

**Транснациональные
корпорации как субъект
мировой экономики и
международного бизнеса**

План

- 1. Предмет, структура и задания курса «Транснациональные корпорации».**
- 2. Корпорации: сущность, преимущества и недостатки, характеристики.**
- 3. Типы корпораций и фазы их развития.**
- 4. Транснациональные корпорации: признаки, сущность, значение.**

**1. Предмет, цели и
задания курса
«Транснациональные
корпорации»**

Предмет дисциплины – изучение системы взаимоотношений на микро- и макроуровнях, с которыми непосредственно связана деятельность транснациональных корпораций.

Цель дисциплины:

формирование системы теоретических знаний и получение практических навыков в области анализа деятельности современных корпораций, механизма их функционирования, проблем развития в условиях глобализации.

Задание дисциплины:

**формирование знаний
сущности ТНК, содержания и
масштабов их деятельности,
эволюции и особенностей
взаимодействия ТНК и
национальных экономик.**

2. Корпорации: сущность, преимущества и недостатки, характеристики

Корпорация как форма
предпринимательства – это паевое
общество, юридические права и
обязательства которого обособлены
от прав и обязательств его
участников.

Преимущества корпораций:

- 1. Ограниченная имущественная ответственность дает возможность привлечь к инвестированию большое количество физических лиц; снижение риска вызывает активность творческой функции предпринимательства;**
- 2. Отделение функции управления от функции собственности дает твердую устойчивость корпорации как хозяйствующему субъекту, который существует независимо от его учредителей и участников.**
- 3. Возможность превращения инвестированного капитала в денежную форму.**

Недостатки:

- 1. Трудности при оформлении и регистрации корпораций.**
- 2. Государственный контроль за созданием и функционированием корпораций.**
- 3. Высокое налоговое давление вследствие двойного налогообложения.**
- 4. Требования открытости в форме обязательных публикаций финансовых отчетов компании.**

Характерные черты корпорации:

<i>ПРИЗНАКИ</i>	<i>ХАРАКТЕРИСТИКИ</i>
Трудности создания	Необходимо значительные усилия и материальные затраты
Возможность мобилизации капитала	Высокая
Масштабы ответственности	Ограниченная
Возможность контроля со стороны собственника	Согласно части акций, которые выпускаются
Срок существования	Неограниченный
Налогообложение	Двойное
Ликвидность	Высокая
Сфера деятельности	Геоцентричная

3. Типы корпораций и фазы их развития

Типы корпоративных организаций:

1. Акционерные общества.
2. S-корпорации (объединение основных характеристик корпорации и партнерства).
3. Холдинги.
4. Профессиональные корпорации (объединения по профессиональному признаку).

Фазы развития корпораций (Дж. Стопфорд и Л. Уелс):

Первая фаза. Размер фирмы не большой, управляет один менеджер. С ростом компании возникает необходимость передачи президентом части своих функций на низший уровень. На предприятии создаются функциональные отделы: по производству продукции, продаже, финансов и тд.

Вторая фаза. Рост предприятия ведет к разделению каждого функционального отдела на подотделы или группы. Особенность – менеджер фирмы и функциональные отделы продолжают оставаться основными элементами схемы управления, а рост предприятия происходит за счет вертикальной интеграции.

Третья фаза. Каждый отдел рассматривается как центр получения прибыли, что дает возможность оценить его эффективность независимо от других отделов. Изменяются функции президента: он занимается стратегией развития предприятия. Разные структурные подразделения могут выпускать разную продукцию.

Такая структура дает возможность изменять количество производственных подразделений, не влияя на работу других и диверсифицировать свою производственную деятельность, а также эффективно функционировать за пределами данной национальной экономики.

Основные этапы эволюции «внешней» структуры фирмы:

- 1. Экспортно-импортные операции.**
- 2. Продажа лицензий и передача технологий в другие страны.**
- 3. Инвестиции в предприятия производственного цикла (совместные предприятия или материнские фирмы).**
- 4. Существенное увеличение зарубежного инвестирования компании. Такое предприятие можно назвать «глобальным предприятием».**

4. Транснациональные корпорации: признаки, сущность, значение

Транснациональные корпорации – это международные компании, которые имеют свои хозяйственные подразделения в двух и более странах, управление которыми осуществляется с одного или нескольких центров.

В основе такого управления лежит механизм принятия решений, который дает возможность осуществлять согласованную политику и общую стратегию, распределяя ресурсы, технологии и ответственность для получения лучшего результата.

Параметры определения ТНК:

1. Группа количественных характеристик:

- число иностранных государств, в которых находятся ТНК;
- процент денежной массы, который оборачивается в иностранных государствах;
- процент иностранных капиталовложений;
- число занятых за рубежом;
- процент прибыли, который компания получает из других стран;
- процентное соотношение количества продукции и полученной прибыли в странах базирования и за рубежом;
- общий уровень продаж за рубежом.

2. Группа качественных характеристик – расчетные коэффициенты, которые дают возможность уточнить транснациональный характер компании:

- **соотношение зарубежного и общего количества продаж;**
- **соотношение зарубежной и общей прибыли;**
- **соотношение занятых за рубежом и общим числом занятых на ТНК,**
- **а также используются данные про увеличение или уменьшение имущества компании, увеличение или уменьшение прибыли за рубежом и др.**

3. Количественно-качественные характеристики:

- **размер компании;**
- **элементы монопольного положения на рынке;**
- **интернациональная производственная структура с развитым внутрифирменным разделением труда;**
- **часть зарубежных операций в деятельности компании;**
- **верховенство центра при принятии решений;**
- **единая глобальная стратегия.**

Ряд признаков ТНК

- Годовой оборот (объем продаж) более 100 млн долл.
- Доля зарубежных активов не менее чем 25%
- Наличие филиалов не менее чем в 6 странах
- 25-30% общего оборота приходится на зарубежные филиалы

Факторы возникновения ТНК

- Интернационализация производства и капитала
- Стремление к получению сверхприбылей (что становится возможным благодаря большим масштабам производства)
- Снижение значения геоэкономических границ
- Государственная политика поддержки ТНК

Современные особенности деятельности ТНК

- Главная цель деятельности – не получение максимальной прибыли, а обеспечение финансовой устойчивости
- Являются активными участниками международного разделения труда
- Работают на массового потребителя
- Движение капиталов происходит независимо от процессов, происходящих в стране базирования

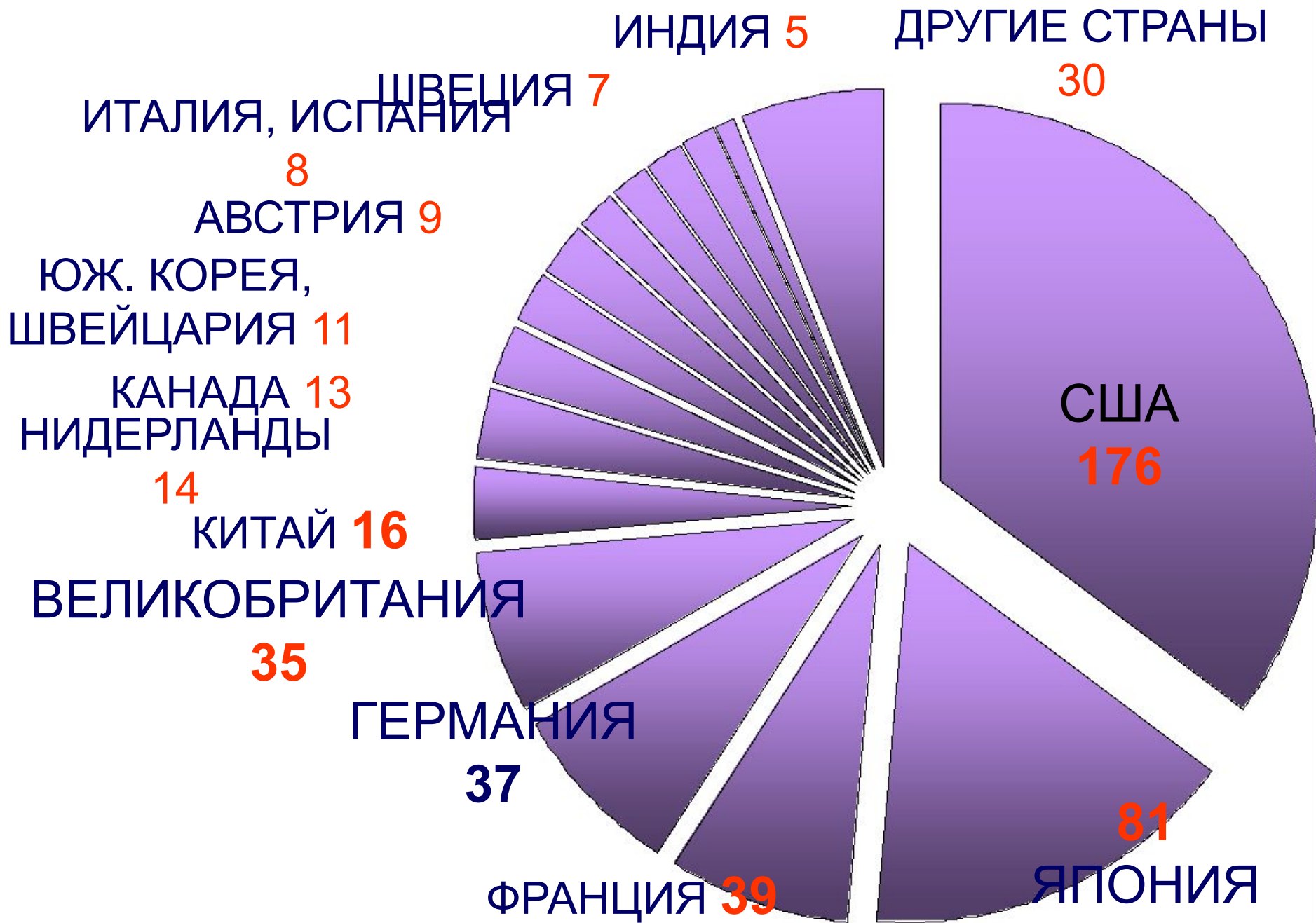
Крупнейшие ТНК мира по объемам продаж (2005)

	Компания	Страна	Доходы, \$ млн
1	Wal-Mart Stores	США	287,989
2	BP	Соединенное Королевство	285,059
3	Exxon Mobill	США	270,772
4	Royal Dutch/Shell Group	Соединенное Королевство/ Нидерланды	268,690
5	General Motors	США	193,517
6	Daimler Chrysler	Германия	176,687
7	Toyota Motor	Япония	172,616
8	Ford Motor	США	172,233
9	General Electric	США	152,866
10	Total	Франция	152,609

**Крупнейшие ТНК мира по
объему зарубежных
активов
(UNCTAD, World Investment
Report 2005)**

	Компания	Зарубежные активы	Всего
1	General Electric	258 900	647 483
2	Vodafone Group	243 839	262 581
3	Ford Motor	173 882	304 594
4	General Motors	154 446	448 507
5	BP	141 551	177 572
6	Exxon Mobill	116 853	174 278
7	Royal Dutch/Shell Group	112 587	168 091
8	Toyota Motor	94 164	189 503
9	Total	87 840	100 989
10	France Telecom	81 370	126 083

**Количество 500
крупнейших ТНК по
странам**



Приоритеты в деятельности ТНК (2005)

- Банки
- Страхование
- Автомобилестроение
- Электроника
- Нефтедобыча и нефтепереработка
- Телекоммуникации
- Химико-фармацевтическая промышленность