

обоих случаях это связано с приготовлением, либо употреблением пищи. Поэтому важно обратить внимание на наличие в магазине полуфабрикатов и готовой еды, а также имеет смысл предложить покупателю несложные рецепты и советы по приготовлению основных блюд из имеющихся в продаже продуктов. Следует следить за тем, чтобы товары выглядели презентабельно, было организовано соответствующее звуковое оформление, и покупателя окружали приятные запахи, например, свежей выпечки. К сожалению, таким деталям редко уделяется должное внимание. При этом, даже не обсуждается тот факт, что торговля должна быть чистой и добросовестной, т.е. товар должен быть свежим (в пределах срока годности), взвешивание и реализация товара должны осуществляться честно.

В независимости от того, где осуществляется торговля – в России, Японии, других странах – главным критерием эффективности предприятий розничной торговли является удовлетворение рядовых покупателей. Если покупатель будет доволен покупкой и обслуживанием, он обязательно вернется, и такой мелкий розничный магазин будет в состоянии конкурировать даже с самым крупным супермаркетом.

Список литературы

1. Материалы семинара «Создание привлекательного для данной местности магазина в целях повышения объема продаж» / Курода Ицуки, консультант по вопросам управления малых и средних предприятий (Япония). – Владивосток, 30.11.2014 – 01.12.2014.
2. Тейн Е. Роль мерчандайзинга и рекламы в местах продаж // Бренд-менеджмент. – 2002. – № 1. – С. 41–46.
3. Чкалова О.В. Характеристика розничных торговых предприятий в России и за рубежом // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4.
4. Красова Е.В. Иностранная рабочая сила в мировой и региональной экономике: современные аспекты государственного регулирования / Е.В. Красова; М-во образования и науки Российской Федерации, Владивостокский гос. ун-т экономики и сервиса. Владивосток, 2012.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК СУБЪЕКТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Попова А.В., Гриванов Р.И.

*Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: anast.popova94@gmail.com*

Актуальность данной темы исследования определяется практической значимостью транснациональных корпораций в международных экономических отношениях, а также обусловлена возрастающей ролью ТНК в процессе международного движения капитала. Транснациональные корпорации обеспечивают развитие производства, устанавливают цены на рынках и за частую бюджеты самых крупных из них превышают бюджеты некоторых стран.

На сегодняшний день нет ни одного значительного процесса в мировой экономике, который происходил бы без участия ТНК. Они принимают прямое и косвенное участие в мировом политическом процессе, выступают основной силой, которая формирует современный и будущий облик мира. ТНК выступают как непосредственные участники всего спектра мирохозяйственных связей, как «локомотивы» мировой экономики.

Транснациональные компании, с одной стороны, являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а с другой стороны, сами представляют мощный механизм воздействия на них. Активно воздействуя на международные экономические отношения, транснациональные корпорации (ТНК) формируют новые отношения, видоизменяют сложившиеся их формы [6].

Наиболее общей причиной возникновения ТНК можно считать интернационализацию производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы. Вывоз капитала – важнейший фактор в формировании и развитии международных (транснациональных) корпораций (ТНК). Также не менее важной причиной возникновения ТНК послужил стремление к получению сверхприбыли. К числу конкретных причин возникновения ТНК следует отнести их экономическую эффективность, обусловленную и 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.

Количество транснациональных компаний (ТНК) значительно увеличилось с 1970 года. Тогда было зарегистрировано лишь 7 000 подобных фирм. К концу 90-х их численность растет и их количество достигает 60 000. Сейчас же в мире насчитывается около 82 000 ТНК, имеющих около 810 000 филиалов в различных странах на всех континентах.

Из 500 самых мощных международных (транснациональных) компаний (ТНК) 85 контролируют 70% всех заграничных инвестиций. ТНК функционируют не во всех отраслях. Большинство транснациональных корпораций приходится на нефтяную, химическую промышленность, автомобилестроение и электронику. Это объясняется тем, что в этих направлениях проще, выгоднее создавать международные производственные объединения. Эти 500 самых мощных ТНК реализуют 95% фармацевтики, 80% всей производственной электроники и химии и 76% продукции машиностроения (производственная сфера).

Больше половины, а именно 60% международных компаний занято в сфере производства, 37% – в сфере услуг и 3% – в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

У ТНК имеется ряд преимуществ по сравнению с другими участниками международных экономических отношений. Прежде всего, это большая территория, на которой они осуществляют свою деятельность. Имея свои филиалы в зарубежных странах, они ведут торговлю своими товарами, не платя при этом таможенные пошлины. Благодаря этому они используют ресурсы и других стран. Это не только природные ресурсы, но и человеческий и научно-технический потенциал.

Таким образом, транснациональные корпорации (ТНК) широко используют преимущества международной кооперации и разделения труда. Они действуют далеко за пределами своей «родной» страны и, формируя межнациональные комплексы, оказывают значительное влияние не только на экономику отдельных стран, но и на состояние мировой торговли в целом.

Международные (транснациональные) корпорации (ТНК) составляют половину крупнейших экономик мира, контролируют 50% мировой торговли и 67% внешней торговли.

По данным Forbes рейтинга транснациональных корпораций (ТНК) Китай в 2014 году твердо занимает три лидирующие позиции, по сравнению с 2009 годом в котором США закрепила это место за собой (табл. 1) [1].

ТНК во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг, а также международное движение капитала и передачи технологии (знаний). Они также определяют пропорции экономики страны базирования головной компании и экономики принимающих стран.

Таблица 1

Рейтинг крупнейших международных (транснациональных) корпораций (ТНК) в мире на 2014

Ранг (Rank)	Компания (Company)	Страна (Country)	Оборот (Sales) (billion \$)	Прибыль (Profits) (billion \$)	Активы (Assets) (billion \$)	Капитализация (Market Value) (billion \$)
1	ICBC	China	148,7	42,7	3 124,9	215,6
2	China Construction Bank	China	121,3	34,2	2 449,5	174,4
3	Agricultural Bank of China	China	136,4	27,0	2 405,4	141,1
4	JPMorgan Chase	United States	105,7	17,3	2 435,3	229,7
5	Berkshire Hathaway	United States	178,8	19,5	493,4	309,1
6	Exxon Mobil	United States	394,0	32,6	346,8	422,3
7	General Electric	United States	143,3	14,8	656,6	259,6
8	Wells Fargo	United States	88,7	21,9	1 543,0	261,4
9	Bank of China	China	105,1	25,5	2 291,8	124,2
10	Petro China	China	328,5	21,1	386,9	202,0

Источник: Forbes. Электронный журнал. Режим доступа: <http://www.forbes.com/global2000>.

Таблица 2

Вывоз и объем накопленных вывезенных прямых иностранных инвестиций в мире

Страна	Накопленные странами их ПИИ за рубежом				Экспорт ПИИ в 2012 г.		Накопленные за рубежом ПИИ по отношению к ВВП стран-экспортеров ПИИ в 2012 г., %
	1990 г.		2012 г.				
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	
Весь мир	2091	100,0	23593	100,0	1391	100,0	33,6
ЕС-27 (включая взаимные ПИИ)	809	38,7	9837	41,7	323	23,2	58,8
Другие развитые страны	1138	54,4	8836	37,5	586	42,1	34,2
Прочие страны	144	6,9	4920	20,9	482	34,7	17,8

Источник: UNCTAD. World Investment Report. New York and Geneva.2013.P. 213-220.

Таблица 3

Ввоз и объем накопленных ввезенных прямых иностранных инвестиций в мире

Страна	Накопленные в странах ПИИ из-за рубежа				Импорт ПИИ в 2012 г.		Накопленные ПИИ из-за рубежа по отношению к ВВП стран-импортеров ПИИ в 2012г., %
	1990 г.		2012 г.				
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	
Весь мир	2079	100,0	22813	100,0	1351	100,0	32,2
ЕС-27 (включая взаимные ПИИ)	762	36,7	7805	34,2	259	19,2	46,6
Другие развитые	803	38,6	6415	28,1	302	22,4	24,8
Прочие страны	514	24,7	8593	37,7	790	58,5	30,4

Источник: UNCTAD. World Investment Report. New York and Geneva.2013.P. 213-220.

Таблица 4

Страны происхождения ведущих нефинансовых ТНК мира в 2012 г.

Страна	Число ТНК	Их суммарные зарубежные активы, млрд долл.	Средний индекс транснационализации	Крупнейшая национальная ТНК
США	22	1731,4	62,8	General Electric
Великобритания	14	1331,8	70,3	Royal Dutch Shell
Франция	14	1002,2	70,1	Total
Германия	10	871,8	70,4	Volkswagen
Япония	8	678,6	72,6	Toyota Motor
Швейцария	5	378,3	64,4	Nestle
Италия	3	349,4	64,7	Eni
Испания	3	221,9	62,2	Telefonica
Швеция	3	126,1	58,3	Vattenfall
Китай	2	111,9	56,7	CITIC
Мексика	2	63,4	71,8	America Movil

Источник: UNCTAD. World Investment Report. New York and Geneva. 2012.

ТНК играют ведущую роль в интернационализации производства, получающем всё более широкое распространение в процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран.

На долю ТНК приходится: 40% мирового товарооборота услугами, 90% продаж патентов, лицензий, ноу-хау.

Сто наиболее крупных ТНК имеют 40–50 процентов всех зарубежных активов. Если сравнить активы 100 компаний с общей суммой во всем мире, которые можно оценить в \$ 20 трлн., то получится, что эти 100 компаний имеют приблизительно 16% мировых производительных активов всего мира, а 300 наиболее крупных компаний контролируют, вероятно, 25% всех активов.

Сегодня ТНК — реальный показатель того, что уровень концентрации капитала и производства перерос национальные границы, что она стала занимать прочные позиции не только в национальной, но и мировой экономике.

По данным ЮНКТАД, в 2012 г. накопленный в мире объем ПИИ достиг 23 трлн. долл., а контролируемые ими активы, включая задействованные в зарубежных филиалах активы местных партнеров, были еще больше и оценивались экспертами более чем в 86 трлн. долл. [2]. Объем продаж иностранных филиалов ТНК составил примерно 26 трлн. долл., объем произведенной этими филиалами добавленной стоимости превышал 9% мирового ВВП, а их экспорт оценивался в 7,5 млрд долл., составляя треть всей мировой торговли. В заграничных филиалах ТНК занято около 72 млн. чел., что не слишком много — 2% экономически активного населения земного шара, поскольку ПИИ даже в трудоемких отраслях обычно представлены более высокопроизводительными предприятиями по сравнению с национальными компаниями-конкурентами.

При рассмотрении вклада ТНК в мировое хозяйство обычно подчеркивается их особое значение в трансфере знаний через обучение местного персонала и знакомство местных предпринимателей с новыми технологиями и методами управления. Для многих стран ПИИ представляют ценный источник капитала, который фактически не надо возвращать в отличие от заемных средств.

В конечном счете ТНК активно участвуют в модернизации мировой экономики. Вместе в ряде менее развитых стран деятельность ТНК воспринимается неоднозначно, в т.ч. их негативное отношение к местной коррупции (хотя это не мешает иностранным инвесторам адаптироваться к ней), но особенно их практика трансфертных цен, в частности, занижения стоимости вывозимой продукции для экономии на экспортных пошлинах.

Отдельные страны по-разному вовлечены в вывоз ПИИ (в российской статистике для экспортируемых прямых инвестиций используют термин ПЗИ — прямые зарубежные инвестиции). В нем преобладают развитые страны (табл. 2), особенно западноевропейские — у нескольких малых европейских стран масштабы национальной экономики сопоставимы с контролируемым с их территории зарубежным производством товаров и услуг, хотя этот контроль часто осуществляют не их собственные, а действующие на их территории иностранные ТНК. Из крупных стран по-прежнему следом за США лидерство удерживает Великобритания. У менее развитых стран за последние десятилетия появилось много своих ТНК, особенно у Китая, хотя Россия от него отстает не слишком сильно. Отдельное внимание необходимо

обратить на офшоры, которые являются крупными экспортерами ПИИ во многом благодаря «путешествующим по кругу» инвестициям (round-tripping investment), т.е. тем, которые возвращаются в свои страны из офшоров обратно, приобретая там иностранную юрисдикцию и экономя на налогах [3].

В импорте ПИИ, как и в их экспорте, доминируют развитые страны, особенно государства-члены ЕС (табл. 3). По сути, ТНК обеспечили здесь неформальную корпоративную интеграцию наряду с формальной интеграцией на уровне государств, через трансграничные производственные связи ТНК цементируя созданные политиками конструкции. Это важно учитывать в рамках постсоветской интеграции, где пока взаимные ПИИ не слишком велики, хотя и растут быстро — на них приходится менее 7% всех ПИИ внутри СНГ [3].

При оценке зарубежной активности ТНК популярен индекс транснационализации. Он рассчитывается как среднее трех показателей — доли зарубежных активов в общем объеме активов ТНК, доли продаж за рубежом в общей выручке этой компании и доли зарубежного персонала в общей численности занятых этой ТНК. Однако необходимо учитывать, что наибольшие индексы наблюдаются у ТНК малых стран, где успешные фирмы очень быстро перерастают границы внутреннего рынка (табл. 4).

Растущая интернационализация российского бизнеса ставит новые задачи для государственного регулирования ПИИ. Так, лишь к концу 2011 г. в России было создано Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭСКАР), которое, однако, до сих пор не осуществляет активную поддержку российских ПИИ. До начала 2000-х гг. Россия не слишком активно заключала соглашения о взаимной защите и поощрении капиталовложений, а содержание подписываемых документов в основном касалось гарантий для иностранных ТНК в России. С 2002 г. Россия заключает двусторонние соглашения нового типа, более полно учитывающие интересы российских ТНК, причем их география заметно расширилась за счет стран Азии, Африки и Латинской Америки. Однако до сих пор всеми ратифицированными соглашениями о поощрении ПИИ с участием России охвачено немногим более 60 государств. По-видимому, в этой сфере радикально ситуация может измениться лишь после присоединения страны к ОЭСР, а в целом для регулирования движения капитала в форме ПИИ в России необходимо существенное изменение соответствующего законодательства.

Список литературы

1. Forbes/ [Электронный ресурс] The world's biggest public companies. Режим доступа: <http://www.forbes.com/global2000>.
2. UNCTAD. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.
3. ЮНКТАД. [Электронный ресурс]. Доклад о мировых инвестициях 2013 г. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf.
4. В.К. Ломакин Мировая экономика. Юнити-Дана. 2007.
5. UNCTAD. World Investment Report. New York and Geneva. 2013. P. 213-220.
6. UNCTAD. World Investment Report. New York and Geneva. 2012.

ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРИПТОВАЛЮТ

Руденко Е.О., Красова Е.В.

Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: evgerudenko@gmail.com

В настоящее время электронные деньги обрели особую популярность, несмотря на то, что появились