл. на начало 2006г.

Судя по ведущим российским ТНК, географически эти инвестиции сосредоточены в двух близлежащих регионах – Западной, Центральной, Восточной Европе и в СНГ. Таким образом, российские ТНК принадлежат к ТНК регионального типа.

С отраслевой точки зрения это прежде всего инвестиции в отрасли топливно-энергитического, металлургического и химико-лесного комплексов, хотя есть немало инвестиций в транспорт, связь и другие отрасли. Подобная отраслевая ориентация зарубежных филиалов российских ТНК связана с тем, что основная масса их родительских компаний занята именно в этих отраслях в самой России.

Мотивы российских ТНК, которыми они руководствуются при осуществлении прямых инвестиций за рубежом, целесообразно разбить на две группы - классические (традиционные) и связанные с бегством капитала.

Классические мотивы толкают российские ТНК закрепляться на важных для них рынках сбыта и обеспечивать надежные источники нехватающего или дешевого сырья. Примером могут быть российские металлургические ТНК, активно приобретающие предприятия по производству сырья (особенно глинозема для алюминиевой промышленности, запасы которого в России ограничены) и металлургические заводы в Европе, США, Африке и СНГ.

Одновременно важными мотивами осуществления прямых зарубежных инвестиций для российских ТНК являются мотивы бегства капитала. Во-первых, это дефекты инвестиционного климата России – высокий уровень налогообложения, сильная монополизация и бюрократизация экономики, слабая защита прав собственности, недостаточная определенность в экономической политике и перспективах экономики, а во-вторых – недостаточно легитимное происхождение значительной части российского капитала. Поэтому зарубежные филиалы создаются (приобретаются) нередко для того, чтобы вывезти из России часть своих активов. Примером могут быть филиалы по добыче алмазов в Африке, хотя это сырье есть в самой России в ощутимых количествах.

Обе группы мотивов переплетаются и не всегда отделимы, так как любая ТНК стремится к географической диверсификации своих активов и росту своей капитализации, которые стимулируются самим фактом наличия сети зарубежных филиалов.

Заключение

Благодаря своей организационной структуре ТНК удалось прочно укрепиться в системе мирового хозяйства. ТНК, обладая огромными капиталами, проникли не только в экономическую жизнь стран – партнёров, что влечёт возникновение частичной (а иногда и полной) экономической зависимости этих стран от определённой группы корпораций, но и в политическую жизнь, поддерживая те или иные партии и движения.

В настоящее время ежегодные иностранные инвестиции ТНК значительно превышают объёмы межгосударственного кредитования. Благодаря своим капиталовложениям ТНК сегодня есть в каждой отрасли мирового хозяйства.

Транснациональные корпорации доказали свою жизнеспособность несмотря на расхождения в национальных законодательствах, различные уровни развития экономики и политических ориентиров. Разноскоростное развитие государств не является непреодолимым препятствием для их тесного взаимодействия. Объективный характер интеграции определяется общностью исторических, географических, экономических и других факторов.

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.

Список литературы

1. Мировая экономика: учебник / под ред. д.э.н. проф. А.С.Булатова.-М.:Экономистъ, 2007.

2. Курс экономической теории: учебник / под общ. ред. проф. М.Н.Чепурина, проф. Е.А.Киселевой.- Киров: АСА, 2006. – 832с.

3. Ефимова Е.Г., Бордунова С.А. Мировая экономика: учеб. Пособие для студентов-экономистов.- М.: МГИУ, 2007. – 208с.

4. Международные экономические отношения: учебник / под ред. д.э.н. проф. И.П.Фаминского.- М.: Экономистъ, 2004. – 880с.

5. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник для вузов.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735с.

6. Халевинская Е.Д. Мировая экономика. - М.: Юрист , 1999.

7. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения.- М.: Маркетинг, 1999. – 264с.

8. Максимова Л.М., Носкова И.Я. Международные экономические отношения: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ, 1995. – 152 с.

9. Овчинников Г.П. Международная экономика: учебное пособие. - СПб: Полиус, 1998 г.

10. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. – практич. пособие. - М.: « Маркетинг» , 1998. – 208 с.