

начальный период инфляционного всплеска. Управление инфляцией остается одной из сложнейших задач экономической политики государства.

Антиинфляционная стратегия государства должна базироваться на глубоком изучении причин, порождающих инфляционные процессы в стране, и направлена на ликвидацию этих причин в долгосрочном периоде. Она определяет основной антиинфляционный курс государства, ориентируя все экономические механизмы на борьбу с негативным проявлением инфляции.

Главным недостатком белорусской антиинфляционной политики остается *борьба не с причинами инфляции, а с ее следствиями*. Административный контроль за ценами уже давно показал себя как низкоэффективный метод борьбы с инфляцией. Устанавливая верхние пределы роста цен, правительство не сдерживает инфляцию, а трансформирует ее из явной в скрытую форму.

УДК 339.92

Почко Е.О.

РОЛЬ ТНК В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Одним из наиболее важных аспектов современной мировой системы, определяющим дальнейший ход развития нашей планеты, является глобализация.

Глобализация экономики, расширение внешнеэкономических связей проявляются, прежде всего, в повышении роли и увеличении масштабов деятельности транснациональных корпораций (ТНК),

ТНК не являются совершенно новым явлением, а представляют собой особую форму проявления всеобщей закономерности развития капитализма, стремления капитала к внешнеэкономической экспансии в форме прямых иностранных инвестиций. Термин «транснациональная корпорация», «многонациональная компания» как общепринятый стал применяться с 1960 года. В целом ТНК - это достаточно сложное и постоянно развивающееся явление в системе мирохозяйственных связей, требующее пристального внимания, изучения и международного контроля. Транснациональные корпорации во все большей степени становятся определяющим фактором для решения судьбы той или иной страны в международной системе экономических связей.

Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнять функцию международного регулятора производства и распределения продукции.

Размах деятельности транснациональных корпораций характеризуется огромными масштабами. Некоторые ТНК (например, «General Electric», «ExxonMobil Corporation», «General Motors», «Ford», «Royal Dutch Shell») распоряжаются средствами, превышающими размер национального дохода многих суверенных национальных государств, а международный характер операций ставит их практически вне контроля любых национальных органов власти.

Количество ТНК с каждым годом увеличивается. Если в 1996 году исследователи насчитывали около 42 000 ТНК, имеющих 210 000 зарубежных филиалов в более чем 150 странах, против 7 000 ТНК, обозначенных ООН в 1970 году, более половины которых были из двух стран происхождения: США и Англии; то в 2002 году количество ТНК увеличилось до 64 000, контролирующих 870 000 своих иностранных филиалов.

Отличительной чертой ТНК является космополитизм их интересов, глобальность операций, что отражает специфику

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аналитическое обозрение. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь и Брестской области. Январь-сентябрь 2004 г. - Главное управление НБ РБ по Брестской области.
2. «Цена» социалистической экономики. АГ БР / Белорусский рынок №44-2000. с.9
3. Александрович Л.М., Голикова Н.В. Экономика РБ в 1996-2000 годах: тенденции и проблемы развития // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование №1-2001, с. 3-4
4. Ковалев М. 10 паритетов. Инфляционных// Дело № 3-2001 г.
5. Белорусский экономический журнал- №1-2004
6. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2000 год - Мн.: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь.. 2000 г.
7. Республика Беларусь в цифрах. Краткий статистический сборник- Мн.- 2004.

международных монополий. Независимо от того, в какой стране была учреждена корпорация, она рассматривает весь мир как единое целое, как арену своей деятельности и проникает во все уголки земного шара в поисках рынков, технологии, людей, идей, капиталов.

Мировые рынки для них имеют огромное значение. В ходе глобальной экспансии ТНК расширяют сферы своего господства в мировом масштабе. Они предполагают ориентацию на традиционные регионы, каковыми Латинская Америка была для США, бывшие африканские колонии - для Западной Европы, Юго-Восточная Азия для Японии и активно осваивают территории конкурентов. Деятельность, осуществляемая за рубежом, имеет ряд преимуществ, которые вытекают из различий политических и экономических условий между страной базирования ТНК и принимающей страной, где располагаются филиалы ТНК. К таким преимуществам относятся: степень обеспеченности и стоимость добычи и переработки природных ресурсов; ставки заработной платы; трудовое законодательство; налогообложение; курс валют; экологические стандарты; политический режим; политическая культура и т.д.

Общая тенденция состоит не просто в количественном росте транснационального монополистического капитала - увеличении числа ТНК, их активов, оборотов, но и в постепенном повышении их заинтересованности в глобальных операциях, т.е. созданию собственных глобальных сетей научно - технической и производственно - сбытовой деятельности во всем мире.

Суть этой стратегии заключается в такой организации производства, закупок, сбыта, планирования, управления, технологической и финансовой политики, при которой деятельность всех элементов интернационального экономического комплекса ТНК подчиняется интересам фирмы как единого механизма, функционирующего в глобальном масштабе.

Обладея разветвленным, многострановым производственным комплексом, ТНК под влиянием объективных предпосылок и потребностей развития производительных сил и для получения дополнительных возможностей рационализации внешнеэкономического обмена в рамках своей внутрикорпорационной структуры развивают различные формы международного разделения труда - попредметную, подотделную,

Почко Елена Олеговна, ассистент каф. экономической теории Брестского государственного технического университета. Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

пооперационную специализацию.

Отличительной чертой является не просто перенос какой-то части производственной или сбытовой операции в другую страну, а размещение производства деталей и полуфабрикатов на предприятиях, обслуживающих целые регионы и континенты. Сборка же готовых изделий приближается к конкретным рынкам. При этом идет учет специфических особенностей и запросов конкретного местного потребителя.

Стратегия глобальных операций ТНК позволяет успешно проводить стратегию долгосрочных максимальных прибылей. Это предполагает отказ от краткосрочных выгод ради укрепления рыночных позиций в будущем и обеспечения стабильного дохода на длительную перспективу. Такая политика ориентации на многолетнее получение стабильного дохода под силу действительно могущественным предприятиям, располагающим гигантским финансовым и политическим влиянием.

Для ТНК характерна трехуровневая организация:

- головная компания;
- подконтрольные филиалы;
- конкретные предприятия.

Головная компания, как правило, состоит из холдинговой и оперативной компании; холдинговая компания - компания держательница контрольного пакета акций дочерних обществ ТНК. Оперативная компания - компания, осуществляющая общестратегическое руководство, финансовое, бухгалтерское планирование, научные исследования, разработки, внедрение статистического учета, связи с общественностью.

Подконтрольные подразделения тесно связаны с головной компанией в производственном и технологическом отношениях - это:

- филиалы и отделения, которые не имеют юридической и финансовой самостоятельности;
- дочерние акционерные общества, являющиеся юридическими лицами, сохраняющие определенную независимость в финансово-хозяйственной и исследовательской деятельности, но частично или полностью принадлежащие по капиталу холдингу ТНК.

Третий уровень - это конкретные предприятия - первичные звенья организационной структуры ТНК, занимающиеся производственной, сбытовой, обслуживающей, финансово-кредитной, научно-исследовательской деятельностью.

Стратегия ТНК включает сегодня различные сложные формы их интеграции: одновременно с созданием традиционных зарубежных филиалов создается сеть филиалов за рубежом, которые наделяются различной степенью автономии в отношении головной компании, а также различные формы межфирменных связей (лицензионные, субподрядные соглашения). С помощью информационных технологий ТНК руководят сетью предприятий, выполняющих различные функции во многих регионах мира. Такая стратегия комплексной интеграции позволяет поставлять товары на большое число национальных рынков и осуществлять их сегментацию. Важнейшие функции - НИОКР, счетоводство, сбор и обработку информации, производство специфических товаров и т.д. - ТНК осуществляют с помощью замкнутых связей между: 1) головной фирмой и ее дочерними филиалами; 2) между самими зарубежными филиалами; а также 3) путем заключения различного рода соглашений с независимыми фирмами. При таком типе интеграции успех компании в размещении своей деятельности оценивается не с точки зрения принимающей страны, а по способности филиалов или партнеров вносить вклад в повышение рентабельности компании в целом. Множественные внутри- и межфирменные связи наряду с традиционными горизонтальными и вертикальными связями затрагивают все больше функций, что является главным фактором усиления международной экономической взаимосвязи стран. Хотя природа интеграции в рамках ТНК усложняется все

больше, чтобы выжить в новых условиях большинство компаний вынуждено приспосабливаться к международному производству, либо подключиться к нему.

Наличие зарубежных производственных филиалов предоставляет международным монополиям целый ряд возможностей, связанных с использованием несходства хозяйственных ситуаций в разных странах. Извлечением дополнительных прибылей за счет различий экономического положения стран, элементов асинхронности мирового цикла. В периоды экономических потрясений ТНК опираются на поддержку тех своих филиалов, которые оказались в странах, не затронутых кризисными явлениями. Специальные исследования по США доказывают прямую зависимость между степенью стабильности прибылей ТНК и увеличением числа стран, в которых они имеют производственные филиалы. Более того, выигрыш в уровне стабильности здесь более значителен, чем от роста таких показателей, как величина компании или уровень диверсификации производства.

С помощью зарубежных ресурсов монополии более свободно формируют свое поведение во время кризисов. Они оказываются вполне способными не допускать тех перемен, которые им не выгодны, и стимулировать те из них, которые ей необходимы. В некоторых отношениях кризис выгоден ТНК — появляется возможность избавиться от конкурентов, которые не имеют опоры, воплощенную в зарубежное производство.

Сравнительно безболезненное переживание кризисов ТНК - одно из немаловажных свидетельств их живучести, а главное гибкости и мощи.

Ориентация на зарубежные филиалы создает объективную базу для самостоятельности и независимости развития ТНК по отношению не только к принимающей стране, но и к экономикам стран происхождения. Подобные различия между ТНК и национальной экономикой известны как феномен «английской болезни». Так, наиболее ярким и практическим примером может послужить ситуация Великобритании. Соединенное Королевство по многим показателям давно отстает от других промышленно развитых стран. Она постепенно утратила положение ведущей промышленной державы, лидера международной торговли, крупнейшего банкира. Резко на этом фоне выглядит прочное, даже улучшающееся положение крупнейших английских ТНК. Так, компания «Yodafone», ведущая деятельность в сфере телекоммуникаций, занимает в последние годы первое место в мире по количеству зарубежных активов. Компании «British Petroleum», «Royal Dutch/Shell Group» входят в десятку ТНК, лидирующих по этому показателю.

Многочисленные факты свидетельствуют, что случай с Великобританией не единственный. ТНК обладают уникальной возможностью смягчения последствий экономических кризисов. Благодаря интернациональности своей деятельности они оказываются в привилегированном положении в сравнении со всей экономикой страны базирования.

Помимо открытия новых филиалов, ТНК расширяются путем слияний и поглощений других компаний.

Рост международной (трансграничной) активности по слиянию и приобретению отражает продолжение быстрого роста сферы слияний и поглощений в Европе и в Северной Америке, а также постепенный выход азиатско-тихоокеанского региона из периода рецессии и реструктуризации. Высокую активность по осуществлению заграничных слияний и поглощений проявляет Западная Европа и США Соединенное Королевство, подпитанное такими сделками, как Vodafone - Airtouch и Zeneca - Astra, является в последнее время самой поглощающей страной в мире (в отношении зарубежных слияний и поглощений). На его долю приходилось 30% мировых сделок в этой области. Лидером по числу внутренних сделок стали США, на долю которых пришлось 37% их общей стоимости. Основными сделками стали

Vodafone - Airtouch и Scottish Power - Pacificorp. По данным международного агентства "Блумберг", средний размер операции составил 73971 млн долл. Крупнейшие слияния / приобретения 90-х годов представлены в табл. 1.

Поскольку в настоящее время сделки слияний и поглощений являются наиболее важным движущим фактором, стоящим за общими потоками иностранных инвестиций большинства развитых стран, динамика слияний и поглощений такая же, как и у прямых иностранных инвестиций. После США и Англии наиболее важными странами-реципиентами внутренних слияний и поглощений являются Германия, Франция и Швеция. По утечке капитала (через сделки слияний и поглощений) все еще лидируют Англия и США. В качестве наиболее значимых стран-покупателей выступают Германия, Франция и Нидерланды. Соответственно список десяти крупнейших мировых слияний и поглощений включает компании этих стран. Ключевой покупателем среди азиатских стран - Япония, за которой следуют Сингапур, Гонконг и Китай. В отношении внутренних слияний и поглощений в Азии ряд инвесторов возглавляют США (со сделками стоимостью 20 млрд. долл.). Центральная и Восточная Европа пока что остаются вне общемировых заграничных слияний и поглощений.

Исследуя функционирование транснациональных компаний, Организация Объединенных Наций наиболее серьезное внимание уделяет изучению деятельности крупнейших корпораций; ЮНКТАД ежегодно публикует список 100 крупнейших нефинансовых ТНК в мире, 50 крупнейших ТНК из развивающихся стран и 25 крупнейших транснациональных корпораций Центральной и Восточной Европы (до 2001 года — Центральной Европы),

100 крупнейших ТНК мира (0,16% от общего количества транснациональных корпораций) играют важную роль в международном производстве: на них в соответствии с данными, опубликованными в 2001 году, приходится приблизительно 12% от совокупного размера зарубежных активов, 16% от совокупного объема зарубежных продаж и 15% от численности занятых за рубежом работников, принимая за 100% уровень суммарных показателей по 63 тыс. транснациональных корпораций мира. Более половины из крупнейших мировых компаний занимаются производством электрического и электронного оборудования, автомобилей, осуществляют деятельность в нефтяной промышленности и в сфере распределения нефтепродуктов, производят продукты питания и напитки. Из 100 ТНК вышеперечисленными видами деятельности занимаются 55, причем 32 компании относятся к первым двум отраслям.

О масштабах деятельности ТНК можно судить с помощью такого показателя, как индекс распространения сети (NSI). Он рассчитывается как отношение (в процентах) числа зарубежных стран, в которых ТНК осуществляет свою деятельность (размещает производство, ведет хозяйственную деятельность и т.п.), к общему количеству стран, в которых корпорация потенциально могла бы вести деятельность. В настоящее время число таких стран составляет 187. Анализ индекса NSI по 100 крупнейшим компаниям позволяет сделать вывод, что страны, небольшие по территориальному признаку, более активно, чем крупные государства, осваивают зарубежные рынки (см. табл. 2).

Наивысший уровень NSI наблюдается в компаниях химической и фармацевтической промышленности (21,8%), занимающихся производством продуктов питания, напитков и табачных изделий (19,31%), в отраслях электроники и электронного машиностроения (18,9%), т.е. в отраслях, наиболее ориентированных на потребителя, наименьший — в компаниях сферы строительства и строительных материалов (8,02%), средств массовой информации (6,77%), т.е. в отраслях, ориентированных прежде всего на национальный рынок.

В среднем крупнейшие транснациональные корпорации осуществляют свою деятельность в 29 странах. К компаниям, превысившим средний индекс распространения сети почти в два раза (т.е. с уровнем более 30%), относятся «Royal Dutch/Shell», «Nestle», «Unilever», «TotalFina», «Aventis» и АВВ. Наименьший уровень NSI (менее 5%) отмечается в компаниях: «Wal-Mart», «Texas Utilities», «Woodbridge Company», «Mitsubishi» и некоторых других.

Что касается 25 крупнейших транснациональных корпораций Центральной и Восточной Европы, то в настоящее время они распределены между девятью странами базирования: Хорватия — 5 ТНК, Словения — 5, Венгрия — 4, Российская Федерация — 3, Чешская Республика — 2, Польша — 2, Словакия — 2, Латвия — 1 и Румыния — 1. В специализации этих ТНК наиболее часто представлены такие отрасли, как транспорт (7 компаний), горнодобывающая промышленность и нефтегазовый комплекс (5 ТНК), химическая и фармацевтическая промышленность (3 компании).

Говоря о масштабах деятельности ТНК, следует отметить, что на протяжении последних двух десятилетий ключевые показатели, характеризующие интернационализацию производства, возрастали быстрее, чем глобальный экспорт и глобальный ВВП. Так, объем продаж зарубежных филиалов ТНК в 2000 году составил 15,7 трлн. долларов (для сравнения в 1982 году — 2,5 трлн., в 1990 году — 5,5 трлн. долл.), что более чем в два раза превысило глобальный экспорт, в котором транснациональные корпорации также принимают существенное участие: около половины сделок в рамках мирового экспорта было совершено ТНК.

Транснациональные корпорации контролируют до половины промышленного производства в мире, две трети международной торговли, примерно 4/5 патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Почти вся торговля сырьем на мировых рынках осуществляется под контролем ТНК, в том числе 90% мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, железной рудой, 85% — медью, бокситами, 80% — оловом, чаем, 75% — натуральным каучуком» сырой нефтью. К концу 90-х годов международное производство достигло 25% от глобального объема производства продукции и услуг (по сравнению с 5% в 1982 году), одной трети в странах базирования материнских компаний ТНК.

В транснациональных корпорациях работает более 70 млн. сотрудников, т.е. каждый десятый занятый в мире, исключая сельское хозяйство. Причем по данным за 2000 год численность персонала иностранных филиалов ТНК достигла 45,6 млн. человек, что почти в два раза превышает данные за 1990 год и в три раза — за 1982 год. При сохранении суммарной численности работников материнских компаний практически неизменное количество сотрудников иностранных филиалов возрастает постоянно: в 2000 году по сравнению с 1998 годом число работников возросло на 30%. Численность работающих в транснациональных фирмах очень велика. Приведем лишь отдельные примеры: в компании «DaimlerChrysler AG» работает порядка 467 тыс. человек, «General Motors» — 398 тыс. человек, «Ford Motor» — 364,5 тыс., «Siemens» — 443 тыс. и т.п.

На конец 80-х — начало 90-х годов насчитывалось 600 корпораций с суммой продаж более 1 млрд. долларов, которые образовывали так называемый «Клуб миллиардеров». В середине 90-х годов количество миллиардеров значительно превысило 1000. У лидера по объему продаж среди всех ТНК в 2000 году — «ExxonMobil Corporation» — этот показатель составил 206 млрд. долларов, у «General Motors» — 178,8 млрд. И еще 11 компаний в мире в 2000 году из 500 крупнейших ТНК превысили рубеж продаж в 100 млрд. долларов (из них: 5 компаний США, 2 — Японии и остальные из Европы),

Отраслевая структура производства ТНК достаточно широка. 60% международных компаний заняты в сфере производства (прежде всего, в электронике, автомобилестроении,

Таблица 1. Крупнейшие слияния / приобретения 90-х годов

Покупатель	Приобретенная компания	Стоимость сделки, млн долл.
Time Warner Inc.	AOL Time Warner Inc.	186 236
Mannesmann AG	Vodafone Group Plc.	185 066
Warner-Lambert Co.	Pfizer Inc.	88 633
Mobil Corp.	Exxon Mobil Corp.	80 338
Smith Kline Beecham Plc.	Glaxo Smith Kline Pic.	72 445
GTE Corp.	Verizon Communications	71 127
Citicorp	Citigroup Inc.	69 892
Amertitech Corp.	SBC Communications Inc.	68 219
Bank America Corp.	Bank of America Corp.	57 466
Vodafone Americas Asia	Vodafone Group Plc.	57 355
Media One Group Inc.	AT&T Corp.	55 422
Amoco Corp.	BP Amoco Plc.	54 703
Honeywell Int.	GE Co.	52 668
Elf Aquitaine	Total Fina Elf SA	52 297
Voice Stream Wireless Co.	Deutsche Telekom	46 625
US West Inc.	Qwest Communications Inc.	44 748
Seagram Co. Ltd	Vivendi Universal	44 608
Texaco Inc.	Chevron Corp.	43 623

Таблица 2. Характеристика индекса распространения сети в крупнейших нефинансовых корпорациях мира с учетом их страновой принадлежности

Страна	Индекс распространения сети — NSI, %	Ранг
Швейцария	25,80	1
Нидерланды	21,79	2
Великобритания	19,93	3
Франция	19,59	4
Германия	18,89	5
Италия	17,16	6
Швеция	17,11	7
Япония	14,29	8
США	13,18	9
Финляндия	12,30	10
Канада	8,56	11
Австралия	6,42	12
Испания	5,88	13
Венесуэла	2,67	14
Гонконг, Китай	1,07	15
Среднее значение NSI		15,63

Источник: Unpublished research by Gratia Ietto-Gillies and Marion Frenz, South Bank University London, May 2001.

Таблица 3. Распределение крупнейших компаний по странам (удельный вес к общему количеству стран, участвующих в рейтинге, %)

Страна	Рейтинг «BusinessWeek»	Рейтинг «Financial Times»
США	48,5	47,8
Япония	13,9	12,8
Великобритания	9,0	8,0
Франция	4,9	5,6
Германия	3,8	4,2
Канада	3,6	2,2
Италия	2,8	3,0
Швейцария	2,0	2,2
Нидерланды	1,9	2,0
Австралия	1,6	1,6
Остальные страны	8,0	10,6

химической и металлургической промышленности), 37% в сфере услуг и 3% в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Наблюдается тенденция увеличения зарубежных инвестиций в сферу услуг и технологически интенсивное производство. Одновременно снижается их доля в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоемком производстве.

ТНК являются, как правило, многоименными корпорациями, их деятельность достаточно диверсифицирована. Каждая из 500 крупнейших транснациональных корпораций США имеет в среднем подразделения в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30-50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных фирм Великобритании многоотраслевыми являются 96, в Германии — 78, во Франции — 84, в Италии —

90. Шведский автомобильный концерн «Volvo», например, помимо широко известных во всем мире автомобилей производит моторы для катеров, авиационные двигатели. Эта корпорация насчитывает более 30 крупных дочерних компаний разного профиля в Швеции и несколько десятков за рубежом.

Журнал «Business Week» публикует рейтинги 1000 крупнейших компаний мира в зависимости от их рыночной стоимости. Журнал «Industry Week» шестой раз (сначала совместно с рейтинговыми агентствами Dun & Bradstreet и Moody's Investors Service, а сейчас с компанией Thomson Financial) публикует ежегодные рейтинги 1000 крупнейших в мире производственных компаний, преимущественно сосредоточенных в обрабатывающей промышленности. В качестве основного критерия при ранжировании компаний в этом случае рассматривается валовый доход (выручка от продаж).

УДК 65.061.5

Черноокая Е.В.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ АКЦИОНИРОВАНИЯ

На стадии подготовки предприятия к акционированию необходимо определить экономическую целесообразность проведения этих преобразований, чтобы избежать псевдоакционирования. Критерием целесообразности выступает инвестиционная привлекательность объекта акционирования для потенциальных акционеров, что позволит реализовать акции, а также привлечь инвестиции в производство.

В экономической литературе на сегодняшний день нет четкого определения понятия инвестиционной привлекательности предприятия. М.Н. Крейнина отмечает, что инвестиционная привлекательность характеризуется показателями финансового состояния предприятия, и, прежде всего, показателями, «влияющими на доходность капитала предприятия, курс акций и уровень дивидендов» [1]. Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова, И.В. Журавкова расширяют это определение, включая в понятие инвестиционной привлекательности также уровень качества и конкурентоспособности продукции, клиентоориентированность предприятия, уровень инновационной деятельности [2].

Учитывая позицию этих экономистов, автор предлагает под инвестиционной привлекательностью в рамках определения целесообразности акционирования предприятия понимать экономическую категорию, отражающую прибыльность, финансовую надежность предприятия и способность его к саморазвитию.

Исходя из предложенного определения, для оценки инвестиционной привлекательности выделяем три группы показателей, которые в совокупности отражают сущность этого понятия:

А. Прибыльность предприятия, т.е. способность предприятия зарабатывать определенную норму прибыли при заданном объеме ресурсов в течение длительного промежутка времени.

Б. Финансовая надежность предприятия. Под этой категорией автор объединяет ряд общеизвестных понятий, применяемых при определении финансового состояния предприятия, таких, как финансовая устойчивость, платежеспособность и деловая активность.

В. Перспективность деятельности, включающая в себя конкурентоспособность продукции, способность предприятия к саморазвитию, основанную на инновационной деятельности.

Первая и вторая группы показателей характеризуют финансовое состояние предприятия в ретроспективе, а третья

Основная часть ТНК сосредоточена в развитых странах: в США, странах ЕС и Японии. Распределение крупнейших компаний по странам в соответствии с рейтингами «Financial Times» и «Business Week» представлено в табл. 3.

В заключение хотелось бы отметить, что роль ТНК в международных отношениях оценивается по-разному. Но во всех странах общепризнанным является факт очень широких возможностей ТНК и неуклонного расширения их деятельности вне национальных границ.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. UNISTAD, World Investment Report 2000.
2. UNISTAD, World Investment Report 2001.
3. UNISTAD, World Investment Report 2002.

группа – способность его к саморазвитию.

По каждой группе задаем следующие параметры:

- перечень критериальных показателей, отражающих тенденцию развития предприятия на протяжении 3-5 предыдущих лет, и методику их расчета;
- критерий оценки по каждому показателю, входящему в группы;
- уровень критического отклонения, который будет определять степень значительности отклонения фактического значения от заданного критерия.

Определение уровня критического отклонения.

Отклонение фактического уровня показателя от критерия может быть значительным и незначительным. Для определения значительности отклонения предлагается использовать для каждого показателя такой параметр, как предельное отклонение ($\Delta_{предел}$), для которого верно следующее неравенство: $0 \leq \Delta_{предел} \leq N$.

Предельное отклонение рассчитывается по каждому показателю как среднее линейное отклонение по формуле [3]:

$$l = \frac{\sum |x_i - \bar{x}|}{n}, \quad (1)$$

где l – среднее линейное отклонение для показателя;

x_i – возможные значения показателя в расчетном интервале с шагом k ;

\bar{x} – среднее значения показателя в расчетном интервале;

n – количество значений показателей x_i в расчетном интервале.

При расчете предельного отклонения принимается во внимание следующее:

1. Если фактическое значение показателя отрицательно, то для расчета оно принимается равным нулю.
2. Расчетным интервалом является интервал возможных значений показателя от 0 до критерия оценки (N) с шагом, равным размерности показателя. Так, при расчете предельного отклонения для уровня рентабельности расчетным шагом (k) будет 1%, а расчетным интервалом $\{0, 1, 2, 3, \dots, Na_i\}$.

Черноокая Елена Викторовна, аспирант каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.