Минестерство Российской Федерации высшее образование

Уральский государственный экономический университет

Факультет сокращенной подготовки

КУРСОВАЯ РАБОТА

По дисциплине: мировая экономика

На тему: Международный бизнес.

 Роль ТНК в международном бизнесе.

Руководитель: Хмельницкая З.Б.

Исполнитель: Ефремова А.П.

Группа: ВЭД-01

Екатеринбург

2002 год

Содержание

Введение………………………………………………………………………….1

1. Государственное регулирование внешне-торговых операций в РФ..3
	1. Организация государственного регулирования торговли в зарубежных странах…………………………………………………………………5
		1. Опыт США…………………………………………………………..5
		2. Опыт Великобритании……………………………………………7

2. Роль ТНК в международной политике……………………………………9

 2.1. ТНК зарубежом……………………………………………………….10

 2.1.1. Производство зарубежом. Оффшорный бизнес…………..12

 2.1.2. Система страхования капитала………………………………20

 2.1.3.Налоговый режим………………………………………………..21

 2.1.4. Торговое законодательство…………………………………...23

 2.1.5. Государственное кредиование………………………………..26

 2.2. ТНК в России………………………………………………………….27

3. ТНК как участник регулирования международной деятельности России…………………………………………………………………………..31

###### Заключение…………………………………………………………………….33

###### Список использованной литературы………………………………………34

**Введение**

**1. Государственное регулирование внешне-торговых операций в Российской Федерации**.

Система регулирования внешне- торговых операций начала формироваться в 1991г, с применением нетарифного регулирования : квотирование, лицензирование экспортных поставок (ограничение выдачи лицензий государственными квотами), регистрационный режим для экспортеров.

С 1992г начало действия экспортного таможенного тарифа. Происходит освобождение от квотирования, лицензирование охватывает только часть изделий. Импорт регулируется преимущественно тарифными и налоговыми мерами.

1993-1994гг частичная либерализация экспортного режима (сокращение перечня квотируемых товаров, товаров облагаемых пошлинами- снижение ставок). Импорт был дополнен этапом сертификации на соответствие российским стандартам.

1995г отмена количественных ограничений и особого режима экспорта. Вводится регистрация контрактов на отдельные виды товаров (ранее лицензирование), введение валютного контроля.

1995г важнейшие сдвиги: либерализация нефтяного экспорта, ограничение области применения нетарифного регулирования, введение новых ставок ввозных таможенных пошлин (снижение, отмена по частичным товарным группам)

1996г отмена таможенных пошлин практически по всем товарам.

вставка

 Одним из основных итогов либерализации внешней торговли (ВТ) является превращение таможенного режима в основной регулятор импорта.

 Теперь немного скажем об органах, регулирующих коммерческую деятельность в РФ, в том числе и внешне- торговую политику РФ. Данные органы представлены в единой системе, т.к. членами последней и являются.

В РФ создана федеральная и региональная инфраструктуры.

На федеральном уровне проблемами развития и поддержки предпринимательства в РФ занимаются:

* Министерство экономики РФ;
* Министерство внешнеэкономических связей (МВС) РФ;
* Министерство финансов РФ;
* Государственный таможенный комитет РФ;
* Государственная налоговая служба;
* Государственный комитет по поддержке и развитию малого предпринимательства;
* Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства;
* Федеральный фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Ведомства:

* Роскомторг;
* Роспатент;
* Росстрахнадзор;
* Федеральная комиссия по ценным бумагам;
* ЦБ РФ;
* Рабочий центр экономических реформ при правительстве РФ и т.д.

Значительная роль в регулировании коммерческой деятельности играет торгово-промышленная палата РФ и торгово-промышленная палата в регионах.

- Высшие законодательные и исполнительные органы (президент, правительство, государственная дума).

Государственные организационные структуры, участвующие в регулировании коммерческой деятельности РФ

|  |  |
| --- | --- |
| Регулирующие | Контролирующие |
| 1. Президент РФ | 1. Президент РФ |
| 2. Правительство РФ | 2. Правительство РФ |
| 3.Министерство экономики РФ | 3.Министерство финансов РФ |
| 4.Министерство внешнеэкономических связей РФ | 4.Государственный таможенный комитет |
| 5.Государственный таможенный комитет | 5.Государственная торговая инспекция РФ |
| 6.Государственная налоговая служба | 6.Государственная налоговая служба |
| 7. Государственный комитет по антимонопольной политики | 7. Государственный комитет по стандартизации, метрологии и сертификации |
| 8. Совет по промышленной политике и предпринимательству при правительстве РФ | 8. Государственный комитет по охране окружающей среды |

Данные 27.10.1998 г. Таблица 1

Подводя итог деятельности существующих государственных органов, осуществляющих регулирование коммерческой деятельности, можно сделать вывод, что направления этой деятельности следующее: *а)* создание и участие в разработке нормативных государственных актов по этим вопросам; *б)* сбор, обобщение информации о соблюдении законодательства; *в)* государственная финансовая поддержка субъектов предпринимательства; *г)* разработка федеральных и территориальных государственных программ поддержки предпринимательства, его развития.

**1.1. Организация государственного регулирования торговли в зарубежных странах**.

Любое государство является участников ВТ (внешняя торговля), так как является потребителем различных благ и некоторые из них имеются в изобилии, некоторые в недостатке. ВТ и базируется на взаимовыгодном обмене между государствами.

Три основных направления: Система государственного регулирования коммерческой деятельности.

1. система государственных, центральных и региональных органов.
2. законодательные и другие нормативные акты (местного, федерального и регионального уровня).
3. система государственного налогообложения, которая регулирует и себестоимость продукции, размер прибыли, качество стимула к международной торговле и т.д. Кроме этого система сбора различных пошлин, сборов (таможенная система), которая регулирует экспорт/импорт- точнее их объемы.

1.1.1. Опыт США

Становление экономики США на прочные позиции происходило не сразу, и условно разделено на несколько этапов. Укажем некоторые изменения, произошедшие в государстве, благодаря которым сейчас США занимает безусловно лидирующее место в мире по большинству показателей: замедление инфляционных процессов, усилилась роль инвестиций в активные элементы основного капитала, рост долговременных приобретений граждан, увеличение производительности труда и многие другие. Особенности экономического подъема США:

* длительная фаза подъема в послевоенных циклах
* невысокие, но стабильные темпы экономического роста

Несмотря уверенные позиции США на мировом рынке, острота международной конкуренции требует усилий от властей в во внешне –экономической политике.

США имеет устойчивый дефицит торгового баланса (Япония, Китай, Тайвань), но покрытие этого дефицита не представляет серьезных проблем . поскольку ему соответствует чистый приток капитала в США. Благодаря тому, что доллар является ведущей резервной валютой всего мира, США может равнодушно относиться к состоянию торгового баланса. Емкость американского рынка привлекает к себе все без исключения страны, поэтому имеется возможность влияния на импортные потоки в МТ. Федеральное правительство выступает защитником собственных производителей в международных отношениях- в любом случае, пользуясь ограничениями на импорт.

Состав органов государственного управления США (13 министерств, в их составе: - государственный департамент, который ведает вопросами внешней политики; - министерство обороны; - министерство финансов; - министерство юстиции; - министерство внутренних дел; - министерство сельского хозяйства; - министерство торговли; - министерство труда; - министерство здравоохранения и социальной службы; - министерство образования, жилищного строительства; - государственного развития; - министерство транспорта; - министерство энергетики).

Кроме этого имеется приблизительно шестьдесят федеральных административных ведомств.

1. Функции министерства торговли в значительной степени отличаются от соответствующих функций министерства в РФ. Это функции: - организация информационного обеспечения исследований по внутренней торговле; - руководит государственной патентной службой и службой стандартов; - осуществляет подготовку различного рода переписей, цензов (переписи населения и пр.) данных социально-экономической статистики.

Министерству торговли подчинены: бюро экономических исследований, бюро внутренней торговли, бюро переписей (главный статистический орган США). Выпускает ежегодные статистический сборник. Проводит переписи добывающей промышленности, рыболовной промышленности, розничной и оптовой торговли, отраслей услуг, сельского хозяйства, транспорта и т.д. *Бюро экономических исследований*, подводит ежегодные итоги деятельности отраслей, цен прибыльности, перспективы развития и упадка, оценку деятельности отраслей.

1. Внештатная торговая комиссия, которая занимается сбором и опубликованием статистических данных по различным видам торговли, издают сборники и имеет наибольший контакт с предпринимателями. Воздействие, которое они осуществляют идет из прогнозов их анализа, информации, расчетов.
2. Министерство транспорта США действует с 1996 г., занимается планированием капиталовложений, ремонтом и строительством дорог.

1.1.2. Опыт Великобритании

 Великобритания стала участником ЕС в первом расширении, в 1973г. Однако для вступления в ЕС одних политических решений недостаточно, важен экономический уровень развития вступающей страны. Т.к. ЕС после вступления какой-либо страны потребуется производить дополнительные расходы, и следовательно отказ от каких-либо перспективных проектов внутри собственной территории. Создание ЕС привело к общему ускорению темпов экономического роста. Великобритания является третьей по уровню развития стран в ЕС .

Структура ЕС:

* Европейский совет (высший политический орган, определяющий стратегию ЕС)
* Совет министров (Состоит из глав государств, является создателем законодательных актов.)
* Комиссия ЕС (Является исполнительным и наднациональным органом, является участником разработки законодательства ЕС, управляет финансами ЕС)
* Европейский парламент (Представительный, избираемый орган. Контролирует работу комиссии, является участником выработки и принятия новых законодательных актов)
* Европейский суд (Обеспечивает примат прав ЕС над законодательством самих государств. Суд отслеживает единое толкование, исполнение, соответствие национальным законодательствам- законодательство ЕС, решает вопросы разногласий между участниками ЕС)

Для принятия решения в ЕС оно проходит все стадии «обработки», многоступенчатость и усложненность институциональной структуры ЕС по сравнению с национальными системами управления объясняется разнообразием и неординарностью вопросов, которые необходимо согласовывать со всеми странами, регионами и группами населения.

Особенности экономического подъема:

* долговременная экономическая политика экономического роста
* традиционная ориентация на экономику США

Министерство торговли создано в 1786 г. Занимается разработкой торговой и промышленной политики, оказывает содействие развитию предпринимательства и конкуренции, осуществляет антимонопольные меры, проводит совершенствование управления, правовое регулирование некоторых видов экономической деятельности.

Основным является сбор, обработка и опубликование статистических данных. Министерство торговли публикует ежегодные отчеты о количестве компаний, их слиянии, банкротстве, доходах, состоянии отдельных отраслей, инвестициях, о состоянии внутренней и внешней торговли, о коммерческих условиях в других странах, издают журнал.

## 2. Роль ТНК в международной политике.

Образование ТНК (транснациональные корпорации) неотделимо от межгосударственного перемещения и вывоза капитала. Создание филиалов, дочерних обществ, представительств, совместных предприятий- это есть прямые иностранные инвестиции. ТНК имеют ряд преимуществ перед национальными предприятиями: ресурс одного предприятия выступает фактором для другого; технология разрабатывается в одной стране, а применяется в другой; управление зарубежными предприятиями осуществляется из одного центра; материнские компании финансируют филиалы; имеются выгодные контакты с другими предприятиями. Очень важным фактором развития (к чему стремится все вся) является порядок в экономической среде. Тем более для отлаженного взаимодействия таких крупных экономических единиц как государств. Для координации взаимодействующих частиц- необходим экономический порядок.

Международный экономический порядок основан на либерализме международной торговли между государствами. В связи с этим большое значение приобретают международные экономические организации. Их работа и будущие соглашения по поиску разрешения противоречий, достижения компромиссных решений между государствами. Таким образом происходит ускорение и развитие международной торговли.

**2.1. ТНК зарубежом**

В качестве прямых инвесторов чаще всего выступают ТНК. На их долю в основном приходится основная часть вывоза капитала и МТ.

*Крупнейшие промышленные компании мира по величине*

*оборота и прибыли*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Компания | Страна | Основноепроизводство | Оборот | Прибыль |
| 1995 | 1996 | 1995 | 1996 |
| G. Motors | США | Автомобили | 152,2 | 168,4 | 5,7 | 5,0 |
| Ford motor | США | Автомобили | 128,4 | 147 | 5,3 | 4,4 |
| R.shell | Британия/Нидерланды | Нефть | 94.8 | 134,3 | 10,2 | 9,3 |
| Exxon | США | Нефть | 99,7 | 116,7 | 51 | 7,5 |
| Toyota | Япония | Автомобили | 92,4 | 105 | 2,3 | 3,3 |
| G.electric | США | Конгломерат | 59 | 80 | 6 | 7,3 |
| IBM | США | Компьютеры | 72 | 76 | 4,2 | 6 |
| Mobil | США | Нефть | 60 | 71 | 2 | 3 |
| Hitachi | Япония | Электротехника | 76 | 73 | 3 | 0,8 |
| Nissan  | Япония | Автомобили | 57 | 57 | -1 | 1 |
| Siemens | Герман | Электротехника | 58 | 55 | 1,4 | 1,3 |

Таблица 2

Мировое хозяйство формируется и развивается под влиянием множества факторов. Научно0технический прогресс и быстрое распространение новейших технологий, защита окружающей среды, массовое перемещение населения, зависимости экономического развития страны от степени взаимодействия с другими странами. В настоящее время, на современном этапе связи приобретают качественно новые черты, связанные с развитием международного научно-технического сотрудничества и производственной кооперации, ведет превращение транснациональных компаний (ТНК) в основную ячейку мировой торговли.

Крупнейшие экспортеры и импортеры товаров (млд.долларов)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Страна | 1995г | Доля в мировом экспорте |
| экспорт | импорт |
| США | 578 | 750 | 11,9 |
| Германия | 511,5 | 445,5 | 9,9 |
| Япония | 429 | 297 | 7,9 |
| Франция | 268 | 256 | 5,5 |
| Британия | 240 | 259 | 5 |
| Китай | 128 | 110 | 2,9 |
| Италия | 231 | 187 | 4,8 |
| Канада | 190 | 167,5 | 3,8 |
| Гонконг | 173,8 | 192,8 | 3,4 |
| Сингапур | 12,7 | 117,4 | 2,4 |
| Россия | 81,6 | 59 | 1,3 |

Таблица 3

В данной таблице приведены далеко не все страны, не включены такие как: Нидерланды, Бельгия, Южная Ккорея, Тайвань, Испания, Мексика, Швеция, Швейцария, Малайзия. Россия здесь на последнем месте. Таблица приведена для небольшого сравнения участия каждой страны в МТ.

 В качестве ТНК понимают крупные международные компании, представляющие объединение предприятий, расположенных на территории ряда государств, но подчиненных единому руководству. ( и естественно необходимость- это осуществление международных торговых операций). Основная доля крупных ТНК базируется в индустриальных странах.

#####  ТНК являются фактически основными участниками международных экономических отношений (МЭО). ТНК- это возможность объединить возможности крупной дифференцированной организации с мощными производственными мощностями в единое целое. Соединяя преимущества своих зарубежных филиалов. Выгоду такие компании извлекают создавая научно-емкое производство в Европе, и трудоемкое в странах с дешевой рабочей силой. Особенность в том, что ТНК не привязана к экономике одной страны.

**2.2.1. Производство зарубежом. Оффшорный бизнес**

2. Формы организации производства за рубежом. Оффшорный бизнес

Предприятия с иностранным капиталом могут иметь форму *дочерних компаний* (более 50% капитала принадлежит инвестору), *ассоциированных компаний* (менее 50 % капитала принадлежит инвестору) или *филиала* (полностью принадлежит инвестору). Полное владение предприятием упрощает контроль над его деятельностью, облегчает процесс принятия решений, нет необходимости делиться прибылью и др.Однако в этом случае повышается ответственность предпринимателя и риск.Можно создать новое предприятия с участием местного партнера, приобретения доли акций в уже действующей компании или открыть представительство. Если прямые капиталовложения осуществляют несколько фирм в один объект, то возникает *совместное предприятие.*Это наиболее распространенная форма зарубежного предпринимательства, поскольку происходит перераспределение риска с местными предпринимателями. При переплетении частного и государственного капитала в качестве инвестиций, создается *смешанное предприятие.* И приобретение доли в действующем предприятии, и создание новых мощностей имеют свои преимущества и недостатки. Строительство нового предприятия связано с трудностями по переводу некоторых ресурсов за границу. К примеру, отсутствие на местном рынкеквалифицированной рабочей силы или зависимость от местного рынка капиталов. Создание собственной компании за рубежом является дорогостоящим и трудоемким процессом, связанным с большим риском, поскольку действовать придется в незнакомой среде. Например, чтобы получить доступ к местным рынкам кредитов международным компаниям приходится отказываться от традиционных приемов и придерживаться подходов, выработанных в других странах. Выход деловых операций за национальные границы, вынуждает фирмы учитывать особенности местных и межнациональных денежных рынков. При оценке местного кредитного рынка руководители зарубежных филиалов должны учитывать следующие факторы:

- доступность финансирования;

- процентные ставки и риск изменения валютных курсов;

- местные традиции и условия.

Поэтому удобнее приобрести долю участия в действующем предприятии. К тому же участие в капитале позволяет фирме-экспортеру капитала сократить расходы, связанные с налаживанием производства, уменьшить риск и получить в более короткие сроки результаты. Тем не менее эти преимущества не всегда возможно реализовать. Прежде всего необходимо чтобы нужное предприятие было за рубежом и не действовали государственные ограничения, связанные с боязнью допустить господство иностранного капитала. К тому же могут возникнуть такие проблемы, как низкая квалификация персонала, плохая репутация существующих товарных марок, низкий уровень производства, невыгодное территориальное расположение предприятия и др.

При выборе формы организации компании особое внимание обращается на ее налоговый статус. Здесь возможны три варианта: полностью налогооблагаемые компании, компании с льготным налогообложением и компании, освобожденные от налогов. Кроме того, учитывается такой фактор, как уровень государственного регулирования коммерческой деятельности, который непосредственно связан с налогообложением.

Обычно страны делят на три группы: с жестким регулированием и высокими налогами на прибыль (наиболее высокоразвитые и в первую очередь "большая семерка"), с промежуточным или умеренным регулированием, которое предусматривает налоговые льготы иностранным инвесторам (Нидерланды, Швейцария, Ирландия, Люксембург, Австрия и др.) и с минимальным государственным регулированием или свободные экономические зоны ("налоговые гавани"). В практике принципиальных различий между второй и третьей группами нет. Чаще всего их называют *оффшорными зонами,* а фирмы, зарегистрированные на их территориях, именуют оффшорными компаниями. Термин “ofshor” переводится как находящийся "внетерритории страны" или "за пределами морской границы". Российские предприниматели такого рода фирмы называют "прокладкой". Оффшорные компании размещаются на определенной территории (на острове или в порту), где им предоставляются особые привилегии. Формирование этих центров связано с политической и экономической стабильностью, благоприятной налоговой средой, отсутствие жесткого государственного контроля, наличием необходимых коммуникаций. Они имеют финансовое законодательство, предусматривающее свободное перемещение международного капитала, неограниченное право открывать свои филиалы или отделения. Если до недавнего времени оффшорный бизнес связывался в основном с островами Карибского бассейна, то в настоящее время он распространился практически на Европу, Азию и Африку. Наиболее значительные оффшорные зоны расположены в четырех регионах: Европейском, Карибском, Тихоокеанском и Африканском. Однако самыми привлекательными являются первые три. В настоящее время в мире насчитывается около ста оффшорных зон. Крупнейшими оффшорными зонами являются Панама, где на начало 1997г. числилось 337 тыс. компаний. Британские Виргинские острова (208 тыс.), Ирландия (150 тыс.). Следует иметь в виду, что большое количество зарегистрированных компаний не дает полной картины, поскольку Карибские оффшоры зачастую создаются для разовых операций и затем закрываются (открытие банковского счета). Многие страны предоставляют режим налогового благоприятствования не всем подряд компаниям, а с определенными видами деятельности. Оффшорные привилегии являются эффективным методом привлечения иностранного капитала. Тем не менее создание оффшорной компании имеет определенную специфику, которая отличает ее от традиционных форм вывоза капитала^

1. Учредителями компании могут быть только иностранные юридические или физические лица (нерезиденты).
2. Она не должна вести производственную коммерческую деятельность на территории страны, где зарегистрирована, т.е. не имеет права заключать сделки с местными фирмами. И как следствие - не облагается налогами вообще или облагается по сниженной ставке.

Наиболее распространенными условиями привлечения иностранного капитала в оффшорные зоны являются следующие:

- отсутствуют или существенно снижены налоги на прибыль, на

вывоз дивидендов, процентов и других видов доходов, на передачу имущественных прав и др. Льготы по налогам предоставляются только для работы с нерезидентами и в иностранной валюте.;

- дешевизна и простота процедуры регистрации;

- неразглашаются сведения о владельцах;

- отсутствуют валютные ограничения;

- процедура управления компанией максимально упрощена;

- допускается нарушение налогового и таможенного законода-

тельства;

- используется упрощенная система учета и отчетности;

- не требуется обязательная ежегодная аудиторская проверка.

Это не означает, что учредители оффшорных компаний не несут финансовой нагрузки. Существует масса платежей обслуживание, ведение банковских счетов, плата за услуги связи и др.). Однако они являются максимально низкими. г .

В практике сложилось несколько **типов** оффшорных компаний:

холдинги, торгово-посреднические компании и финансовые структуры. Наиболее популярным типом является оффшорный траст, когда право собственности передается доверенному лицу, несущему полную имущественную ответственность и управляющему от имени учредителя. Оффшорные зоны создаются, прежде всего, для осуществления импортно-экспортных операций в качестве посредника и ухода **от** налогов. Существует множество схем использования оффшорных компаний. Они должны быть всегда индивидуальны, т.е. учитывать особенности страны, компании которых участвуют в сделке, специфику государства, на территории которого учреждена фирма и др.При всей привлекательности оффшорных зон (налоговых гаваней) не они являются основным направлением вывоза капитала в форме прямых инвестиций. В мире сложилось недоверчивое отношение к ним. Поэтому многие государства накладывают определенные ограничения на их операции, возникают проблемы с получением банковских кредитов, предприниматели проявляют дополнительную осторожность при проведении сделок с ними и др. Имидж фирмы возрастает при создании предприятия в промышленно развитых странах. Однако здесь возникает множество проблем, которых нет в оффшорных зонах. Управление компанией осуществляется по строго определенным правилам и на основе законодательства данной страны, бухгалтерский учет и отчетность ведутся в соответствии с признанными нормами, предусмотрен обязательный внешний аудит и контроль со стороны налоговых органов, более высокие накладные расходы и размер уставного капитала. Обычно крупные корпорации для более эффективного осуществления своих международных операций используют цепочку компаний, созданных в странах с различным уровнем государственного регулирования. Это дает возможность недостатки в одних странах компенсировать преимуществами — в других. Например, Великобритания — Нидерланды — Виргинские острова. При этом следует учитывать специализацию "налоговых гаваней" на конкретных видах деятельности. Швейцария, Нидерланды, Люксембург лучше всего подходят для проведения крупных экспортно-импортных операций, открытия холдинговых и финансовых компаний. Для проведения торговых операций лучше подходит Ирландия. Инвестиционные и страховые компании обычно регистрируют на островах (Багамских, Каймановых, Виргинских, Мэн, Джерси и др.). Для осуществления торговых операций в азиатско-тихоокеанском регионе больше всего удобен Сингапур. Судовладельцы обычно регистрируют свои компании в Панаме и Либерии. Однако можно использовать Гибралтар, Кипр, Багамские острова, Мальту. Переход Гонконга под суверенитет Китая может подорвать его имидж в качестве привлекательной оффшорной зоны. Некоторые неудобства может вызвать Кипр. Что же касается европейских оффшорных зон, то все они находятся под давлением Европейского Союза.

# Очень важным фактором развития (к чему стремится все вся) является порядок в экономической среде. Тем более для отлаженного взаимодействия таких крупных экономических единиц как государств. Для координации взаимодействующих частиц- необходим экономический порядок.

Международный экономический порядок основан на либерализме международной торговли между государствами. В связи с этим большое значение приобретают международные экономические организации. Их работа и будущие соглашения по поиску разрешения противоречий, достижения компромиссных решений между государствами. Таким образом происходит ускорение и развитие международной торговли.

Свободные экономические зоны (СЭЗ)– это форма частичной либерализации национальной экономики. Части- это пробные зоны, в которых государство имеет возможность частично либерализовать экономические отношения. Обычно СЭЗ создаются в отсталых районах с целью оживления экономической активности мелкого и среднего бизнеса. В национальных экономиках СЭЗ создаются с целью привлечения иностранного капитала.

# Зоны свободной торговли (ЗСТ)- районы, не охваченные государственным таможенным режимом. В зонах общего назначения осуществляется складирование , доработка, сортировка, маркировка, упаковка товаров.

В зонах специализированных (торгово-производственных) фирмы производящие и реализующие экспортную или импортозамещающую продукцию. Являются связующим звеном зон свободной торговли и промышленно- производственных зон.

Промышленно- производственные зоны (ППЗ)- районы для фирм производящих экспортную или импортозамещающую продукцию.

Технико-внедренческие зоны (ТВЗ)- концентрация научно- исследовательских, и научно- производственных фирм . Иначе говоря- технопарки (впервые образовались в США), либо технополисы .

 Свободные зоны привлекают ТНК, так как в стратегию ТНК входит подготовка почвы для создания СЗ, поскольку это отвечает интересам корпораций (интерес к технологическому лидерству и следовательно конкурентному приемуществу. За сет СЗ ТНК добиваются снижения издержек, что повышает конкурентоспособность их товара за счет рассредоточения производства и рационализации отдельных операций, использование специфичности налоговых систем на международном рынке.

 **2.1.2. Система страхования капитала**

Практически во всех странах запада создана система государственных гарантий и страхования зарубежных частных капиталовложений от политических и коммерческих рисков. Так, в США с 1971 г. действует государственная корпорация заграничных частных капиталовложений ( ОПИК ), основная цель которой – страхование частных зарубежных инвестиций американских корпораций от политических рисков. Страхуются капиталовложения в пределах до 90% их стоимости и 90% величины получаемых прибылей. Максимальный срок страховки - 20 лет. В 1987 г. корпорация застраховала американские инвестиции на сумму более 8 млрд дол. на случай политических изменений в развивающихся странах и предоставила американским корпорациям 230 млн дол. для финансирования зарубежных проектов. В 1971 г. эти цифры составляли соответственно 1.6 млрд и 10 млн дол. На долю 100 крупнейших ТНК США приходится около 90% страховых операций ОПИК и почти их половина – на 11 американских монополий.

По имеющимся данным, за 1971 – 1981 гг. общая сумма компенсаций, выплаченных ОПИК американским корпорациям при урегулировании 140 страховых претензий, превысила 400 млн дол. За тот же период только 10 претензий американских компаний были отвергнуты, а 5 – переданы на рассмотрение международного арбитража.

### **2.1.3. Налоговый режим**

 Важной формой государственного стимулирования деятельности ТНК являются различные налоговые льготы. В США, например, налоги, которые уплачиваются филиалами американских корпораций в развивающихся странах, вычитаются из общей суммы налогообложения материнских компаний. Кроме того, с суммы облагаемого зарубежного дохода разрешается списывать многие операционные расходы филиалов в государствах приложения капитала (рекламу, деловые поездки, представительскую деятельность, взносы на соц. страхование и некоторые другие виды платежей). Допускается ток же отсрочка уплаты налогов до перевода прибылей, т. е. фактически на это время предоставляется государственный беспроцентный кредит. Наконец, в США на капиталовложения корпораций, действующих в развивающихся странах, распространяются налоговые скидки на инвестиции.

в 1981 г. в США был принят закон, по которому снижались налоги с корпораций. В результате в течение 1982-1986 гг. в руках американских монополий оказалось около 160 млрд дол., или около 80% валовых прибылей корпораций США в 1980 г.

Таким образом, государственный механизм стимулирования инвестиционной деятельности ТНК создает монополистическому капиталу США новые возможности для расширения зарубежной экспансии.

### Соглашения об отмене двойного налогообложения

Для поощрения вывоза частного капитала в развивающиеся страны правительства развитых капиталистических государств, в частности США, Великобритания, ФРГ, Япония, широко практикуют заключение с правительствами молодых государств межгосударственных соглашений об отмене двойного налогообложения. Цель соглашений – избежать такого положения, когда одни и те же доходы, полученные западными корпорациями за границей, облагаются налогом дважды – сначала в стране приложения капитала, а затем в стране базирования корпораций.

### Льготный режим

Чтобы американские монополии могли усилить свои зарубежные позиции, администрация США активно ведет переговоры с развивающимися странами о заключении двусторонних инвестиционных договоров. Их смысл – гарантия режима наибольшего благоприятствования, свобода перевода прибылей, легкая процедура урегулирования споров, обеспечение устраивающего ТНК порядка выплаты компенсаций за национализированную собственность и др. Такие договоры США заключили к 1987 с 10 странами, включая Египет, Заир, Панаму. В конце 80-х США вели переговоры о заключении подобных соглашений еще с 20 странами.

### «Помощь» на службе монополий

Так называемая государственная «помощь» направляется чаще всего на создание производственной инфраструктуры (строительство дорог, мостов, электростанций, аэропортов и т. д.), финансирование которой невыгодно иностранному капиталу. Вместе с тем развитие инфраструктуры облегчает проникновение монополистического капитала, создает благоприятные условия для его деятельности. В 60 –70 гг. более половины объема государственной «помощи» развитых капиталистических стран молодым государствам шло на эти цели.

 Соглашения о «помощи» нередко прямо обусловливаются обязательствами стран-получателей создать благоприятный климат для притока иностранного капитала, гарантировать его от национализации. В 1962 г. в Закон о помощи США иностранным государствам была включена так называемая поправка Хикенлупера, которая уполномочивала президента США прекращать экономическую помощь странам, которые национализировали имущество американских граждан или корпораций, отказались от контрактов, ранее заключенных с американскими гражданами или корпорациями, наложили на американское имущество дискриминационные пошлины, не приняли необходимых мер по компенсации за причиненный ущерб в 6-месячный срок.

### **2.1.4. Торговое законодательство**

В 70 – 80-е годы правительство США предприняло ряд новых шагов с целью защиты американских капиталовложений за границей. В Закон о торговле (1974 г.) внесен ряд дискриминационных положений, которые лишают развивающиеся страны таможенных преференций (торговых льгот) в случае национализации американской собственности без соответствующей компенсации или если эти страны в случае возникновения споров откажутся признать решения, арбитража вынесенные в пользу американских фирм. В Законе о торговле прослеживалось стремление провести четкую грань между странами, правящие круги которых позволяли американским монополиям беспрепятственно хозяйничать в их экономике, и теми странами, которые отстаивали свои национальные права.

### В нарушение Конвенции ООН

В угоду американским ТНК, которые противятся международному контролю над своими операциями и опасаются утраты господствующих позиций в разработке полезных ископаемых в развивающихся странах, администрация США отказалась подписать Конвенцию по морскому праву, выработка которой была завершена в 1982 г. в результате многолетних переговоров в рамках ООН.

Более того, администрация США потворствует крупным корпорациям, которые добиваются неограниченного доступа к ресурсам моря, пытаются подорвать конвенцию путем заключения серии «мини договоров» с рядом государств запада. В сентябре 1984 г. США и семь других развитых капиталистических государств подписали так называемую «временную договоренность по вопросам глубоководных районов морского дна». Это соглашение легализовало стремление ряда монополий, в том числе американских, к захвату и разделу наиболее перспективных участков международного района морского дна. Тем самым нарушалась Конвенция ООН по морскому праву, и бесконтрольная деятельность по разведке и разработке ресурсов дна осуществлялась в ущерб законным интересам других государств.

### Дипломатическая поддержка

Государство оказывает активную дипломатическую поддержку корпорациям, действующим в развивающихся странах. Особенно характерно это для американской дипломатии. «В Латинской Америке стало уже давней традицией, - писала английская газета «Файнэншл таймс», - что американские компании чувствуют за спиной поддержку своего правительства, которое играет своими политическими и финансовыми мускулами, чтобы получить уступки от местных властей».

Правительства развитых капиталистических государств нередко осуществляет прямое политическое вмешательство во внутренние дела освободившихся государств, если они стремятся использовать свои законные права с целью ограничить хищническую деятельность ТНК. Так, президент Бразилии Ж. Гуларт был свергнут в апреле 1964 г. через две недели после подписания декрета о национализации иностранных нефтеперерабатывающих заводов. Известно прямое участие ЦРУ в подготовке государственных переворотов в середине 60-х годов в Аргентине и Шри Ланке, где были национализированы филиалы «Эссо», «Калтекс», «Шелл» и «Стандард ойл оф Индиана». Пришедшие к власти новые правительства возвратили собственность национализированных предприятий прежним владельцам. Доказано непосредственное участие ЦРУ в свержении законного правительства С. Альенде в Чили в 1973 г. Конфликт между американской компанией «Галф» и Боливией в 1971 г. закончился свержением законного правительства страны. В обоих случаях пришедшие к власти новые правительства в этих латиноамериканских государствах компенсировали потери американских корпораций.

### Буржуазное государство – орудие ТНК в борьбе за рынки

В борьбе за мировые рынки ТНК активно используют государственно – монополистическое регулирование. Буржуазное государство оказывает поддержку корпорациям в их борьбе за рынки молодых государств с помощью системы экономических и политических средств.

### **2.1.5. Государственное кредитование**

Главная роль в финансировании монополиями экспорта товаров и услуг в развивающиеся страны принадлежит государственному кредиту. Государство предоставляет кредиты либо компании-экспортеру, либо импортеру на более благоприятных условиях по сравнению с условиями, существующими на национальном внутреннем рынке или международном кредитном рынке.

### **2.1.6. Экспортные операции**

Государство страхует компании-экспортеры от коммерческого риска (стихийные бедствия, отказ от приема товаров, неплатеж импортера, повышение издержек производства под влиянием инфляции и т. д.) и различных видов политического риска. В Великобритании, например, в 70-е годы правительство страховало около 380 различных видов риска. Компании используют возможность получать частные банковские кредиты, так как, предоставляя гарантии, буржуазное государство берет тем самым обязательство об оплате контракта.

### Налоговые льготы экспортерам

Государство предоставляет экспортерам – национальным компаниям различные налоговые льготы. Они освобождаются от уплаты косвенных или некоторых прямых налогов. Так, в западноевропейских странах, где преобладают косвенные налоги, практикуется возмещение налога на добавленную стоимость, уплачиваемого экспортером на стадии закупки сырья и оборудования.

Эффективным методом форсирования вывоза товаров и услуг является освобождение компаний-экспортеров от прямых налогов, т. е. налогов с доходов. Согласно введенному в 1971 г. и видоизмененному в 1984 г. специальному законодательству экспортные фирмы, осуществляющие не менее 95% своих продаж на внешнем рынке, уплачивают налог на корпорацию только с 50% своих чистых прибылей.

#### Прямые субсидии

Государство широко прибегает к прямому субсидированию компании – экспортеров продукции на рынки молодых государств. Размер субсидий определяется разницей между мировыми ценами и ценами внутреннего рынка на экспортную продукцию. Субсидирования экспорта в развивающиеся страны осуществляется путем увеличения объема средств, которые выделяются национальным компаниям, расширения ассортимента субсидированных товаров, а также и более эффективными методами предоставления дотаций.

#### Финансирование экспорта по программам «помощи»

Одним из средств государственного финансирования экспорта развитых капиталистических стран является экономическая «помощь» иностранным государствам. Она содействует коммерческим связям между местными фирмами и западными корпорациями, поскольку все операции по реализации программы «помощи» осуществляются монополистическим капиталом.

Международные организации защищают интересы монополий

Механизм поддержки зарубежной деятельности корпорации отдельными развитыми капиталистическими государствами дополняется средствами и методами коллективной дипломатии империализма. Развитые капиталистические государства используют различные международные организации, прежде всего находящиеся под контролем монополистического капитала.

#### МБРР

Международный банк реконструкции и развития действует главным образом в интересах США и сравнительно небольшого числа государств Западной Европы – основных вкладчиков капитала.

Официальные цели МБРР – оказание финансового содействия и технической помощи его участникам в реконструкции и развитии экономики, создание благоприятного климата для деятельности ТНК.

Банк содействует тому, чтобы кредиты, предоставляемые освободившимся странам, использовались для закупок товаров и услуг у корпораций развитых капиталистических государств. Как правило, доля займов банка, расходуемая на закупку товаров в странах Запада, превосходит ежегодные размеры их взносов в эту организацию.

МБРР не финансирует полностью не одного проекта, ни одной программы, а привлекает к участию в займах частные банки развитых капиталистических государств. Тем самым он способствует их проникновению в развивающиеся страны и гарантирует им участие в прибылях.

#### МВФ

Международный валютный фонд находится под значительным контролем правительства США, которому принадлежит около 1\5 всех его капиталов. МВФ является сегодня главным регулятором кредитно-финансового механизма капиталистического мира. Его заключения относительно кредитоспособности и общей экономической политики той или иной развивающейся страны – важнейший критерий, которым руководствуются другие международные финансовые организации и частные капиталистические банки при решении вопросов о предоставлении кредитов.

#### Международный механизм защиты корпораций

Развитые капиталистические государства, выражая интересы монополистического капитала, предпринимают активные действия с целью создать международную организацию по защите частной собственности корпораций за границей. В 1966 г. под руководством МБРР была разработана Конвенция об урегулировании споров между государствами и гражданами других стран, которую на июнь 1988 г. подписало 97 и ратифицировало 89 государств. На основании этой конвенции в 1966 г. создан согласительный орган – Международный центр по урегулированию инвестиционных споров. Основная обязанность этого органа – решать конфликты, возникающие между инвесторами (корпорациями) и странами приложения капитала.

#### Встречи «большой семерки»

Вопросы поддержки и стимулирования экономической экспансии ТНК занимают видное место на встречах и консультациях между руководителями развитых капиталистических государств. 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.

 вставка

**2.2. ТНК в России**

Несмотря на то, что Россия всегда занимала одно из ключевых мест в мировой хозяйственной системе, страна которая имеет огромный потенциал в развитии. Российская экономика зависит от мирового хозяйства . Причина этому –неэффективная структура экономики , отсталость технологической базы производства , нерешенные социальные задачи. В работе по укреплению внешне-экономических связей необходимо не только завоевыватьновые ранки, но и поддерживать старые.

 В процессе развития четко выявились две составляющие мирового рынка: рынок базовых товаров и рынок готовых изделий. Современная научно-техническая революция расслоила рынок готовых изделий на три основные группы:

1. Низший уровень (торговля продукцией черной металлургии, текстиль, конструкционные материалы, швейные изделия и другая продукция легкой промышленности)
2. Средний уровень (станки, транспортные средства, резинотехнические и пластмассовые изделия, деревообработка)
3. Высший уровень (аэрокосмическая техника, автоматизированное конструкторское оборудование, информационная техника электроника, точные и измерительные приборы)

Рынки высшего уровня являются самыми перспективными. Здесь идет жесточайшая конкуренция между развитыми странами. С отдельными видами товаров Россия может появится на некоторых рынках готовых товаров, но говорить о завоевании прочных позиций пока еще рано, особенно речь идет о верхнем уровне. Два нижних уровня более доступны, хотя и там идет жесточайшая конкуренция. Здесь идет господствуют методы неценовой конкуренции. Пробиться на такой рынок можно лишь предложив новое высококачественное изделие.

 ТНК являются яркими представителями компаний, которые предлагают: обновленные фонды , создают научно- исследовательского фонда, имеющие средства для развития. Кроме того, количество продавцов постоянно увеличивается за счет притока новых независимых стран. Естественно- конкуренция в этих условиях обостряется , а использовать в борьбе высокое качество продукции могут не все.

ТНК в России. Немного истории: В период зарождения (конец 19в) деятельность ТНК была связана с разработкой сырьевых ресурсов колоний. Представляли собой картели, синдикаты, первые тресты. Компадорские правительства были куплены ТНК и препятствовали их деятельности. В период между двумя мировыми войнами ТНК становятся связанными с производством военно-технической продукции. Третье поколение (в 60-е годы) становятся концернами и конгломератами. В 60-80 гг происходит интеграция национального и зарубежного производства (все элементы воспроизводственного процесса переводятся на стандарты соответствующих стран). Этот период отмечен наиболее тесным сотрудничеством государств принимающих стран и ТНК. После 80-х годов появляются глобальные ТНК четвертого поколения. Они превосходят предидущие ТНК количественными , качественными показателями. Они вступают в конкуренцию в мировых масштабах. Современные ТНК контролируют до половины мирового производства, 63% ВТ, 4/5 патентов и лицензий на новую технику и технологии. Под их контролем находится практически 90% мирового рынка.

 ТНК являются основными заемщиками еврорынков (еврорынок представляет собой несколько сотен крупных банков, расположенных в основных центрах Западной Европы и странах, где не ограничиваются операции в иностранной валюте с нерезидентами. Формируются специальные ставки). Еврорынки, в свою очередь осуществляют инвестиции в глобальном масштабе.Транснациональный капитал является спекулятивным, так как находится вне юрисдикции национальных государств. Совокупные резервы ТНК к 20в будут в несколько раз больше резервов национальных банков. Таким образом к началу 21 в. складывается ситуация когда национальные государства не смогут противостоять спекулятивному бизнесу ТНК. Национальные государства все больше теряют возможность самостоятельно проводить международную политику. Таким образом к 21в ТНК становятся ведущей международной силой, теряются позиции национальных государств в самостоятельной ВТ политике.

**3. ТНК как участник регулирования международной деятельности России**

Существуют различные мнения о влиянии ТНК на МЭ. В России экономический уровень развития очень низкий. И трудно отнести Россию к развивающимся странам. Но ТНК, я считаю, делают возможным более ощутимое движение НТП, развитие ВЭС, производства, технологии, индустрии. ТНК делают возможным участие России в мирохозяйственных процессах, хотя ранее Россия оставалась в стороне, в том числе и от интеграционных процессов. Благодаря ТНК Россия начинает работать в свободной экономической среде, становясь активным участником в решении глобальных вопросов человечества.

вставка

**Заключение**

**Список использованной литературы**

1. И.А.Ревинский «Международная экономика», Новисибирск 1998г
2. Журнал «Эксперт» 1997г №26
3. Ю.Н.Гладкий «Экономическая география России», Мосвка 1999г
4. А.П.Кириев «Международная экономика», Москва 1997г
5. Л.М.Максимова «Международные экономические отношения», Москва 1995г
6. И.А.Спиридонов «Мировая экономика», Москва 1997г
7. И.А. Спиридонов «Мировая экономика» ,Москва 1998г
8. В.И. Фомичев «Международная торговля», Москва 1998г
9. Справочник «страны мира»,Москва, 1997г
10. Под ред. И.П.Николаевой «Мировая экономика», Москва 2000г
11. О.С. Виханский «Менеджмент», Москва 1998г
12. Р.И.Хазбулатов «Мировая экономика», Москва 1994г
13. И.Н.Герчикова «Менеджмент»,Москва 1997г
14. А.С. Булатов «Мировая экономика», Москва 1999г
15. В.П. Колесова «Мировая экономика: экономика зарубежных стран», Москва, 2000г
16. Д.И. Иванов «Европа регионов», Москва 1999г