Содержание

Введение

[1. Сущность и формы международной миграции капитала](#_Toc293398723)

2. Международный кредит

[3. Прямые зарубежные инвестиции и многонациональные фирмы](#_Toc293398725)

Заключение

[Литература](#_Toc293398727)

# Введение

Выбор темы реферата обусловлен масштабностью проблемы воздействия такого явления как международное движение капитала (МДК) на состояние и дальнейшее развитие экономики государства. Дополняя и опосредуя международную миграцию товаров, оно постепенно и все более отчетливо становилось определяющей отличительной чертой межгосударственных экономических отношений. Можно с уверенностью сказать, что на современном этапе в условиях крайне высокой степени экономической интеграции МДК выступает в качестве одной из форм хозяйственных связей. Международное движение капитала - одно из основных средств интеграции национальной экономики в мировое хозяйство, обеспечивающее приток дополнительных инвестиционных ресурсов, передачу производственных мощностей и передовых технологий, накопленного опыта организации и управления производством. Целью международного движения капитала является получение предпринимательской прибыли или процента, поиск более выгодных условий его применения.

Одной из отличительных особенностей современного международного движения капитала является наличие жесткой конкурентной борьбы за его привлечение. В таких условиях решающую роль играет инвестиционная привлекательность страны, принимающей капитал, а именно политическая стабильность, эффективное функционирование правовой системы, стабильная национальная валюта, емкий внутренний рынок, наличие квалифицированной рабочей силы, развитая инфраструктура.

Целью настоящего реферата является рассмотрение современных особенностей и основных тенденций международного движения капитала. Объект изучения - мировая экономика. Предмет изучения - международное движение капитала.

# 1. Сущность и формы международной миграции капитала

Капитал, также как и труд, способен перемещаться между странами. Причем капиталу присуща гораздо более высокая степень международной мобильности по сравнению с рабочей силой. Объясняется это тем, что международное движение капитала представляет собой *финансовую операцию,* а не физическое перемещение людей из страны в страну, как это происходит в случае миграции трудовых ресурсов.

Движение финансовых потоков между кредиторами и заемщиками в различных странах, между собственниками и их фирмами, которыми они владеют за рубежом, образует международное движение капитала. Миграция капитала обычно не предполагает физическое перемещение из страны в страну производственных зданий и сооружений, машин, оборудования и других инвестиционных товаров. Когда бизнесмен приобретает за рубежом технику или любой другой инвестиционный товар, то подобная сделка, как правило, относится к внешней торговле, а не к международному перемещению капитала. Однако если машины и оборудование перевозятся в другую страну в качестве вклада в уставный капитал создаваемой или приобретаемой там фирмы, то в этом случае сделка будет рассматриваться как вывоз капитала [12, с.154].

Понятно, что на пути международного перемещения финансовых требований стоит меньше барьеров и ограничений, чем на пути миграционных потоков рабочей силы, да и устанавливаются они при современных средствах телекоммуникаций практически мгновенно, чего нельзя сказать о миграции трудовых ресурсов. Сказанное вовсе не означает наличие абсолютной свободы в межстрановом перемещении капитала. Потоки движения капитала связаны с немалыми рисками. Информация о кредитоспособности может быть недостоверной. Существуют риски политического характера, которые способны дискриминировать иностранного инвестора. Далее, если экспроприация иностранной собственности возможна в каких-то исключительных, экстремальных ситуациях, то дискриминационные национальные налоги представляют собой довольно распространенное явление. Наконец, зарубежный инвестор неизбежно сталкивается с проблемой *колебаний валютных курсов.*

Все это создает определенные ограничения при движении капитала из одной страны в другую. И все же международная мобильность капитала намного выше, чем рабочей силы.

В современной экономической теории движение капитала, равно как и миграция рабочей силы, как уже отмечалось в предыдущей главе, рассматриваются как субституты международной торговли. Страна, в достаточной степени обеспеченная капиталом, может экспортировать либо капиталоемкие товары, либо сам капитал. Страна может поставлять на экспорт, например, автомобили, либо, осуществив инвестиционные вложения капитала, начать их производство за рубежом. При этом экономический рост, достигаемый в результате международного перемещения факторов производства, будет больше, чем тот, который страна могла бы получить в результате внешней торговли [9, с.114].

Когда торговля между странами вызывается различиями в обеспеченности стран факторами производства, международное перемещение труда, капитала и технологий замещает внешнюю торговлю. Предположим, что некая страна в избытке обеспеченная капиталом одновременно ведет торговлю, поставляя на мировой рынок капиталоемкие товары, и вывозит капитал в другие страны с более высокой процентной ставкой. Расширение капиталоемкого экспорта неизбежно повысит в этой стране потребность в дополнительном капитале, что при прочих равных обстоятельствах создаст тенденцию к росту процентной ставки. По мере того как национальная процентная ставка будет приближаться к уровню мировой ставки перемещение капитала будет сокращаться и, следовательно, торговля будет замещать движение капитала. Объясняется это тем, что движение капитала подчиняется общему закону, согласно которому товары и факторы производства перемещаются в направлении тех стран, где на них сложились более высокие цены: более высокие товарные цены, ставка заработной платы, процентная ставка и цена лицензии. В ходе же такого перемещения международные различия в ценах сглаживаются, национальные цены выравниваются, подрывая тем самым стимулы к ведению торговли и миграции факторов производства.

Если же торговые партнеры в равной степени обеспечены факторами производства, а внешняя торговля между ними объясняется какими-то другими обстоятельствами (эффект от масштаба, несовершенная конкуренция, различия в предпочтениях потребителей и т.д.), то международное перемещение труда, капитала и технологий будет дополнять торговлю. Если вернуться к нашему примеру с экспортом капиталоемкой продукции, то вполне возможно следующее развитие событий. Увеличение потребности в капитале будет способствовать росту национальной процентной ставки, которая со временем превысит уровень мировой процентной ставки. В результате данная страна из экспортера капитала превратится в чистого импортера. Следовательно, международная торговля в данном случае изменила уровень процентной ставки, способствуя импорту капитала.

Международные потоки капитала традиционно принято подразделять на ряд форм, в зависимости от признака, положенного в основу классификации. Основные формы международных потоков капитала приведены в табл.1.

Прежде всего, различают миграцию *ссудного и предпринимательского капитала.* Движение ссудного капитала осуществляется в виде международного кредита и направлено на получение процента, тогда как предпринимательский капитал реализуется через зарубежные инвестиции для получения дивидендов.

По целевому назначению различают прямые и портфельные инвестиции. *Прямые зарубежные инвестиции* имеют место в случае создания за рубежом филиала национальной фирмы или приобретения контрольного пакета акций иностранной компании. Инвестор в этом случае приобретает не только права собственности, но и в большей или меньшей степени управленческий контроль над объектом вложения капитала. В отличие от них *портфельные инвестиции* представляют собой сугубо финансовую операцию по приобретению зарубежных ценных бумаг на иностранную валюту. Портфельные инвестиции приводят к диверсификации портфеля экономического агента, снижают риск инвестирования и направлены на получение дохода.

Таблица 1. Классификация международных потоков капитала

|  |  |
| --- | --- |
| Классификационный признак | Форма движения капитал |
| Характер использования | Ссудный капитал (направлен на получение процента)  Предпринимательский капитал (направлен на получение дивидендов) |
| Целевое назначение | Прямые инвестиции (приобретение права собственности и права в управлении) Портфельные инвестиции (направлены на получение дохода) |
| Принадлежность | Частный капитал (инвестиции, торговые кредиты,  межбанковские кредиты)  Государственный капитал (займы, ссуды, помощь)  Капитал международных организаций (членские взносы, кредиты, помощь) |
| Сроки | Краткосрочный капитал (один - три месяца)  Среднесрочный капитал (до одного года)  Долгосрочный капитал (более года) |

Источник: [9, с.164]

По принадлежности выделяют частный и государственный капитал. *Частный капитал* представлен активами частных фирм, коммерческих банков и прочих негосударственных организаций, которые перемещаются между странами по решению руководящих органов этих организаций. Это могут быть инвестиции в создание зарубежного производства частной фирмы, представление межбанковского кредита, экспортного кредита и т.д. *Государственный капитал* представляет собой средства государственного бюджета, перемещаемые за рубеж по решению правительства. Он совершает движение в виде займов, ссуд, иностранной помощи и т.д.

Специфической разновидностью государственного капитала является *капитал международных экономических организаций (*МВФ, Всемирный банк, ООН и др.). Он формируется из взносов стран-членов этих организаций, а используется не просто по желанию той или иной страны, а по решению руководящих органов международных организаций.

И, наконец, по срокам вложения выделяют краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный капитал. *Краткосрочным* считается капитал, предоставляемый на период до одного года. Обычно это бывают торговые кредиты, предоставляемые в целях стимулирования экспорта или импорта на 1-3 месяца. Если кредит предоставляется на более длительный срок, но не более одного года его принято считать среднесрочным. *Долгосрочный капитал,* предоставляемый на срок более года, выступает обычно в виде прямых и портфельных инвестиций, государственных займов. Конкретные формы движения капитала регулируются национальным законодательством отдельных стран и уставами международных организаций.

# 

# 2. Международный кредит

Кредит является старейшей и традиционной формой международных экономических отношений, приносящей доход в виде процентов по займам, торговым кредитам, депозитам и т.д.

В современных условиях международное кредитование осуществляется, прежде всего, по линии *займов (*loans). Займы представляют собой прямое заимствование средств у кредитора под определенный процент на строго оговоренный срок. В качестве кредитора и заемщика могут выступать правительства различных стран, банки, международные экономические организации, частные фирмы и т.д.

Широкое распространение в экономических отношениях стран мирового сообщества получили, далее, *торговые кредиты (*trade credits). Торговые кредиты, как правило, предоставляются на короткий срок с целью ускорить и облегчить оборот товаров и услуг между странами.

Допустим, страна получает торговый кредит у своего торгового партнера с тем, чтобы в счет этого кредита рассчитаться за зарубежные поставки строго определенного товара. Реализовав импортные поставки товара, страна получает возможность вернуть полученный кредит вместе с суммой процента.

Торговые кредиты получаются и предоставляются правительствами отдельных стран, частными поставщиками и покупателями по сделкам с товарами и услугами, общественными организациями [14, с.126].

Движение ссудного капитала, кроме того, происходит в виде *депозитов (*deposits) и наличной *валюты (*currency). В первом случае речь идет о переводных депозитах в той или иной валюте, которые беспрепятственно превращаются в наличные деньги и используются для осуществления платежей. Во втором случае имеется в виду валюта, находящаяся в распоряжении банков и министерства финансов, которая предназначена для проведения расчетов. Иностранная валюта, например доллары, находящаяся у резидентов, является активом, тогда как национальная валюта в руках нерезидентов будет пассивом.

Движение ссудного капитала, в каком бы виде оно не происходило, в международной экономике рассматривается как специфический случай торговли. Специфика заключается в следующем. С одной стороны, заемщик, получая кредит, имеет возможность увеличить текущее потребление за счет сокращения потребления в будущем, когда ему придется возвращать полученный кредит с процентами. С другой стороны, кредитор, предоставляя заем, лишается возможности немедленно потратить эти деньги на текущее потребление. Однако, сокращая текущее потребление, кредитор тем самым отдает предпочтение потреблению в будущем.

Если страна предоставляет свои сбережения другим странам, она выступает в роли кредитора. Когда же она сама пользуется иностранными кредитами, то является заемщиком. Страна-кредитор как бы торгует своим текущем потреблением, рассчитывая в обмен получить будущее потребление. Прямо противоположная ситуация у страны-заемщика: она продает будущее потребление в обмен на текущее.

В теории международной экономики описанное выше явление получило название *межвременной торговли.*

Те страны, которые отдают предпочтение текущему потреблению, то есть потребляют больше, чем производят, вынуждены занимать деньги за границей. И, наоборот, другие страны, предпочитающие ограничить текущее потребление для расширения потребления в будущем, получают возможность предоставлять кредиты. В результате создается основа для развертывания межвременной торговли или, что то же самое, для развития системы международного заимствования и кредитования [3, с.118].

Нормально функционирующая система международных заимствований и кредитования позволяет ее участникам увеличивать производство национального и мирового продукта. Однако на практике работа этой системы далека от совершенства. Об этом свидетельствуют периодически повторяющиеся *кризисы мировой задолженности.*

Такие кризисы начинаются с того, что какая-нибудь страна или группа стран объявляют о невозможности выплачивать свои внешние долги или об аннулировании своего долга. Если у должника нет желания погасить свою задолженность, то добиться от него возобновления выплат очень сложно, а часто и просто невозможно.

Объясняется это тем, что в роли заемщика выступает *суверенный* экономический агент, нередко правительство иностранного государства. Предъявить к такому заемщику санкции, которые применяются к обычному неплательщику той или иной страны, невозможно, равно как и использовать силовые методы воздействия.

Еще в 1868 г. была сформулирована латиноамериканская доктрина К. Кальво и Л. Драго, в соответствии с которой недопустимо вооруженное вмешательство иностранных государств с целью взыскания долгов. Гаагская конвенция 1907 г. также исключает применение силы для удовлетворения договорных долговых обязательств. Факты банкротства нарушают равновесие международного рынка кредита, осложняют процессы кредитования и заимствования. Когда отдельные нарушения принимают массовый характер, начинается очередной кризис мировой задолженности.

Коротко остановимся на фундаментальных причинах, приводящих к кризису мировой задолженности. Внешние заимствования, как уже отмечалось, увеличивают ресурсы экономического развития, но за полученные кредиты рано или поздно нужно рассчитываться. Обслуживание внешнего долга имеет два аспекта:

1) выплату основной суммы кредита;

2) уплату процентов по кредиту.

Взятые вместе, эти выплаты представляют собой прямой вычет из дохода и сбережений страны-должника.

Если страна наращивает объем внешних заимствований и (или) повышаются процентные ставки по кредитам, то расходы по обслуживанию внешнего долга - растут. В нормальных условиях внешний долг обслуживается за счет валютных поступлений от экспорта товаров и услуг. Иногда для своевременного погашения внешней задолженности страна вынуждена не только наращивать экспорт своей продукции, но и сокращать расходы на импорт зарубежных товаров. В ряде случаев внешний долг обслуживается путем новых заимствований за рубежом [12, с.158].

Любая страна с высоким уровнем задолженности рано или поздно сталкивается с обострением проблемы внешнего долга. Возникновение сильной мотивации к отказу от платежей по внешнему долгу связано с состоянием *сальдо заемных операций* или *базового трансферта.*

международное движение капитал кредитование

Это сальдо отражает соотношение чистого притока (оттока) капитала и суммы внешнего заимствования. Чистый приток (отток) капитала равен валовому притоку капитала за вычетом амортизации (выплаты основной суммы кредита). Отсюда количественно сальдо заемных операций или базовый трансферт можно исчислить разницей между чистым притоком капитала и суммой процента на весь внешний долг.

Обострение проблемы обслуживания внешнего долга может произойти под влиянием многих обстоятельств. Среди них важнейшими являются:

аккумулированный долг страны становится чрезмерно большим;

снижается приток долгосрочного капитала, привлекаемого на льготных условиях, и растет привлечение краткосрочных кредитов на рыночных условиях, результатом чего является рост процентной ставки;

трудности в регулировании платежного баланса из-за ухудшения условий торговли;

общий спад производства или отрицательный внешний шок (резкое изменение цен, процентных ставок или обменного курса);

страна утрачивает доверие иностранных кредиторов, объем кредитов уменьшается;

бегство капитала из страны в силу сложившейся экономической и политической ситуации [8, с.126].

Когда правительство приходит к выводу, что выполнение всех обязательств по обслуживанию внешнего долга не обеспечивает в дальнейшем чистого притока капитала, то, для того чтобы избежать оттока ресурсов из страны, оно отказывается либо от части, либо от всех платежей по долгам. Причем свое решение правительство хорошо аргументирует сложностью экономической ситуации в стране, что встречает понимание у' большинства населения. К тому же набирает долги, как правило, одно правительство, а отдавать их приходится другому.

Наряду с фундаментальными причинами кризисов мировой задолженности существуют и специфические. Так, истоки долгового кризиса 1980-х гг. связаны с депрессивным состоянием экономики многих стран мира в этот период и нефтяными шоками.

В настоящее время страны с высоким уровнем задолженности имеют единственную возможность избежать банкротства - обратиться к стабилизационной программе МВФ. Длительная, часто унизительная для страны-должника, политика стабилизации предполагает:

отмену или либерализацию валютного и импортного контроля;

снижение обменного курса местной валюты;

проведение жесткой внутренней антиинфляционной программы, включая контроль за кредитами банков, правительственный контроль за дефицитом государственного бюджета путем урезания расходов и увеличения налогов и цен, отказ от индексации ставок заработной платы, поощрение свободы рынков;

открытие экономики мировому хозяйству и поощрение иностранных инвестиций [12, с.159].

# 

# 3. Прямые зарубежные инвестиции и многонациональные фирмы

Двумя важнейшими типами иностранных инвестиций являются портфельные и прямые. Если портфельные инвестиции представляют собой чисто *финансовые активы,* выраженные в национальной валюте, то прямые зарубежные инвестиции являются *реальными инвестициями,* осуществляемыми в предприятия, землю и другие капитальные товары.

Далее, в отличие от портфельных инвестиций, прямые инвестиции, как правило, обеспечивают *управленческий контроль* над объектом, в который инвестирован капитал. С этим и связано главным образом наличие разных подходов к их оценке.

Прямые зарубежные инвестиции в послевоенные годы росли очень быстро, и их рост напрямую связан с деятельностью многонациональных фирм (привычный нам термин - транснациональные корпорации, ТНК). Крупнейшей инвестирующей страной были США, а направлялись эти инвестиции преимущественно в развивающиеся страны. Однако с начала 1970-х гг. рост прямых зарубежных инвестиций замедлился, изменилась их направленность. Во все большей степени инвестиции стали направляться в страны Западной Европы. С начала 1980-х гг. прямые инвестиции из Англии, Нидерландов, Германии, Канады стали направляться в США, которые превратились в крупнейшую принимающую державу. В середине 1990-х гг. удельный вес прямых зарубежных инвестиций составлял менее 30%.

Изменения в характере инвестиций, направленности их движения есть прямой результат набирающей силу деятельности многонациональных фирм. В средине 90-х годов в мире функционировало 40 тысяч многонациональных фирм против 7 тысяч в 1970 году. Они контролировали до 250 тысяч дочерних предприятий, расположенных во всех частях света. Деятельность многонациональных фирм сосредоточена преимущественно в таких отраслях как электроника, нефтедобыча и нефтепереработка, химия, автомобилестроение, а их основная часть расположена в США, странах ЕС и Японии [9, с.187].

До возникновения многонациональных фирм все частные инвестиции были скорее портфельными, чем прямыми.

В иностранной литературе термин "многонациональные фирмы" используется по крайней мере в трех значениях.

Фирма считается многонациональной, если, во-первых, она реализует выпускаемую продукцию более, чем в одной стране; во-вторых, ее предприятия или филиалы расположены в двух и более странах; и в-третьих, ее собственники являются резидентами различных стран. Следовательно, признаки многонациональности относятся к сфере обращения, производства и собственности.

Реально действующим фирмам достаточно отвечать любому из перечисленных признаков, чтобы попасть в категорию многонациональных. Многие крупные компании являются многонациональными фирмами во всех трех значениях этого термина одновременно.

Появление многонациональных фирм нельзя считать характерным признаком новейшего времени или особенностью современного империализма. Многие из них возникли достаточно давно. Так, Muscovy Company (1555 г.), East Jndia Company (1600 г.), Hudson's Bay Company и другие крупные фирмы существуют не одно столетие.

Новизна этого явления заключается в другом: за годы прошедшие после II мировой войны многонациональные фирмы превратились в важный элемент мировой экономики, выполняя интегрирующую роль в мировом хозяйстве. По имеющимся оценкам от 1/5 до 1/3 всей мировой торговли продукцией обрабатывающей промышленности осуществляют именно многонациональные фирмы [9, с.189].

Многонациональная фирма - это, как правило, типичная олигополия. Все они в большей или меньшей степени обладают монопольной властью, хотя полностью и не свободны в своих хозяйственных решениях. Ценовая политика олигополии, их решения об объемах производимой продукции принимаются на основе тщательного анализа возможных ответных действий конкурентов.

Любая фирма, приступая к делу, должна решить где, в какой стране или странах производить продукцию, сколько производить на каждом предприятии или филиале, сколько продавать и по каким ценам. Все перечисленные решения взаимосвязаны друг с другом, и они объективно встают перед каждой фирмой.

Стратегию многонациональных фирм можно понять, если помнить, что такая фирма должна удовлетворить интересы:

держателей акций, которые заинтересованы в увеличении дивидендов;

наемного персонала, требующего роста зарплаты;

потребителей, мечтающих о снижении цен на готовую продукцию;

общества в целом, рассчитывающего на повышение налогов с корпораций.

В долгосрочной перспективе многонациональная фирма просто обязана добиться каждой из перечисленных выше целей. В противном случае группы, олицетворяющие каждую цель и обладающие достаточным влиянием, способны спровоцировать острый конфликт. Однако, поскольку интересы названных групп часто противоречат друг другу, в тактическом плане руководство компаний поочередно отдает предпочтение то одним целям, то другим. При этом поиск компромиссов усложняется международным характером деятельности подобных фирм, когда решение, принятое в одной стране, сказывается на других странах.

Наиболее распространенным заблуждением о последствиях деятельности многонациональных корпораций является мнение, сводящееся к тому, что в результате международных операций МНК одна страна обязательно выигрывает, а другая - несет потери. Реальная практика, конечно, не исключает подобной ситуации, но она предполагает и другие возможные результаты: обе стороны могут выиграть или обе проиграть, выигрыш или проигрыш может не совпасть с ожидаемым.

В обширной иностранной литературе содержится множество объяснений причин возникновения многонациональных фирм, их выбора в пользу зарубежного размещения производства. Не воспроизводя здесь весь этот длинный перечень причин, отметим лишь, что все они в той или иной степени связаны с несовершенством рынка. Речь идет, в частности, о следующем [12, с.162]:

тарифы и другие барьеры на пути развития международной торговли создают неодинаковый доступ к рынкам отдельных стран. Фирмы же заинтересованы в максимальной свободе действий;

рыночное несовершенство на рынках факторов производства, сильная монопольная власть производителей, ценовая дискриминация;

характер отдачи от масштаба;

снижение риска с помощью международной диверсификации капитала: несовпадение фаз делового цикла в отдельных странах, разница в налоговом законодательстве и т.д.;

валютный контроль и транспортные издержки.

Что касается типов многонациональных фирм, то принято выделять следующие:

1. *Горизонтально интегрированные фирмы с* предприятиями, выпускающими большую часть продукции. Примером может служить производство автомобилей в США или цепочка предприятий "быстрой еды".

2. *Вертикально интегрированные фирмы,* объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие переделы в производстве конечного продукта. В нефтяной промышленности, например, добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование - в другой, а продажа конечных нефтепродуктов - в третьих.

3. *Диверсифицированные многонациональные фирмы,* которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной или горизонтальной интеграцией. Типичным примером фирмы такого типа является шведская корпорация Nestle, имеющая 95 % своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т.д. При этом в последние годы число таких компаний быстро растет [6, с.144].

Многие многонациональные компании достаточно велики и обладают монопольной властью. Некоторые из многонациональных компаний по объему оборота превосходят целые страны, а руководители таких фирм зачастую ведут свои дела непосредственно с главами государств. Понятно, что их деятельность часто оказывается в центре общественного внимания и вызывает немало споров.

В современных условиях *принимающие страны* независимо от того, идет ли речь о развитых или развивающихся странах, как правило, одобряют деятельность многонациональных компаний на своей территории. Более того, в мире существует конкуренция между странами по привлечению прямых зарубежных инвестиций, в процессе которой многонациональным фирмам предоставляются налоговые скидки и другие льготы.

*Главная выгода* для принимающей страны от прямых зарубежных инвестиций состоит в получении в свое распоряжение *дополнительных ресурсов,* включая капитал, технологии, управленческий опыт и квалифицированный труд. Прямые зарубежные инвестиции стимулируют развитие национальной экономики, увеличивают объем производимого продукта и дохода, ускоряют экономический рост и развитие.

Осваивая за рубежом новые виды продукции, внедряя новые технологии многонациональные фирмы нередко предназначают часть объема производства на экспорт. Следовательно, многонациональные фирмы в таким случае способствуют улучшению эксплуатационных возможностей принимающей страны.

Вместе с тем оппоненты особенно в развивающихся странах утверждают, что трансферт технологий, осуществляемый многонациональными фирмами, далеко не всегда приемлем для экономик принимающих стран. Нередко раздаются жалобы на то, что представителей принимающей страны не допускают к участию в проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Многонациональные фирмы обвиняют в манипуляциях с ценами при осуществлении внутри фирменных сделок в целях преуменьшения прибылей и ухода от налогов.

Со стороны принимающих стран, далее, можно услышать жалобы на усиленную эксплуатацию и установление внешнего контроля со стороны многонациональных компаний. Поэтому им иногда запрещают любые новые венчурные проекты и увеличивают налоги на уже действующие предприятия.

В прямых зарубежных инвестициях важную роль играют особые преимущества фирмы, ее контроль над рынком как следствие несовершенной конкуренции. Отсюда вытекает вывод о необходимости государственного регулирования иностранных инвестиций в принимающих странах. Именно так и поступают большинство суверенных государств. Конкретные формы такого ограничения могут быть весьма разнообразны: запрет на инвестирование в определенных отраслях, оговаривание ряда условий инвестирования, таких как использование местных узлов и полуфабрикатов, расширение экспорта производимой продукции, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в принимающей стране, обучение местных кадров. Что же касается *стран, вывозящих капитал в форме прямых зарубежных инвестиций,* то они как и принимающие страны заинтересованы в этом. Еще недавно правительство США прямо поощряло политику прямых зарубежных инвестиций, пока профсоюзы и общественные организации не усилили критику прямых зарубежных инвестиций.

Основная выгода от прямых зарубежных инвестиций для этих стран состоит в том, что они обеспечивают гораздо более высокую отдачу по сравнению с аналогичными внутренними инвестициями [12, с.169].

Что же касается налогов, получаемых с зарубежного дохода многонациональных фирм, то их в первую очередь получает принимающая страна, хотя определенная часть достается стране, вывозящей капитал. Распределение налогов зависит от разницы в ставках налогообложения.

Вместе с тем вывоз капитала связан с известными издержками, которые могут колебаться в довольно широких пределах. Так, страны, вывозящие капитал нередко жалуются на потери в торговом балансе, которые возникают в результате давления принимающих стран на многонациональные фирмы, что оказывает негативное воздействие на характер международных торговых потоков.

Крайним случаем потерь может быть конфискация прямых зарубежных инвестиций.

Дискуссии в экономической литературе по поводу деятельности многонациональных корпораций ведутся относительно трех главных тем [9, с. 201].

Первая тема: *Экономическая эффективность деятельности многонациональных компаний*

Осуществляя прямые зарубежные инвестиции, многонациональные компании перемещают через национальные границы крупные производственные ресурсы. Перемещая производственные ресурсы из стран, где они имеются в избытке, в другие страны, испытывающие их нехватку, многонациональные компании способствуют более эффективному размещению мировых факторов производства, а, следовательно, и росту производства в мире.

Как уже было ранее доказано, мировое сообщество может получить заметную выгоду от более эффективного размещения ресурсов, перемещая из страны в страну квалифицированную рабочую силу, капитал, а также технологии.

В этом сходятся взгляды практически всех экономистов, занимающихся исследованием международной экономики. Стимулы для прямых зарубежных инвестиций часто создают национальные тарифные барьеры. Так, в 1960-е гг., крупный поток инвестиций из США в Европу был порожден тарифами, установленными Европейский экономическим сообществом. Вместо экспорта готовой продукции в Европу, многонациональные фирмы создали производство в странах ЕЭС и тем самым обошли их тарифы.

Вторая тема: *Справедливость в распределении выигрыша от прямых зарубежных инвестиций*

После того как в результате прямых зарубежных инвестиций фактически достигнуто увеличение мирового объема производства, возникает проблема справедливого распределения выигрыша. Эта проблема имеет два аспекта [9, с. 202].

Суть первого состоит в том, что прямые инвестиции воздействуют на благосостояние как страны базирования многонациональных корпораций, так и принимающей страны. Действительно, в соответствии в теорией Хекшера-Олина в стране базирования возрастает отдача капитала относительно труда, так как объем капитала уменьшается при неизменном количестве рабочей силы. В принимающей стране, наоборот, отдача капитала относительно труда снижается [9, с. 204].

Однако специфические интересы отдельных категорий экономических агентов в каждой из стран могут противостоять деятельности многонациональных компаний. Так, в стране базирования профсоюзы и общественные организации часто требуют запретить или, по крайней мере ограничить прямые зарубежные инвестиции, поскольку последние сокращают число рабочих мест и увеличивают безработицу. В принимающей стране против прямых иностранных инвестиций выступают предприниматели, так как у них снижается отдача на капитал (воздействует фактор редкости), равно как и их доля в общем доходе.

Второй аспект распределения выигрыша от прямых зарубежных инвестиций сводится к дележу прибыли между принимающей страной и страной базирования многонациональной фирмы. Принимающие страны склонны считать, что прибыли, получаемые многонациональными фирмами чрезмерно велики. Они подозревают громадные иностранные корпорации в том, что те манипулируют ценами в своих интересах, присваивая большую часть прибылей.

В этих спорах важная роль принадлежит налогообложению многонациональных фирм. По законам США, например, прибыли зарубежных филиалов фирм не являются объектом налогообложения до тех пор, пока они не переправлены на родину. Делается это для того, чтобы избежать двойного налогообложения. По этой причине США получают весьма скромные суммы в виде налогов от зарубежных сделок своих многонациональных корпораций.

Принимающие страны, хотя и получают налоги от многонациональных фирм в первую очередь, так же недовольны их объемом. Они убеждены, что могли бы получать гораздо больше, если бы многонациональные фирмы не объявляли свои прибыли в странах с низким уровнем налогообложения. Многие сделки между филиалами одной и той же фирмы осуществляются по ценам, которые устанавливаются самой фирмой. Поэтому трансфертные цены на продукцию многонациональных компаний являются весьма злободневной проблемой.

Таким образом, все страны в которых действуют многонациональные корпорации, конкурируют друг с другом за получаемые прибыли, каждая стремится к получению большей части.

Третья тема: *Суверенитет*

Часто многонациональные корпорации, действуя в десятках стран, способны серьезно влиять на все сферы общественной жизни. А самые крупные и могущественные корпорации даже в состоянии уклоняться от экономического и политического контроля со стороны государств, на территории которых они функционируют.

Такие случаи имели место в прошлом, и сейчас есть опасения возврата к прежним временам, когда иностранные инвесторы добивались поддержки своих действий от местного политического руководства независимо от их последствий для местного населения и благосостояния страны.

Учитывая важность данной проблемы, под эгидой ООН был разработан Кодекс поведения многонациональных фирм, нормы которого носят рекомендательный характер. В соответствии с этим кодексом многонациональные компании обязаны [10, с.165]:

уважать суверенитет страны пребывания;

исходить из экономических целей и задач политики, проводимой государством в стране пребывания;

уважать социально-культурные цели, ценности и традиции страны пребывания;

не вмешиваться во внутренние дела страны пребывания; не заниматься деятельностью политического характера; воздерживаться от практики коррупции;

соблюдать законы и постановления, касающихся ограничительной деловой практики; соблюдать положения, касающихся передачи технологии и охраны окружающей среды.

Если правительство какой-то страны пытается оказать давление на многонациональную корпорацию, то она часто просто покидает данную страну и перемещается в другую, где к ней относятся более лояльно. Поэтому фундаментальной проблемой теории и практики многонациональных корпораций является соотношение монопольной власти таких корпораций и суверенитета государства.

Многие экономисты-международники склонны оценивать эту борьбу как неравную, предсказывают долговременную тенденцию к сокращению влияния государства на деятельность многонациональных корпораций. Такое развитие событий вполне возможно, хотя не следует забывать о тех преимуществах в этой борьбе, которыми располагает государственная машина.

В целом же многонациональные фирмы показали свою способность взламывать изоляцию национальных экономик, вовлекая их в процесс интеграции с мировым экономическим сообществом. Они служат важнейшим средством передачи новых технологий, распространения информации о новых продуктах, в результате чего меняются общественные вкусы и предпочтения. Многонациональные фирмы подрывают власть и позиции местных монополий и несмотря на свои крупные размеры нередко повышают степень конкурентности национальных рынков.

# Заключение

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Международное движение капитала в экономической теории рассматривается как субститут внешней торговли товарами и услугами. 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.

2. Международные потоки капитала подразделяются на ряд форм в зависимости от признака, положенного в основу классификации: ссудный и предпринимательский капитал, прямые и портфельные инвестиции, частный и государственный капитал, краткосрочный и долгосрочный капитал.

3. Кредит является традиционной и старейшей формой международных экономических отношений, он обеспечивает доход в виде процента по займам, торговым кредитам, депозитам и т.д. Движение ссуд в международной экономике рассматривается как специфический случай межвременной торговли, в процессе которой текущее потребление обменивается на потребление в будущем.

4. Нормальное функционирование системы международного кредитования и заимствований временами прерывается кризисами мировой задолженности, когда отдельные нарушения равновесия принимают массовый характер.

Сильная мотивация к отказу страны от платежей по внешнему долгу возникает при отрицательном значении сальдо заемных операций или базового трансферта.

Страны с высоким уровнем внешней задолженности во избежание банкротства могут обратиться к стабилизационной программе МВФ.

5. Рост прямых зарубежных инвестиций связан с деятельностью многонациональных фирм, которые в послевоенный период превратились в важный элемент мировой экономики.

# Литература

1. Булатов А.С. Мировая экономика. Учебное пособие. - М: Экономистъ, 2005. - 734 с.
2. Воронин В.П., Кандакова Г.В., Подмолодина И.М. Мировая экономика: Краткий курс лекций / Под ред.В.П. Воронина. - М.: Юрайт - Издат, 2004. - 250с.
3. Долгов С.И. Глобализация экономики. Новое слово или новое явление. Экономические проблемы на рубеже веков. - М.: Экономика, 2005.
4. Камаев В.Д. Экономическая теория: Учебник для вузов. М.: ВЛАДОС, 2000.
5. Линдерт П. X. Экономика мирохозяйственных связей. - М.: Прогресс-Универс, 2000
6. Международные экономические отношения: Учебник для вузов/Под ред.В.Е. Рыбалкина. - 5-е изд. перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2004.
7. Мировая экономика /под ред.В.К. Ломакина. - М., Анкил, 2003.
8. Мировая экономика: Учебник для вузов / под ред. проф. Ю.А. Щербанина. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2004. - 318 с.
9. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. - 384 с.
10. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фоминского. - М.: Международные отношения, 2003
11. Пебро Мишель Международные экономические, валютные и финансовые отношения. - М.: Прогресс-Универс, 2003
12. Стрыгин А.В. Мировая экономика. Учебное пособие: Издательство "Экзамен", 2004. - 512 с.
13. Ширай В.И. Мировая экономика и международно-экономические отношения. - М.: Издательство корпорации "Дашков и К", 2004. - 528 с.
14. Шкварь Л.В. Мировая экономика. М.: Эксмо, 2005. - 352 с.
15. Шлихтер С.Б., Лебедева С.Л. Мировая экономика. - М., Catallaxy, 2003.