Содержание:

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

Глава 1. …………………………………………………………………………5

1§ Понятие и признаки ТНК…………………………………………………..5

2§ Структура и типы ТНК…………………………………………………….10

3§Причины возникновения ТНК……………………………………………..22

Глава 2. Роль в международном движении капитала……………………….24

Заключение…………………………………………………………………….42

Список литературы……………………………………………………………44

Приложение 1………………………………………………………………….45

Приложение 2………………………………………………………………….46

Приложение 3………………………………………………………………….47

Приложение 4………………………………………………………………….48

**Введение.**

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.

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:

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

Для достижения цели исследования использованы следующие методы:

* метод статистического отбора;
* метод экономического анализа.

## Глава 1.

**1§ Понятие и признаки транснациональных корпораций.**

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

Под определением ТНК понимаются 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.

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

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

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

В иностранной литературе выделяются следующие признаки транснациональных корпораций:

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

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

3. ее собственники являются резидентами различных стран.

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

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

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

На первом этапе транснационализации деятельности крупных промышленных фирм они инвестировала прежде всего, в сырьевые отрасли иностранных государств, а также создавали в них собственных распределительные и сбытовые подразделения. Последнее вызывалось не только тем, что создание собственных заграничных распределительных и сбытовых подразделение требовало существенно меньше инвестиций, чем создание за границей производственных предприятий, но и возможным негативным влиянием новых производственных мощностей на способность поддерживать эффективный уровень загрузки мощностей на домашних предприятиях фирмы. Такое влияние проявлялось особенно сильно при производстве одинаковой или слабо дифференцированной продукции (например, этот фактор сдерживал рост производственных инвестиций металлургических фирм, в то время, как фирмы пищевой и других отраслей промышленности, производившие изделия с определенными товарными марками, более охотно инвестировали в создание производственных предприятий за границей).

Второй этап эволюции стратегии транснациональных корпораций связан с усилением роли зарубежных производственных подразделений транснациональных корпораций и интеграции зарубежных производственных и сбытовых операций. При этом производственные зарубежные отделения специализировались в основном на производстве продукции, которая на предыдущих стадиях производственного цикла производилась материнскими фирмами. По мере дифференциации спроса и усиления интеграционных процессов в различных регионах мира производственные филиалы транснациональных корпораций все более переориентируются на производство продукции, отличной от производимой материнской фирмой, а сбытовые подразделения - на обслуживание складывающихся региональных рынков.

На современном этапе стратегия транснациональных корпораций характеризуется стремлением к образованию сетей внутрифирменных связей регионального, а нередко и глобального масштаба, в рамках которых интегрируются научные исследования и разработки, материальное обеспечение, производство, распределение и сбыт. Проявляется, в частности, тенденция к распространению инновационной активности транснациональных корпораций, которая ранее базировалась в материнских фирмах, в принимающие страны. Происходит это путем создания в других странах научно-исследовательских центров и технологических парков, а также поглощение местных фирм с высоким инновационным потенциалом. По данным международной статистики удельный вес инноваций, приходящихся на зарубежные филиалы транснациональных корпораций постоянно растет.

В результате транснациональные корпорации, развитие которых стимулировалось процессами региональной экономической интеграции, становятся все более важным фактором ее дальнейшего углубления.

ТНК превратили мировую экономику в международное производство, обеспечили развитие НТП во всех его направлениях: технического уровня и качества продукции; эффективности производства; совершенствования форм менеджмента, управления предприятиями. Они действуют через свои дочерние предприятия и филиалы в десятках стран мира по единой научно-производственной и финансовой стратегии, формируемой в их «мозговых трестах», обладают громадным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим высокий динамизм развития. [[1]](#footnote-1)

Значение ТНК в развития глобальной мировой экономики системно возрастает на протяжении 50 лет.

Современные ТНК в дополнение к существующему международному обмену товарами и услугами создали международное производство, соответствующую ему международную сферу услуг и международную финансовую сферу, способствовав превращению в основном локальных (межстрановых, региональных) международных экономических отношений в глобальные. К концу 90-х гг. в мире функционировало около 60 тыс. международных компаний.[[2]](#footnote-2) Они контролировали за пределами своих стран до 250 тыс. дочерних предприятий. Их семейство за последние двадцать пять лет разрослось более чем в 8,5 раза. Так, в 1970 г. было зарегистрировано лишь 7 тыс. подобных фирм. Вместе с тем общемировую значимость имеет сравнительно небольшое число международных компаний.

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

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

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

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

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

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

При определении понятия ТНК в качестве основного критерия при экономическом подходе изучения ТНК выделяется наличие международных производственных мощностей за границей, и главное внимание при этом обращается на число стран, в которых осуществляется зарубежная деятельность. Некоторые приверженцы экономического подхода за основу выделения ТНК принимают размер корпорации (годовой оборот, число занятых, объем прибылей и т.п.).

**2§ Структура и типы ТНК.**

По организационной структуре транснациональные корпорации, как правило, представляют собой многоотраслевые концерны. Головная компания выступает оперативным штабом корпорации. На базе широкомасштабной специализации и кооперирования она осуществляет технико-экономическую политику и контроль над деятельностью заграничных компаний и филиалов.

В последнее время в структуре транснациональных корпораций происходят существенные изменения, главные из которых связаны с осуществлением так называемой комплексной стратегии.

Стратегия транснациональных корпораций основана на глобальном подходе, предусматривающем оптимизацию результата не для каждого отдельного звена, а для объединения в целом.

Комплексная стратегия заключается в децентрализации управления международным концерном и значительном повышении роли региональных управленческих структур. Такая политика стала возможной благодаря достижениям техники в области связи и информации, развитию национальных и международных банков данных, повсеместной компьютеризации. Она позволяет транснациональным корпорациям координировать производственную и финансовую активность зарубежных филиалов и дочерних фирм. Комплексная интеграция в рамках транснациональных корпораций требует и комплексной организационной структуры, которая выражается в создании региональных систем управления и организации производства.

Региональные системы управления подразделяются на три основные вида:

- *главные региональные управления*, ответственные за все виды деятельности концерна в соответствующем регионе. Они наделены всеми правами по координации и контролированию деятельности всех филиалов в соответствующем регионе (например, главное региональное управление американского концерна «General motors» по координации деятельности филиалов в Азии и Океании расположено в Сингапуре);

- *региональные производственные управления*, координирующие деятельность предприятий по линии движения продукта, т.е. соответствующей производственной цепочке. Такие управления отвечают за обеспечение эффективной деятельности соответствующих предприятий, бесперебойное функционирование всей технологической цепочки, подчинены непосредственно главному региональному управлению концерна. Они нацелены на развитие эффективных видов производств, новых моделей и товаров (например, корпорация «Hewlett-Packard» в начале 90-х гг. по этой причине переместил свои производственные управления по ряду лидирующих продуктов из США в Европу);

- *функциональные региональные управления* обеспечивают специфические виды деятельности концерна: сбыт, снабжение, обслуживание потребителей после продажи им товара, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и т.д. Эти управления ответственны за результаты деятельности всех соответствующих структур в региональном или глобальном плане.

# 2.1. Организация управления ТНК.

# 2.1.1. Управление транснациональными корпорациями.

На основе выводов американских специалистов в области управления Дж. Стопфорд и Л. Уэлс, изучавших организационные изменения в структуре фирм в процессе роста американских корпораций и превращения их в ТНК, выделяют три типичных фазы развития.

**Первая фаза***.* Размер фирмы небольшой, она управляется одним менеджером. В связи с отсутствием других основных управленческих уровней успех деятельности всей фирмы в значительной степени зависит от его личных способностей и активности. Однако по мере роста фирмы возникает необходимость передачи президентом части управленческих функций на более низкий уровень, поскольку он один не в состоянии справиться с возрастающим объёмом работы. На фирме создаются функциональные отделы: по производству продукции, продажам, финансам и т.д. Каждый из управляющих этими отделами подчиняется непосредственно президенту фирмы. Подобное структурное изменение рассматривается как начало второй фазы развития фирмы. Как правило, в этот переходный период фирма продолжает оставаться относительно небольшой и производит ограниченную номенклатуру продукции.

**Вторая фаза***.* Структура второй фазы позволяет фирме обеспечить значительный рост за счёт увеличения производства продукции и организации её сбыта в пределах внутреннего рынка. Развитие структуры приводит к разделению каждого функционального отдела на несколько подотделов или групп. Однако новая структура, несмотря на увеличение уровней управления, оставляет неизменным основной заложенный в ней принцип функциональной ответственности. Главную особенность второй фазы развития фирмы с управленческой точки зрения составляет то, что менеджер фирмы и функциональные отделы продолжают оставаться основными элементами схемы управления.

Фирмы, находящиеся на второй стадии развития, часто производят продукцию одной номенклатуры и поэтому сохраняют стабильность операций. Рост фирм происходит, как правило, в результате вертикальной интеграции. Например, сталелитейная компания становится владельцем железорудных рудников. Такое расширение не нарушает сложившихся связей между функциональными подразделениями фирмы.

Структура второй фазы развития фирмы, как отмечают сторонники стадийного развития, может быть чрезвычайно эффективна с точки зрения рационального использования ресурсов фирмы и координации функций. Однако, по их мнению, такие фирмы испытывают серьёзные трудности в развитии новых направлений из-за недостатка высококвалифицированных генеральных управляющих, способных организовать производство новых видов продукции.

**Третья фаза***.* Добавление производственных линий для выпуска новых видов продукции или выход на новые рынки нарушает сложившееся равновесие структуры. Оперативные подразделения, не обладая достаточной компетенцией, не могут принимать решения по целому ряду вопросов и направляют их генеральному управляющему. Последний, будучи не в состоянии решать все вопросы сам, вынужден произвести радикальные изменения в структуре управления фирмы с тем, чтобы изменённая структура соответствовала новым условиям. Решение фирмы о введении новой структуры управления может рассматриваться как начало третьей фазы (стадии) развития фирмы.

Сторонники концепции фазного перехода выделяют несколько аспектов, характеризующих различия между второй и третьей стадиями развития корпорации. Во-первых, организация производственного отделения на третьей стадии как бы копирует структуру всей фирмы на второй её стадии. Во-вторых, каждое отделение рассматривается как центр прибылей, что позволяет оценивать эффективность его деятельности отдельно от деятельности других отделений. В-третьих, функции президента на третьей стадии существенно изменяются: он почти не занимается координацией повседневной деятельности подразделений и сосредоточивает основное внимание на стратегии развития корпорации и на достижении баланса между её различными отделениями. В-четвёртых, на второй стадии определяющим является различие в функциях между структурными элементами схемы корпорации, а на третьей – различие в выпускаемой продукции. В-пятых, структура третьей стадии предусматривает наличие в центральной конторе нескольких отделов и групп, осуществляющих планирующие, контрольные, информационные и консультативные функции, относящиеся к деятельности всей корпорации в целом.

Подобная структура в диверсифицированной корпорации позволяет увеличивать или уменьшать число производственных отделений без какого-либо влияния на работу остальных. Из этого следует, что структура третьей стадии даёт возможность корпорации настолько широко диверсифицировать свою производственную деятельность, что она может оперировать в нескольких различных отраслях промышленности одновременно.

# 2.1.2. Развитие заграничных операций: 2 этапа.

Выход за рубеж происходит из-за обострения конкуренции, поиска новых методов экономического передела существующих и захват новых рынков, стремления расширять производство с целью получения максимальных прибылей.

Давление со стороны иностранных и местных конкурентов на заграничных рынках, угроза их потери заставляли родительскую корпорацию создавать филиалы за границей с целью снижения производственных издержек, сохранения и расширения рынков. Эту операцию, получившую название «замещение импорта», авторы концепции фазного перехода рассматривают как первый шаг на пути превращения фирмы в ТНК. Другой причиной, побудившей создавать производственные филиалы за границей, они считают необходимость защиты внутреннего рынка от импорта дешёвой иностранной продукции, который приводил к снижению объёма продаж и прибылей на внутреннем рынке.

Вторая фаза развития заграничных операций характеризуется их организационной консолидацией и созданием в структуре корпорации заграничного производственного отделения. Это отделение рассматривается как самостоятельное подразделение корпорации. Задачами международного отделения является общее руководство и координация деятельности дочерних филиалов корпорации. Международное отделение может быть образовано или на второй, или на третьей стадии развития корпорации. Однако, большая часть фирм, как указывает Дж. Стопфорд, создавали международное отделение уже после того, как структура, соответствующая третьей стадии развития корпорации, была принята родительской фирмой для операций на внутреннем рынке страны её происхождения. По мнению Стопфорда, корпорация переходит в категорию ТНК, когда структура и характер операций международного отделения начинают соответствовать третьей стадии развития корпорации на внутреннем рынке.

Следует сказать, что крупная корпорация, если она в соответствии со своей стратегией расширяет международные операции, не может не совершенствовать постоянно свою структуру организации и управления, так как к этому её вынуждает международная конкуренция. Чем большее значение для фирмы приобретают операции на международном рынке, тем скорее происходит процесс развития «внешней» структуры фирмы в глобальную.

# 2.1.3. Виды управленческих структур.

Американский специалист по управлению У. Думсза отмечает, что в зависимости от конкретных особенностей ТНК корпорации применяют следующие виды глобальных управленческих структур: международное отделение; международное отделение, выделяемое в отдельную дочернюю фирму (такая схема принята в IBM); функциональные (линейные) отделения; отделения по виду выпускаемой продукции; региональные отделения.

Он указывает, что среди американских корпораций наиболее распространена структура, характеризующаяся наличием международного отделения, которое может входить наряду с другими подразделениями в состав головной родительской корпорации или может быть выделено в отдельную фирму. Это объясняется тем, что централизованное управление основными предприятиями на внутреннем рынке и всеми филиалами за границей раздельно по функциям, видам производимой продукции и регионам и связано с большими трудностями, поскольку требует объединения управления операциями на внутреннем и внешнем рынках в одном подразделении под единым руководством. Думсза указывает, что найти руководителей, хорошо знающих не только функциональные тонкости, но и весь комплекс проблем, относящихся к деятельности каждого заграничного филиала, учитывая масштаб операций, крайне затруднительно.

Именно поэтому международные операции и выделяются в отдельный блок (международное отделение). Внутри такого отделения управление строится по функциям, виду выпускаемой продукции, географическому признаку (по странам или регионам).

# 2.1.4. Эволюция заграничной структуры фирм как следствие их развития в ТНК.

Американские экономисты Дж. Мак-Дональд и Г. Паркер выделяют четыре основных этапа эволюции «внешней» структуры фирм в процессе их развития в ТНК:

1. Осуществление экспортно-импортных операций. Общий стиль организации производства и управления на предприятиях фирмы изменяется крайне незначительно;
2. Продажа лицензий и передача технологии фирмы в другие страны. На методы управления эта деятельность оказывает очень небольшое влияние;
3. Начало заграничных инвестиций. Например, строительство сборочных предприятий и предприятий производственного цикла. Такие предприятия могут быть либо совместными (смешанными), либо полностью принадлежать родительской фирме. Удалённость филиалов и специфика их деятельности делает актуальным предоставление им больших прав в решении различного рода вопросов. Поэтому к квалификации управленческих кадров, их подбору, назначению, индивидуальному стилю руководства и т.п. предъявляются требования, которые исходят из учёта комплекса факторов (политического, экономического, административного, культурного и другого характера), действующих в масштабе определённой страны или региона;
4. Существенное увеличение заграничных инвестиций. Доля капиталовложений в заграничные операции, а также прибыль от них в общих показателях деятельности корпорации резко возрастают. На этом этапе, по их мнению, корпорацию уже можно относить к категории «глобального предприятия», то есть ТНК, поскольку «внешняя» структура корпорации отражает глобальный подход к размещению и организации производства, осуществлению финансовых и валютных операций, управлению продажами, изучению рынка и т.п.

# 2.2. Организация отчетности.

**2.2.1. Принятая система отчётности ТНК.**

Международные организации в целом придерживаются основных положений «консолидированной отчётности», дополняя их рекомендациями по включению в отчётность ТНК всех основных отечественных и заграничных филиалов, и более детальной информации о международной и отраслевой диверсификации.

С учётом этих рекомендаций, а также отчётной практики крупнейших ТНК (прежде всего американского происхождения), внешняя финансовая отчётность международной корпорации может включать следующие документы и дополнения к ним: основные «консолидированные» формы – 1) баланс, 2) отчёт о прибылях и убытках, 3) отчёт о движении фондов, 4) доклад директората, комментирующий предыдущие формы; дополнения – 5) информация об основных методах учётной политики и составления отчётности, 6) данные о деятельности главных филиалов, 7) отраслевая и географическая диверсификации, 8) данные о выпускаемой продукции, 9) социальная и прочая нефинансовая информация.

Центральное место в отчётности занимают баланс и сведения о прибылях и убытках, вся остальная информация фактически является лишь дополнением к этим принципиальным бухгалтерским формам.

# 2.2.2. Баланс.

Силу компании во многом предопределяют такие факторы, как размеры корпорации, отражающие объём используемого капитала, структура финансирования и вложений, возможность маневрирования крупными денежными и материальными ресурсами. Эта информация достаточно наглядно представлена в балансе, по праву являющимся важнейшим документом отчётности ТНК. В нём в единой денежной оценке характеризуется достигнутый корпорацией на определённую дату (как правило, на 31 декабря отчётного года) уровень концентрации и централизации капитала.

Особенности деятельности ТНК не изменили привычных схем баланса. Он традиционно состоит из актива и пассива, что позволяет оценить капитал транснационального концерна или конгломерата с точки зрения как основных направлений его вложений (актив), так и основных источников накопления (пассив).

Международным комитетом бухгалтерских стандартов и экспертами ООН разработана следующая форма баланса ТНК:

*Баланс:*

**Актив:**

Основные активы

1. Материальная собственность, сооружения и оборудование.

2. Прочие основные активы.

а) Инвестиции.

б) «Цена фирмы».

в) Долгосрочная дебиторская задолженность.

г) Патенты, торговые марки и пр.

Оборотные (текущие) активы

3. Денежная наличность и краткосрочные депозиты.

4. Ценные бумаги (не инвестиционного характера).

5. Материально-производственные запасы.

7. Расходы будущих периодов.

Далее итог актива.

**Актив баланса.** Как правило, статьи этой части баланса ТНК разделены на «основные» и «оборотные (текущие)» активы. Целью этой группировки является оценка прибыльности размещения капитала. «Основные активы», включающие производственные и финансовые вложения длительного использования, характеризуют в прямом смысле основы деятельности промышленного концерна, по совокупности которых судят о производственно-финансовой мощи и его потенциальных возможностях.

В «текущие активы» включаются элементы, обслуживающие, прикрывающие, обеспечивающие прибыльное и надёжное использование и размещение основных капитальных вложений. Кроме того, данная группа дополняет характеристику общей мощи структуры капитала не менее важными рыночными показателями его мобильности и маневренности, т.е. способности к «выживанию» компании в условиях капиталистической экономики. Например, в случае угрозы производственно-финансовому положению, потерь, убытков, «съедаются» в первую очередь «текущие активы» для максимального сохранения, а то и увеличения основных вложений. Не случайно, например, мотивировка американского способа расположения активов сводится к необходимости выделить именно финансовую «маневренность» корпорации, возможность своевременного погашения кредитов и обязательств.

**«Материальная собственность, сооружения и оборудование».** Эта статья даёт представление о наиболее важной части собственности промышленной корпорации – «реальном основном капитале», представляющем собой совокупность оборудования, зданий и сооружений производственного и непроизводственного характера, земельной собственности всех филиалов полной (контроль от 95 до 100% акционерного капитала) или преимущественной (50% и более) принадлежности концерну.

**Инвестиции** представляют важную «финансовую» часть основных вложений, демонстрирующих дальнейшее развитие «системы участий» в рамках данной корпорации, непрекращающийся поиск прибыльных сфер приложения капитала в других отраслях и странах. Иными словами, если консолидированный баланс в целом представляет собой результат полного или преимущественного поглощения многих предприятий, то в «инвестиции» включаются приобретенные пакеты акций других компаний, не достигшие формального уровня контрольного- 51%. Отражение в балансе влияния международной корпорации над этими предприятиями, относящимися к категории «неконсолидированных», «ассоциированных» или «преимущественно принадлежащим другим фирмам», имеет свои определенные особенности. Так, владение до 5% акций какой-либо компании дает право вкладчику капитала только включать их объем (в сумме расходов по приобретению) в свои «инвестиции» без соответствующего показа в финансовых доходах (отчет о прибылях и убытках) получаемых по ним дивидендов. От 5 до 20% - включение в «инвестиции» и показ дивидендов. От 20 до 50% (при условии участия в управлении, например, членство в Совете директоров) - компания становится «ассоциированной», и ее «присоединение» в балансе концерна по той же статье «инвестиции» может проявиться в двух вариантах: а) «прямые вложения» (или «по себестоимости») и б) «полные вложения» (или «метод справедливого распределения»).

К основным, долгосрочным вложениям капитала относятся и так называемые **«неосязаемые активы»**, не имеющие вещественной формы, но, по мнению владельцев компаний, содержащие потенциальные прибыли или уже приносящие доход. Помимо прав на патенты, лицензии или торговые марки и знаки, сюда включается «цена фирмы» («гудвилл»), охватывающая широкий круг рыночных понятий о прибыльности и престижности капиталистического предприятия- секреты производства и управления, опыт операций на данном рынке, «стоимость» деловых связей, клиентуры и т.д.

По статье **«котируемые ценные бумаги»** определяется объем находящегося в распоряжении ТНК широкого круга обращающихся на рынке ценных бумаг фондовых ценностей, скупаемых не с целью долгосрочных инвестиций. А для последующей перепродажи (большей частью в течение 6-12 месяцев). Данная позиция, обладая высокой степенью ликвидности и одновременно отвечая представлениям владельцев капитала о более надежных и престижных резервах, нежели «просто» деньги, занимает как бы промежуточное положение между необходимой для обеспечения оборота промышленного капитала наличностью и ссудным капиталом.

**«Дебиторская задолженность»** часто в активах балансов ТНК может носить название «счета и векселя» или «счета и векселя к поручению». Показывает состояние расчетов с покупателями и прочими дебиторами. «Векселя» отражают широкую практику предоставления покупателям кратко- и среднесрочных коммерческих кредитов (долгосрочные коммерческие кредиты включаются в статьи основных активов), «счета» - расчеты по так называемому «открытому счету», что не требует от покупателя письменного обязательства.

**«Материально-производственные запасы»** занимают центральное место в учёте и отчётности международных корпораций. Как статья консолидированного баланса всего комплекса корпорации, она объединяет все запасы топлива, сырья, материалов, незавершённое производство и собственную нереализованную готовую продукцию материнского, всех филиалов и дочерних предприятий полного или преимущественного подчинения.

Управление снабжением и использованием предметов труда – одно из важнейших направлений производственной политики ТНК, нацелено на достижение и поддержание такого уровня запасов, который бы полностью отвечал задачам обеспечения процесса производства и одновременно рационального использования оборотного капитала и ускорения его оборота. Что касается готовой продукции, то здесь во главу угла поставлены своевременность реализации, а также определение размеров и накопление резервов продукции, необходимых для бесперебойного снабжения рынка и выполнения обязательств перед партнёрами. В связи с этим удельный вес этой статьи в балансе и его колебания не только зависят от отраслевой специфики той или иной корпорации, но и подвергаются активному влиянию других факторов: особенности управления запасами (с учётом расположения филиалов, возможностей сбыта и снабжения), изменение цен на сырьё, топливо и готовую продукцию, свёртывание или расширение производства, трудности сбыта и связанную с ними затоваренность и т.д.

**Пассив:**

***Собственный капитал.***

1. Акционерный капитал.

а) Привилегированные акции.

б) Обыкновенные акции.

2. Эмиссионный доход.

3. Резервы.

4. Нераспределённая прибыль.

***Долгосрочные обязательства.***

5. Займы.

6. Пансионный резерв.

***Краткосрочные (текущие) обязательства.***

7. Банковские кредиты и овердрафт.

8. Погашаемая в ближайшее время часть долгосрочных обязательств.

9. Расчёты с прочими кредиторами.

а) Счета и векселя к оплате.

б) Подоходный налог к оплате.

в) Начисленные дивиденды.

г) Прочие задолженности.

***Прочие обязательства и оценочные резервы.***

10. Отсроченные налоги.

11. Оценочные резервы.

Далее записывается итог пассива.

**Пассив баланса.** Пассив строится на одновременном соединении (общий объем вложенного капитала) и противопоставлении двух групп статей – «собственный капитал» и «заемный».

Как и актив баланса, пассив дает представление о многих особенностях деятельности ТНК. Так, если в активе проявляется стихийность капиталистического производства, постоянный поиск более прибыльных сфер приложения капитала, то пассив с неменьшей наглядностью демонстрирует эту стихийность уже со стороны поисков способов финансирования на широком международном рынке капиталов. Более того, именно по названию статей пассива, характеризующих привлечение займов иностранных банков и финансовых учреждений, распространение собственных облигаций в других странах или выпуск облигаций зарубежными филиалами, нередко в первую очередь распознается международная корпорация.

**Собственный капитал** – важнейший раздел пассива промышленной ТНК -- состоит из акционерного капитала, дополнительного и резервного.

Балансовая статья «акционерный капитал» (оплаченный капитал) показывает сумму выпущенных и находящихся в обращении акций по их номинальной стоимости. Приводится или общим итогом, или по возможному составу – акции обыкновенные и привилегированные. В комментариях к балансу многие крупные ТНК дают дополнительную информацию о числе выпущенных акций, их номинальной стоимости и средней рыночной цене в отчетном году, а также об общем числе акционеров. Например, у «Дженерал Моторс» «демократизация капитала» выражается в распространении обыкновенных акций (номинальная стоимость 1,6 долл.) среди более 1,2 млн. акционеров. Однако в годовых отчетах этой корпорации (как и в отчетах многих других ТНК) отсутствует какая-то более детальная информация о составе акционеров и их пакетах акций.

Различие между балансовой (номинальной) и рыночной стоимостями акционерного капитала, и без прямого указания на это в отчетности, может проявиться в динамике статей «акционерный капитал» и «эмиссионный доход» **(дополнительный капитал)**. Например. Акционерный капитал в балансе «Дженерал Моторс» с 31 декабря 1986 г. по 31 декабря 1989г. вырос на 29,5 млн. долл., а эмиссионный доход – на 547,3 млн. долл. Это означает, что дополнительная эмиссия обыкновенных акций по номинальной стоимости 29.5 млн. долл. Принесла корпорации дополнительный (спекулятивный) доход в 547,3 млн. долл. иными словами, высокий рыночный курс акций, формирующийся под влиянием выплачиваемых дивидендов, устойчивого положения монополии на рынке и других факторов, предоставил «Дженерал Моторс» право в отмеченном периоде продавать свои акции в среднем по 33 долл., т.е. в 20 раз выше их номинала.

Наибольший интерес не только среди статей собственного капитала, но и пассива баланса в целом представляет собой резервный капитал, который как источник финансирования принципиально отличается и от акционерного, и привлеченного капиталов. Последнее характеризует внешние источники средств ТНК. В то время как резервы создаются за счет доходов и вместе с накопленной амортизацией дают представление об уровне «самофинансирования» корпорацией.

Обязательные резервы создаются для различных специальных (целевых) нужд, вызываемых уже не столько рыночными (внешними), сколько внутренними факторами: выплата налогов, бонусов, осуществление социальных программ и т.п.

Целевое назначение этих резервов служит формальной причиной присоединения их к привлеченному (заемному) капиталу, однако источник получения и способы использования в обороте делает их фактически составной частью собственного капитала.

Большей откровенностью отличается информация о резервах, получаемых из чистой прибыли, которые идут на расширение капитальных вложений. Как правило, эти резервы объединяются в одну весьма солидную по размерам статью – «нераспределенная (или удержанная) прибыль», т.е. прибыль, не распределенная между акционерами, а удержанная из чистой прибыли для реинвестиций.

Большое значение для анализа финансирования ТНК имеют и статьи «привлеченного капитала», показывающие источники, интенсифицирующие процесс расширенного воспроизводства. Этот раздел пассива состоит из «краткосрочных» и «долгосрочных» обязательств.

**«Долгосрочные»** пассивы объединяют разного рода обязательства и задолженности корпорации, подлежащие оплате в течение сравнительно длительного срока. К наиболее типичным источникам долгосрочных кредитов относятся статьи «облигации», «кредиты банков» и «прочие долгосрочные обязательства».

**«Краткосрочные (текущие) пассивы»** включают все обязательства корпорации, подлежащие оплате в течение ближайшего периода (как правило, до одного года). Данная группа статей представляет собой наиболее опасную для корпорации область пассивов, чья «краткосрочность» требует постоянного пристального внимания и концентрации в активе необходимой денежной наличности. Главная особенность «текущих» пассивов заключается в том, что, являясь непременным элементом обращения капитала и источником кредитования, они одновременно способствуют «омертвлению» активов. Это объясняет тот факт, что «текущие пассивы» занимают центральное место в анализе финансового положения корпорации, который проводится на основе сравнения этого раздела с «текущими» (оборотными) активами.

Особое место среди краткосрочных задолженностей промышленной ТНК занимает статья **«счета и векселя»** или **«счета и векселя к оплате»,** показывающая остаток задолженности на дату составления баланса перед поставщиками товаров и услуг.

В данный раздел пассива входят и краткосрочные банковские кредиты, используемые для оплаты всевозможных текущих расходов.

Практически обязательной составной частью краткосрочных пассивов являются статьи «подоходный налог к оплате» и «прочие налоги к оплате», характеризующие остатки задолженности корпорации по подоходному налогу перед национальными и зарубежными налоговыми органами, а также по другим видам налогов (налоги с оборота, отчисления на социальное страхование, налог по безработице, взысканные в пользу бюджета подоходные налоги с персонала корпорации и пр.). Нередко суммы этих налоговых задолженностей – результат получения различных налоговых льгот и отсрочек.

Международный характер операций ТНК может проявиться и в статье «задолженность по дивидендам», показывающей состояние расчетов по объявленным, но еще не выплаченным национальным и иностранным держателям акций дивидендам.

Одним из самых, в прямом смысле, темных мест пассива баланса ТНК остаются «устойчивые» пассивы – задолженность по начисленной персоналу корпорации заработной плате. Эта статья никогда в самостоятельном виде не выступает в отчетности монополий, сливаясь с «прочими задолженностями и налогами».

Практически вся информация о трудовых отношениях в рамках ТНК может быть ограничена данной статьей пассива и общей суммой годовых затрат на заработную плату (в дополнениях к отчету о прибылях и убытках), без разбивки согласно профессиональной и национальной принадлежности занятых, данные о которой также редки в отчетности американских и западноевропейских компаний.

# 2.2.3.Отчёт о прибылях и убытках.

Для акционеров ТНК этот документ имеет первостепенное значение, так как в нём содержится информация, прежде всего интересующая нынешних и потенциальных вкладчиков капитала – распределение чистых прибылей и размеры обещаемых дивидендов.

Общим для всех ТНК является то, что отчёт о прибылях и убытках (может носить названия «счёт результатов», «отчёт о доходах», «отчёт о поступлениях» и т.п.) в отличие от баланса составляется не на определённую дату, а даёт представление о деятельности корпорации, использовании её капитала за определённый период времени (как правило, за год). Отличается единым для всех корпораций принципом построения: сумма всех годовых и поступлений сравнивается с суммой расходов и затрат с целью выявления разницы – прибыли или убытков.

Международный комитет бухгалтерских стандартов рекомендует включение в отчёт о прибылях и убытках следующей информации:

**Отчет о поступлениях:**

Доход.

1. Продажи и прочие доходы от основной деятельности.
2. Проценты и доходы от инвестиций.
3. Доля прибыли ассоциированных компаний.

**«Продажи»** считаются одной из наиболее объективных позиций в отчётности, так как информация о них формируется на рынке и в значительно меньшей степени подвергается влиянию бухгалтерской кухни ТНК.

В «продажи» могут быть включены характерные для целого ряда ТНК дезинвестиции – продажа, а иногда и распродажа заграничных филиалов.

**«Проценты и доходы от инвестиций»** объединяют поступившие проценты по активным статьям «ценные бумаги», «расчеты с дебиторами», «прочие инвестиции», а также доходы от легальной спекуляции этими фондовыми ценностями.

**Расходы и издержки.**

1. Себестоимость продаж.
2. Амортизационные отчисления.
3. Торговые, общие и административные расходы.
4. Проценты, финансовые расходы.
5. Подоходные налоги.

Раздел **«расходов и издержек»** отчета предполагает их деление не более чем на 5-6 важнейших групп, располагаемых согласно технологической схеме деятельности промышленно-финансового концерна.

Наибольшим объемом отличается «**себестоимость продаж»** - основные (или переменные) производственные расходы корпорации, связанные с затратами сырья, материалов, топлива и заработной платы производственного персонала. Данную статью характеризует наивысший уровень секретности «технологии» производства прибыли, что закреплено законодательными положениями в отдельных странах.

**«Амортизационные отчисления»** служат важнейшим внутренним источником капитальных вложений. Примечательно, что и по этой статье отчета о прибылях и убытках не дается детальная информация о конкретных суммах годовой амортизации отдельных видов основного капитала. Обзоры амортизационной практики ТНК показывают, что базой для определения годовой амортизации все чаще служит не первоначальная стоимость основного капитала, а его субъективная оценка самой корпорацией, оправдываемая ссылками на инфляцию, быстрое моральное старение, необходимость в целях повышения конкурентоспособности обновления и модернизации производственных мощностей. Данные оценки учитывают не только возможную будущую восстановительную стоимость, но и во многом нацелены на расширение капиталовложений за счет скрытых в завышенных нормах амортизации прибылях.

**«Торговые, административные и общие расходы»**, как и амортизация, относятся к категории накладных (постоянных) затрат, величина которых относительно более слабо (чем «себестоимость продаж») реагирует на изменение выпуска продукции. В этой группе, отличающейся комплексным и «всеобъемлющим» характером, аккумулируются все издержки по организации управления, снабжения и сбыта, содержанию управленческого и торгового аппарата, расходы на рекламу, оплату услуг консультантов, разработки и научные исследования, охрану окружающей среды и другие расходы.

Статья **«финансовые расходы»** или  **«проценты»** объединяет проценты, выплачиваемые корпорацией за счет прибавочной стоимости, создаваемой в процессе производственного использования краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных кредитов, полученных на рынке ссудных капиталов.

Сопоставление суммы продаж и прочих доходов (валовые доходы) и отмеченных расходов, представляющих, по мнению руководства ТНК, полную «себестоимость» операций корпорации в отчетном периоде, имеет своим результатом «валовую прибыль» («прибыль до выплаты налогов» или «облагаемая налогом прибыль»), которая служит базой для определения размера подоходных налогов.

Пожалуй, только информация о подоходных налогах в отчете о прибылях и убытках показывает, что он принадлежит именно ТНК. Вся предыдущая информация (как и многие другие показатели отчетности ТНК) часто дает основания лишь только для предположений о структуре географической разбросанности доходов и расходов.

Прибыль за вычетом налогов – «чистая прибыль» выступает в отчетности корпораций в виде окончательной разницы между суммой выручки от реализации продукции финансовых и прочих доходов и суммой издержек производства и обращения, и налоговых отчислений. Особое значение уделяется в отчетности распределению чистой прибыли 1) дивиденды и 2) «нераспределенная прибыль». Если корпорация имеет привилегированные и обыкновенные акции, то соответственно отдельно показываются суммы дивидендов.

Как правило, именно чистая прибыль является основой для подсчета различных показателей рентабельности деятельности ТНК («рентабельность собственного капитала», «активов» и «продаж»), характеризующих с позиций рыночных отношений выгодность вложений в то или иное предприятие и эффективность его деятельности.

**2.3. Типы ТНК**

В настоящее время принято выделять следующие типы транснациональных корпораций:

- *горизонтально интегрированные* корпорации с предприятиями, выпускающими большую часть продукции. Например, производство автомобилей в США или сеть предприятий «Fast Food».

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

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

**3§ Причины возникновения ТНК.**

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

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

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

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

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

- возможностиповышенияэффективностии усиления конкурентоспособности*,* которые являются общими для всех крупных промышленных фирм, интегрирующих в свою структуру снабженческие, производственные, научно-исследовательские, распределительные и сбытовые предприятия.

- несовершенство рыночного механизма в реализации собственности на технологии, производственный опыт и другие так называемые «неосязаемые активы»*,* в первую очередь управленческий и маркетинговый опыт, которые вынуждают фирму стремиться сохранять контроль над использованием своих неосязаемых активов. В рамках транснациональных корпораций такие активы становятся мобильными, способными к переносу в другие страны и внешние эффекты использования этих активов не выходят за пределы транснациональных корпораций.

*-* дополнительные возможности повышенияэффективности и усилениясвоей конкурентоспособности путем доступа к ресурсам иностранных государств(использование более дешевой или более квалифицированной рабочей силы, сырьевых ресурсов, научно-исследовательского потенциала, производственных возможностей и финансовых ресурсов принимающей страны);

- близость к потребителям продукции иностранного филиала фирмы и возможность получения информации о перспективах рынков и конкурентном потенциале фирм принимающей страны*.* Филиалы транснациональных корпораций получают важные преимущества перед фирмами принимающей страны в результате использования научно-технического и управленческого потенциала материнской фирмы и ее филиалов.

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

- способность продлевать жизненный цикл своих технологий и продукции*,* сбрасывая их по мере устаревания в зарубежные филиалы и сосредоточивая усилия и ресурсы подразделений в материнской стране на разработке новых технологий и изделий;

- посредством прямых инвестиций фирма получает возможность преодолеть разного рода барьеры на пути внедрения на рынок той или иной страны путем экспорта*.* Стимул для прямых зарубежных инвестиций часто создают национальные тарифные барьеры. Так, в 60-х годах, крупный поток инвестиций из США в Европу был порожден тарифами, установленными Европейским экономическим сообществом. Вместо экспорта готовой продукции, транснациональные корпорации создали производство в странах ЕЭС, таким образом, обойдя их тарифы.

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

**Глава 2. Роль ТНК в международном движении капитала:**

**плюсы и минусы.**

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

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

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

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

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

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

* противодействие реализации экономической политики тех государств, где ТНК осуществляют свою деятельность;
* нарушение законодательства стран пребывания. Так, манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК, действующие в различных странах, умело обходят национальные законодательства, укрывая доходы от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую;
* установление монопольных цен, диктат условий, ущемляющий интересы развивающихся стран.

В принимающей стране должны быть хорошо осознаны возможные осложнения взаимоотношений инвестора с местным политическим окружением.

Международные корпорации могут организовать давление на правительство принимающей страны и вовлечь ее в конфронтацию. Они могут также подкупить местных политиков и финансировать заговоры против правительства. Именно так поступила компания ITT по отношению к правительству Сальвадоре Альенде в Чили в 1972-1973 годах.[[3]](#footnote-3)

В целом у принимающих стран немного причин ограничивать поток прямых инвестиций по сравнению со страной базирования (статистические выгоды перекрывают политические опасности).

На фоне глобальных перемен в последние годы проявился исключительно важный, но пока еще малоизученный экономический феномен, который можно охарактеризовать как возникновение самостоятельного транснационального капитала, начинающего «жить своей собственной жизнью». Количество глобальных экономических изменений переросло в качество, и транснациональный капитал стал «самостоятельным организмом» со своей оригинальной структурой и внутренними целями развития. Свободно перемещаемый в современном экономическом пространстве транснациональный капитал находится вне юрисдикции национальных государств. Естественно, он ищет наиболее доходные рынки и по большей части является спекулятивным. Если в 1990 году в денежные спекуляции были вовлечены 600 млрд. долл. ежедневно, то в 1997

г. – уже более 1 трлн. долл., что в 29-30 раз превышает стоимость продаваемых за день товаров и услуг. По оценкам «Гарвард бизнес ревю», на каждый доллар,

обращающийся в реальном секторе мировой экономики, приходится до 50 долл. в финансовой сфере. Общий объем рынка вторичных ценных бумаг приближается к 100 трлн. долл., а годовой оборот финансовых трансакций достиг полквадриллиона долл. Первой ласточкой в развитии этого явления явилось возникновение евродоллара и еврорынков еще в 60-е годы. Именно тогда, воспользовавшись либерализацией валютного рынка, европейские банки стали привлекать частные вклады и предоставлять кредиты в долларах. Образовались еврорынки, не регламентированные национальными законодательствами. На средства, привлекаемые с еврорынка, не распространяются резервные требования центральных банков, а процентные ставки по евровкладам освобождаются от подоходных налогов. Еврорынок получает конкурентные преимущества, поскольку стихийно складывающийся на нем уровень процентных ставок позволяет банкам выплачивать по заемным средствам в евровалютах больший процент и предоставлять кредиты по более низким ставкам. Вскоре начались выпуски еврооблигаций, эмиссия которых не регламентируется национальными

законодательствами, а проценты выплачиваются держателям еврооблигаций без удержания налогов. Поскольку на операции в евровалютах не распространяются денежно-кредитные ограничения страны нахождения, банки в Лондоне стали самостоятельно устанавливать среднюю ставку ЛИБОР, по которой предоставляются кредиты в евровалютах. В 1973 году еврорынки достигли уже значительных размеров и евроэмиссии явились важным источником средств для западной экономики. Появились евро-коммерческие векселя, оплата которых предусмотрена в евровалюте. Благодаря развитию еврорынка появились новые международные финансовые центры – Люксембург, Сингапур, Гонконг, Панама, Багамские острова и другие, деятельность которых освобождена от валютного контроля, а на получаемые доходы от процентов отменены налоги. Организационно еврорынок стал представлять собой несколько сотен крупных банков, расположенных в основных центрах Западной Европы и в тех странах, где не ограничиваются права банков на проведение операций в иностранных

валютах с нерезидентами. Со временем возникли новые центры – ПИБОР в Париже, СИБОР в Сингапуре, КИБОР в Кувейте и др., уровень ставок по которым имеет тенденцию к выравниванию. Поскольку Лондон, являясь первым финансовым центром евро-долларового рынка, сохраняет ведущие позиции, то ЛИБОР определяет ставки еврорынка.В 1981 году Нью-Йорк был объявлен зоной, где на операции, осуществляемые с нерезидентами, были распространены налоговые льготы и их освобождали от валютного контроля и других ограничений, действующих на внутреннем рынке капиталов. Это расширило рынок евровалют на США.

Для повышения своей конкурентоспособности европейские центры стремительно либерализовали свои финансовые рынки. Одновременно с этим стали создаваться новые международные финансовые рынки фьючерсов валют (Чикаго, начало 70-х), фьючерсов для процентных ставок (Чикаго, Нью-Йорк, 1978), валютных опционов (Филадельфия, 1982). Заемщиками еврорынка стали ТНК, финансирующие капитальные вложения в разных странах, и государства, имеющие дефициты платежных балансов. Ведущие транснациональные банки (ТНБ) с широкой сетью заграничных филиалов стали главными посредниками на еврорынке между ТНК, государствами и международными организациями, фактически осуществив его раздел. Значительный вклад в развитие транснационального капитала внесла волна слияний в 90-х годах, которая привела к созданию транснациональных компаний немыслимых всего лишь несколько лет тому назад. Рыночное сосредоточение среди десяти крупнейших фирм, предоставляющих финансовые услуги, приблизительно удвоилось за период с 1992 года по 1997 год, и новые виды слияний продолжают появляться. В 1997 году Swiss Bank объединился с Union Bank of Switzerland для образования крупнейшей в мире финансовой организации с общими активами в 638 млрд. долл.

Только четыре месяца спустя, этот рубеж был преодолен слиянием Citibank-Travelers Group, оцениваемым в 698 млрд. долл. Но даже этот рекорд был побит в ноябре, когда Deutsche Bank приобрел Bankers Trust, соединив активы порядка 840 млрд. долл.

Прямые зарубежные инвестиции в послевоенные годы росли очень быстро и их рост напрямую связан с деятельностью транснациональных корпораций. Крупнейшей инвестирующей страной были США, а направлялись инвестиции преимущественно в развивающиеся страны. Однако с начала 70-х гг. рост прямых зарубежных инвестиций замедлился, изменилась их направленность - они стали направляться в основном в страны Западной Европы. С начала 80-х гг. прямые инвестиции из Англии, Германии, Канады стали направляться в США. США превращаются в крупнейшую принимающую державу.

Попробуем проиллюстрировать роль инвестиций японских фирм в модернизации американской автомобильной промышленности и сопряженных с ней отраслей уже в современных условиях.

Суммарные прямые инвестиции японских фирм в их американские филиалы автомобильной промышленности составили в конце 80-х годов 26,6 млрд. долларов. В 1990 г. филиалы японских фирм в автомобильной промышленности США произвели 1,49 млн. автомобилей, что вместе с импортированными японскими автомобилями составило почти одну треть легковых автомобилей, реализованных на американском рынке. Помимо сборочных предприятий и заводов по производству частей филиалы японских фирм в автомобильной промышленности США создали более 20 научно-исследовательских, инженерных и конструкторских подразделений. Средние трудозатраты на сборку одного автомобиля на предприятиях японских филиалов составили 21,2 часа по сравнению с 25,1 часа на предприятиях американских фирм. Количество дефектов составляло соответственно 65 и 82 на сто автомобилей. Эти факты вынудили американские автомобильные фирмы прилагать серьезные усилия по модернизации своих мощностей и освоении новых методов внутрифирменного управления. Около 70% американских фирм, поставляющих свою продукцию на предприятия японских фирм, ввели принципы поставок «точно в срок» и элементы японской системы организации труда персонала.

В 80-е годы темпы роста прямых зарубежных инвестиций в четыре раза превосходили темпы роста мирового продукта и в три раза - мировой торговли.

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

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

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

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

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

Вывоз капитала во второй половине 70-х продолжался увеличиваться, причем темпы роста прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны (78-80гг. их ежегодная сумма составляла около 11млр $) превышали темпы роста инвестиций ТНК в промышленно развитые капиталистические страны (78-80гг. ежегодная сумма –около 26млрд. $). Следует отметить, что вклад ТНК в рост промышленного и технического потенциала развивающихся стран не сказался на положении беднейших стран, которые в наибольшей степени нуждаются в зарубежном капитале. Важными чертами развития ТНК после 1975г. были рост числа компаний, базирующихся в развивающихся странах, и расширение методов зарубежной экспансии, не связанных с участием ТНК в акционерном капитале иностранных предприятий.

Рост операций ТНК связан с их стремлением обеспечить интернационализацию международных экономических связей, т.е. превратить международные рыночные отношения во внутрифирменные путем объединения в рамках одной компании предприятий, находящихся в различных странах. Результат: 1979-1981гг. выплаты зарубежных филиалов своим родительским компаниям составили 4/5 всех поступлений США за экспорт технологии; в 1977г. более 1/3 товарного экспорта и импорта США приходилось на внутрифирменные поставки ТНК.

Политика развивающихся стран по отношению к ТНК направлена на «максимальное возможное согласование притока иностранного капитала и технологии с решением первоочередных экономических задач[[4]](#footnote-4)». Именно поэтому в своей политике по отношению к ТНК развивающиеся страны сочетают ограничительные и стимулирующие меры; направлять иностранные капиталы в конкретные области, более гибко регулировать деятельность ТНК. Одним из проявлений такой политики явилось сокращение во второй половине 70-х численности проводимых в развивающихся странах операций по национализации: 1974г. – было национализировано 68 филиалов ТНК , 1975г. – 83 , 1977-1979г. в среднем было 16 национализаций в год .

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

Одной из характерных черт современных монополий является огромные расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Например, расходы у IBM, «Форд», «Дженерал Моторс» превышают 1 млрд. долл., что превышает научно-исследовательские бюджеты многих стран.

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

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

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

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

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

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

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

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

В таблице отражены наиболее типичные плюсы и минусы для принимающей страны и для страны, вывозящей капитал. (см. Приложение)

Все транснациональные корпорации проводят широкую внешнеэкономическую экспансию.

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

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

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

В течение 70-80х годов на уровне ООН предпринимались попытки выработать кодекс поведения транснациональных корпораций, который поставил бы их действия в определенные рамки, и создать в ряде случаев преимущества для национальных фирм. Эти попытки встретили сопротивление представителей транснациональных корпораций. В 1992 г. переговоры по выработке кодекса поведения транснациональных корпораций были прекращены.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В настоящее время 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.

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

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

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

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

Развитие международного производства связано не только с прямыми инвестициями, но и с целым рядом других форм международного сотрудничества:

- лицензионные соглашения, которые дают возможность транснациональным корпорациям участвовать в делах зарубежных компаний и получать прибыли и отчисления за пользование патентом;

- соглашения об управлении, по которым транснациональные корпорации организуют управление и техническое обслуживание зарубежных компаний в обмен за плату и долю в капитале;

- международная субконтрактация, при которой транснациональные корпорации заключают субконтракты с иностранными компаниями на выполнение особых работ или поставку отдельных товаров.

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

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

Для современной мировой экономики характерен стремительный процесс транснационализации. В этом процессе движущей силой выступают ТНК. Они представляют собой хозяйственные объединения, состоящие из головной (родительской, материнской) компании и зарубежных филиалов. Головная компания контролирует деятельность входящих в объединение предприятий путем владения долей (участием) в их капитале. В зарубежных филиалах ТНК на долю родительской компании приходится более 10% акций или их эквивалента.[[5]](#footnote-5)

Для ведущих промышленно развитых стран именно зарубежная деятельность их ТНК определяет характер 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 их 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, кукурузой, лесоматериалами, табаком, джутом и железной рудой, 85% - медью и бокситами, 80% - чаем и оловом, 75% - натуральным каучуком и сырой нефтью.

Роль поставок и услуг от отечественных компаний своим зарубежным филиалам также велика в экспорте этих стран. Во второй половине 80-х гг. на подобную внутрифирменную торговлю приходилось от 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%.

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

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

Основным фактором, отражающим эффективную деятельность ТНК, является международное производство товаров и услуг. Оно представляет собой выпуск продукции материнскими компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе интернационализации производства. К концу 90-х гг. международное производство товаров и услуг достигло 7% мирового ВВП.

Почти все крупнейшие ТНК по национальной принадлежности относятся к «триаде» – трем экономическим центрам: США, странам ЕС и Японии. В последние годы активно развивают свою деятельность на мировом рынке транснациональные корпорации новых индустриальных стран. Отраслевая структура ТНК достаточно широка. 60% международных компаний заняты в сфере производства (прежде всего они специализируются на электронике, автомобилестроении, химической и фармацевтической промышленности), 37% - в сфере услуг и 3% - в добывающей промышленности и сельском хозяйстве (см. Приложение 2).

Четко обозначилась тенденция увеличения инвестиций в сфере услуг и технологически интенсивном производстве. Одновременно снижается доля в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоемком производстве.

По данным американского журнала «Fortune», главную роль среди 500 крупнейших ТНК мира играют четыре комплекса: электроника, нефтепереработка, химия и автомобилестроение. Весьма характерна регионально-отраслевая направленность инвестиций ТНК. Как правило, они делают капиталовложения в отрасли обрабатывающей промышленности новых индустриальных и относительно развитых и развивающихся стран. В этом случае идет конкурентная борьба за инвестиции государств-получателей капитала. Для беднейших стран политика иная – ТНК считают целесообразным осуществлять там капиталовложения в добывающую промышленность, но главным образом они наращивают товарный экспорт. В этом случае развертывается жесткая конкурентная борьба между ТНК за продвижение своих товаров на местные рынки.

Основа мирового господства ТНК – вывоз капитала и его эффективное размещение. Совокупные зарубежные инвестиции всех ТНК в настоящее время играют более существенную роль, чем торговля. ТНК контролируют треть производительных капиталов частного сектора всего мира, до 90% прямых инвестиций за рубежом. Прямые инвестиции ТНК за рубежом в середине 90-х гг. превысили 3 трлн. долларов. При этом прямые инвестиции росли в три раза быстрее, чем инвестиции в целом, хотя они (прямые инвестиции) все еще составляют примерно 6% годовых капиталовложений промышленно развитых стран (см. Приложение 3).[[6]](#footnote-6)

Обладая огромными капиталами, ТНК активно действуют на международных финансовых рынках. Совокупные валютные резервы ТНК в несколько раз больше, чем резервы всех центральных банков мира, вместе взятых. Перемещение 1-2% массы денег, находящихся в частном секторе, вполне способно изменить взаимный паритет национальных валют. ТНК часто рассматривают обменные валютные операции в качестве наиболее выгодного источника своих прибылей. Однако необходимо отметить, что до конца 60-х годов ведущие корпорации мира не придавали большого значения специфике управления иностранными операциями, так как продажи их зарубежных предприятий не превышали обычно 100 млн. долларов в год. В этот период до 77% продукции зарубежных филиалов и дочерних компаний, например, американских ТНК, функционирующих в промышленно развитых странах, реализовывалось на местных рынках, а их валютные расчеты затрагивали не более 10% товарного оборота. С началом 70-х годов ситуация претерпевает качественные изменения. Наступил период использования международного характера структуры корпорации. Иностранные продажи американских ТНК увеличились в среднем со 100 до 500 млн. долл. в год. Зарубежное производство стало приносить значительную долю прибыли корпорации, и для ее максимизации потребовалась централизация решений по ключевым валютно-финансовым вопросам. Расширился состав экспертов в материнской компании по международным финансовым операциям. Больше половины крупнейших ТНК США создали специальные отделы по управлению международными финансовыми сделками при своих штаб-квартирах. Для принятия решений головной компании требовалась сводная информация по филиалам в различных странах. Именно в этот период банки при помощи компьютерной техники стали составлять ежедневно сводные текущие балансы филиалов данной корпорации в данной стране и осуществлять взаимные расчеты или финансовые операции между филиалами корпораций в стране пребывания.

Необходимо отметить, что 70-е годы характеризовались резким ростом неустойчивости международных валютно-кредитных отношений. С введением ''плавания" валют расширились пределы колебаний валютных курсов ведущих развитых капиталистических стран, резко упала достоверность валютных прогнозов. Усилились скачки номинальных и относительных процентных ставок по международным кредитам и ценным бумагам. Менялась традиционная система ценовых пропорций при общем высоком уровне инфляции. В этот период наблюдалась тенденция к расширению объектов и сделок страхования валютных рисков, увеличивались сроки страхования отдельных позиций, особенно в тех случаях, когда колебания валютных курсов не могли быть в течение длительного периода времени компенсированы за счет изменения цен. Страхование принимало все более сложные формы. Так, по данным одного исследования, из крупнейших ТНК США в 1974 году только 26% включали налоговые расчеты в позиции, страхуемые от валютных рисков, тогда как в 1977 г. это делали уже все компании.[[7]](#footnote-7) В сложившихся условиях подразделения международных корпораций на местах испытывали все больший дефицит в специалистах по валютно-кредитным вопросам, недостаток организационных и технических средств для принятия решений по покрытию валютных рисков. Дальнейшее расширение местного штата специалистов и его техническое оснащение были связаны с увеличением административных расходов, а главное, не гарантировали защиту совокупных интересов международной корпорации как единого целого. Преодоление возникшего противоречия ознаменовало собой начало третьего этапа в эволюции организационных форм международных расчетов корпораций. Освоение банками электронного оборудования, телефонизация и компьютеризация как финансовых институтов, так и основных подразделений крупнейших международных корпораций позволили повысить эффективность централизованного управления международными расчетами банков, крупных промышленных и торговых монополий. К концу 70-х годов практически все подразделения крупных международных корпораций имели электронную расчетную аппаратуру и постоянную связь с обслуживающими их банками.

Новые технические возможности способствовали усилению тенденции к концентрации управления денежно-валютными операциями корпораций. Корпорация "British Petroleum" представляет в этом плане характерный пример: компания преобразовала свое центральное казначейство в Англии в банк с многочисленными отделениями для управления валютными позициями по торговле нефтью, по налоговым отчислениям на добычу нефти в Северном море, операциям химических и других предприятий, покупке средств производства и различных материалов. Намечается тенденция к централизации открытых валютных позиций корпораций. В настоящее время стратегия корпораций направлена на то, чтобы снять с филиалов проблемы страхования валютных рисков.

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

Анализ деятельности ТНК и теорий прямых иностранных инвестиций позволяет выделить следующие основные источники эффективной деятельности ТНК (по сравнению с чисто национальными компаниями):

* использование преимуществ владения природными ресурсами (или доступа к ним), капиталом и знаниями, особенно результатами НИОКР, перед фирмами, осуществляющими свою предпринимательскую деятельность в одной стране и удовлетворяющими свои потребности в заграничных ресурсах только путем экспортно-импортных сделок;
* возможность оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом размеров их внутреннего рынка, темпов экономического роста, цены и квалификации рабочей силы, цен и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность;
* возможность аккумулирования капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах расположения зарубежных филиалов, и приложение его в наиболее выгодных для компании обстоятельствах и местах;
* использование в своих целях финансовых ресурсов всего мира. Так, по данным Министерства торговли США, общие активы зарубежных филиалов американских корпораций в середине 90-х гг. оценивались почти в 2 трлн. долларов.

Источниками их финансирования выступают не только и не столько головные американские компании, сколько физические и юридические лица из принимающих третьих стран (см. Приложение 4). Для этого зарубежные филиалы ТНК широко используют займы коммерческих и финансовых институтов принимающего государства и третьих стран, а не только стран базирования материнской компании;

* постоянная информированность о конъюнктуре товарных и, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно переводить потоки капиталов в те государства, где складываются условия для получения максимальной прибыли, и одновременно распределять финансовые ресурсы с минимальными рисками (включая риски от колебания курсов национальных валют);
* рациональная организационная структура, которая находится под пристальным вниманием руководства ТНК, постоянно совершенствуется;
* опыт международного менеджмента, включая оптимальную организацию производства и сбыта, поддержание высокой репутации фирмы. Источники эффективной деятельности этого типа динамичны: они обычно увеличиваются по мере роста активов компании и диверсификации ее деятельности. При этом необходимыми условиями реализации этих источников выступают надежная и недорогая связь головной компании с зарубежными филиалами, широкая сеть деловых контактов зарубежного филиала с местными фирмами принимающей страны, умелое использование им возможностей, предоставляемых законодательством этой страны.[[8]](#footnote-8)

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

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

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

ТНК имеют накопления во всех валютах, это сводит их риск до минимума. Выбор способов защиты накоплений является частью внутрифирменного планирования их деятельности. Производится комплексный анализ перспектив валютных курсов, процентных ставок и инфляции в различных странах. Эти данные используются для расчета цен в той или иной валюте. Обычно внутрифирменный финансовый план включает перспективное финансовое планирование (на пять лет) и ежегодные рекомендации всем предприятиям, входящим в ТНК: об использовании при расчетах тех или иных валют, о выборе способов расчета (использование чеков, наличных), о хеджировании на валютном рынке и по другим вопросам. Чаще всего используется метод «спот» при обмене одной валюты на другую в течение трех дней и «форвард», который отражает тенденцию развития курса «спот» через 30 дней.[[9]](#footnote-9)

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

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

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

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

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

1. взаимный обмен финансовыми средствами по согласованному валютному курсу;
2. обмен процентными выплатами, накопленными за полгода или год на основе согласования суммы капитала и процентной ставки;
3. обратный обмен первоначальных сумм по истечении определенного срока по первоначальному валютному курсу;
4. отсутствие связи с определенной статьей актива или пассива (общий объем обязательств предприятий не меняется).

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

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

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

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

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

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

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

Наконец, инвестиции, будучи размещенными внутри хозяйственной территории иностранных государств, позволяют фирме обойти тарифные и нетарифные барьеры.[[10]](#footnote-10)

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

# Заключение.

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

В результате исследования были выполнены следующие задачи:

1. рассмотрены основные моменты деятельности ТНК
2. проанализирован механизм влияния ТНК на экономические процессы в развивающихся и промышленно развитых странах
3. рассмотрены международно правовые механизмы урегулирования деятельности ТНК
4. определена роль ТНК в международном движении капитала

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

Позитивные черты деятельности ТНК:

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

2.Повышение налоговых поступлений в результате деятельности ТНК.

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

Отрицательные черты деятельности ТНК:

1. ТНК, имея сильное влияние на экономику страны, может в ряде случаев противодействовать ей, отстаивая свои интересы.
2. Часто ТНК стараются «обойти» закон (укрытие доходов, перекачивание капитала из одной страны в другую).
3. Установление монопольных цен, позволяющих извлекать сверхприбыли.
4. Диктат условий, которые ущемляют интересы страны.

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.

## 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.

1. Дэниелс Джон, Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. М.: Дело Лтд, 1994 г.

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

1. В.К.Ломакин. 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. .Simai М. International business policy. Transnational

corporations and their structural effects on the international division of

labour, Trends in world economy, #79, Institute of World Economics,Budapest,

1996.

11. Martin N. Baily, Diana Farrell, Susan Lund, “The color of hot

money”, Foreign Affairs, 2000, volume 79 #2.

12. Saskia Sassen, “Global financial centers”, Foreign affairs, 1999,

volume 78, #1.

13. “Fair exchange”, Asia Magazine, 1996, May 17-19.

14. Allen R. Financial Crises and Recession in the Global Economy,

Aldershot, 1994.

15. Naisbitt J., Global paradox, 1994, N.Y.

16. Tauraine M., Le bouleversement du monde, Paris, 1995.

17. Defense national, 1994, №10.

**Приложение 1**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Принимающая страна (ПС)** | **Страна, вывозящая капитал** |
| **Выгода** | получение дополнительных ресурсов (капитал, технологии, управленческий опыт, квалифицированный труд);  стимулирование развития нац. экономики, увеличение объема производимого продукта и дохода, ускорение экономического роста и развития;  получение налогов от деятельности ТНК; | зарубежные инвестиции более эффективны, чем аналогичные внутренние; |
| **Проблемы** | представители ПС не допускаются к участию в проведении НИОКР;  усиленная эксплуатация и установление внешнего контроля со стороны ТНК;  ТНК могут манипулировать ценами с целью ухода от налогов | государственное регулирование иностранных инвестиций: запрет на инвестирование в отдельных отраслях, особые условия инвестирования (использование местных полуфабрикатов, обучение местных кадров, проведение НИОКР в принимающей стране, расширение экспорта производимой продукции), потери в торговом балансе;  риск конфискации инвестиций |

**Приложение 2.**



**Приложение 3.**



**Приложение 4.**



1. Ленский Е.Ф., Цветков В.А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы. – М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1998. С. 29. [↑](#footnote-ref-1)
2. Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 3. С.14. [↑](#footnote-ref-2)
3. 3 Гаврилова Т.В. Международная экономика. Учеб. пособие. – М.: Издательство «Приор», 1999. [↑](#footnote-ref-3)
4. Доклад Центра по транснациональным корпорациям при ООН (1983г.) [↑](#footnote-ref-4)
5. Мировая экономика: Учебник/ Под. ред. проф. А. С. Булатова. – М.: Юристъ, 1999. [↑](#footnote-ref-5)
6. Комаров В. Мировой инвестиционный прогресс: региональные тенденции// Инвестиции в России. 1998. № 1. [↑](#footnote-ref-6)
7. Сарчев А. М. Ведущие коммерческие банки в мировой экономике. - М.: Финансы, 1992. [↑](#footnote-ref-7)
8. Мировая экономика: Учебник/ Под. ред. проф. А. С. Булатова. – М.: Юристъ, 1999. [↑](#footnote-ref-8)
9. Метелкина Н.К. Мировое хозяйство и его регулирование. – М.: Издательство «Станкин», 1994. [↑](#footnote-ref-9)
10. Дмитракович Ф.А. ТНК в мировой экономике// Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. 1997. №5. [↑](#footnote-ref-10)