Тема работы: Географические аспекты транснациональных корпораций.

Выполнила: Ученица 10 «А» класса, школы №983, Павленко София.

2003г

**СОДЕРЖАНИЕ**

# Введение………………………………………………………………….…………....….. 3

1. Понятия и признаки ТНК………...……………………………….……………….….. 5
2. Структура и типы ТНК…..……………………………………………..……..……… 7
3. Причины возникновения ТНК………………………………………………….………9
4. Специфика деятельности ТНК…………………………...…………….………..……11
5. Роль ТНК в мирохозяйственных связях……….………………………...…...…….. 14
6. Новые аспекты в развитии ТНК и международного разделения труда…….......… 17

7. Становление и перспективы российских международных компаний………..…… 21

8.Особенности взаимодействия развивающихся стран с ТНК……………..….….…….24

9. Роль ТНК в международном движении капитала: плюсы и минусы………….…..26

Заключение……………………………………………………………………….……40

Перечень используемой литературы ...……..………….…………….………….…. 42

**ВВЕДЕНИЕ**

Транснациональные корпорации последней четверти XX века являются важнейшим элементом развития мировой экономики и международных экономических отношений. Их бурное развитие в последние десятилетия отражает обострение международной конкуренции, углубление международного разделения труда. Транснациональные корпорации предстают как непосредственные участники всего спектра мирохозяйственных связей, как движущие силы мировой экономики. Транснациональные корпорации, с одной стороны, являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а с другой стороны, сами представляют мощный механизм воздействия на них. Активно воздействуя на международные экономические отношения, транснациональные (международные) корпорации (ТНК) формируют новые отношения, видоизменяют сложившиеся их формы.

Международные *монополии* появились еще в начале XX века в форме *картелей*, деливших между компаниями участвовавших стран рынки сбыта. В международный оборот вовлекались преимущественно денежная и товарная части капитала. Перед первой мировой войной существовало несколько десятков международных картелей, часто распадавшихся и вновь возникавших. В современных условиях, при высоком уровне концентрации производства и огромных размерах вывоза капитала, характер международных монополий резко изменился. Ведущее место заняли транснациональные корпорации (ТНК). Их основу составляет национальный *капитал* главных капиталистических держав, и они осуществляют широкое производственное внедрение в народно-хозяйственные комплексы всех стран. ТНК создают свои *филиалы*, в виде промышленных, маркетинговых и торговых фирм, скупают акции национальных компаний, устанавливая контроль над целыми отраслями промышленности стран, в которых они действуют. Содержание деятельности ТНК существенно изменилось по сравнению с началом века: они, например, уже не действуют только в сфере обращения, не ставят перед собой задачи формального разделения сфер влияния и рынков. Главное внимание уделяется производству, ориентации на создание зарубежных филиалов и сбытовых подразделений. Основным фактором эффективной деятельности ТНК выступает международное производство товаров и услуг, которое представляет собой выпуск продукции материнскими компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе *интернационализации* производства.

Во второй половине 80-х гг. в мире насчитывалось около 500 ТНК, в каждой из которых годовой объем продаж превышал 2 млрд. долл. Примерно половина этих корпораций-миллиардеров контролируется американским капиталом, за ними идут японские, английские, западногерманские и французские компании. Около 20 крупнейших ТНК действуют в нефтяной промышленности других стран, в особенности стран развивающегося мира. Под контролем ТНК находится примерно 80% производства продукции электроники и химической промышленности, 75% продукции машиностроения, 95% фармацевтики. В те же годы всего несколько сотен ТНК контролировали около 2/3 обращения товаров на мировом рынке. Примерно половина из них обращалась между странами по закрытым каналам, т. е. перемещалась от головных компаний к филиалам и в обратном направлении, а также между филиалами. Первоначально по этим каналам обращались нефть, медь, алюминий и некоторые плантационные культуры. В последние годы наиболее интенсивно - новая высокотехничная продукция. Возникновение мощного производственного аппарата ТНК за рубежом, налаживание между их отдельными международными звеньями устойчивых технологических цепочек кооперационных связей привели к тому, что сейчас около 1/3 всего капиталистического импорта и более 70% торговли машинами и оборудованием приходятся на промежуточную продукцию (комплектующие изделия).

ТНК играют ведущую роль в интернационализации производства, получающей все большее распространение в процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран. Развитие современной системы экономических отношений проходит под воздействием ускоряющейся глобализации. Главной силой этого процесса выступают ТНК. Они представляют собой наиболее мощную часть корпоративного бизнеса, действуют в международных масштабах и играют ведущую роль в укреплении мирохозяйственных связей.

*Таким образом, ТНК  это такие корпорации, производственная и торгово-сбытовая деятельность которых вынесена за пределы национального государства, активно использующие объективные тенденции международного разделения труда и усиливающие процессы интернационализации мира, способствующие установлению новых схем во всемирном разделении труда.*

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

В результате работы были исследованы следующие вопросы:

1. Рассмотрение основных моментов деятельности ТНК;

2. Определение сущности, значения, эффективности ТНК;

3. Анализ механизма влияния ТНК на экономические процессы в развивающихся и промышленно  развитых странах;

4. Определение роли ТНК в международном движении капитала.

###### **1. ПОНЯТИЯ И ПРИЗНАКИ ТНК**

  Среди исследователей нет единообразного понимания международных хозяйственных объединений. В иностранной литературе по международной экономике принято употреблять термины «многонациональные фирмы» и «многонациональные корпорации», которые используются как синонимы. В отечественной литературе их именуют международными, глобальными, и т.д. Однако наиболее распространен термин «транснациональные корпорации» (ТНК), которое  будет использоваться в данной работе.

Под определением ТНК понимаются предприятия (финансово-промышленные объединения), которым принадлежат комплексы производства или обслуживания, находящиеся за пределами той 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.

     Быстрый рост прямых иностранных *инвестиций*, выход технологического разделения труда за пределы фирм, отраслей и национальных границ сопровождается появлением гигантских международных научно-производственных комплексов с филиалами в разных странах и на разных континентах. Транснациональные корпорации превращают мировую экономику в международное производство, обеспечивая  ускорение научно-технического прогресса во всех его направлениях - технический уровень и качество продукции, эффективность производства, совершенствование форм менеджмента, управления предприятиями.

         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.

Выделяют следующие признаки транснациональных корпораций:

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.

         Следовательно, признаки транснациональных корпораций относятся к сфере обращения, производства и собственности.

         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. 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. Единый процесс производства стал дробиться и размещаться с учетом различий в ценах национальных факторов производства. Стала развиваться пространственная *децентрализация* производства.

На современном этапе стратегия транснациональных корпораций характеризуется стремлением к образованию сетей внутрифирменных связей регионального, а нередко и глобального масштаба, в рамках которых интегрируются научные исследования и разработки, материальное обеспечение, производство, распределение и сбыт. ТНК превратили мировую экономику в международное производство, обеспечили развитие НТП во всех его направлениях: технического уровня и качества продукции; эффективности производства; совершенствования форм менеджмента, управления предприятиями. Они действуют через свои дочерние предприятия и филиалы в десятках стран мира по единой научно-производственной и финансовой стратегии.

Значение ТНК в развития глобальной мировой экономики системно возрастает на протяжении 50 лет. Современные ТНК в дополнение к существующему международному обмену товарами и услугами создали международное производство, соответствующую ему международную сферу услуг и международную финансовую сферу, способствовав превращению в основном локальных (региональных) международных экономических отношений в глобальные.

В последние десятилетия транснациональным корпорациям уделяется много внимания. Сегодня нет ни одного значительного процесса в мировой экономике, который происходил бы без участия ТНК. ТНК превратились в вездесущую силу, формирующую современный и будущий облик мира. Они принимают прямое и косвенное участие в мировом политическом процессе и политических процессах в разных странах.

Основная черта ТНК - глобальность операций. Огромное значение для ТНК имеет мировой рынок. Поэтому *экспансия* ТНК осуществляется в международном масштабе. Их потенциал вполне сравним с мировым капиталистическим хозяйством в целом. Это во многом объясняется тем, что ТНК организованы фактически по типу государства: производство и распределение сосредоточено в одних руках. Однако сущностной отличительной характеристикой ТНК является надгосударственная, наднациональная деятельность, которая оказывает качественное воздействие на все процессы, протекающие в странах их пребывания, прежде всего экономические и политические; которая    создаст    и    управляет    надгосударственными, наднациональными связями и отношениями. Все это позволяет им проводить собственную экономическую линию.

С самого начала существования ТНК стали объектом бурных  экономических дискуссий. Одними их деятельность оценивалась как разрушительная, акцент делался на отрицательных последствиях индустриализации. Другими приписывалась роль главного орудия мирового прогресса.

70-е годы прошли под знаком негативных оценок ТНК как фактора обострения экономических, политических и социальных противоречий.

В 80-е годы наблюдается заметное переосмысление роли ТНК в развитии мировой экономики, в разрешении политических и социальных проблем. На первый план приходит признание их колоссального потенциала, огромной роли в развитии научно-технического прогресса.

Однако, экономический рост ТНК по своему политическому, социальному значению неоднозначен. С экономической точки зрения он ведет, с одной стороны, к росту производительности и интенсивности труда, производства, наращиванию производственных мощностей, товаров и услуг, к увеличению национального дохода и совокупного общественного продукта. С другой стороны, типичной чертой "транснациональной экономики" является сильный контраст между благополучием крупных ТНК и серьезными трудностями страны в целом: неустойчивым развитием производства, *инфляцией*, массовой безработицей и т.п. С социальной точки зрения в одних случаях экономический рост ТНК увеличивает противостояние труда и капитала. Они проводят жесткую политику в отношении занятости. Во время экономических кризисов ТНК даже  склонны к большому сокращению персонала, что ведет к состоянию острой *конфронтации* с профсоюзами. В других случаях - ТНК, наоборот, сглаживают социальную напряженность в обществе.

При определении понятия ТНК в качестве основного критерия при экономическом подходе изучения ТНК выделяется наличие международных производственных мощностей за границей, и главное внимание при этом обращается на число стран, в которых осуществляется зарубежная деятельность.

**2.1. СТРУКТУРА ТНК**

Оптимальная структура управления ТНК должна обеспечивать бесперебойное руководство дочерней компании своими зарубежными филиалами и в то же время давать возможность менеджерами зарубежных филиалов самостоятельно принимать решения по удовлетворению спроса потребителей с учётом специфики местного рынка и в соответствии с Законодательством принимающей стороны.

**Головная материнская компания** – административный центр всей системы предприятий ТНК. В её 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

**Дочерняя компания** – входящеев систему ТНК предприятие в принимающей стране, в котором головная компания имеет право решающего голоса в силу владения более акций с правом решающего голоса и назначает руководителей этого предприятия.

**Ассоциированная компания** – входящее в систему ТНК предприятие в принимающей стороне, в котором головное предприятие владеет не менее 10%, но не более 50% акций. Головная компания не контролирует, но не принимает участие в контроле над этим предприятием.

**Отделение** – вид зарубежного филиала, которым головная компания владеет полностью или он является частью совместного предприятия ТНК. Отделения могут иметь форму представительства головной компании за рубежом; партнерства, в том числе и с местными предпринимателями и т.п.

Проблемы совершенствования структуры управления руководство ТНК решает в зависимости от ассортимента товаров и услуг, с которыми они выходят на мировой рынок. Корпорации, специализирующиеся на производстве однородной продукции, обычно строят структуру управления по географическому принципу. В частности, такая структура управления позволяет швейцарской корпорации "Нестле" проводить единую технологическую политику для производства своей продукции по всему миру с учётом национального спроса в принимающих странах. Существуют и другие принципы формирования управления ТНК, например по товарам. Организационные структуры ТНК, базирующиеся на связях с головной компании со своими зарубежными филиалами, обеспечивают более оперативное налаживание производства и сбыта в принимающих странах по сравнению с фирмами, сосредоточившими свою активность только на рынке одной страны. В частности, ТНК могут быстро и экономично обеспечивать свои зарубежные предприятия капиталом, технологиями и компонентами из исследовательских центров и производственных филиалов, расположенных в других странах. Такими возможностями национальные фирмы обычно не располагают.

**2.2. ТИПЫ ТНК**

В настоящее время выделяют следующие типы транснациональных корпораций:

- *горизонтально интегрированные* корпорации с предприятиями, выпускающими большую часть продукции. Например, производство автомобилей в США.

- *вертикально интегрированные* корпорации, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие сферы в производстве конечного продукта. В частности, в нефтяной промышленности добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование - в другой, а продажа конечных нефтепродуктов - в третьих странах.

- *диверсифицированные* транснациональные корпорации, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией. Типичным примером корпорации такого типа является шведская корпорации Nestle, имеющая 95% своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т.д. Число таких компаний в последние годы быстро растет.

**3. ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТНК**

К числу конкретных причин возникновения ТНК следует отнести их экономическую эффективность, обусловленную большими масштабами производства во многих отраслях. Необходимость выстоять в конкурентной борьбе способствует концентрации производства и капитала в международном масштабе. В результате становится оправданной деятельность в глобальных масштабах. И соответственно появляется возможность снизить издержки производства и получить сверхприбыль.

Немаловажную роль в становлении национальных международных корпораций играет государство. Оно поощряет их деятельность на мировой арене и обеспечивает им рынки сбыта путем заключения различных политических, экономических и торговых союзов и международных договоров. В качестве примера можно привести практику поддержки крупного отечественного бизнеса в Японии («сюданы» и «кэйрэцу») или в Республике Корея (известной сегодня такими международными корпорациями, как «Samsung», «LG electronics»).

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. Зарубежные филиалы играют исключительно важную роль в обеспечении доступа к иностранным рынкам, снижении издержек производства, повышении прибыли. Все это обеспечивает финансовую устойчивость транснациональных корпораций и помогает им переживать периоды кризисов.

Данные преимущества очевидны для всех, поэтому их можно рассматривать как причины, в результате которых транснациональные корпорации так активно развиваются:

- 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.

- 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.

*-* 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);

- 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.

- возможность использовать в своих интересах особенности государственной, в частности, налоговой политики в различных странах, разницу в курсах валют и т.д.;

- 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;

- 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.

Эффективность внешнеэкономической экспансии как средства смягчения *конъюнктурных колебаний* оценивается весьма высоко и считается большей, чем та, которую обеспечивают чисто национальные приемы снижения экономического риска. На основании многочисленных исследований, ученые-экономисты пришли к выводу, что наличие филиалов во многих странах более надежно гарантирует стабильность получения прибылей, чем такие важные факторы, как крупный абсолютный размер компании,  степень диверсифицированности ее производственной программы внутри страны. Свободно маневрировать размерами производства корпорация может лишь тогда, когда она способна получать прибыль даже при небольшом размере производства. Обширная сеть производственных филиалов, расположенных в различных странах, позволяет транснациональным корпорациям увеличивать производство там, где его можно осуществлять с максимальной выгодой, и ограничивать там, где оно убыточно. Фирмы, входящие в международный концерн и попавшие в тяжелое положение, способны резко сокращать убыточное производство. Более решительные в сравнении с национальными фирмами действия транснациональных корпораций объясняются тем, что добиться покрытия постоянных издержек они, в отличие от своих чисто внутренних конкурентов, могут не только путем сохранения убыточного  производства, но и за счет доходов, получаемых в других странах.

**4. СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК**

Отличительной чертой ТНК наших дней остается международный характер их деятельности, но уже не столько по признаку страны происхождения капитала, сколько по району его деятельности. Решающим является вопрос не столько из каких стран поступает капитал, сколько куда он устремляется, где оперирует, откуда извлекает прибыли. Подавляющая часть современных международных корпораций представляет лишь какой-то один национально обособленный, а вовсе не многонациональный капитал. Международная корпорация характеризуется следующими основными чертами:

во-первых, она активный участник развития мирового хозяйства, процессов международного разделения труда;

во-вторых, для нее характерна относительная независимость движения капитала от процессов, происходящих в национальных границах;

в-третьих, она объективно регулирует мирохозяйственные отношения, осуществляя свои операции в целях извлечения высокой прибыли.

Корпорации становятся интернациональными в ходе борьбы за повышение прибыли  решение основной задачи любого собственника капитала. ТНК как международная корпорация  реальный показатель того, что уровень концентрации капитала и производства перерос национальные границы, что она стала занимать прочные позиции не только в национальной, но и мировой экономике. Вывоз капитала выступает одной из главных форм интернационализации капитала национальных корпораций. По мере вывоза капитала хозяйствующие субъекты превращаются в совокупность корпораций, действующих в различных странах мира. Интернационализация производства прибавочной стоимости представляет существенную форму проявления интернационализации капитала международной корпорации.

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

Некоторые известные теоретики исследователи ТНК не только признают всепроникающее влияние ТНК на экономику и политику государств, но и объявляют его величайшим благом. При этом данная точка зрения основывается на том, что менеджеры ТНК лишены "узко-национальных предрассудков", и, следовательно, продуктом деятельности этих корпораций являются "блага для всех", а их деятельность направлена "на пользу мира", поскольку географическая рассредоточенность ТНК как раз и требует сохранения мирных условий. Отчасти это действительно так: экономическая и технологическая мощь современных ТНК такова, что их устраивал бы бесконфликтный мир, в котором спорные вопросы решались бы исключительно политическими средствами.

Современные многонациональные корпорации имеют две черты: с одной стороны, установление системы международного производства, основанной на распылении производственных единиц по многим странам, и с другой  их проникновение в передовые отрасли производства, быстрое развитие которых предполагает наличие огромных капиталовложений и привлечение высококвалифицированного персонала. Все это обеспечивает им надежную безопасность перед лицом возможных попыток их национализации. Они размещают свои производственные и торговые предприятия на местах, удобных для них самих, не всегда принимая в расчет интересы "принимающей" страны.

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

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

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

во-первых, усилением позиций американского, японского и западноевропейского крупного капитала во многих странах;

во-вторых, все большим переплетением экономических связей и интересов западных стран, углублением кооперации и специализации производства, усилением элементов взаимозависимости;

в-третьих, укреплением средних размеров национальных предприятий, некоторым подтягиванием до уровня американских, японских, германских и других крупных корпораций;

в-четвертых, усилением сращивания промышленности и банковского капитала;

в-пятых, появлением новых "центров силы" (НИС) с быстро растущими новыми ТНК и соответственно, усилением конкурентной борьбы, в том числе и за доминирование в Евразии.

В свою очередь, эти факторы явились причиной резкого повышения уровня интернационализации производительных сил, о чем уже говорилось выше. И в то же время усиливается конкуренция. Имея возможность обходить таможенный протекционизм и иные ограничительные мероприятия государства, ТНК создают в национальной экономике обширный сектор, управляемый из штаб-квартиры ТНК, расположенной в той или иной развитой стране, практически "выключенной" из сферы контроля национального государства. Этот сектор - мощный экономический механизм, посредством которого ТНК в состоянии блокировать основные элементы экономической политики государства, что находит свое конкретное отражение в объемах, характере и направлениях капиталовложений, занятости, внешней торговле, усилении инфляционных явлений в хозяйствах тех стран, где действуют ТНК. Это  одна, негативная сторона. Другая, позитивная, состоит в том, что ТНК сегодня  это реальные носители новых технологий, новых методов организации и управления экономикой, школы воспитания новаторов-менеджеров с их восприимчивостью к *инновациям.*

**5. РОЛЬ ТНК В МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЯХ**

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

Организация внутрифирменного международного производ­ства дает ТНК ряд преимуществ:

1) использовать выгоды международной специализации про­изводства отдельных стран;

2) максимально использовать налоговые, инвестиционные и другие льготы, предоставляемые странами для зарубежных ин­весторов;

3) маневрировать загрузкой производственных мощностей, приспосабливая свои производственные программы в соответ­ствии с *конъюнктурой* мирового рынка;

4) использование своих дочерних компаний в качестве плац­дарма для завоевания развивающихся рынков. Так, к примеру, реализация продукции через свои заграничные филиалы ТНК значительно превышает мировой экспорт. При этом продажи транснациональных корпораций вне страны основного базирова­ния растут на 20-30% быстрее, чем экспорт. Осуществляя инве­стиции во многих развивающихся странах, ТНК строят заводы не для того, чтобы произведенную продукцию реализовывать в стране своего базирования, а для нужд стран ;

5) организация собственного международного производства дает возможность ТНК продлевать жизненный цикл продукта, налаживая производство продукта по мере его морального старения на зарубежных филиалах, а затем и продавая лицензии на его производство иным компаниям.

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 пред­приятия, оборудование и прочую собственность в середине 90-х годов превысили 3 трлн. долл. При этом прямые инвестиции ро­сли в 3 раза быстрее, чем инвестиции в целом, хотя первые 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* любых двух национальных валют. ТНК часто рассматривают обменные валютные операции в качестве наиболее выгодного источника своих прибылей.

Отраслевая структура производства ТНКдостаточно ши­рока: 60% материальных компаний заняты в сфере производства, 37% — в сфере услуг и 3% в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Четко обозначилась тенденция увеличения инвестиций в сфере услуг и технологически интенсивном произ­водстве. Одновременно снижается доля в добывающей промыш­ленности, сельском хозяйстве и ресурсоемком производстве.

Главную роль среди 500 крупнейших ТНК мира играют четыре комплекса: электроника, нефтепереработка, химия и автомобилестроение. Их продажи составляют около 80% общей активности трансна­циональных корпораций и пятисот «*грандов»*. Весьма характер­на регионально-отраслевая направленность инвестиций ТНК*.* Как правило, они делают капиталовложения в отрасли обраба­тывающей промышленности НИС и относительно развитых и развивающихся государств. В этом случае идет конкурентная борьба за инвестиции стран-получателей капитала. Для бедней­ших стран политика иная — ТНК считают целесообразным осу­ществлять там капиталовложения в добывающую промышленность, но, главным образом, наращивать товарный экспорт. В этом случае развертывается жесткая конкурентная борьба меж­ду ТНК за продвижение своих товаров на местные рынки.

*Транснациональные корпорации во все большей степени становятся определяющим фактором для решения судьбы той или иной страны в международной системе экономических свя­зей.* Активная производственная, инвестиционная, торговая де­ятельность ТНК позволяет им выполнить функцию между­народного регулятора производстваи распределения про­дукции и даже, содействовать экономической интеграции в мире.

ТНК вторгаются в сферы, которые традиционно считались областью государственных интересов. Вместе с тем, речь не идет о движении к пол­ной интеграции мировой экономики под руководством ТНК. В действительности, деятельность ТНК ведет к интеграции, ин­тернационализации только в тех рамках и границах, которые определены получением максимальной прибыли.

Отмечая положительные стороны функционирования ТНК в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений, следует сказать и об их негативном влиянии на экономику тех стран,в которых они функционируют. Специ­алисты указывают:

— на противодействие реализации экономической политики государств, где ТНК осуществляют свою деятельность;

— на нарушение государственных законов. Так, манипули­руя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК, дей­ствующие в различных странах, умело обходят национальные законодательства в целях укрытия доходов от налогообложения, путем перекачивания их из одной страны в другую;

— на установление монопольных цен, диктат условий, ущем­ляющий интересы принимающих стран;

— переманивание высококвалифицированных специалистов ведущими ТНК из многих стран мира.

В целом ТНК — это достаточно сложный и непрерывно раз­вивающийся феномен в системе межхозяйственных связей, тре­бующий постоянного внимания, изучения и международного кон­троля. Тем более что в нашей стране начинают возникать и развиваться крупные российские корпорации — финансово-промышленные группы, видящие свои перспективы в активной экс­пансии на внешних рынках.

Послевоенная история западноевропейских стран, Японии и «новых индустриальных стран» свидетельствует о том, что национальный капитал способен выдерживать конкуренцию с ТНК в том случае, если он сам структурируется в мощные фи­нансово-промышленные образования (адекватные международ­ным аналогам), способные проводить активную внешнеэкономи­ческую политику.

### **6. НОВЫЕ АСПЕКТЫ В РАЗВИТИИ ТНК И МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА**

Основной тенденцией современной мировой экономики является ее глобализация, этот решающий фактор нынешних международных экономических отношений отмечают многие исследователи в разных странах. Одно из распространенных мнений специалистов заключается в том, что мы переходим сейчас от исторического периода, для которого была характерна абсолютизация интересов собственно национальной экономики (с законодательными и политическими рамками, присущими каждому отдельному государству), что было, кстати, вполне оправданным и логичным, к другому этапу - глобальной экономике, не имеющей единого жесткого регулирующего аппарата. С одной стороны, развиваются процессы *анархии* (это касается, прежде всего, валютно-финансовой системы), с другой стороны, усиливаются тенденции к *олигархии* (это заметно на концентрации промышленности и финансов, формировании технологических союзов между отдельными фирмами. В результате такого развития образуются огромные корпорации, не знающие границ). Таким образом, формирующаяся глобальная экономика конца столетия не сможет обеспечить эффективную базу развития в мировом масштабе без адекватных всепланетных законодательных и политических рамок.

Последний фактор - необходимость создания всепланетных законодательных и политических рамок - кстати, отнюдь не новая идея - она лишь отражение глобальных тенденций, - вызывала и сейчас вызывает у исследователей и политических деятелей разноречивые мнения. Во-первых, на их формирование понадобятся долгие годы, не говоря уже о том, что это требует стабильной международной обстановки и обеспечения безопасности не только политической, но и экономической. Во-вторых, высказываются сомнения относительно возможности достижения каких-то согласованных действий различных стран в нынешней сложной международной обстановке. И главное - сам феномен глобализации мировой экономики вызывает подчас определенное беспокойство именно своей неуправляемостью. Товары, да и вообще все факторы производства - капиталы, труд и информация движутся все более свободно, становятся доступными всем и по все более дешевой цене.

Зато в глобальной экономике обостряется конкуренция. Предприятия находятся в условиях такой конкуренции, какой они никогда еще не знали. Это конечно, выгодно потребителю. Но это означает также, что стремление к эффективности, постоянное обновление производства и распределительной сети стали крайне настоятельными требованиями. Глобализация ведет к пересмотру целого ряда привычек, убеждений, культурных ориентиров. Нужно приспосабливаться к новому положению вещей, а это нелегко и вызывает тревогу людей.

И еще одна проблема, связанная с отмеченной общей тенденцией к глобализации мировой экономики, которая тоже требует к себе пристального внимания. Речь идет о сложном взаимовлиянии и взаимодействии двух процессов: с одной стороны, глобализация рынков, а с другой - образование региональных экономических блоков. Эти тенденции необходимо изучать и учитывать. Тем не менее, тенденция к глобализации более рельефно выражена. Речь идет о качественно ином этапе, ведущем к образованию единого глобального рынка. Об этом можно судить по многим признакам. К примеру, один из его символов, убедительных для потребителя - универсальная платежная карточка. Всего лишь один пластиковый документ позволяет производить все или почти все расчеты в Мадриде и Токио, Пекине и Давосе, не говоря уже о Лондоне, Нью-Йорке, Сингапуре. Тенденции глобализации особенно благоприятствуют технические факторы, например, развитие средств связи, а двигают ее вперед многонациональные фирмы. Она охватывает все секторы экономической жизни - научные исследования, промышленность, сферу услуг, финансы. Она оказывает воздействие на все стороны жизни (посредством стандартизации и унификации производственных методов и финансовых расчетов).

Продолжаются переговоры с ЕАСТ (Европейская ассоциация свободной торговли) о создании европейского экономического пространства, включающего девятнадцать стран. Бывший президент Европейского банка реконструкции и развития Жак Аттали призывает к созданию континентального "общего рынка" из 50 государств, включающего страны Старого континента, в том числе государства, образованные на пространстве бывшего Советского Союза. Фактически все организующиеся сейчас альянсы открыты для новых членов, во всяком случае, формально.

В мировой экономике происходит двойная, интеграция - глобальная и региональная. Хотя глобализация и регионализм в той форме, какую они принимают в настоящее время, - не являются несовместимыми, это не значит, что не возникает противоречий в отдельных областях. Его можно наблюдать в ходе переговоров о либерализации международной торговли (Уругвайский раунд).

Как правило, во время кризисов некоторые страны стремятся усилить протекционистские действия, но они наталкиваются на противодействие со стороны других стран, включая своих партнеров, и одновременно на мощные силы, двигающие к глобализации экономический мир.

Действие глобальных факторов. Сильнейшее воздействие на состояние ТНК, их подсистем, взаимодействие этих подсистем оказывают такие разноуровневые глобальные факторы как:

- распад мировой социалистической системы, появление множества новых государств, не до конца определивших свою политику, не осознавших свои политические, культурные и прочие национальные интересы;

- политический и экономический кризис в Восточной Европе и СНГ, перерастающий в некоторых регионах в военно-политический (Югославия. Закавказье, Таджикистан);

- технологическая революция;

- обострение энерго-сырьевой и продовольственной проблемы;

- кризис мировой финансово-кредитной системы;

- обострение проблем окружающей среды, что оказывает влияние на все мировое хозяйство, на национальные и всемирные производительные силы;

- усиление взаимозависимости национальных хозяйств, их экономической политики;

- нивелирование, сближение экономических уровней развития различных стран;

- преодоление межсистемных противоречий между странами, проявляющегося в признании конкуренции как главного фактора, обеспечивающего равновесие внутрихозяйственного развития;

- усиление процессов конвергенции, основывающихся на универсальных экономических, культурных, моральных, правовых, гуманитарных ценностных ориентациях, признанных мировым сообществом конца XX столетия.

Влияние технологической революции. Особо следует рассмотреть фактор влияния технологической революции на ТНК. Она оказывает сложное, противоречивое воздействие, которое на начальных этапах не всегда и не сразу вело к качественному преобразованию ложившегося производственного аппарата и используемых в производстве технологий. Даже существенные изменения ряда технологических процессов не изменяли эволюционного характера развития производства, которое основывалось на преимущественном использовании экстенсивных источников роста. Так, реализация новейших научно-технических достижений в одних областях сопровождалась расширением использования экстенсивных факторов производства в других, например, ростом энергоемкости, численности работников и т.п. При этом использование науки и техники является предметом особой заботы государства - это, своего рода закон, к сожалению, непонятый некоторыми реформаторами. В ведущих отраслях производства, как и десятки лет назад, существовали традиционные, хотя и усовершенствованные технологии, применялись, к примеру, те же самые конструкционные материалы и энергоносители. Развитие шло в основном по пути наращивания единичной мощности агрегатов, технологических линий, транспортных средств, увеличения массы перерабатываемых или перемещаемых в единицу времени первичного сырья и полуфабрикатов.

Технологическая революция на первых порах не сталкивалась с жесткими ограничениями природных и трудовых ресурсов. Она не только содействовала преодолению преимущественно экстенсивного роста в масштабах национального хозяйства, а, напротив, ускоряла этот рост. Сохранялась сильная инерция экстенсивного развития, препятствовавшая органичному синтезу науки производства. Но не только она препятствовала полноценному развертыванию технологической революции. Дело заключалось и во внутренней логике новых технологических решений, которые должны были реально показать свою доступность, универсальность и пройти этап развертывания в целостные системы технических средств. Так, электронно-вычислительная техника превратилась в целостную систему только тогда, когда большие ЭВМ были вначале дополнены миниЭВМ, а затем целым комплексом микропроцессорных устройств. В таких условиях существенные, но все же частичные усовершенствования старых технологий привели к формированию "ресурсопотребляющей" модели экономического развития. Она вызвала к жизни адекватную модель международного разделения труда, которая концентрировала в центрах перерабатывающей промышленности огромные массы сырья и топлива. Это неизбежно вызвало серьезные экологические проблемы глобального масштаба. Сужение источников экстенсивного роста, нарастание ресурсных ограничений способствовали изменению технического развития. Сложились объективные условия для преобразования на новой технологической основе не только отдельных отраслей, но и производственного аппарата стран в целом. Все более остро ощущается необходимость коренной перестройки производства, затрагивающей целый комплекс направлений развития.

**7. СТАНОВЛЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ**

До новейших образований российских финансово-промыш­ленных групп (ФПГ) идея создания крупных межотраслевых производственно-финансовых объединений разрабатывалась в теории и реализовывалась на практике советского периода. Пер­вые попытки организационной взаимоувязки крупных хозяй­ственно-технологических комплексов были предприняты при ор­ганизации *совнархозов,* когда многие министерства упраздня­лись и вводилась комплексная организация управления взаимо­связанными производствами на территориальной основе.

Развитие процесса по устранению межведомственной разоб­щенности и организации народнохозяйственных технологиче­ских комплексов выразилось в образовании научно-производ­ственных объединений (НПО), торгово-производственных объ­единений (ТПО), агропромышленных комплексов (АПК), тер­риториально-производственных комплексов (ТПК) и, наконец, государственно-производственных объединений (ГПО). Все эти образования были главным образом и, прежде всего, нацелены на решение внутриэкономических задач без широких планов внеш­неэкономической ориентации.

В начале 90-х годов сложилось понимание того, что наиболее эффективным путем создания и развития российских транснаци­ональных компаний является институт финансово-промышлен­ных групп.

*Финансово-промышленные группы представляют собой со­вокупность юридических лиц, действующих как основное и до­черние общества, полностью или частично объединившие свои материальные активы.* В состав ФПГ могут входить коммерче­ские и некоммерческие организации, в том числе и иностранные, за исключением общественных и религиозных организаций. Сре­ди участников ФПГ обязательно наличие организаций, действу­ющих в сфере производства, а также банков.

Уже в советские времена существовали международные или транснациональные корпорации. Примером российской ТНК мо­жет служить «Ингосстрах» со своими дочерними и ассоцииро­ванными фирмами и отделениями в США, Нидерландах, Вели­кобритании, Франции, Германии, Австрии, а также ряде стран СНГ. К числу такого рода компаний можно отнести государ­ственный концерн «Нафта Москва» (бывший Союзнефтеэкс-порт) со своими дочерними компаниями в Финляндии, Бельгии, Англии, Дании, Италии и других странах.

Некоторые российские международные корпорации появи­лись сравнительно недавно. К их числу можно отнести «Ми­крохирургию глаза» с большим количеством своих отделений по всему миру, а также «ЛУКойл» (в ее состав входят россий­ские нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие предприятия и предприятия нефтяного машиностроения), «Автоваз» и др. Многие российские организации не называют себя промышленно-финансовыми группами, хотя являются ими на самом деле. В качестве примера можно привести некоторые из вышепере­численных компаний, а также такие финансовые гиганты, как «Альфа-банк», ОНЭКСИМ-банк и др.

В рамках ФПГ выделяются три основных направления: фи­нансовое, промышленное, медиа. По мнению главы холдинга «Интеррос», Россия способна выдвинуть на мировой рынок несколько компаний, готовых к конкуренции в глобальном масшта­бе. Одной из таких групп может стать «Интеррос».

Приватизация в России сопровождалась возникновением до­статочно мощных организационно-хозяйственных структур но­вого типа (государственных, смешанных и частных корпораций, концернов, финансово-промышленных групп), способных успеш­но действовать на внутреннем и внешнем рынках, таких, на­пример, как «Газпром». «Газпром» контролирует 34% мировых разведанных запасов природного газа, обеспечивает почти пя­тую часть всех западноевропейских потребностей в этом сырье. По оценке «Германского торгового банка», рыночная стоимость «Газпрома» — 23 млрд. долл.

Этот концерн, зарабатывая 6-7 млрд. долл. в год, остается самым крупным в стране источником поступления твердой ва­люты. Доля «Газпрома» в проекте «Ю-Кей-Континент Интер­коннектор» составляет 10%, в предприятии «Вингас», создан­ном совместно с дочерней компанией «Винтершелл» германской ТНК «БАСФ», — 35%. Он также имеет партнерские отношения с рядом других крупных западных корпораций.

Кроме указанных российских компаний, в список 100 круп­нейших военно-промышленных корпораций мира, на основе ис­следования американского еженедельника «Дефэнс ньюс», вошли два российских объединения ВПК «МАЛО» (32 место) и АО «ОКБ Сухого» (64 место). Возглавляет список американская корпорация «Локхид-Мартин», на втором месте — «Макдонел-Дуглас» (США).

Рассмотрим причины появления российских финансово-промыш­ленных корпораций. Прежде всего общеэкономические причины, требующие но­вых организационно-хозяйственных форм — высоко интегрированных межотраслевых корпораций в российской экономике.

Другая группа причин связана с выходом России на междуна­родный рынок. Российские предприятия сталкиваются с возрос­шей конкуренцией на всех направлениях внутреннего и внеш­него рынка. Реальная открытость российского рынка и не все­гда адекватная открытость многих зарубежных рынков, ставит задачу создания мощных хозяйственных структур, могущих не только охватить внутренний национальный рынок, но и успеш­но конкурировать с международными корпорациями на внешнем рынке. Требования международной конкуренции диктуют необ­ходимость коренной реорганизации предприятий, их технологи­ческого перевооружения. Для этого, в первую очередь, необходи­ма концентрация инвестиционных ресурсов.

Важным стимулом для роста числа российских ФПГ стало «Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания», утвержденное Указом Президента 5 декабря 1993 г. Расширение экономической деятельности этих групп за грани­цы России фактически превращает их в средние и крупные по мировым стандартам транснациональные корпорации.

Формирование и развитие российских международных кор­пораций может, таким образом, осуществляться двумя путями:

1) образованием мощных национальных корпораций — ФПГ с последующей их экспансией на мировом рынке;

2) использованием имеющейся системы разделения труда и соответствующей ей кооперации производства между странами СНГ, созданием транснациональных ФПГ с участием финансо­во-экономических ресурсов партнеров из стран содружества.

На начальном этапе создания и функционирования финан­сово-промышленных групп определенное предпочтение отдает­ся второму подходу. Это объясняется нехваткой собственных средств и возможностей и тем, что создание таких компаний спо­собствует поддержанию исторически сложившейся кооперации промышленного производства хозяйствующих субъектов стран содружества, восстановлению и развитию интеграционных процессов между странами СНГ. Межгосударственный экономический комитет стран СНГ разработал Конвенцию о транснациональных корпорациях в странах СНГ. Ее цель — содействии формированию транснациональных производственных структур в странах СНГ, проведению активной промышленной политики» привлечению инвестиций и др.

Общим базовым нормативно-правовым документом считается подписанное в 1994 г. «Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объедине­ний».

В развитие его положений Россия заключила двусторонние соглашения с Белоруссией, Казахстаном, Узбекистаном, Кирги­зией, Таджикистаном. Но действующие национальные норма­тивные документы часто «не стыкуются» между собой.

Отдельными решениями российского правительства одобре­но создание транснациональных ФПГ, например, «Российский авиационный консорциум», «Международные авиадвигатели», в которую входят 50 предприятий оборонных комплексов Украины и России. В качестве транснациональной группы зарегистриро­вана ФПГ «Нижегородские автомобили» с участием 8 предпри­ятий из пяти государств СНГ и Латвии. Готово к подписанию соглашение между Россией и Казахстаном о мерах по созданию торгово-финансово-промышленной группы (ТФПГ) «Сокол», а также соглашение о создании подобных групп с Белоруссией, Узбекистаном и др. Активно реализуется программа создания ТФПГ в атомной энергетике, в которой участвуют Россия, Укра­ина, Казахстан. В части транснациональных металлургических компаний — между Украиной, Россией, Казахстаном.

Большую активность в формировании транснациональной корпорации проявляет Ингосстрах. В 1997 г. было подписано соглашение о создании «Транснациональной страховой группы Ингосстрах». В нее объединились 27 страховых компаний из России, 16 стран ближнего и дальнего зарубежья. Суммарные активы участников группы составляют 600 млн. долл. Компа­нии обладают разветвленной сетью из 131 филиала и представи­тельства. Создание группы позволит страховать крупные риски, а также составит серьезную конкуренцию крупным западным страховым компаниям.

На начало 1998 г. в России зарегистрировано 75 финансово-промышленных групп. В их состав вошли 1150 промышленных предприятий и организаций, 160 финансово-кредитных институ­тов. Общая численность занятости приближается к 5 млн. чело­век.

В перспективе с учетом потенциала российской экономики следует ориентироваться на становление в ней 10-20 особо мощ­ных универсальных ТФПГ, 100-150 крупных групп, сопоставимых по размерам с зарубежными корпоративными объединени­ями и способными контролировать до 50% промышленного про­изводства, а входящие в их состав банки — до 70% банковских активов.

ТНК промышленно развитых стран, а также «новых инду­стриальных стран» являются основой их экономики. В наших условиях они также могут стать наиболее эффективной фор­мой организации хозяйственной деятельности, которая обеспе­чит органическое взаимодействие финансового и промышлен­ного капитала. Финансово-промышленные группы при условии целенаправленной их поддержки со стороны государства, долж­ны стать объектами экспортно-ориентированного экономическо­го роста, способствующего прогрессивным изменениям в россий­ской экономике.

**8. ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН С ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ**

В современной мировой экономике новое международное раз­деление труда в наибольшей степени формируется транснаци­ональными корпорациями (ТНК). Именно они, обозначив раз­вивающиеся страны зоной своих интересов, перемещают туда свои производства, которые там экономически и технологически выгодно организовывать.

Улучшение отношений между ТНК и развивающимися странами началось в 80-е годы. Этому во многом способствовал пересмотр радом развивающихся государств законодательств о прямом зарубежном инвестировании. В эти же годы отмечается уменьшение числа случаев национализации и увеличение коли­чества судебных разбирательств спорных ситуаций между ТНК и правительствами развивающихся стран.

Переосмысление роли ТНК многими развивающимися стра­нами в основном идет в русле изменения представлений о том, что могут дать эти корпорации для структурных изменений и стимулирования внутренних факторов технического прогресса. Как свидетельствует практика, ТНК вносят весомый вклад в развитие стран «третьего мира». Этот вклад выражается:

— в передаче передовых производственных технологий в не­которых отраслях (текстильная, швейная, электронная промыш­ленность). ТНК играют важную роль и как инвесторы, и как по­ставщики инвестиционных товаров или технологий (лицензий);

— в содействии превращению развивающихся стран из экс­портеров сырья в продавцов готовых изделий. Этот непосред­ственный вклад в структурные изменения развивающихся стран более важен, чем просто перемещение финансовых ресурсов по линии прямых инвестиций;

— в том, что ТНК способствуют ускорению процессов ин­новаций. Технологические инновации в основной сконцентриро­ваны в промышленно развитых странах, однако в последние де­сятилетия они все больше перемещаются в некоторые другие страны, прежде всего в НИС. С передачей технологии, однако, может быть связано и непреднамеренное неблагоприятное воз­действие на окружающую среду. Деятельность филиалов ТНК отрицательно сказывается на природе принимающих стран, а, значит, на благосостоянии людей, вплоть до угрозы их жизни. Таким образом, возникает потребность в усилении регулирую­щих функций национальных органов в развивающихся странах для контроля, как за собственными, так и за иностранными пред­приятиями;

— ТНК улучшают в развивающемся мире ситуацию с за­нятостью. Хотя следует отметить, что число рабочих мест, непосредственно связанных с прямыми инвестициями, невели­ко — менее 1% экономически активного развивающегося ми­ра.

Международные организации предлагают развивающимся странам использовать ТНК при осуществлении технической по­мощи, а правительства этих стран в свою очередь борются за привлечение ТНК в свою экономику. Так, американская компа­ния «Дженерал моторе» намерена к 2005 году удвоить свою долю на азиатско-тихоокеанском рынке, доведя ее до 10%. В этих целях компания собирается построить на Филиппинах или в Таиланде завод по выпуску автомашин и запчастей стоимо­стью 1 млрд. долл. По мнению специалистов, Таиланд имеет преимущество, так как автомобильный рынок здесь развит луч­ше. Однако Филиппины предложили «Дженерал моторе» ряд инициатив, включая налоговые и таможенные льготы, стиму­лирующие строительство завода именно в этой стране.

Подчиняясь объективным законам развития международных экономических связей, развивающиеся страны ищут и, как правило, находят необходимый паритет между собственными целями,­ проблемами социально-экономического развития и интереса­ми  
 ТНК в экономике их стран.

**9. РОЛЬ ТНК В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА:**

**ПРЮСЫ И МИНУСЫ**

Быстрый рост прямых частных инвестиций, выход технологического разделения труда за пределы фирм, отраслей и национальных границ сопровождается появлением гигантских международных научно-производственных комплексов с филиалами в разных странах и на разных континентах. На сегодняшний день ТНК являются не только той опорой, на которой базируется народное хозяйство стран развитой экономики, но и, превратившись в крупнейшие транснациональные группы, включающие в свою структуру многочисленные заграничные филиалы производственного, научно-исследовательского, снабженческого и сбытового характера, все активнее действуют на международной арене, став главной силой мировой экономики.

ТНК во все большей степени становятся определяющим фактором для решения судьбы той или иной страны в международной системе экономических связей. Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнить функцию международного регулирования производства и распределения продукции. По мнению экспертов ООН ТНК содействуют экономической интеграции в мире.

В докладе ЮНКТАД (1993 г.) о транснациональных корпорациях эксперты ООН делают вывод, что ТНК вторгаются в сферы, которые традиционно считались областью государственных интересов. Вместе с тем речь идет о движении к полной интеграции мировой экономики под руководством ТНК. В действительности деятельность ТНК ведет к интеграции, интернационализации только в тех рамках и границах, которые определены получением максимальной прибыли.

Принимающая страна в целом выигрывает от притока инвестиций. Трудящиеся и поставщики, обслуживающие новые предприятия, наряду с местными властями, получающими налоги, выигрывают больше, чем теряют конкурирующие местные инвесторы. Широкое привлечение иностранного капитала при помощи ТНК способствует снижению безработицы в стране. С организацией производства в стране тех изделий, которые раньше ввозились, отпадает необходимость в их импорте. Компании, выпускающие конкурентоспособную на мировом рынке продукцию и ориентированные в основном на экспорт, в значительной степени способствуют укреплению внешнеторговых позиций страны.

Преимущества, которые несут за собой зарубежные фирмы, не исчерпываются количественными показателями. Важной представляется и качественная составляющая. Деятельность ТНК вынуждает администрацию местных компаний вносить коррективы в технологический процесс, сложившуюся практику производственных отношений, выделять больше средств на подготовку и переподготовку работников, больше внимания обращать на качество продукции, ее дизайн, потребительские свойства. Чаще всего за иностранными инвестициями стоит внедрение новых технологий, выпуск новых видов продукции, новый стиль менеджмента, использование всего лучшего из практики зарубежного бизнеса.

Однако необходимо отметить, что наряду с положительными сторонами функционирования ТНК в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений, существует и их негативное влияние на экономику тех стран, где они функционируют. Специалисты указывают на:

¨     противодействие реализации экономической политики тех государств, где ТНК осуществляют свою деятельность;

¨     нарушение законодательства стран пребывания. Так, манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК, действующие в различных странах, умело обходят национальные законодательства, укрывая доходы от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую;

¨     установление монопольных цен, диктат условий, ущемляющий интересы развивающихся стран.

Прямые зарубежные инвестиции в послевоенные годы росли очень быстро, и их рост напрямую связан с деятельностью транснациональных корпораций.

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%. Продажи филиалов и дочерних компаний превышают объем мирового экспорта. В результате их  международных операций треть мировой торговли осуществляется в рамках транснациональных комплексов.

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

            К настоящему времени уже в основном сложилась такая система мироустройства, при которой ТНК контролируют до половины мирового промышленного производства, 63% внешней торговли, а также примерно 4/5 *патентов* и лицензий на новую технику. Под контролем ТНК находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85 – рынка меди и бокситов, 80 – чая и олова, 75% - бананов, натурального каучука и сырой нефти. Половина экспортных операций США осуществляется американскими и иностранными ТНК. В Великобритании их доля достигает 80, а в Сингапуре 90%.

Основная часть международных корпораций сосредоточена в США, странах ЕС и Японии. Объем произведенной продукции на предприятиях этих корпораций ежегодно превышает 1 трлн. долл., на них работает 73 млн. сотрудников.

Наиболее общей причиной возникновения ТНК является интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы.

Интернационализация производства и капитала приобретает характер экспансии хозяйственных связей посредством создания крупнейшими компаниями многочисленных отделений за границей и превращения национальных корпораций в транснациональные. Вывоз капитала становится важнейшим фактором в формировании и развитии международных корпораций.

Вывоз капитала во второй половине 70-х продолжался увеличиваться, причем темпы роста прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны превышали темпы роста инвестиций ТНК в промышленно развитые капиталистические страны. Следует отметить, что вклад ТНК в рост промышленного и технического потенциала развивающихся стран не сказался на положении беднейших стран, которые в наибольшей степени нуждаются в зарубежном капитале. Важными чертами развития ТНК после 1975г. были рост числа компаний, базирующихся в развивающихся странах, и расширение методов зарубежной экспансии, не связанных с участием ТНК в акционерном капитале иностранных предприятий.

Рост операций ТНК связан с их стремлением обеспечить интернационализацию международных экономических связей, т.е. превратить международные рыночные отношения во внутрифирменные путем объединения в рамках одной компании предприятий, находящихся в различных странах.

   Политика развивающихся стран по отношению к ТНК направлена на «максимальное возможное согласование притока иностранного капитала и технологии с решением первоочередных экономических задач». Именно поэтому в своей политике  по отношению к ТНК развивающиеся страны сочетают ограничительные и стимулирующие меры; направлять иностранные капиталы в конкретные области, более гибко регулировать деятельность ТНК.

Вместе с увеличением производственных мощностей ТНК произошло изменение в технико-организационной и правовой форме ТНК. Имеющиеся в их составе центры осуществляют проведение единой  финансово-кредитной и торговой политики во всех странах, где расположены филиалы ТНК. Для управления финансово-производственной деятельностью зарубежных предприятий современные ТНК имеют, как правило, в структуре управления специальный внешний отдел.

Одной из характерных черт современных монополий является огромные расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР).

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

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

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

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

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

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

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

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

Все транснациональные корпорации проводят широкую внешнеэкономическую экспансию.

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

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

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

В течение 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.

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

- опасность превращения принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий;

- захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны. Транснациональные корпорации, обладающие даже в моменты потрясений крупными финансовыми ресурсами, они активно используют плохую конъюнктуру для осуществления захвата других фирм;

- возможность навязывания компаниям принимающей страны неперспективных направлений в системе разделения труда в рамках транснациональных корпораций;

- ориентация транснациональных корпораций на поглощение влечет возрастание неустойчивости инвестиционного процесса. Крупные инвестиционные проекты, связанные с реальными капиталовложениями, отличаются известной устойчивостью - они не могут быть начаты без длительной подготовки и внезапно завершены без внушительных потерь. Политика захватов наоборот предполагает финансовую подвижность;

- устойчивое положение транснациональных корпораций дает им возможность более решительных мер в случае кризисов - закрытие предприятий, сокращение производства, что ведет к безработице и т.п. негативным явлениям. Этим объясняется явление дезинвестиций (массового изъятия капитала из страны);

- склонность транснациональных корпораций к преувеличенной реакции на изменение конъюнктуры дает множество поводов для снижения выпуска продукции, если конкурентоспособность данного государства по тем или иным причинам снижается.

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

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

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

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

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.

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

Новое экономическое устройство порождает соответствующие ему надгосударственные политические институты и международные организации - такие как Мировой банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд и т.п. В результате возникла своеобразная ситуация двоевластия. Суверенным государствам приходится сначала в экономической, а затем и в политической сфере делить власть с вышеуказанными организациями. При этом влияние государств идет на убыль и власть все более переходит  в руки транснациональных корпораций и контролируемых ими международных институтов.

         Для современной мировой экономики характерен стремительный процесс транснационализации. В этом процессе движущей силой выступают 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 приходится более 10% акций или их эквивалента.

Для ведущих промышленно развитых стран именно зарубежная деятельность их ТНК определяет характер внешнеэкономических связей.

На рубеже XX– XXI вв. наблюдается необычайный рост внешнеэкономической деятельности, в которой ТНК являются торговцами, инвесторами, распространителями современных технологий, стимулируют международную трудовую миграцию. ТНК играют ведущую роль в интернационализации производства, в процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран. Основной формой экспансии ТНК является вывоз капитала. Международная миграция долгосрочного капитала ускорила процесс взаимопроникновения и переплетения финансового капитала, усилила мощь ТНК. Все возрастающая роль зарубежных инвестиций как важнейшего и необходимого средства обеспечения процесса воспроизводства является следствием ускорения объективного процесса обобществления производительных сил в международном масштабе. Благодаря системе международного производства, основанной на вывозе капитала, ТНК обеспечивают себе значительные доходы даже в условиях обострения кризисных явлений в мировой экономике. В первой половине 80-х годов темпы роста прямых зарубежных инвестиций ведущих капиталоэкспортирующих стран продолжали значительно превышать темпы их экономического роста, а также темпы мировой торговли.

Как уже было сказано выше, государство играет важную роль в становлении национальных международных корпораций, на встречах и консультациях между руководителями развитых государств вопросы поддержки и стимулирования ТНК занимают видное место. Такая практика получила широкое распространение, прежде всего в отношениях между странами «большой семерки» (США, Япония, Англия, Франция, ФРГ, Италия и Канада), главы государств и правительств, которых, начиная с 1975 г., регулярно проводят встречи в верхах.

Основным фактором, отражающим эффективную деятельность ТНК, является международное производство товаров и услуг. Оно представляет собой выпуск продукции материнскими компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе интернационализации производства.

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. Однако необходимо отметить, что до конца 60-х годов ведущие корпорации мира не придавали  большого  значения специфике управления иностранными операциями, так как продажи их зарубежных предприятий не превышали обычно 100 млн. долларов в год. В этот период до 77% продукции зарубежных филиалов и дочерних компаний, например, американских ТНК, функционирующих в промышленно развитых странах, реализовывалось на  местных  рынках, а  их  валютные расчеты  затрагивали не более 10%  товарного оборота. С началом 70-х годов ситуация претерпевает качественные изменения. Наступил период использования международного характера структуры корпорации. Иностранные продажи американских ТНК увеличились в среднем со 100 до  500 млн. долл. в год. Зарубежное  производство стало приносить значительную долю прибыли корпорации, и для ее максимизации потребовалась централизация решений по ключевым валютно-финансовым вопросам. Расширился состав экспертов в материнской компании по международным финансовым операциям. Больше половины  крупнейших ТНК США создали специальные отделы по управлению международными финансовыми сделками при своих штаб-квартирах. Для принятия решений головной компании требовалась сводная информация по филиалам в различных странах. Именно  в этот период банки при помощи компьютерной  техники  стали  составлять ежедневно сводные текущие балансы филиалов данной корпорации в данной стране и  осуществлять взаимные расчеты или финансовые операции между филиалами корпораций в стране пребывания.

Необходимо отметить, что 70-е годы характеризовались резким ростом неустойчивости международных валютно-кредитных отношений. С введением ''плавания" валют расширились пределы колебаний валютных курсов ведущих развитых капиталистических стран, резко упала достоверность валютных  прогнозов. Усилились скачки номинальных и относительных процентных ставок по международным кредитам и ценным бумагам. Менялась традиционная система ценовых пропорций при общем высоком уровне инфляции. В этот период наблюдалась тенденция к расширению объектов и сделок страхования валютных рисков,  увеличивались сроки страхования отдельных позиций, особенно в тех  случаях, когда колебания валютных курсов не могли быть в течение длительного периода времени компенсированы за счет изменения цен.

К концу 70-х годов практически все подразделения крупных международных корпораций имели электронную расчетную аппаратуру и постоянную связь с обслуживающими их банками.

Новые технические возможности способствовали усилению тенденции к концентрации управления денежно-валютными операциями корпораций.

Намечается тенденция к централизации открытых валютных позиций корпораций. В настоящее время стратегия корпораций направлена на то, чтобы снять с филиалов проблемы страхования валютных рисков. Централизация валютных позиций крупных корпораций дает им преимущества в ценовой конкуренции на рынке страны пребывания филиалов, так как последние в цену товаров все реже включают издержки покрытия валютных  рисков и расходы, связанные с конвертацией иностранной валюты в местную. Более того, стратегия международных монополий позволяет филиалам давать покупателям конечной продукции на местных рынках или в третьих странах свободу выбора валюты платежа, а негативные тенденции, возникающие в ходе коммерческих сделок, нивелируются за счет операций центрального финансового органа компании на международных валютно-кредитных рынках. 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 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.

Источниками их финансирования выступают не только и не столько головные американские компании, сколько физические и юридические лица из принимающих третьих стран. Для этого зарубежные филиалы ТНК широко используют займы коммерческих и финансовых институтов принимающего государства и третьих стран, а не только стран базирования материнской компании;

-     постоянная информированность о конъюнктуре товарных и, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно переводить потоки капиталов в те государства, где складываются условия для получения максимальной прибыли, и одновременно распределять финансовые ресурсы с минимальными рисками (включая риски от колебания курсов национальных валют);

-     рациональная организационная структура, которая находится под пристальным вниманием руководства ТНК, постоянно совершенствуется;

-     опыт международного менеджмента, включая оптимальную организацию производства и сбыта, поддержание высокой репутации фирмы. 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.

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.

Транснациональные корпорации превратились в наиболее активных участников мирового финансового рынка, действуя на всех его сегментах. Так, будучи главными экспортерами и импортерами товаров и услуг в мире, ТНК стали крупными клиентами на мировом валютном рынке и рынке деривативов. Хотя коммерческие банки и проводят на этих рынках операции в своих интересах, основная масса валютных операций осуществляется ими по поручению своих клиентов, прежде всего ТНК.

С развитием мирового хозяйства на мировом валютном рынке появились новые «действующие лица». Валютный рынок расширился за счет международной торговли, более активного участия банков в межбанковском рынке, возросшего объема хеджирования промышленными компаниями торговых и прочих сделок, увеличения числа участников валютного рынка, а главным образом расширения деятельности ТНК за счет торговли валютой для получения дополнительных прибылей. Для деятельности ТНК и интеграционных группировок потребовались изменения в валютном режиме. Возник еврорынок валют – совокупность операций с валютами, которые выступают на свободном мировом валютном рынке вне страны происхождения. ТНК и другие международные компании владеют крупными суммами в свободно конвертируемой валюте, могут обменять их в любое время на любую другую валюту. Вложить деньги в банк любой страны. Масса этих денег огромна, ТНК стараются вкладывать их в наиболее стабильные валюты и при малейших изменениях курсов эти деньги превращаются в «горячие».

ТНК имеют накопления во всех валютах, это сводит их риск до минимума. Выбор способов защиты накоплений является частью внутрифирменного планирования их деятельности. Производится комплексный анализ перспектив валютных курсов, процентных ставок и инфляции в различных странах. Эти данные используются для расчета цен в той или иной валюте. Обычно внутрифирменный финансовый план включает перспективное финансовое планирование (на пять лет) и ежегодные рекомендации всем предприятиям, входящим в ТНК: об использовании при расчетах тех или иных валют, о выборе способов расчета (использование чеков, наличных), о хеджировании на валютном рынке и по другим вопросам.

Для обозначения разных методов страхования валютного риска путем купли-продажи иностранной валюты в банковской, биржевой и коммерческой практике используется термин «хеджирование». В узком смысле хеджирование означает, чтохеджеры осуществляют страхование валютного риска путем создания встречных требований и обязательств в иностранной валюте. Традиционным и наиболее распространенным видом хеджирования являются срочные (форвардные) сделки с иностранной валютой.

На рынке валютных фьючерсов хеджер – покупатель фьючерсного контракта получает гарантию, что в случае повышения курса иностранной валюты на рынке «спот» (наличных сделок) он может купить ее по более выгодному курсу, зафиксированному при заключении фьючерсной сделки. Таким образом, убытки по наличной сделке компенсируются прибылью на фьючерсном валютном рынке при повышении курса иностранно валюты и наоборот. Валютный курс на рынке «спот» сближается с курсом фьючерсного рынка по мере приближения срока исполнения фьючерсного контракта. Следовательно, главная цель валютных фьючерсов – компенсация валютного риска, а не получение иностранной валюты.

Евродоллар, швейцарский франк и западногерманская марка – это европейские валюты, но на счетах банков, которые находятся не США, Швейцарии, Германии, не на родине этих валют. Эти деньги быстро перемещаются из одной страны в другую еще и в зависимости от величины процентной ставки и соотношения курсов. Источники этих денег -  платежи по экспортным и импортным поставкам международных предприятий – чаще всего филиалов и субподрядчиков ТНК.

Постоянное движение курсов этих валют приводит к тому, что в процессе их изменения могут создаться условия, при которых «пойдет ко дну» любой предприниматель. Заключив вечером договор о поставке товара за определенную плату, уже на следующее утро он убеждается, что в связи с изменениями курса валюты он не получит и половины от ожидаемой суммы.

В 80-е годы для ослабления валютных рисков были созданы несколько механизмов. Например, «своп» - обмен некоторой суммы денежного капитала вместе с процентами в одной валюте на соответствующую сумму с процентами в другой валюте. Своп включает в себя четыре момента:

1)     взаимный обмен финансовыми средствами по согласованному валютному курсу;

2)     обмен процентными выплатами, накопленными за полгода или год на основе согласования суммы капитала и процентной ставки;

3)     обратный обмен первоначальных сумм по истечении определенного срока по первоначальному валютному курсу;

4)     отсутствие связи с определенной статьей актива или пассива (общий объем обязательств предприятий не меняется).

Не следует также забывать, что хотя курсы валют регулируются на правительственном и межправительственном уровнях, в наибольшей степени от валютных рисков защищены предприятия ТНК.

Одно из главных направлений деятельности ТНК -  вывоз капитала. Формами вывоза капитала являются прямые и портфельные инвестиции,  а также займы и кредиты. Наиболее значимыми являются прямые инвестиции. Их глобальный объем возрос за период с 1982 по 1994 гг. в четыре раза; за этот же период доля глобальных прямых инвестиций удвоилась, достигнув 9% в общемировом ВВП. В 1996 г. объем прямых иностранных инвестиций в мире оценивался в 3,2 трлн. долларов. На протяжении прошедшего десятилетия (1986-1995 гг.) по темпам роста он обгонял валовые вложения в основной капитал более чем вдвое, что свидетельствует об увеличивающейся интернационализации национальных систем производства.

В 1996 году глобальный объем вывоза прямых иностранных инвестиций достиг уровня в 350 млрд. долларов и увеличился по сравнению с 1995 годом на 10%. В 1996 году приток прямых иностранных инвестиций достиг рекордных размеров в 54 странах,  а их вывоз -  в 20 странах. В 1995-1996 гг. доля развивающихся стран в глобальном объеме поступающих инвестиций равнялась 34%.

Транснациональные корпорации мобилизуют капитал, используя различные источники внутри страны и за границей: коммерческие банки, местные и международные рынки акций, государственные организации и свои собственные корпоративные системы в форме внутренней прибыли на цели реинвестирования. С учетом всех этих источников финансирования инвестиции в иностранные филиалы – инвестиционный компонент международного производства – оценивались в 1996 году в 1,4 трлн. долларов. Из этой суммы лишь 350 млрд. долларов, т.е. ее четверть, финансировалась за счет прямых иностранных инвестиций. Из этого следует, что удельный вес международного производства также значительно выше: в общемировом объеме валовых вложений в основной капитал на иностранные филиалы приходилась примерно одна пятая часть. (Этот показатель не позволяет отразить дополнительные инвестиции, контролируемые ТНК через различные неакционерные каналы, например, по линии союзов корпораций).

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.

Наконец, инвестиции, будучи размещенными внутри хозяйственной территории иностранных государств, позволяют фирме обойти тарифные и нетарифные барьеры.

Транснациональные корпорации осуществляют свои капиталовложения преимущественно в долгосрочных целях. Хотя они нередко быстро перебрасывают огромные финансовые ресурсы из одного региона земного шара в другой, что может дестабилизировать финансовые рынки в отдельных регионах, нельзя забывать, что ТНК – это прямые инвестиции, вкладываемые в многолетние проекты. Поэтому деятельность ТНК может быть оценена как преимущественно способствующая стабилизации мировых рынков капитала. Ведь это крупные компании, которым нужна стабильная хозяйственная среда, в том числе финансовая.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Транснациональные корпорации стали важнейшими дей­ствующими лицами в современном мировом хозяйстве, играя роль, которую трудно переоценить в системе международных экономических отношений.

Для ведущих промышленно развитых стран именно зару­бежная деятельность их ТНК определяет характер внешнеэко­номических связей.

Основное место среди ТНК занимают крупнейшие компа­нии. Исходя из критерия абсолютного размера продаж в 2 млрд. долл., к ним относят около 400 компаний. Все они вхо­дят в число крупнейших компаний мира. По объему своего оборота они нередко превосходят ВВП целого ряда развиваю­щихся и некоторых малых промышленно развитых стран.

По организационной структуре ТНК, как правило, пред­ставляют собой многоотраслевые концерны. Головная компа­ния выступает оперативным штабом корпорации. На базе ши­рокомасштабной специализации и кооперирования она осуще­ствляет технико-экономическую политику и контроль за дея­тельностью заграничных компаний и филиалов. Они обычно располагают комбинатной структурой, собственными кредитно-финансовыми и исследовательскими учреждениями. СтратегияТНК основана на глобальном подходе, предусматривающем оптимизацию результата не для каждого отдель­ного звена, а для объединения в целом. Принимая решение увеличить выпуск готовых товаров или полуфабрикатов на ка­ком-либо зарубежном рынке, корпорация учитывает такие фак­торы, как важность данного рынка в отношении перспектив его роста, способность заграничных предприятий конкуриро­вать с местными производителями аналогичной продукции, курс валюты, торговые ограничения, транспортные расходы. Глобальная стратегия также исходит из конфигурации отрасли и ее координации. При решении проблемы географии, территориального размещения предприятий возможен выбор от пре­дельной концентрации до дисперсного размещения по многим странам различных функциональных блоков: исследования и разработки, материальное снабжение, производственный про­цесс, маркетинг, послепродажное обслуживание.

В условиях обострения международной конкуренции важ­ным направлением развития ТНК стало формирование смешан­ных компаний с участием местного капитала,что ускоряет кон­центрацию капитала. Привлечение местных акционеров к уча­стию в капитале дочерних фирм рассматривается так же, как способ приглушить «эмоциональные и политические осложне­ния» в стране действия дочерней компании. Участие местных акционеров создает возможность учета их интересов, хотя важ­нейшие решения принимаются штаб-квартирой.

ТНК обладают большими возможностями воздействия на экономику стран пребывания, на их долю приходится до 20— 25% капиталовложений в обрабатывающую промышленность. Операции между подразделениями ТНК, расположенными в разных странах, представляют собой существенную часть внешнеторговых оборотов и расчетов даже крупных западных стран. Глобализация деятельности корпораций позволяет им переводить из страны в страну в своих интересах огромные ресурсы. Конкретное проявление воздействия ТНК на экономику той или иной страны зависит от экономической мощи субъек­тов отношений, положения филиалов и дочерних компаний ТНК в стране пребывания.

Основными экспортерами производительного капитала вы­ступают ТНК промышленно развитых стран. На долю только пяти стран — США, Японии, Британии, Германии, Франции — приходится свыше 70% кумулятивного объема прямых капита­ловложений за рубежом.

Оценивая общую ситуацию по включению развивающихся стран в процессы интернационализации и глобализации мировой экономики, приходится констатировать, что отдельные ча­сти развивающегося мира находятся на задворках мирового хо­зяйства и международных экономических отношений. Процессы интернационализации производства и капитала практически не затронули значительную часть развивающихся стран, либо кос­нулись ее достаточно формально. В основном сохраняется боль­шая группа стран с преобладанием замкнутой, самодостаточной экономики.

Параллельное существование международной глобальной и традиционной экономик не означает, что между ними нет ника­ких связей. Их взаимодействие осуществляется в основном путем саморазвития международной экономики, требующей себе новых ресурсов и пространства, которые она ищет и находит в сфере традиционной экономики.

Процессы интернационализации и глобализации вряд ли мо­гут привести к ликвидации деления мирового хозяйства на центральные и периферийные зоны. Они будут возникать и функци­онировать на новом уровне в результате развивающегося процес­са международного разделения труда. Именно под влиянием это­го процесса в обозримом будущем сохранятся отдельные части мирового хозяйства, находящиеся на разных уровнях развития и выполняющие разные функции на глобальном, континенталь­ном, локальном уровнях.

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 результате исследования были выполнены следующие задачи:

1.     рассмотрены основные моменты деятельности ТНК

2.     проанализирован механизм влияния ТНК на экономические процессы в развивающихся и промышленно развитых странах

3.     рассмотрены международно-правовые механизмы урегулирования деятельности ТНК

4.     определена роль ТНК в международном движении капитала

Активное вмешательство в общественную жизнь со стороны ТНК ведёт к тому, что в её деятельности обозначились как позитивные, так и негативные аспекты.

**Позитивные черты деятельности ТНК:**

 1.Организация филиалов, дочерних компаний там, где они «больше всего нужны».         Растёт занятость населения, рынок наполняется продукцией, необходимой потребителю, и т.д.

2.Повышение налоговых поступлений в результате деятельности ТНК.

3.Постоянный прогресс деятельности ТНК. ТНК тратят на НИОКР больше   средств, чем некоторые государства.

**Отрицательные черты деятельности ТНК:**

 1.   ТНК, имея сильное влияние на экономику страны, может в ряде случаев противодействовать ей, отстаивая свои интересы.

2.   Часто ТНК стараются «обойти» закон (укрытие доходов, перекачивание капитала из одной страны в другую).

3.   Установление монопольных цен, позволяющих извлекать сверхприбыли.

4.   Диктат условий, которые ущемляют интересы страны.

ПЕРЕЧЕНЬ ЛИТЕРАТУРЫ

1. С. И. Ганелин. Роль развивающихся стран на мировом рынке.— М., 1990.

2. Н. Зубарев, И. Клышков. Механизм экономического роста ТНК.—М., 1990.

3.П. Р. Кругман, М. Обстфельд*.* Международная экономика. Теория и политика.— М., 1997.

4. Черник Д. Г. ТНК как фактор мировой экономики. 1994.

5. Гарбузова В. Ф. Финансово-кредитный словарь . 1994.

6.Миронов А.А. Концепция развития транснациональных корпораций. – М., 1998.

7. А.С. Булатова. Мировая экономика. –М., 2000.

8. Е.В. Ленский, В.А. Цветков . Транснациональные и финансово – промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграции: реальность и перспективы.