ТЕМА 3.МІЖНАРОДНА ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ: ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ.

План

1.Теоретичні концепції виникнення транснаціональних корпорацій.

2.Динаміка руху та регіональна структура прямих закордонних інвестицій транснаціональних корпорацій.

3.Особливості діяльності та конкурентні позиції провідних транснаціональних корпорацій

На рубежі ХХ – XXI століть у світовій економіці спостерігається інтенсивна глобалізація виробничої та інвестиційної діяльності, що призводить до поступового об’єднання історично відособлених і різних економік у єдине ринкове господарство. У ході цього процесу відбувається утворення нової економічної системи, у якій бар’єри на шляху міжнародної інвестиційної, виробничої і торговельної діяльності або цілком відсутні, або зведені до мінімуму.

Основою глобалізації та її головною рушійною силою є транснаціональні корпорації (ТНК), які завдяки прямим закордонним інвестиціям (ПЗІ) постійно посилюють свій вплив як на розвиток міжнародних економічних відносин, так і на конкурентоздатність національних економік.

Масштаби операцій та могутність сучасних транснаціональних корпорацій обумовили інтерес суспільства до них, що сприяло появі значної кількості поглядів на діяльність ТНК та її наслідків для економіки України. При цьому більшість існуючих поглядів все ж є досить однобічними, бо майже апріорно вважається, що прямі закордонні інвестиції ТНК є безсумнівним благом, та від їх залучення залежить структурна перебудова економіки України, технічна і технологічна модернізація як самого виробництва, так і всієї економічної та соціальної інфраструктури.

Також вважається, що залучений в Україну обсяг ПЗІ в декілька разів менший, ніж його можна отримати, виходячи з економічного потенціалу країни, і, безперечно, значно менший за необхідний. Більшість вчених пропонують використовувати в Україні відносно вдалий досвід країн Південно-Східної Азії та Східної і Центральної Європи, які залучили значні обсяги закордонних інвестицій ТНК та у цілому досить успішно інтегрувалися у світове господарство.

Однак, слід зазначити, що за останні роки у світовій економіці відбулися знакові події (насамперед, валютно-фінансові кризи у Південно-Східної Азії, країнах Латинської Америки і СНД, довгострокова економічна стагнація в Японії, значні коливання курсів провідних світових валют), які свідчать про появу в епоху глобалізації нових чинників, що вже почали суттєво впливати на стійкість як окремих національних фінансових систем, так і міжнародних валютно-кредитних відносин.

В останні роки істотні зміни відбулися також і в інвестиційних стратегіях ТНК: основні потоки ПЗІ тепер спрямовуються на фінансування операцій по злиттям і поглинанням (ЗіП). Така стратегія дозволяє ТНК у найкоротший термін і в деяких випадках при відносно невеликих витратах вийти на ринок приймаючої країни. Однак, нова стратегія ТНК нівелює основні позитивні наслідки залучення прямих закордонних інвестицій для приймаючої країни, тому що купівля ТНК місцевої компанії може і не супроводжуватися передачею новітніх технологій, значним збільшенням робочих місць і зростанням експортних постачань.

Отже, можна констатувати, що на початку ХХІ сторіччя у світі, завдяки глобалізації виробничої та інвестиційної діяльності й значного підсилення ролі ТНК, сформулювалась дійсно нова міжнародна економічна система. Нові реалії обумовлюють переосмислення багатьох аспектів розвитку міжнародного господарства, спонукають дослідників по-новому подивитися на наслідки інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій та на причини нерівномірного розподілу доходу у світовій економіці.

**Транснаціональні корпорації у міжнародній господарській діяльності. Теоретичні концепції виникнення ТНК**

**Транснаціональні корпорації** – це підприємства, що володіють виробничими активами або контролюють їх в двох або більше країнах. Звичайно контроль здійснюється через прямі закордонні інвестиції, однак транснаціональні корпорації можуть також брати участь у зарубіжному виробництві внаслідок утворення стратегічного альянсу з іноземною фірмою.

З середини 60-х років XX століття почали з’являтися перші теоретичні концепції діяльності транснаціональних корпорацій. В них автори, аналізуючи операції ТНК, засновувалися на тих або інших особливостях їх діяльності. Зокрема, Вернон Сміт досліджував рух американських прямих закордонних інвестицій в країни Європи, Р. Кеймс – диверсифікацію інтеграційної стратегії ТНК, Р. Алібер – фінансування ТНК своїх зарубіжних виробництв. При цьому перші теоретичні концепції, описуючи тільки окремі аспекти діяльності корпорацій, не могли нарізно дати об’єктивну картину.

Разом з тим перші теоретичні концепції діяльності ТНК визначали **основні мотиви появи у ТНК прямих закордонних інвестицій:**

* прагнення або до більш дешевих, або до більших якісних факторів виробництва в порівнянні з країною, з якої вивозиться інвестиції;
* вихід на нові ринки (особливо на ті, доступ на які обмежений митними бар’єрами);
* можливості урахування національної специфіки при виробництві товарів, орієнтованих на внутрішній ринок, залучення менеджерів, знайомих з особливостями попиту та пропозиції, на місцевому ринку;
* зниження рівня конкуренції при придбанні активів іноземних фірм, діючих на одному з ТНК ринку;
* можливості досягнути позитивного ефекту зростання масштабу виробництва (знижуючи загальні середні витрати).

Переліченні мотиви є загальними для більшості ТНК, однак потрібно зазначити, що в кожному конкретному випадку вони розрізняються. Дійсно, причини, що спонукали ТНК Бельгії вкладати гроші в мідні рудники в Конго, не співпадають с факторами, що вплинули на приплив економічних інвестицій в підприємства Великобританії; мотиви зростання обсягів прямих закордонних інвестицій американських автомобільних ТНК в Європі відрізняються від причин корейського інвестування в економіку Кувейту тощо.

Значні можливості ТНК, які дозволяють їм у залежності від ситуації у приймаючий країні і власних конкурентних переваг вибирати той чи інший вид міжнародної діяльності, перш за все, виробничої, та різноманітних рівнів аналізу операцій ТНК з боку економічної науки призводить до виникнення великої кількості доповнюючи одна одну концепцій діяльності ТНК. Ці концепції умовно можна розділити на наступні групи в залежності від загального для кожної групи теоретичного підходу: теорія ринкової влади, теорія інтерналізації та привласнення, теорія міжнародної конкурентоздатності галузі, "податкова" теорія, теорія організації форм ТНК, еклектична теорія міжнародного виробництва.

Хотілось би окремо зупинитись на еклектичній теорії міжнародного виробництва, яка стала новим етапом у дослідженні проблем ТНК і нині перетворилась на провідну теорію міжнародного виробництва, залишивши далеко позаду за кількістю своїх послідовників і прихильників інші концепції ТНК. Еклектична теорія при розгляді ТНК акцентує увагу на трьох ключових категоріях – перевагах власності, перевагах інтерналізації та перевагах розміщення.

Для того щоб національна фірма могла перетворитися на ТНК, вона повинна передусім мати переваги власності ("конкурентні переваги") порівняно з іншими фірмами. Саме невидимі активи, тобто особливі фірмові активи, значною мірою зумовлюють конкурентні переваги ТНК. Вони можуть визначатися двома факторами: власністю на вже створені унікальні чи особливі активи (наприклад, передова технологія); власністю на сукупні (загальні) додаткові невидимі активи (наприклад, здатність до творчих рішень, до створення нової технології).

Переваги інтерналізації пов’язані з подоланням недосконалості ринку (породженої національними кордонами, інформаційними труднощами та іншими факторами) за допомогою створення "внутрішніх ринків". Наявність переваг інтерналізації пояснює те, чому фірма не продає чи не здає в оренду свої активи, що базуються на людському капіталі, знаннях, а прагнучи звести до мінімуму транзакційні витрати, обмежує їх поширення і функціонування мережею своїх виробничих філіалів.

Райони, в яких вестиметься діяльність ТНК, визначаються перевагами розміщення. Ці переваги з’являються внаслідок таких факторів, як розмір ринку, забезпеченість факторами виробництва і міжкраїнні відмінності в цінах на них, витрати зв’язку і транспорту. Вибір місця вкладання іноземних інвестицій визначається також з урахуванням таких міркувань, як макроекономічна стабільність країни, рівень конкуренції, торговельна політика, ступінь розвитку інфраструктури.

В 90-ті роки XX ст. на основі еклектичної теорії були продовжені спроби аналізу закономірностей вивозу прямих інвестицій та ТНК. У концепції шляхів (циклу) інвестиційного розвитку аналізуються чинники, які дають країні змогу час від часу виступати експортером або імпортером капіталу. Деякі дослідники запропонували цілу низку інших підходів, що їх можна об’єднати в концепцію "знання-капітал". Ці автори пояснюють усі ключові категорії еклектичної теорії з позиції оцінки знань як капіталу.

**Динаміка руху та регіональна структура прямих закордонних інвестицій транснаціональних корпорацій**

Останнє десятиліття XX століття характеризувалося стійким зростанням обсягу прямих закордонних інвестицій ТНК. Так, тільки у 2000 році приплив ПЗІ у порівнянні з 1999 роком зріс на 18,2% і досяг 1271 млрд. дол., що більше ніж у шість разів перевищувало відповідний показник 1990 року. Відтік ПЗІ збільшився на 14,3%, склавши 1150 млрд. дол. Збільшення інвестиційних потоків сприяло подальшому розширенню міжнародного виробництва. У 2000 році валовий продукт 800 тисяч закордонних філій транснаціональних корпорацій склав 3,167 трильйони доларів і виріс у порівнянні з 1990 роком більше ніж у двічі.

На початку XXI століття тенденція у постійному збільшенню потоків закордонних інвестицій змінилась на протилежну – у 2001 році **сумарний** **обсяг увезених прямих закордонних інвестицій скоротився** на 42,2%, вивезених – на 46%. Це падіння було обумовлено наступним:

* погіршенням економічного стану у деяких промислово розвинутих країн, зокрема США і Японії;
* наявністю хронічного дефіциту балансу поточних операцій та збільшенням закордонних витрат США, що значно погіршує стійкість американської фінансової системи та конкурентні позиції долара стосовно інших провідних валют;
* загальним зниженням фондових індексів у промислово розвинутих країн, зокрема цін на цінні папери високотехнологічних компаній.

Разом з тим зменшення обсягів ПЗІ ні яким чином не відбилося на темпах збільшення масштабів міжнародного виробництва. Так, у 2001 році валовий продукт 850 тисяч закордонних філій 65 тисяч транснаціональних корпорацій склав 3,495 трильйони доларів і виріс у порівнянні з 2000 роком більш ніж на 10,4%, аналогічна картина спостерігається і з іншими показниками розвитку міжнародного виробництва: загальний обсяг продажу іноземних філій складав більше 18,5 трильйонів доларів, їхні сукупні активи – 24,95 трильйони.

Завдяки могутньому зростанню припливу прямих закордонних інвестицій у країни, що розвиваються, 2004 рік завершився невеликим збільшенням глобальних потоків ПЗІ, що скорочувались останні три роки. У порівнянні з 2003 роком світовий приплив ПЗІ в 2004 році збільшився на 2% і досяг 648 млрд. дол. Їхні потоки в країни, що розвиваються, зросли на цілих 40%, до 233 млрд. дол., у той час як приплив ПЗІ в розвинені країни в цілому зменшився на 14%. У результаті частка країн, що розвиваються, у глобальному припливі ПЗІ досягла 36% (див. додатки, табл. 1). Положення найбільшого одержувача ПЗІ зберегли за собою Сполучені Штати, за яких випливає З'єднане Королівство і Китай.

Особливо бурхливе зростання потоків ПЗІ в країни, що розвиваються, у 2004 році пояснюються багатьма факторами. Загострення конкуренції в багатьох галузях змушує компанії шукати нові шляхи підвищення своєї конкурентоздатності. Деякі з можливостей полягають у розширенні діяльності в швидкозростаючих країнах з ринками, що формуються, в інтересах нарощування обсягу продажів, а також у раціоналізації виробництва, для того щоб використовувати ефект масштабу і знижувати витрати виробництва. Високі ціни на більшість сировинних товарів слугують додатковим стимулом для розміщення ПЗІ в тих країнах, що мають такі природні ресурси, як нафта і корисні копалини.

Збільшення припливу ПЗІ в деякі розвинені країни і країни, що розвиваються, у 2004 році було зв'язано з активізацією трансграничних злиттів і поглинань.

Відтік ПЗІ в 2004 році зріс на 18% до 730 млрд. дол. Цей приріст в основному приходиться на компанії розвинених країн (637 млрд. дол.). Дійсно, майже половина усіх вихідних ПЗІ походять із трьох джерел: Сполучених Штатів, З'єднаного Королівства і Люксембургу. Група розвинених країн залишається великим чистим експортером капіталу у виді ПЗІ: чистий відтік перевищив чистий приплив на 260 млрд. дол. На відміну від Європейського союзу (ЄС), вивіз ПЗІ з якого знизився на 25% до 280 млрд. дол. (найнижчий показник за сім років), більшість інших розвинених країн збільшили свої інвестиції закордоном. Вивіз інвестицій зі Сполучених Штатів зріс більш ніж на 90% і досяг рекордного рівня в 229 млрд. доларів.

Сумарний обсяг накопичених ПЗІ в 2004 році оцінювався в 9 трлн. доларів. Ця цифра зв'язана з діяльністю приблизно 70 000 транснаціональних корпорацій (ТНК) і їх 690 000 закордонних філій, загальний обсяг продажів яких досягає майже 19 трлн. Доларів.

Темпи інтернаціоналізації діяльності 100 найбільших ТНК, очевидно, знижуються. Хоча в 2003 році обсяг їхніх продажів, чисельність зайнятих і розмір активів закордоном в абсолютному вираженні зросли, відносна значимість цих показників трохи знизилася в умовах активізації діяльності в країнах базування. Японські й американські ТНК як правило не настільки транснаціональні, як їхні європейські аналоги. 50 ведучих ТНК із країн, що розвиваються, що мають не настільки багатий досвід зовнішньої експансії, ще менш транснаціональні, однак розрив між ТНК із розвинених країн і країн, що розвиваються, у цьому відношенні звужується.

Міжнародні інвестиції в послуги, особливо фінансові, продовжували стабільно зростати, складаючи основну частку світової суми, накопичених ПЗІ. У 2004 році на сектор послуг приходилося 63% сумарної вартості трансграничних ЗіП, причому третина вартості трансграничних ЗіП у цьому секторі приходилася на фінансові послуги.

У 2004 році вперше було опубліковано список 50 найбільших фінансових ТНК. Великі ТНК займають ведучі позиції на світових фінансових ринках з погляду не тільки сукупних активів, але і числа країн, у яких вони працюють. Цей перелік очолює компанія "Сітігруп" (Сполучені Штати), за якою йде "ЮБС" (Швейцарія) і "Альянц" (Німеччина). На фінансові ТНК із Франції, Німеччини, Японії, З'єднаного Королівства і Сполучених Штатів у 2003 році приходилося 74% сумарних активів 50 ведучих фінансових ТНК.

Низькі відсоткові ставки, зростання прибутків і підвищення цін на активи, особливо у розвинутих країнах, сприяли активізації ЗіП, у тому числі трансграничних ЗіП; вартість таких операцій злетіла на 28% і досягла 381 млрд. дол. Подібні операції зіграли важливу роль у процесі структурної перебудови і консолідації багатьох галузей, особливо в розвинутих країнах. У 2004 році найбільшим ЗіП вартістю в 16 млрд. дол. стало придбання "Эббі нешнл" (З'єднане Королівство) компанією "Сантандер сентраль іспано" (Іспанія).

У країнах, що розвиваються, на трансграничні ЗіП приходилася більш скромна частка ПИИ, хоча фірми з цих країн усе частіше беруть участь у подібних угодах, у тому числі в найбільш нашумілих. Зростання потоків ПЗІ в країни, що розвиваються, був головним чином зв'язаний з фінансуванням нових проектів, особливо в Азії. У 2004 році приблизно половина всіх проектів по створенню нових (і розширенню вже діючих) підприємств у країнах, що розвиваються, були зареєстровані в Китаї та в Індії.

Серед трьох основних форм ПЗІ (експорт за кордон власного капіталу, реінвестовані прибутки, внутріфірмові трансферти) у світі переважають інвестиції в акціонерний капітал. У минулому десятилітті на частку такої форми фінансування приходилося майже дві третини сумарних потоків ПЗІ. Частка інших двох форм ПЗІ -внутріфірмових трансфертів і реінвестування доходів - у середньому складала відповідно 23% і 12%. Часткове співвідношення цих двох форм фінансування сильно коливається в залежності від щорічних змін у політиці репатріації прибутків і дивідендів або від необхідності погашення кредитів. Помітні розходження в характері фінансування ПЗІ існують і між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються; у країнах другої групи реінвестування прибутків незмінно відіграє більш важливу роль.

Країни продовжують вводити в дію нове законодавство і норми регулювання, щоб зробити свій інвестиційний клімат більш привабливим для інвесторів. З 271 зміни, внесених у режим ПЗІ в 2004 році, у 235 випадках мова йшла про відкриття нових областей для ПЗІ і про нові міри стимулювання. Крім того, понад 20 країн у своєму прагненні залучати більше ПЗІ знизили ставки оподатковування доходів компаній.

На міжнародному рівні кількість двосторонніх інвестиційних договорів і договорів про запобігання подвійного оподатковування досягло в 2004 році відповідно 2 392 і 2 559, причому більшість таких договорів країни, що розвиваються, укладали між собою. На регіональному і глобальному рівнях були укладені і нові міжнародні інвестиційні угоди, що можуть сприяти підвищенню відкритості економіки країн перед ПЗІ. Різноманітні міжнародні угоди, як правило, стають усе більш складними і комплексними, і в них усе частіше вносяться принципово нові зв'язані з інвестиціями положення. Одночасно зі збільшенням числа міжнародних інвестиційних угод частішають і суперечки між інвесторами і державами.

Зростання глобальних потоків ПЗІ характеризувалося великими розходженнями між країнами і регіонами (додатки, діаграма 1 і таблиця 1). Азія й Океанія залишалися основним регіоном розміщення ПЗІ. Цей регіон був в змозі залучити ПЗІ на суму в 148 млрд. дол., тобто на 46 млрд. дол. більш, ніж у 2003 році.

Такий приріст став рекордним за всю історію. Потоки ПЗІ в Східну Азію зросли на 46% і досягли 105 млрд. дол. головним чином завдяки помітному збільшенню припливу інвестицій у Гонконг (Китай). ПЗІ в Південно-Східну Азію зросли на 48% до 26 млрд. дол., а в Південну Азію, де домінуюче положення займає Індія, на 30% - до 7 млрд. дол. Потоки ПЗІ в Західну Азію зросли ще більше - з 6,5 млрд. дол. до 9,8 млрд. дол.; більше половини цих інвестицій дісталися Саудівської Аравії, Сірійській Арабській Республіці і Туреччині.

Найбільшим одержувачем ПЗІ серед країн, що розвиваються, залишається Китай, якому удалося залучити 61 млрд. дол. Важливим джерелом ПЗІ стає також регіон Азії і Океанії. У 2004 році вивіз ПЗІ з регіону збільшився в чотири рази і досяг 69 млрд. дол., головним чином завдяки вражаючому зросту ПЗІ з Гонконгу (Китай), а також нарощуванню інвестицій ТНК з інших районів Східної і Південно-Східної Азії. Індійські ТНК інвестують великі капітали в розробку корисних ресурсів в інших регіонах, у першу чергу в африканських країнах і в Російській Федерації. Зростають і азіатські інвестиції в розвинуті країни: зокрема, торік китайські та індійські ТНК придбали кілька великих компаній Сполучених Штатів і ЄС. Так, компанія "Леново" (Китай) придбала підрозділ "IBM" (Сполучені Штати), що займається персональними комп'ютерами.

Після чотирьох років безперервного зниження потоки ПЗІ в Латинську Америку і Карибський басейн у 2004 році відчутне зросли і досягли 68 млрд. доларів. Це на 44% вище рівня 2003 року. Цьому сприяли економічний підйом у регіоні, прискорення росту світової економіки і підвищення цін на сировинні товари. Найбільшими одержувачами стали Бразилія і Мексика, приплив інвестицій у які склав відповідно 18 і 17 млрд. доларів. Разом з Чилі й Аргентиною на них приходилося дві третини сумарних потоків ПЗІ в регіон у 2004 році.

Приплив ПЗІ в Африку, що складав 18 млрд. дол., залишався майже на такому ж рівні, як і в 2003 році. Особливо помітним був приплив ПЗІ в розробку природних ресурсів, що зв'язано з високими цінами на корисні копалини і нафту і підвищенням прибутковості інвестицій у видобувний сектор. Високі і зростаючі ціни на нафту, метали і корисні копалини змушували ТНК підтримувати на порівняно високому рівні інвестиції в нові проекти гірського видобутку або нарощувати їх у вже діюче виробництво. Основними одержувачами інвестицій були Ангола, Екваторіальна Гвінея, Нігерія, Судан (усі вони багаті природними ресурсами) і Єгипет, на які приходилося деяким менш половини усього їхнього припливу в Африку.

Потоки ПЗІ в Південно-Східну Європу і СНД, у 2004 році зростали четвертий рік і досягли рекордного за увесь час рівня в 35 млрд. доларів. Цей регіон був єдиним, що уникнув трирічного спаду (2001-2003 років) світових потоків ПЗІ і зберіг високі темпи росту припливу ПЗІ в 2004 році (понад 40%). Приплив ПЗІ в країни СНД збільшився з 5 млрд. дол. у 2000 році до 24 млрд. дол. у 2004 році, в основному завдяки високим цінам на нафту і природний газ. Найбільшим одержувачем ПЗІ в регіоні є Російська Федерація.

Потоки ПЗІ в розвинуті країни в 2004 року знизилися до 380 млрд. доларів. У порівнянні з 2003 роком темпи цього зниження були не настільки різкими. У той же час окремі країни випадали з цієї тенденції: значно зріс приплив ПЗІ в Сполучені Штати і З'єднане Королівство, головним чином завдяки трансграничним ЗіП. У той же час вивіз інвестицій з розвитих країн у 2004 році знову збільшився і досяг 637 млрд. доларів. Потоки ПЗІ в Японію зросли на 24% до 8 млрд. дол., а в інші розвинуті країни (Ізраїль, Нова Зеландія, Норвегія і Швейцарія) знизилися.

**Особливості діяльності та конкурентні позиції провідних світових транснаціональних корпорацій**

Досліджуючи галузеві і регіональні особливості виробничої та інвестиційної діяльності провідних світових транснаціональних корпорацій, аналіз здійснимо на прикладі діяльності ТНК у трьох галузях світової економіки: автомобілебудівної промисловості, виробництві електроніки і електроустаткування і фармацевтичної промисловості.

Транснаціональні корпорації, що випускають автомобілі і комплектуючи до них, займають провідне місце в світовій економіці. Так, за даними "Financial Times", сумарна ринкова капіталізація компаній цієї галузі, які входять до списку "FT 500", у 2005 році становила 408,070 млрд. дол.

Проаналізуємо цю галузь на прикладі двох лідируючих в світі ТНК: "General Motors" і "Ford Motor".

У цих корпораціях у період з 1998 по 2002 роки існувала єдина тенденція в зміні обсягів продажу. Так, з 1998 по 2000 роки вони зростали в обох ТНК: в корпорації "General Motors" зростання становило 14,5%, в компанії "Ford Motor" - 25,1%. У 2000 році стався спад: в ТНК "General Motors" на 4,0%, в корпорації "Ford Motor" на 10,1%. Загалом за останні 4 роки обсяги продажу за рік в ТНК "General Motors" зросли на 9,9%, в компанії "Ford Motor" - на 12,5%. Усереднений показник по двом ТНК становив 11,1%. Динаміка прибутків цих компаній істотно відрізнялася одна від одної. Так, в корпорації "General Motors" обсяг прибутку коливається від 2,956 млрд. дол. до 6,002 млрд. дол. у 1998 та 2000 роках, 4,452 млрд. і 601 млн. дол.. у 2000 і 2001 роках.

У компанії "Ford Motor" прибуток у 7 млрд. дол. у 1997 році змінився рекордним зростанням в 1998 році до 22 млрд. дол. Однак, після цього цей показник постійно зменшувався, і знизився до 5,453 млрд. дол. за 2001 рік.

У 2005 році компанія "Ford Motor" зайняла у рейтингу 293 місце, її сумарна ринкова капіталізація склала 19 941,35 млн. дол., а річний оборот – 171 652 млн. дол. Що до "General Motors", то у цьому ж році ця компанія посіла 360 місце з ринковою капіталізацією у 16 600,24 млн. дол. і оборотом у 193 517 млн. дол.

Сукупний річний обсяг інвестицій ТНК "General Motors" після спаду у середині 90-х років постійно зростав, досягнувши на початку XXI ст. 31,5 млрд. дол. 2005 рік був також надто складним для цієї компанії, але все рівно інвестиції посилювалися, наприклад, для оновлення товарного асортименту та відродження маркетингової стратегії в Північній Америці, і склали приблизно 1 біл. дол. У корпорації "Ford Motor" сукупні інвестиції залишалися досить стабільними, коливаючись на рівні 32,5 млрд. дол.

**Структура інвестиційної діяльності варіювалася по корпораціях.**У ТНК "General Motors" переважали прямі інвестиції, спрямовані або на розвиток виробництва, або на операції по злиттю і поглинанню. Ці інвестиції частково фінансувалися за рахунок скорочення портфельних. Так, за останні три роки сукупний обсяг портфельних інвестицій корпорації "General Motors" знизився на 91,5 млрд. дол.

На відміну від компанії "General Motors" в ТНК "Ford Motor" наприкінці 90-х років прямі інвестиції складали в середньому тільки 31% від сукупних вкладень корпорацій. При цьому за 4 роки обсяг портфельних інвестицій ТНК "Ford Motor" зріс на 94 млрд. дол.

Транснаціональні корпорації, що випускають електроніку і електроустаткування, займають істотне місце в світовій економіці. Так, за даними "Financial Times", сумарна ринкова капіталізація провідних компаній цієї галузі, які входять до списку "FT 500", у 2005 році становила 1 063,362 млрд. дол., що значно випереджає відповідний показник автомобільної галузі.

Проаналізуємо цю галузь на двох ТНК: "General Electric" - №1 в рейтингу найбільших світових корпорацій на 2005 рік і "Motorola" - №148.

У цих компаніях наприкінці 90-х років спостерігалося стійке зростання обсягу продажу. Середньорічний приріст коливався від 7,2% для корпорації "Motorola" до 22,8% для компанії "General Electric".

У період з 1998 по 2001 роки тенденції у діяльності ТНК суттєво змінилися. Так, якщо з 1998 по 2000 роки продаж зростав: в "General Electric" з 100 млрд. дол.. у 1998 році до 131,6 млрд. у 1999 і 129,8 млрд. дол. у 2000 році; в "Motorola" з 29,4 млрд. дол. у 1998 році до 30,9 млрд. у 1999 і 37,6 млрд. дол. у 2000 році, то у 2001 році спостерігався значний спад. В ТНК "General Electric" продаж зменшився на 3,9 млрд. дол., а в "Motorola" - на 7,7 млрд. дол.

Незважаючи на спад у 2001 році, усереднений показник приросту обсягу продажу у 2001 році для цих корпорацій становив 10,9%. Однак це зростання було досягнуто, насамперед, завдяки вдалої діяльності ТНК "General Electric".

Аналогічна ситуація була властива і прибуткам корпорацій. Так, якщо 2000 рік ці компанії закінчили із сукупними прибутками, то у 2001 році ситуація суттєво погіршилась – збитки в ТНК "Motorola" становили 3,9 млрд. дол..

Прибуток компанії "General Electric" у 2005 році становив 16,819.0 млн. дол., а ринкова капіталізація - 382 233,1 млн. дол. ТНК "Motorola" має значно нижчі показники: прибуток - 1,532.0 млн. дол., а ринкова капіталізація - 36 683,7 млн. дол.

**Існує значна диференціація в динаміці інвестиційної діяльності** **досліджуваних корпорацій.** Так, річний обсяг інвестицій ТНК "General Electric" виріс в середньому на 53%. З іншого боку, для ТНК "Motorola" спад становив 36,5%.

Наприкінці 90-х років простежувалася кореляція між динамікою інвестиційної діяльності і прибутком ТНК. Саме у ТНК, що істотно скоротили обсяг інвестицій прибуток змінився збитками.

Велика частина інвестицій цих ТНК є прямими і спрямованими або на розвиток виробництва, або на операції по злиттю та поглинанню. Так, частка прямих інвестицій в сукупному обсязі інвестицій коливається від 56% в ТНК "General Electric" до 100% в ТНК "Motorola" (при цьому прямі інвестиції цієї корпорації частково фінансувалися за рахунок портфельних, які за три роки скоротилися на 919 млн. дол.).

За даними "Financial Times", сумарна ринкова капіталізація провідних ТНК, діючих у фармацевтичній промисловості, у 2005 році становила 1 536,742 млрд. дол., що значно випереджає відповідні показники раніше досліджених галузей світової економіки.

ТНК США за обсягами продажу на світовому ринку фармацевтичної продукції упевнено випереджають конкурентів всіх інших країн. Тому для аналізу я обрала ТНК "Johnson&Johnson", яка посідає 8 місце у рейтингу найбільших корпорацій світу, з ринковою капіталізацію в 199 711,4 млн. дол. та корпорацію "Pfizer", яка займає 9 місце і має ринкову капіталізацію 195 944,6 млн. дол. станом на 2005 рік.

У цих фармацевтичних компаніях позитивні тенденції зростання обсягу продажу не змінювалися понад 10 років, так за останні 4 роки продаж в ТНК "Pfizer" зріс на 119,4%, в "Johnson&Johnson" - на 49,5%. У 2005 році обсяг продажу компанії "Johnson&Johnson" становив 50,514 млн. дол. (порівняно з 2004 роком зріс на 6,7%).

Чистий прибуток ТНК "Johnson&Johnson" у 2005 році склав 10,411 млн. дол., перевищивши прибуток 2004 року на 22,4%, щодо чистого прибутку "Pfizer", то він у 2005 році склав 8,085 млн. дол., знизившись відносно 2004 року на 3 276 млн. дол. Це свідчить про те, що прибутковість фармацевтичних компаній усереднено погіршується.

Існує значна диференціація в динаміці інвестиційної діяльності корпорацій, що досліджуються. Тільки у компанії "Johnson&Johnson", лідируючої по цьому показнику, обсяг інвестицій постійно збільшується. В компанії ж "Pfizer" зростання інвестицій не є постійним.

У ТНК "Johnson&Johnson" станом на 1 січня 2006 року загальний обсяг вкладених інвестицій складав 14,713 млн. дол. Тут обсяг прямих інвестицій значно перевищував портфельні. У "Pfizer" портфельні інвестиції зросли на 3 млрд. дол., прямі лише на 99 мільйонів.