**Введение.**

По мере ослабления межстрановых барьеров на пути движения товаров, услуг и факторов производства и распространения частнопредпринимательских принципов организации хозяйственной деятельности в мировом пространстве все более важным фактором развития промышленных фирм становились внешнеэкономические операции - экспорт и импорт товаров и услуг, зарубежное инвестирование, различные формы сотрудничества с компаниями иностранных государств. О повышении роли внешнеэкономических факторов в развитии мирового рыночного хозяйства свидетельствуют темпы развития мировой торговли и экспорт капитала в форме прямых частных инвестиций.

В настоящее время главным фактором мировой экономики стало непосредственное международное производство хозяйственных объединений, базирующееся на международном движении предпринимательского капитала. Капиталу свойственна высокая степень международной мобильности, его движение происходит в процессе перемещения финансовых потоков между кредиторами и заемщиками различных стран, между собственниками и их фирмами, которыми они владеют за рубежом.

Эффект международного перемещения капитала принципиально не отличается от последствий внешней торговли или миграции рабочей силы. Международные потоки капитала устремляются туда, где реализация инвестиционных проектов обеспечивает большую отдачу.

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

Цель данной работы состоит в изучении ТНК как субъекта мирового экономического процесса и определении их роли в движении международного капитала.

Объектом исследования курсовой работы являются ТНК, а предметом – место и роль ТНК в движении международного капитала.

Предмет и цель курсовой обусловили следующие задачи исследования:

рассмотрение основных моментов деятельности ТНК; анализ механизма влияния ТНК на экономические процессы в развивающихся и промышленно развитых странах; рассмотрение международно-правовых механизмов урегулирования деятельности ТНК; определение роли ТНК в международном движении капитала.

Для достижения цели исследования использованы следующие методы:

* метод статистического отбора;
* метод экономического анализа.

**Глава 1.**

**Крупнейшие транснациональные корпорации в мировом хозяйстве.**

Международные 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. Международные корпорации предстают как непосредственные участники всего спектра мирохозяйственных связей, как «локомотивы» мировой экономики. Международные 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, международные (транснациональные) корпорации (ТНК) формируют новые отношения, видоизменяют сложившиеся их формы.

Существует несколько определений транснациональных корпораций. ТНК - это предприятия (финансово-промышленные объединения), которым принадлежат или которые контролируют 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. Но в СССР, например, давали другое определение ТНК. ТНК – международные монополии, национальные тресты и концерны капиталистических стран с зарубежными активами.

Отличительным чертам международных корпораций относят фирмы, годовой оборот которых превышает 100 млн. долл., имеющие филиалы более чем в шести странах. Также о международном статусе фирмы свидетельствует такой показатель, как размер процента ее продаж, ее товаров, реализуемых за пределами страны происхождения компании. Международную корпорацию можно узнать и по структуре ее активов. В некоторых зарубежных исследованиях к международным корпорациям относят компании, имеющие 25% активов за рубежом. Выделим положительные и отрицательные черты в деятельности ТНК.

Позитивные черты деятельности ТНК: 1) Повышение налоговых поступлений в результате деятельности ТНК; 2) Организация филиалов, дочерних компаний там, где они «больше всего нужны». Растёт занятость населения, рынок наполняется продукцией, необходимой потребителю, и т.д.

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.

Роль ТНК мирохозяйственных связях. Для ведущих промышленно развитых стран именно зарубежная деятельность их ТНК определяет характер их внешнеэкономических связей. Так, до 40% стоимости имущества 100 крупнейших ТНК (включая финансовые) находится за пределами их страны базирования. Если сопоставить объем зарубежного (международного) производства ТНК с объемом экспорта, очищенного от внутрифирменной торговли, то в конце 80-х гг. это соотношение для США, Японии и ФРГ составляло соответственно: 4,1:1; 2,6:1; 1,5:3.

В 90-е гг. в среднем 45% общего объема продаж ТНК приходится на экспорт. ТНК охватывают 90% мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, джутом и железной рудой, 85% - медью и бокситами, 80% - чаем и оловом, 75% - натуральным каучуком и нефтью.

Велика в экспорте этих стран роль поставок и услуг от отечественных компаний своим зарубежным филиалам. Во второй половине 80-х гг. на подобную внутрифирменную торговлю приходилось 14 до 20% экспорта США; 23 – 29% - Японии и 24 – 28% - ФРГ. На протяжении двух последних десятилетий ежегодно примерно половина американского экспорта приходится на американские и иностранные ТНК, в Великобритании эта доля достигает 80%, в Сингапуре – 90%.

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.

**Отличительные характеристики крупнейших ТНК** (*Таблица 1*)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Компания | Отрасль | Доля иностранных активов в общих активах (%) | Годовые продажи за рубежом в общем объеме продаж (%) | Число занятых за рубежом в общей численности персонала (%) |
| Royal Dutch/Shell  Ford  General Electric  Volkswagen  IBM  Toyota  Nestle | Энергетика  Автомобилестроение  Автомобилестроение  Автомобилестроение  Производство ЭВМ  Автомобилестроение  Пищевая промышленность | 67,8  29  24,9  84,8  51,9  30,5  86,9 | 73,3  30,.6  29,2  60,8  62,7  45,1  98,2 | 77,9  29,8  33,9  44,4  50,1  23  97 |

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%, у «British petroleum» - 75%. 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, технологии и «ноу-хау». Под контролем ТНК находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85 – рынка меди и бокситов, 80 – 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%. Большая часть платежей, связанных с трансфертом новых технологий, осуществляется внутри ТНК: в США их доля составляет 80%, в Великобритании – 90.Ядро мирохозяйственной системы составляют около 500 ТНК, обладающих практически неограниченной экономической властью. При этом в развитых странах в каждой отрасли доминирующее положение занимают всего два-три супергиганта, конкурирующие между собой на рынках всех стран. По оценкам журнала «Экономист», 5 крупнейших ТНК контролируют более половины мирового производства товаров длительного пользования, а также самолетов, электронного оборудования, автомобилей и другой продукции. Особенно значительна степень концентрации в отраслях, связанных с информационными технологиями. Например, 2-3 компании контролируют практически всю международную сеть телекоммуникаций. Экономическая мощь крупных транснациональных корпораций сравнима с ВВП средних государств, и они диктуют свою волю многим странам. На развивающемся рынке гражданского самолетостроения, объем которого в начале следующего тысячелетия вырастет до 1 трл. долл. и 16 тыс. новых самолетов в год, господствовали в основном три компании: «Эйрбас индастри», «Боинг» и «Макдоннел Дуглас». Они контролировали соответственно 30-35%, 60-70 и 3% рынка. Происшедшее в августе 1997г. слияние «Боинг» и «Макдоннел Дуглас», стоившее 15 млрд. долл., усилило позиции американского капитала и оставило на рынке лишь две основные компании. К числу крупнейших по величине зарубежных активов относятся следующие ТНК: «Ройал-Датч-шелл»(Великобритания – Голландия, основная сфера деятельности - нефтепереработка); «Эксон» (США, нефтепереработка); «IBM» (США, компьютерная техника); «Дженерал моторз» (США, автомобилестроение); «Хитачи» (Япония, электроника). Среди 20 ведущих нефинансовых ТНК по этому показателю преобладают 6 американских корпораций, 3 представляют Японию, 3 - Германию, 3 - Великобританию(из них 2 совместно с Голландией), 3 - Голландию(2-совместно с Великобританией), 2-Францию, 2-Швейцарию. Однако по объему продаж лидирующие позиции в мировой экономике до начала кризиса 1997 года сохраняли японские ТНК: «Иточи», «Мицуи», «Мицубиси», «Сумимото», «Марубени». За ними следовали американские ТНК: «Дженерал моторз», «Форд», «Эксон». Из 500 самых мощных международных компаний 85 контролируют 70% всех заграничных инвестиций. Эти 500 гигантов реализуют 80% всей произведенной электроники и химии, 95 % фармацевтики, 76% продукции машиностроения.

**Крупнейшие компании мира.** (*Таблица 2*)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Позиция в рейтинге Global 500 за 1997 г.  (1996 г.) | Корпорация | Страна | Рыночная капитализация (млн. $) |
| 1 (1)  2 (2)  3 (11)  4 (5)  …91 (421)  …224  225 | General Electric  Royal Dutch/Shell  Microsoft Corp.  Exxon Corp.  РАО «Газпром»  ЛУКОЙЛ  РАО ЕЭС | США  Нидерланды/Великобритания  США  США  Россия  Россия  Россия | 222 748,3  191 002,3  159 659,6  157 970,4  31 947,.1  16 437,5  16 375,7 |

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.

#### Глава 2.

**Диверсификация деятельности ТНК: основные причины.**

Развитое рыночное хозяйство прошло через множество этапов, каждый из которых характеризовался разнообразным сочетанием специализации и диверсификации как асимметричными формами организации производства. Наиболее ощутимое развитие диверсификация получила в большинстве стран в середине 50-х годов, когда впервые дало о себе знать (с разной остротой в отдельных странах) относительное исчерпание внутренних источников роста эффективности производства.

Пионерное исследование диверсификации и интеграции американских компаний в 1962 г., осуществил М.Горт, японских предприятий - в 1979 г. Е.Есинара.

Вопросы стратегии диверсификации в эпоху массового потребления были главным предметом обсуждения, что связано, с одной стороны, с заметным снижением темпов роста по сравнению с предшествующим этапом, а с другой - стремлением фирм устоять в условиях неравномерного экономического и политического развития.

Существенные изменения экономических, социальных и научно-технических условий деятельности промышленных фирм коренным образом изменили требования к управлению, чтобы приспособиться к внешней ситуации. Острейшая борьба на мировых рынках, замедление экономического роста и технического прогресса потребовали преобразования производства, для которого стало недостаточным приобретение передовой техники и технологии, результатов научных исследований. Этим во многом объясняется тот факт, что диверсификация стала наиболее распространенной формой концентрации капитала.

Способствовало разработке стратегии диверсификации падение нормы прибыли на капитал, вложенный в традиционное производство.

Причины переориентации предприятий на стратегические вопросы, по мнению Р.Кунца, не поддаются однозначному определению. Такого же мнения придерживаются и другие исследователи. Авторы выдвигают ряд наиболее распространенных обоснований, определяющих ассортимент и номенклатуру выпускаемой продукции, необходимость расширения сфер приложения капитала. Утверждения справедливы не потому, что свидетельствуют о недостаточной теоретической и практической проработке вопроса, а потому, что, во-первых, цели диверсификации производства напрямую зависят от финансового состояния и возможностей предприятия (схема 1) и, во-вторых, привлекательность отраслей для фирм различна в краткосрочном и долгосрочном периодах. Так, финансовые возможности убыточных, средних и преуспевающих предприятий диктуют различные стратегии от "просто выжить" до образования стратегических альянсов. Выделение средств на социальные цели и благотворительную деятельность свидетельствует о том, что экономические интересы субъектов деятельности в основном удовлетворены и приоритеты смещаются в сторону формирования доброго имени и марки фирмы.

Диверсификация прежде чем приобрела современные черты, в рамках глобальной стратегии фирм прошла сложный путь развития, меняясь под влиянием внешних обстоятельств, так и внутрифирменных критериев. В таблице показана эволюция соответствующих идей - от манипулирования набором товаров к манипулированию набором стран. Историю такой эволюции условно можно разделить на четыре этапа, и на каждом из них происходило становление таких основных элементов, как: товарный набор; отраслевой набор; набор отраслей и сфер деятельности; набор стран.

Каждый последующий этап был шагом в достижении целей производства и отличался изменением приоритетов в развитии предпринимательской деятельности.

Анализ результатов англоязычных исследований позволяет нам выделить мотивы и цели, которые наиболее часто служат стимулами для расширения масштабов предпринимательской деятельности.

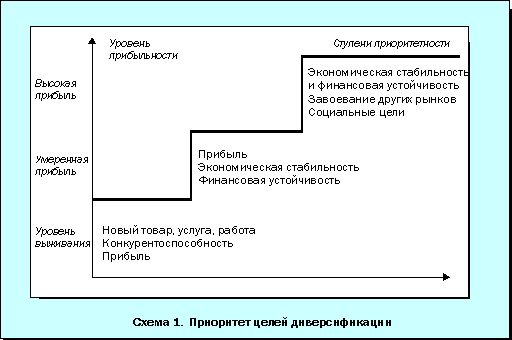
На предприятиях отечественной промышленности и в отраслях экономики в настоящее время сформировались различные предпосылки диверсификации производства. Поэтому в России мы будем наблюдать не эволюционный характер развития явления, что имело место в мировой практике, а наоборот, диверсификация будет осуществляться одновременно на различных этапах.

#### Инвестиционная привлекательность отраслей и сфер деятельности. Поиск направлений диверсификации производства для предприятий отечественной экономики является актуальным в связи со следующими обстоятельствами. Во-первых, "советская экономика боролась за одно из первых мест в мире по уровню специализации производства" и создала огромные монопродуктовые субъекты деятельности. Необходимость приспособления к новым экономическим условиям объективно заставляет искать наиболее выгодные сферы приложения созданного производственного потенциала. Во-вторых, диверсификация производства является инструментом межотраслевого перелива капитала и методом оптимизации структурных преобразований в экономике. (Табл. 3)

В целях сокращения издержек на поиск сфер приложения капитала и разработку перспективных стратегий диверсификации необходимо ответить на вопрос: почему равновеликие инвестиции, вложенные в различные отрасли и сферы деятельности, присваивают различные массы прибыли? Самое простое объяснение разницы потенциальной эффективности отраслей состоит в том, что исторически в различные отрасли экономики вложено неодинаковое количество и качество совокупного общественного труда. Накопленный капитал - основной, финансовый, интеллектуальный - в отраслях с высоким производственным потенциалом позволил удовлетворить потребительский спрос и свел норму прибыли к среднеотраслевой.

Ярким примером, подтверждающим это объяснение, может быть автомобилестроение.

Мировой рынок автомобилей в настоящее время представлен ограниченным числом фирм и фактически сформировался. Для данной отрасли характерна высочайшая структурная конкуренция в основном цен и качества выпускаемых автомобилей. Вопрос лидерства в отрасли мог бы быть предметом долгой дискуссии, однако определенно можно выделить в числе лидеров японских производителей, автомобили которых отличаются высоким качеством и невысокой ценой. Важной характеристикой автомобилестроения является относительно низкая норма прибыли. Таким образом, высокая степень конкуренции, существование барьеров и самое главное - невысокая норма прибыли делают эту отрасль малопривлекательной для потенциальных инвесторов.



В связи с этим возникает проблема определения совокупности признаков, отличающих отрасли друг от друга и влияющих на эффективность диверсификационных программ. Выделяются пять основных факторов, воздействующих на потенциал эффективности отрасли: конкуренция между фирмами, выпускающими одинаковую продукцию; возможность появления новых конкурентов; производство товаров-заменителей; позиции поставщиков сырья и материалов и положение покупателей на рынке.

В связи с этим возникает проблема определения совокупности признаков, отличающих отрасли друг от друга и влияющих на эффективность диверсификационных программ. Выделяются пять основных факторов, воздействующих на потенциал эффективности отрасли: конкуренция между фирмами, выпускающими одинаковую продукцию; возможность появления новых конкурентов; производство товаров-заменителей; позиции поставщиков сырья и материалов и положение покупателей на рынке.

Не отрицая важности перечисленных факторов, характеризующих привлекательность диверсификации производства, укажем те, которыми руководствуется предприятие при выборе того или иного вида деятельности: экономическая эффективность, уровень предпринимательского риска, продолжительность оборота капитала, уровень ликвидности.

С точки зрения эволюции предприятия совокупность и величина признаков отличия остаются неизменными в определенный период времени. По мере удовлетворения потребностей, насыщения спроса, изменения вкусов и предпочтений потребителей меняются приоритеты в обществе. Ситуация заставляет предприятия адекватно приспосабливаться к изменившейся ситуации и искать новые товары, технологии, перспективы существования. Циклы диверсификации, следующие за циклическими колебаниями экономической конъюнктуры, в долговременном периоде порождают два разнонаправленных процесса.

Посредством постоянного перелива и распределения между различными сферами в зависимости от понижения и повышения нормы прибыли капитал обусловливает такое соотношение между спросом и предложением, что всегда существует стремление развивать отрасли с высокой рентабельностью и тормозить с низкой. В ходе этого достигается не просто равновесие между спросом на товары и предложением, а более существенное равновесие между производственным потенциалом каждой отрасли и потребностями в продукции этой отрасли. Отсюда можно сделать вывод, важный как для определения направлений реструктуризации экономики, так и для распределения ресурсов: уровень потребностей обратно пропорционален уровню производственного потенциала отрасли, удовлетворяющей эту потребность.

Следует отметить еще один аспект проблемы поиска потенциально привлекательных сфер деятельности. Анализ публикаций позволил выделить два противоположных направления такого поиска. Первое направление характеризуется последовательным проведением линии на диверсификацию на базе основного вида деятельности, т.е. той отрасли специализации, которая первоначально была положена в основу создания предприятия. Иногда ее называют ключевой сферой либо основным профилем фирмы. Более того, предлагаются различные показатели и методы измерения связей.

Второму направлению свойственно, наоборот, другое утверждение - стратегия диверсификации необязательно связана с главным производством. Между двумя крайними позициями, по нашему убеждению, нет противоречия. Существо различных подходов состоит в том, что стратегические направления диверсификационной политики также зависят от финансового состояния и тенденции эволюции предприятия. Анализ наших эмпирических исследований, направленных на проверку этой гипотезы, дал положительные результаты.

**Таблица 4**

|  |  |
| --- | --- |
|  | |
| *Традиционное производство* | *Новое производство (диверсификация)* |
| Падение нормы прибыли Извлечение капитала | Высокая норма прибыли Вложение капитала |
| Снижение объема традиционного производства | Увеличение объема производства новой продукции |
| Отрицательный эффект масштаба производства | Положительный эффект масштаба производства |
| Уменьшение предложения | Увеличение предложения |
| Повышение цены товара | Снижение цены товара |
| Увеличение прибыли | Снижение прибыли |
| Ликвидация убытков | Ликвидация прибыли |

Связь между финансовым положением предприятия и диверсификацией производства является достаточно простой, поскольку первое определяет направления и эффективность второго. Так, направления диверсификации, характерные для начальных этапов развития, опирались на объективную основу - альтернативное использование отходов, производственных мощностей, торгово-коммерческой сети и были тесно связаны с финансовыми возможностями традиционного производства.

Отличие следующих этапов диверсификации состояло в уменьшении роли основного производства, не ограничивалось экспансией в свои или сопряженные отрасли и сопровождалось полным отрывом финансовых интересов от интересов производства. По мере развития, как фирм, так и собственно диверсификации цели извлечения прибыли достигались путем расширения возможностей миграции капиталов за пределы отрасли, региона, национальные экономики. Поэтому два направления в развитии предпринимательской деятельности нетрудно объяснить эволюцией процесса от связанной диверсификации к автономной.

Рассматриваемые вопросы не претендуют на бесспорность. Мы ставим своей целью обратить внимание, во-первых, на их актуальность. Необходимо перейти от изучения зарубежного опыта и проверки академических гипотез к разработке и экспериментальной проверке русскоязычных программ диверсификации отечественных предприятий. Субъекты рыночных отношений, на наш взгляд, пока не владеют методами управления набором видов деятельности, и диверсификационный портфель формируется методом проб и ошибок. Во-вторых, стратегия диверсификации является важным средством реструктуризации экономики и повышения ее конкурентоспособности. Поиск направлений структурной перестройки гораздо выгоднее осуществлять путем оценки инвестиций в отрасли экономики и сферы предпринимательской деятельности, которые обладают потенциалом высокоэффективной диверсификации производства.

**Глава 3.**

**ТНК и мелкий бизнес в индустриально развитых странах.**

Для того чтобы охарактеризовать связь крупных ТНК и мелкого биз­неса, дадим определения таковых. Транснациональные корпорации – это акционерные компании, которые, сосредоточив в своих руках капиталы собственников из многих стран, соз­дают с их помощью в десятках государств отделения и дочерние предприятия, осуществляя координацию их деятельности. Материнская компания центра­лизованно контролирует все отделения, разрабатывая общую стратегию в распределении ресурсов между ними, делит рынки сбыта, т. е. родительская компания и ее отделения – единый экономический организм.

Что касается малого бизнеса, то в западных странах не разработан единый критерий, согласно которому те или иные предприятия относятся к категории малых предприятий. Существуют интеллектуальные определения. Одно из них довольно распространенное определение, данное в докладе комитета британского парламента по исследованию малых фирм (так называемый комитет Болтона) в 1971 году: «... малой является фирма, которая, во-первых, имеет относительно небольшую долю рынка своей продукции, во-вторых, управляется собственниками, в-третьих, независимая в смысле, что не является частью более крупного предприятия и собственники - менеджеры свободны от контроля извне при принятии принципиальных решений. Употребляется также функциональная классификация. По определению международного бюро труда, к малым и средним предприятиям относятся фирмы в обрабатывающей промышленности и в сфере услуг, семейные предприятия, фирмы, использующие надомников, кооперативные, индивидуальные предприятия.

Малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Но дело не только в количественных показателях - этот фактор по самой своей сути является типично рыночным и составляет основу современной рыночной инфраструктуры. Основные преимущества, характерные черты, присущие малому бизнесу:

а) возможность более гибких и оперативных решений. По сравнению с крупными корпорациями в малом бизнесе упрощена структур принятия управленческих решений, это дает возможность быстро и гибко реагировать на конъюнктурные изменения, в том числе путем маневра капитала при переключении с одного вида деятельности на другой.

б) ориентация производителей преимущественно на региональный рынок. Малый бизнес идеально приспособлен для изучения пожеланий, предпочтений, обычаев, привычек и других характеристик местного рынка.

в) поддержание занятости и создание новых рабочих мест. Эта проблема чрезвычайно актуальна для нашей страны; процесс приватизации уберет балласт с предприятий и мелкий бизнес мог бы сыграть роль амортизатора, вобрав в себя свободную рабочую силу.

г) выполнение вспомогательных функций по отношению к крупным производителям. Крупные фирмы децентрализуют производственный процесс, передавая его фазы малым предприятиям на основе субкооператоров.

д) небольшой первоначальный объем инвестиций. У малых предприятий меньшие сроки строительства; небольшие размеры, им быстрее и дешевле перевооружаться, внедрять новую технологию и автоматизацию производства, достигать оптимального сочетания машинного и ручного труда.

е) экономическая эффективность производства в малых предприятиях.

ж) инновационный характер малых предприятий. Многие экономисты отстаивают идею об исключительной роли малого бизнеса в развертывании НТР.

Наиболее значительную активность в области нововведений проявляют венчурные фирмы. Они успешно конкурируют с крупными, добиваясь более быстрых темпов внедрения достижений научно-технического прогресса. Мелкие исследовательские фирмы активно проводят исследования и разработки, проявляют больше желания взять на себя риск, гораздо эффективнее используют исследовательские фонды и оборудование, квалифицированные кадры, тем самым вносят весомый вклад в инновационный процесс, технологическое обновление производства. Мелкие инновационные фирмы с их мобильностью в условиях конкуренции новых товаров, когда рыночным фактором становятся темпы обновления ассортимента выпускаемой продукции, нашли свое место в системе хозяйства. Они занимаются начальными стадиями нововведений, оставляя крупным фирмам капиталоемкие стадии промышленного развертывания новых производств. Достижения научно-технического прогресса позволяют им быстро подключиться к наукоемким отраслям, не располагая при этом большим капиталом.

Но одной из главных функций мелкого бизнеса по отношению к крупному является - выполнение вспомогательных функций по отношению к крупным производителям. Крупные фирмы децентрализуют производственный процесс, передавая его фазы малым предприятиям-субкооператорам. Кроме того, некоторые функции крупных предприятий обладают спецификой, затрудняющей их выполнение силами тех же или иных крупных фирм (например, эпизодическая рассылка рекламно-информационных материалов от производителя потенциальным или действующим его клиентам). Эта область деятельности также принадлежит малым предприятиям.

Существуют также и качественные характеристики мелкого и крупного бизнеса (табл. 7).

Крупные ТНК могут иметь и имеют огромное влияние на мелкий бизнес в индустриально развитых странах. Вместе с тем сегодня было бы неверным представлять дело так, что по­вышение роли ТНК привело к полному вытеснению мелких и средних ком­паний из международной торговли. Мелкий и средний бизнес продолжает играть в ней зачастую довольно значительную роль. Однако деятельность такого бизнеса все чаще оказывается под влиянием ТНК. Это проявляется:

* Во-первых, в том, что многие небольшие специализированные компании выступают подрядчиками ТНК и их экспортные по­ставки представляют собой детали и узлы для конечных продук­тов, собираемых на предприятиях ТНК;
* Во-вторых, все чаще мелкие и средние компании прибегают к ус­лугам торгового аппарата ТНК для реализации своей продукции на внешних рынках и служб технического сервиса ТНК для обслуживания своей техники и т. д.;
* В-третьих, даже если мелкие и средние фирмы выступают вполне независимо на мировом рынке, они учитывают профиль деятельности ТНК и могут рассчитывать на успех только в тех секторах мирового рынка, на которых не представлены товары ТНК. Другими словами, они заполняют те «ниши», которые по тем или иным причинам не интересуют ТНК.

Крупные компании используют мобильность малых предприятий и их способность оперативно адаптироваться к происходящим на рынке измене­ниям. При этом они взаимодействуют сТНК на контрактной основе (снабжение, финансирование, проведение НИОКР).

Многие слияния происходят между фирмами и транснаци­ональными корпорациями, предоставляющими последним кон­сультационные, транспортные услуги, связь. Такие слияния спо­собствуют формированию глобальных сетей в разных сферах экономики. Трансграничные слияния и поглощения происходят преимущественно между фирмами, базирующимися в развитых странах.

Мировая практика убеждает: прорыв к рынку может быть осуществлен прежде всего, через активное развитие малого бизнеса. Он является сегодня становым хребтом экономики развитых стран. Это подтверждается количественным соотношением предприятий «малой экономики» к общему числу фирм, действующих на рынке той или иной страны. Предприниматели все чаще осознают необходимость использовать не только преимущества специализации, особую атмосферу творчества и заинтересованности, традиционно царящую в малых фирмах, но и возможности, которые открываются при производственной кооперации: экономия на масштабах, совместные научно-исследовательские разработки, разделение риска.

Большой плюс малых предприятий состоит в том, что многие из них оказались более приспособленными, чем крупные компании, к условиям развития в кризисные периоды для экономик Запада. Крупные фирмы не столь чувствительно и быстро реагируют на какие-либо колебания или изменения в экономике. Не случайно в политике правительств Германии, США и многих других развитых капиталистических стран помощь мелкому бизнесу занимает особое место. Мелкие предприятия стали своеобразным индикатором общего состояния дел в экономике. Небольшие предприятия наиболее чутко реагируют на изменение хозяйственной конъюнктуры, падение или повышение нормы прибыли в отраслях экономики.

Итак, как показывает анализ форм, профиля и организационных структур малого предпринимательства, значительная их часть органически связана с работой крупных производственных структур. Малые предприятия либо взаимодействуют с ними в режиме устойчивого кооперирования, либо формируют инфраструктуру функционирования всех видов предприятий, находящихся на одной территории. В этих условиях выбор направлений развития и обоснования профиля малых предприятий в большей мере зависит от сложившейся общей организационно-производственной структуры и в первую очередь от крупных предприятий. Такая взаимосвязь крупного и мелкого бизнеса требует создания прогрессивных организационных структур.

**Глава 4.**

Помимо прямых зарубежных инвестиций важным фактором расширения ТНК стали слияния с фирмами-партнерами в единое предприятие и поглощение конкурентов. Европейские инвестиции в США происходили главным образом именно в такой форме. ***Стратегические альянсы*** *—* разного рода гибкие межфирменные союзы, создаваемые для совместного решения ориентированных на глобальный рынок кон­курентных задач в той или иной области, но позволя­ющие продолжать соперничество в других сферах.

Стратегические семьи являются обобщающей формой предпринимательства фирм, которые не кон­курируют друг с другом, имеют взаимодополняющую стратегию, зависят друг от друга в процессе достиже­ния успеха на рынке.

В качестве примеров стратегических семей можно привести отношения «заказчик-поставщик» и связи между производящими компаниями и обслуживающи­ми их банками.

В качестве конкретных целей создания стратегичес­ких альянсов можно выделить следующие сгруппиро­ванные по нескольким основным позициям:

1) технологические альянсы, предполагающие меж­дународное сотрудничество фирм в сфере НИОКР, — 37,7% межфирменных коалиций;

2) соглашения о совместном производстве (23,3%). Многие из производственных альянсов ориенти­руются на достижение экономии на масштабах производства. При этом в одних случаях фирмы могут стремиться к объединению усилий тех или иных звеньев производственной цепочки при со­хранении полной независимости во всех осталь­ных операциях, а в других — создавать совмес­тные предприятия;

3) соглашения в области сбыта (7,9%). Главное це­левое назначение сбытовых альянсов состоит не в устранении или ограничении взаимной конку­ренции участников, а во взаимном предоставле­нии доступа к сбытовым сетям друг друга на стратегических рынках.

Особенно активно осуществляют подобную деятельность мелкие и средние по международным масштабам предприятия, которые тоже стали активно выходить на международную арену. В США зарубежные компании потратили 10,6 млрд. $ на поглощение 233 корпораций и 2,4 млрд. $ на создание 329 новых филиалов.

В 80-е годы прокатилась самая крупная волна слияний, за один год (1986) на слияния в ПРС было затрачено 250 млрд. $, а за 10 лет – 12 млрд. $.

Очень крупные размеры и широкий масштаб деятельности ТНК заставляют большинство экономистов относить их к разряду монополий. Однако, такое безоговорочное заключение не является правильным, так как сами по себе крупные размеры ещё не делают фирму монополией. Существуют некоторые виды естественных монополий, которые не приносят вреда обществу.

В стратегических системах кооперируется боль­шое число предприятий (производящие компании, тор­говые фирмы, банки) на базе долгосрочной совместной работы, создаются общие условия кооперации и регу­лирования и через одну компанию.

Международные слияния и приобретения как форма международного предпринимательства име­ет в современных условиях возрастающее значение.

ТНК являются особой формой предприятий, представляющих собой пример диалектического единства монополизма и его отрицания. Чтобы понять это придется вернуться к первым шагам ТНК. Первоначально большинство из них, еще сохранившие старые названия, не были диверсифицированными концернами, в которые они превратились после Второй мировой войны. Чаще всего это были действительно монополии, обычно тресты, связанные с какой-то одной отраслью производства (для начала века наличие монополий во всех отраслях было типично).

Будучи сами монополистами, они на товарном рынке сталкивались с монополиями, поставляющими им сырье или детали для производства товара, такие как сталь, стекло, каучук, бензин или другие компоненты, необходимые для производства, например автомобиля. Естественно, что на рынок это все поставлялось по монопольно высокой цене. Поскольку, как правило, в каждой отрасли, приносящей высокий доход, появляются конкуренты, в борьбе с ними приходилось искать способы снизить цены на товар. Отказ от уплаты монопольно высоких цен на полуфабрикаты и сырьё – реальный путь экономии средств.

Исходя из этого «Ford» строит собственные предприятия, производящие сталь, а «General Motors» начинает на своих заводах производить стекла и другие комплектующие. Но большую прибыль может дать только предприятие, имеющие оптимальные размеры, поэтому филиалы компании «Ford» начинают снабжать сталью не только свое производство, но и чужие заводы, подрывая монополию, сложившуюся на рынке. То же самое происходит и со стекольным производством «General Motors».

Но если на автомобильном рынке «Ford» и «General Motors» монополисты, то в стекольной и сталелитейной промышленности им приходится бороться с очень сильными конкурентами, используя в качестве оружия повышенное качество и относительную дешевизну своих изделий. Таким образом, оставаясь в одной отрасли монополией или олигополией, в других отраслях (а в производстве того же автомобиля участвуют даже не десятки а сотни отраслей) крупные фирмы взламывали сложившуюся монополистическую структуру.

Производство автомобилей было рассмотрено в качестве простейшего примера. На самом же деле крупные фирмы потеснили монополистов-поставщиков по всему фронту, отстаивая и производство каучука и бензина и всех других изделий, необходимых для выпуска конечного продукта. То же самое происходило во всех остальных отраслях. Возникали диверсифицированные концерны, сосредоточившие в своих руках сбыт собственных изделий, создавшие собственные банки, которые оказывают им мощнейшую поддержку в периоды кризисов. Так, кроме промышленного концерна «General Motors» есть еще и банковский, имеющий филиалы во многих странах (5 крупных банков и различные фонды).

Слияния 1998 года установили новые рекорды. Ряд слияний в нефтяных компаниях, таких как Total с Petrofina на сумму 39 млрд. долл., British Petroleum с Amoco на сумму 50 млрд. долл., а теперь еще и Еххоn с Mobil на сумму 80 млрд. долл., существенно увели­чили долю инвестиций путем слияния в общем объе­ме инвестиций этого года. Слияния в сфере финансов также поразили своими масштабами — 72 млрд. долл. стоило одно только слияние Citibank и Travelers Group.

Подрыв монополизма происходил и при создании компаниями зарубежных предприятий. Будучи монополистом в собственном государстве крупная фирма, построившая филиал за рубежом, вскоре убеждалась, что ее примеру последовали корпорации других ПРС. Возможно, каждая из них была монополистом в своем государстве, но на иностранном рынке борьба уже шла за «каждую пядь» его, за каждого покупателя. Приходится совершенствовать продукцию, проводить научные исследования, снижать издержки производства, цены, повышать качество изделий, т. е. делать все то, что никак не увязывается с понятием монополии. Современные ТНК и монополии их когда-то породившие, имеют не большое сходство, чем то, которое сохранилось между обезьяной и человеком.

Конечно, некоторые черты монополий сохранились, но большей частью – это естественная монополия, связанная с производством совершенно нового изделия, или новой модели старого, новой формой организации труда, маркетинга, менеджмента. В конечном итоге вреда от этого победителю нет, для того, чтобы следовать моде или быть на уровне последних научно-технических достижений ему приходится раскошеливаться.

Не исключается и кратковременное «монополистическое поведение», если фирма первой, до появления остальных конкурентов, проникла на новый рынок.

Слияния, объединения, поглощения, разного рода совместное предпринимательство характерны и для производственных международных корпораций.

Глобальные транснациональные корпорации все более ре­льефно обнаруживают тенденцию к образованию крупных групп, объединяющих промышленные, торговые и финансовые компании.

Причинами этих действий, которые осуществляются как до­бровольно, так и силовым путем, является обострение конку­рентной борьбы на мировых рынках, стремление укрепить пози­ции компании путем диверсификации производства. К примеру, компания БАСФ (ФРГ) и «Дюпон» (США) создали совместное предприятие по производству нейлона. Совместное предприятие  
будет выпускать нейлоновое сырье в объемах, составляющих 8%  
мирового производства.

В свою очередь, серьезные финансовые проблемы, неэффек­тивное управление ТНК может стать причиной слияния с пре­успевающим партнером.

Так, пятая по мощи автомобильная корпорация Японии «Мазда» с 1996 года стала фактически филиалом американского «Форда». Контрольный пакет акций «Мазды» был приобретен ее давним (с 1979 г.) американским партнером. Характерно, что за сделкой по увеличению акционерного пакета «Форда» стоял японский банк «Сумитомо», который не только поддерживает «Мазду», но и имеет колоссальное влияние на «Форд».

Важная целевая установка компании по слиянию и приобретению — ориентация на сбыт. Покупка ком­пании может пониматься как стратегия выхода на рынок. В противоположность созданию новой дочерней фирмы на зарубежных рынках преимущества покуп­ки определенной компании состоят в том, что суще­ствующие структуры, сети, оборудование в сфере сбы­та, производства, поставок могут быть заимствованы.

Обзор движущих сил слияния компаний и приоб­ретений в 90-е годы приведен в табл. 4.

Часто компании объединяются в международные картели с целью проведения единой торговой политики, путем деления рынка сбыта- и установления согласованных цен на свою про­дукцию.

Международные переплетения ТНК представля­ют собой совместное владение несколькими корпора­циями ценными бумагами друг друга. Наибольшее количество международных переплетений приходится на автомобилестроение.

В целом же ТНК вынуждены постоянно обновлять производство, изобретать новые изделия, осуществлять продажу патентов и лицензий, совершенствовать формы обслуживания клиентов, резко снижать цены на устаревшую продукцию. Все это не имеет никакого отношения к монополизму.

# Заключение.

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

В результате исследования были выполнены следующие задачи:

1. рассмотрены основные направления 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.

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

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

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

Несмотря на все это, существуют мнения, ставящие под сомнение целесообразность создания транснациональных корпораций. Однако, «практика - критерий истины», и на практике транснациональные корпорации несомненно доказали свое право на существование.

## Приложение.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Эволюция диверсификации производства** | | | | |
| *Эпохи исторического развития* | *Экономические предпосылки* | С *редства достижения целей производства* | *Преобладающая форма организации производства* | *Последствия* |
| Эпоха массового производства (до конца 20-х годов) | Концентрация производства и централизация капитала в пределах отрасли | Создание товара для рынка. Снижение издержек производства | Специализация производства ("чистые отрасли") | Создание товарных рынков |
| Эпоха массового сбыта (до середины 50-х годов) | Концентрация капитала в пределах отраслей. Товарная конкуренция      Перенакопление капитала в пределах отраслей. Структурная конкуренция | Манипулирование набором товаров, используемых в определенной области  Манипулирование набором отраслей (производство технологически взаимосвязанной продукции) Перелив капиталов в другие отрасли и сферы деятельности. Манипулирование набором отраслей и сфер деятельности | Горизонтальная дифференциация. Продуктовая (товарная) диверсификация.  Вертикальная интеграция. Отраслевая диверсификация (набор отраслей)  Многоотраслевая диверсификация (набор отраслей и сфер деятельности) | Преодоление границ товарных рынков    Отраслевые рынки    Преодоление границ отраслевых рынков. Национальные рынки |
| Постиндустриальное общество | Перенакопление капитала в отдельных странах   Критическая масса объемов производства в мировом масштабе  Конкуренция между фирмами, деятельность которых оптимизирована в мировом масштабе | Экспорт капитала в другие страны. Регулирование мирохозяйственных связей  Оптимизация прибыльности в пределах деятельности  Стратегия глобальной оптимизации деятельности | Географическая диверсификация (набор стран). Международная интеграция  Интернационализация производства   Глобальная диверсификация | Преодоление границ национальных рынков. Региональные рынки. Эффект мультипликации на мировом уровне    Преодоление границ региональных рынков |
| Эпоха информационных и компьютерных технологий (с конца 90-х годов) | Мировая конкуренция | Глобальная оптимизация мирохозяйственных связей | Мировая экономика | Мировой рынок |

Таблица 3

Международная деловая среда слияний и приобретений компаний в 90-е годы.

Таблица 6.

|  |  |
| --- | --- |
| Движущие силы слияний и приобретений | Результаты международных слияний и приобретений компаний |
| Возрастающая конкуренция, глобализация и государственная политика | Достижение межнациональной и географической рыночной диверсификации и увеличение доли на рынке: фирмы предпочитают участвовать в слияниях компаний и приобретениях. В 80-х годах правительства поощряли волну слияний и приобретений компаний. |
| Более высокая эффективность перед лицом возрастающей конкуренции и глобализации | Фирмы создают совместные международные производственные сети, направленные на улучшение работы фирмы в целом. Слияния компаний и приобретения позволяют быстро создавать такие сети. |
| Доступ к технологиям и сокращение затрат на исследования и разработку | Чтобы получить доступ к новой технологии разделяют риски и затраты, связанные с разработкой технологии, что сокращает время, необходимое для разработки изделия. ТНК могут приобретать фирмы, занятые в исследованиях и разработках, или объединяться с такими фирмами, чтобы получить доступ к технологиям. |
| Ответ на единую рыночную программу Европейского Союза | Единая рыночная программа создала одинаковые возможности, как для фирм ЕС, так и для фирм третьих стран в процессе слияний и приобретений, направленных на рационализацию производства, распространение товаров и услуг в пределах ЕС и увеличение их доли на рынке. |
| Новые инвестиционные возможности | Для того, чтобы воспользоваться преимуществом благоприятных инвестиционных возможностей, созданных экономическим ростом, нужно внедряться на новые рынки или виды деятельности. |

| **Качественные характеристики размера фирмы** | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Малый бизнес | Малый-средний бизнес | Средний-крупный бизнес | Крупный бизнес |
| Цели | Определяются рынком, интуитивно, с импровизациями | Корректируются рынком и стратегией, интуитивно | Корректируются рынком и стратегией, изобретательно | Доминирование на рынке, систематически и стратегически |
| Менеджмент | Личный, авторитарный, прямой | Личный, консультации с ключевыми партнерами, специалистами | Личный, небольшая команда специалистов, использование внешних экспертов | Командный, большая команда специалистов, функциональная оргструктура, консультационная структура |
| Продукт | Нет планирования, Нет маркетинговых исследований | Краткосрочное планирование без маркетинговых исследований | Краткосрочное и нерегулярное долгосрочное планирование, несистематические маркетинговые исследования | Долгосрочное планирование, регулярные маркетинговые исследования |
| Персонал | Личные отношения «босс-сотрудник» по принципу «большая семья», высокая степень мотивации и вовлеченности, нет профсоюзов, нет Совета трудового коллектива (СТК) | Личные отношения «Наниматель-коллектив сотрудников», некоторая степень вовлеченности, небольшое влияние профсоюзов, нет СТК | Отношения сотрудничества, организационная «среда», некоторая степень мотивации, усиление влияния профсоюзов, СТК | Строгая иерархия отношений, сотрудничество в коллективах, отсутствие вовлечен-ности (только у топ-менеджеров), трудно повысить мотивацию, сильные профсоюзы, СТК |
| Финансы | Семья, банк | Семья, банк | Семья, банк, акции | Банк, акции |

Таблица 7.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.

1. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. М.: Высшая школа, 1996 г.

2. Булатов А.С. Вывоз капитала: своя компания за рубежом. М.: Век, 1996 г.

3. Е.В.Ленский, В.А.Цветков. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы. М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1998.

4. Ломакин В.К. Мировая экономика. М.: Изд. объединение «ЮНИТИ», 1998.

5. Мовсеян А., Огнивцев С. Транснациональный капитал и национальные

государства, МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, 1999, №6.

6. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М.: Прогресс, Универс, 1994 г.

7. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. М.: ИНФРА-М, 1996 г.

8. Овчинников Г.П. Международная экономика: учебное пособие. Санкт-Петербург: Издательство «Полиус», 1998 г.

9. Халевинская Е., Крозе И. Мировая экономика. М.: Юрист, 1999 г.

10. Метелкина Н. К. Мировое хозяйство и его регулирование. – М.: Издательство «Станкин», 1994. – 250 с., илл.