

ТРАНСНАЦИОНАЛНИТЕ КОРПОРАЦИИ В СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА

Фокусирано е върху параметрите на транснационализацията на световната икономика. Анализът се предшества от терминологични и дефиниционни уточнения относно основното използвано понятие. Сред многобройните термини за обозначаване на международните компании безспорно доминират два термина – транснационални и многонационални корпорации. Изследването установява, че в повечето случаи те се използват като синоними. Аргументирано е предпочитанието на автора към понятието "ТНК" и са разкрити същностните им характеристики. На такава основа е представена *система от показатели*, измерващи транснационализацията на световното стопанство. Налага се изводът, че глобализацията на икономиката в края на XX – началото на XXI век оказва силно влияние върху ТНК, като динамизира тяхната експанзия в световното стопанство.

JEL: F02; F21; F23

През последното десетилетие на XX век се извършват динамични изменения в системата на международните икономически отношения, определящо сред които е разгръщаният се процес на глобализация. Тенденцията към интеграция на икономиките и обществата в една единна икономика и общество преобразува дълбоко икономическия и социалния ред, твори нова реалност. Новите условия на развитие, които глобализацията налага, възбуждат интереса към транснационалните корпорации (ТНК). Икономическата свобода, господството на пазарните принципи по нов начин дефинират тяхната роля и значение в световната икономика. От една страна, глобализацията и либерализацията на икономическата активност откриват непознати по-рано възможности за разгръщане експанзията на ТНК в световната икономика. Те влияят върху формите и насоките на транснационалната дейност, тактиката и стратегията на ТНК, техните организационни форми и т.н. От друга страна, транснационалните корпорации се вписват в процеса на глобализация, тяхната дейност е неотделима част от глобализационния процес. Между ТНК и икономическата глобализация съществува сложно взаимодействие, което има основополагащо значение за разбиране на движещите сили и механизми на глобализацията. Предпоставка за изучаването на това взаимодействие е преди всичко доброто владеене на инструментариума за анализ на транснационалните корпорации. Публикацията е ориентирана в тази насока - след известни терминологични и дефиниционни пояснения, в които се акцентира върху еволюцията в определянето на ТНК, се въвежда системата от показатели, измерващи транснационализацията на световната икономика.

Терминологични и дефиниционни уточнения

През последните 40 години международните компании са обект на интензивни изследвания. Огромен поток от научни публикации – статии, доклади, монографии, изучава различни страни от тяхната дейност. Постигнати са забележителни резултати в разкриването на тяхната природа, цели, механизъм на функциониране, както и във въздействието, което те упражняват върху световното икономическо развитие. На този фон странен изглежда фактът, че не съществува единство по отношение на основното използвано понятие. Тъкмо обратното - както в миналото, така и сега в употреба е голямо разнообразие от термини. До унификация на използваните понятия не се стига не само в научните среди, но и в рамките на международните организации - ООН и нейните специализирани органи, Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) или Международната организация по труда (МОТ), макар че на такова равнище въпросът е повдиган и дискутиран нееднократно. Това налага да се внесат, на първо място, някои терминологични уточнения около използваното в изследването понятие.

Един поглед към корените на изучаване на международните компании би бил полезен както за изясняване съдържанието, което се влага в различните термини, така и от гледна точка проследяване на еволюцията, която самото понятие “транснационални корпорации” претърпява.

Както други икономически явления, международните компании се превръщат в реалност много преди науката да насочи интереса си към тях. Към началото на 60-те години на XX век те вече присъстват осезаемо в световната икономика и политика, което започва да привлича вниманието на икономистите, правителствата и международните организации. Митническата комисия на САЩ оценява тяхното разпространение по това време като събитие, равно по значение на откриването на парната машина, електричеството и автомобила в модерната стопанска история. Първите опити за изучаването им се отнасят към този период.¹ Един от термините, който се появява най-рано за обозначаването им, е “многонационални корпорации” (МНК). Според едно изследване той се споменава за първи път в реч на Д. Лилиентал през 1958 г., но се появява “официално” в статия, публикувана в сп. “Business Week” през 1963 г.² През 1965 г. към Харвардското училище по бизнес започва голям проект по изучаване на американските МНК начело с Р. Върнан и с финансовата подкрепа на фондация “Форд”. Резултатите са публикувани в многобройни статии и монографии през следващите години. Върнан използва следната дефиниция:

¹ Оценката се отнася до неокласическото направление на икономическата теория.

² Вж. *Howe, M.* Development of the Multinational Corporation. - In: *The New Sovereigns: MNCs as World Powers.* Prentice Hall, 1975.

“Многонационална корпорация е компания, която контролира система от корпорации, разположени в други страни.”³

По същото време в една от ранните си публикации световноизвестният английски икономист Дж. Данинг предлага следното определение: “Международно или многонационално предприятие е предприятие, което притежава или контролира активи (заводи, мини, търговски предприятия, офиси и други) в повече от една страна.”⁴

Голямо значение изиграва публикуваният през 1974 г. доклад на група известни специалисти, работещи под егидата на Икономическия и социален съвет на ООН (ECOSOC). В този доклад е дадено широко определение, което впоследствие заляга в други изследвания върху международните корпорации: “Многонационалните корпорации са предприятия, притежаващи или контролиращи активи в производството или услугите извън страната, от която произхождат. Тези предприятия не са задължително акционерни или частни - те могат да бъдат също кооперативни или държавни.”⁵

В средата на 70-те години изучаването на международните компании се институционализира на международно равнище. Създадени са Комисията и Центърът по транснационални корпорации към Икономическия и социален съвет на ООН. Чрез дейността на тези институции терминът “транснационални корпорации” влиза широко в употреба. Едновременно с това се правят опити да се създаде адекватен икономически речник, да се дефинира основният обект на изследване и да се унифицират използваните понятия. Комисията по ТНК включва работата по тяхното дефиниране като част от своята програма.⁶

През 60-те и 70-те години литературата върху международните корпорации расте лавинообразно. Публикувани са стотици статии, доклади, монографични изследвания. В употреба влиза голямо разнообразие от термини: многонационални, транснационални, международни, интернационални, мултинационални, глобални и др. в словосъчетание с “компания”, “корпорации”, “фирми”, “предприятия” и т.н. При това тези понятия се използват както за да се *дефинира* основният субект (международните компании), така и за да се извършва тяхната *класификация*.

В българската икономическа наука се е утвърдил вторият подход. Приема се (в периода до 1989 г., а и в някои по-нови публикации), че

³ *Vernon, R. Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises.* Basic Books, New York, 1971, p. 4. Значението на резултатите от този проект и днес се оценява много високо. Вж. *Vernon, R. The Harvard MNE Project in Historical Perspective.* - TNC, April 1999.

⁴ *Dunning, J. (ed.). The Multinational Enterprise.* London, 1971, p. 16.

⁵ U. N. The Group of Eminent Persons. *The Impact of MNC on Development and on International Relations.* ST/ESA/6, 1974, p. 33.

⁶ Вж. U. N. *TNC in World Development: A Re-examination.* New York, U. N., 1978, p. 159 (Annex I “The Issue of Defining TNC”).

съществуват две основни форми на международни компании, които се обозначават с понятията “транснационални корпорации” и “многонационални корпорации”. Критерият за разграничаването им е собствеността върху капитала. От тази гледна точка и според възприетите у нас представи ТНК са еднонационални по състав на капитала фирми, които имат операции в чужбина. За разлика от тях МНК са международни не само по сфера на приложение на капитала, но и по неговия състав и се образуват от капитали, принадлежащи на две или повече страни.

Подобна интерпретация не отговаря съвсем точно на тълкуването (използването) на тези понятия в западната икономическа наука.⁷ Един внимателен преглед на публикациите в дадената област позволява да се направят следните изводи: първо, сред цялото многообразие от термини, изброени по-горе, безспорно доминират две понятия - транснационални (transnational) и многонационални (multinational) корпорации. Второ, в повечето случаи тези два термина се използват с много близко или сходно съдържание, т.е. те са синоними.

Това може да се види от направения кратък исторически обзор. От него става ясно, че ако в някои случаи ТНК се определят като международни корпорации, които са еднонационални по състав на капитала, то в много други случаи това определение се дава на МНК. Такъв е случаят с цитираните дефиниции на Р. Върнан, Дж. Данинг,⁸ както и Доклада на групата известни специалисти към ECOSOC. Подобно е и определението за МНК, с което работи Бюрото за икономически анализи (Bureau of Economic Analysis – BEA) към Министерството на търговията на САЩ, занимаващо се с преките задгранични инвестиции (ПЗИ) и ТНК в американската икономика. То е следното: “МНК е фирма, произхождаща от една страна (страната на родителската компания), която притежава собственост в капитала на друга фирма (филиал), разположена в чужда страна.”⁹ Съвсем очевидно е, че според българските представи това би трябвало да е определението за ТНК, но вместо това Бюрото за икономически анализи използва понятието МНК.

До извода, че понятията ТНК и МНК изразяват в крайна сметка едно и също съдържание, стига и авторитет като Дж. Данинг. В книгата си “МНК и световната икономика” той посочва: “С времето терминологичните различия във все по-голяма степен избледняват и днес повечето учени, бизнесмени и политици използват думите “многонационална” и “транснационална” като

⁷ Коментарът на автора се отнася до англоезичната литература.

⁸ В своя публикация от 80-те години Дж. Данинг още по-определено посочва, че МНК е “компания, която произхожда от една страна, но осъществява дейност в много други страни” (вж. *Dunning, J. Multinational Enterprises – Economic Structure and International Competitiveness*. London, MacMillan Press, 1985, Introduction).

⁹ Вж. *Mataloni, R. J. Jr. A Guide to BEA Statistics on U.S. Multinational Companies*. - Survey of Current Business, March 1995, Vol. 75, N 3, p. 38-55.

означаващи едно и също нещо... Това се отнася и до думите компания, корпорация, предприятие или фирма (в словосъчетанието ТНК или МНК), които в случая също се използват като синоними, макар че иначе съществуват различия в техния правен статут.”¹⁰ От всички използвани термини Данинг отделя само един - “глобална корпорация”, който според него има по-специфично значение и означава фирма, работеща в мащабите на целия свят и прилагаща глобална стратегия към съвкупните си операции.

Ако съществува някаква разлика в употребата на понятията ТНК и МНК, тя според наблюденията на автора е по-скоро в това, че терминът МНК е предпочитан от научните среди (в англоезичните държави), докато понятието ТНК е популярно (и в употреба) в рамките на ООН, на нейните органи и комисии. Както въвеждането на понятието “ТНК” през 70-те години, така и неговото разпространение до днес е неразривно свързано с дейността на Световната организация. Създадените към нея специализирани институции за наблюдение на ТНК¹¹ се превръщат във важни информационни и изследователски центрове. Те привличат в големи изследователски проекти учени от цял свят, специалисти в дадената област. Техните публикации съдържат едни от най-задълбочените, всеобхватни и авторитетни анализи в областта на международния бизнес и играят в известен смисъл водеща роля в изучаването на международните компании. Извън системата на ООН в западната икономическа наука много по-широка е употребата на понятието “многонационална корпорация” (почесто дори неговите производни “многонационално предприятие” – multinational enterprise (MNE) или “многонационална фирма” – multinational firm (MNF)).

Ние открай време отдаваме предпочитания на термина “ТНК” като израз на признание и уважение към усилията на Световната организация, на нейните специализирани органи за изучаване на явлениято.¹² Наред с това обаче и с оглед на международно утвърдените представи винаги сме приемали, че независимо от нюансите в определенията термините “ТНК” и

¹⁰ Dunning, J. H. MNEs and The Global Economy. U. K., Addison-Wesley, 1993, p. 11.

¹¹ През периода 1975-1992 г. това са Комисията и Центърът по ТНК, а от 1993 г. – Отделът по инвестиции, технологии и развитие на предприятията към УНКТАД (UNCTAD Division on Investment, Technology and Enterprise Development).

¹² Терминът “ТНК” е предпочитано понятие за обозначаване на международните компании в някои нови български учебници: Миркович, К. Международна икономика. С., Тракия-М, 2000; Илиев, Ив. и др. Международна икономика. Варна, СТЕНО, 2001; Маринов, В. МИО: теория, система, политика. С., УИ “Стопанство”, 1998 и др. Интересно е да се отбележи, че руската икономическа мисъл също отдава предпочитание на термина ТНК. Това е понятие, което се използваше в миналото, то доминира и в най-новите научни изследвания. Нещо повече, през 1998 г. Русия и правителствата на шест страни - членки на ОНД, подписват Конвенция за ТНК (стимулираща създаването на международни компании в рамките на ОНД), с което терминът влиза и в икономическата политика и практиката на ОНД.

“МНК” изразяват едно и също или близко съдържание и в този смисъл са взаимозаменяеми.¹³

Що се отнася до съдържанието, което се влага в понятието ТНК/МНК¹⁴ в рамките на 40-годишната история на изучаване на международния бизнес, то претърпява еволюция. В началния период за целите на определянето на ТНК икономическата наука се стреми да формулира т.нар. *критерии за транснационалност*. Като такива се посочват:

- брой и размер на задграничните филиали на ТНК;
- брой страни, в които ТНК има организирани дейности, създаващи добавена стойност;
- минимален размер на капитала, на задграничните активи или продажби;
- дял на задграничните активи, продажби или заетост в съвкупните;
- степен, в която капиталът или управлението е интернационализирано и т.н.

През 60-те години Р. Върнан например поставя като изискване, за да бъде класифицирана една компания като ТНК, тя да притежава задгранични филиали поне в 6 страни. Според критерия, прилаган от американската Митническа комисия през 70-те години, за да бъде дадена компания с международна дейност ТНК, обемът на годишните ѝ продажби трябва да надхвърля 100 млн. дол.¹⁵ и т.н. Един от резултатите от приложението на подобен подход е, че се налага разбирането за ТНК като за едра корпорация.

С течение на времето икономическата наука концентрира вниманието върху фундаменталните характеристики на явлениято, което довежда до сближаване на позициите. От гледна точка на съвременните виждания ТНК може да се определи като компания, която осъществява преки задгранични инвестиции, владее или ефективно контролира активи (производствени, търговски и др.) в чужди страни и ги управлява на основата на единна тактика и стратегия.

¹³ По повод на разграничението, което се прави в българската икономическа наука между понятията ТНК и МНК, заслужава да се прибави и следното: класификацията на международните компании от гледна точка собствеността върху капитала в течение на известен период играе определена роля, но в съвременните условия все повече губи своето значение. Причината е в глобализацията на финансовите пазари. Днес акции на родителските компании и на техните задгранични филиали са обект на покупко-продажба на капиталовите пазари на редица страни. В резултат от това съсобственици в капитала на ТНК стават институционални инвеститори и граждани на голям брой държави. Идентифицирането на една ТНК като американска например днес означава, че родителската компания е разположена в САЩ, че управлението и контролът върху нея са американски, а далеч не това, че собствеността върху капитала е само или изцяло американска.

¹⁴ За обозначаване на международните компании в текста по-нататък, с оглед предпочитанията на автора, използваното понятие е ТНК.

¹⁵ Вж. *Lall, S., P. Streeten. FDI, TNC and Developing Countries. London, MacMillan Press, 1977, p. 10.*

В даденото определение се съдържат отличителните черти на ТНК. Те могат да се открият по следния начин:

Първо, ТНК е компания, която осъществява дейност в повече от една страна (работи в чужди икономики). Основната форма, чрез която ТНК проникват в чужди икономики, са ПЗИ. ТНК и ПЗИ са неразривно свързани. Осъществяването на тези инвестиции в чужбина превръща една национална компания в транснационална. Обратно, ТНК са ангажирани в чужбина главно (макар и не единствено) с преки инвестиции в чужди икономики. Двете явления са непосредствено свързани и взаимно се определят.

Второ, сърцевина на задграничната дейност на ТНК е международното производство.

ПЗИ са специфична форма за износ на частен капитал. За разлика от портфейлните инвестиции, при които се придобиват финансови активи зад граница, които носят годишен доход и/или могат да бъдат продадени в един бъдещ период на по-висока цена и така да донесат изгода на инвеститора (преобладаваща цел е финансовата изгода, участието в доходите на чужди компании), преките инвестиции са нещо повече от прехвърляне на паричен капитал в чужбина. Последният е само един елемент от трансфера на *пакета от ресурси*, който включва собственост, контрол, технологии, организационен и управленски опит и т.н.

От такава гледна точка е очевидно, че макар ТНК и ПЗИ да са непосредствено свързани, те в никакъв случай не трябва да се отъждествяват. Да се свеждат ТНК само до потока на ПЗИ в световното стопанство, означава да се вижда само финансовият аспект на ТНК, а за разбиране на явлението "ТНК" подобен подход е крайно недостатъчен. При ТНК международното движение на капитала (преките инвестиции) е предпоставка за движението на ресурсите и организирането на производство зад граница. Осъществявайки ПЗИ в чужди икономики, ТНК създават или придобиват производствени активи зад граница. Те разполагат интернационално производствени фактори, като организират и управляват огромни международно интегрирани производствени системи.

Сърцевина на ТНК е международното производство, финансирано от ПЗИ. За вникване в същността на ТНК може да бъде полезно сравнението с националната фирма. Такъв подход е залегнал например при дефинирането им в "Collins Dictionary of Economics". В него ТНК (по-точно: МНК) се определя като "фирма, произвеждаща и продаваща в много страни, за разлика от една национална фирма, която произвежда в една страна и изнася продукцията си на чужди пазари."¹⁶ Даденото определение насочва към осъзнаване, че ТНК е, на първо място, *фирма*, която като всяка друга *произвежда и продава*. Тя се отличава от националната фирма не по това какво върши, а по обхвата на операциите си. Ако националната произвежда и продава в границите на една

¹⁶ Collins Dictionary of Economics, London, 1988, p. 347.

страна (може да обслужва чужди пазари единствено чрез износ на стоки и услуги), то ТНК е фирма, която произвежда и продава в много страни едновременно, т.е. разсъсредоточава производствени активи в световното стопанство и организира международно производство.¹⁷

За значението на международното производство в разбирането на ТНК е показателен начинът, по който се определят транснационалните корпорации в последните доклади на УНКТАД по инвестициите. В тях водещото понятие е *“международно производство”*. Усилията се насочват към неговото дефиниране, а след това и чрез него се дефинират ТНК. От такава гледна точка и с оглед на най-новите виждания те могат да се определят просто като *“фирми, ангажирани с международно производство”*.¹⁸

Казаното дотук съвсем не трябва да се разбира в смисъл, че ТНК се занимават само с международно производство. Те могат да извършват и извършват и други дейности: научноизследователска и развойна дейност, международна търговия, финансови услуги и т.н. В състава си освен производствени филиали ТНК включват и научни и опитно-конструкторски звена, търговски филиали, маркетингови и рекламни агенции, финансови компании и т.н. Отличителната особеност на ТНК е, на първо място, че тяхна сърцевина е международното производство.¹⁹ На второ място, всички останали дейности, които те осъществяват и могат да осъществяват, произтичат повече или по-малко от нуждите на международното производство и се обуславят от него.

Третата отличителна черта на ТНК и следствие от предходната е, че те управляват своите географски разпръснати активи на основата на единна тактика и стратегия.

От гледна точка на нейната структура една ТНК се състои от родителска компания, обикновено разположена в страната, от която произхожда, и от задгранични филиали. Тя може да притежава широко

¹⁷ Улавяйки вярно тази същностна характеристика на ТНК, в българската икономическа наука винаги се е сочело, че тя представлява особен стадий на интернационализация на стопанската дейност, за който е характерно, че се *интернационализира процесът на производството*.

¹⁸ Вж. по-подробно World Investment Report, 1999, ch. 1, p. 3, както и World Investment Reports от следващите години. В изследванията върху ТНК съществува уклон те да се отъждествяват с ПЗИ. Доказателство за това е събираната за тях информация – в повечето случаи тя се отнася единствено за ПЗИ. Дори в рамките на ОИСР по-широка информация за ТНК започна да се събира едва от средата на 90-те години на ХХ век в резултат от осъзнаването на факта, че *“те са много повече от движение на паричен капитал”* в световното стопанство. На този фон отново заслужава да се подчертае водещата роля на експертите на ООН (УНКТАД) в разработването и развитието на концепцията за ТНК.

¹⁹ Това позволява да се разграничат ТНК от другите основни субекти на световната икономика – транснационалните търговски компании (ТНТК) и транснационалните банки (ТНБ). В смисъла, в който се използва тук, терминът ТНК служи за обозначаване на *производствените* ТНК (обозначавани понякога и като нефинансови или не-банкови – non-financial (UNCTAD), non-bank (BEA).

разгърнатата мрежа от филиали в различни страни, но ги владее и контролира ефективно, т.е. образува една корпоративна група.

Съвременното разбиране за ТНК акцентира върху същностните им характеристики, което позволява даденото по-горе определение да обхване широк кръг от фирми, различаващи се по състав и собственост върху капитала, по правен статут, размер, управленска философия и стил и т.н. Една ТНК може да бъде частна, държавна, кооперативна или смесена компания, да е организирана като акционерно дружество или не, да бъде голяма или малка фирма,²⁰ да има пазарни или социални цели и т.н. Транснационална корпорация е всяка компания, която притежава посочените характеристики и се вписва в даденото определение.

Заедно с търговските ТНК и международните банки, транснационалните корпорации са основните представители на съвременния международен бизнес. Те образуват предлагането на световните и на много национални пазари.

Показатели, измерващи транснационализацията на световната икономика

Преките задгранични инвестиции са основната, но не единствена форма, чрез която ТНК осъществяват експанзия в световното стопанство. Наред с акционерните те използват широка гама от неакционерни форми за проникване в чужди икономики. Към тях се отнасят поддоговорните отношения (договори за доставка, за управление, за строителство "под ключ" и др.), лицензирането, френчайзингът и много други и особено актуалните напоследък стратегически алианси.²¹ Неакционерните форми на контрол получиха широко разпространение през последните десетилетия. Те позволяват да се упражнява контрол и ефективно да се управлява една чужда фирма и без придобиване на собственост в нейния капитал. Чрез тях реалните граници на ТНК се разширяват далеч отвъд формалните граници, очертани от собствеността. От гледна точка на съвременното състояние на статистическата информация ПЗИ са единственият показател за дейността на ТНК, по който съществуват съпоставими данни в международен мащаб. Поради това всички показатели, измерващи транснационализацията на икономиката, се основават на данните за ПЗИ. Резултатът от приложението на подобен подход е очевиден - подценяване на явлението ТНК и мащабите на неговото разпространение в световната икономика.

²⁰ Отличителна черта на съвременния етап на развитие е, че голям брой фирми - големи, малки и средни, транснационализират дейността си. В края на 90-те години на XX век например 4/5 от всички шведски ТНК са средни и малки, 3/5 от италианските ТНК се отнасят към същата категория и т.н. (вж. UNCTAD, World Investment Report, 1999, p. 4).

²¹ Стратегическите алианси могат да се установяват с участие или без участие в собствеността. Тук конкретно се има предвид вторият случай.

Една задгранична инвестиция се смята за пряка, ако се основава на участие в акционерния капитал на чужда компания в размер на 10 или повече процента. Това определение за ПЗИ е в съответствие с препоръките на международните организации (МВФ и Световната банка).²² Посоченият дял се приема за доказателство за наличие на дългосрочен интерес към чуждата компания и за предоставящ реален контрол върху нейното управление. Задгранична инвестиция под 10% в капитала на чужда компания се категоризира като портфейлна.²³

От началото на 90-те години на XX век ПЗИ в света отбелязват изключително нарастване. Ако през 1990 г. вносът им се оценява на 203 млрд. дол., а износът – на 233 млрд., то през 2000 г. двата потока съставляват съответно 1271 млрд. дол. и 1150 млрд. дол., или е налице нарастване в номинално изражение около 6 пъти. Бумът в ПЗИ, започнал от 1991 г., продължава до края на десетилетието, като през последните години темповете им на растеж не само не се намаляват, а тъкмо обратното – се ускоряват. Данните сочат, че за периода 1991-1995 г. средногодишните темпове на растеж на ПЗИ са 20.0% при вноса и 15.8% при износа; през 1996-2000 г. те са съответно 40.1 и 36.7% (вж. табл. 1). Само през 1998 г. вносът на ПЗИ се увеличава с 44.9% спрямо предходната година, а износът – с 52.8%. През 1999 г. следва ново нарастване – съответно с 56.3 и 52.3%. Предпоставки за тази изключителна динамика на ПЗИ през разглеждания период са благоприятната икономическа конюнктура през 90-те години (във водещите пазарни икономики и особено в САЩ), либерализацията на икономическата активност в световното стопанство и на движението на ПЗИ в частност, технологичните изменения и усилването на конкуренцията, които заставят все повече фирми да разглеждат интернационализацията на своите операции като важен фактор за тяхната конкурентоспособност. Като основно средство за осъществяване на ПЗИ през 90-те години се утвърждават трансграничните сливания и поглъщания, които в края на десетилетието достигат огромни мащаби.

В резултат от този растеж се увеличава техният запас в световното стопанство. Ако през 1990 г. запасът на внесените ПЗИ се оценява на 1874 млрд. дол., то през 2000 г. той е вече 6314 млрд. дол. Изнесените ПЗИ в света нарастват в абсолютно изражение за същия период от 1721 млрд. дол. на 5976 млрд. дол. (табл. 1).

²² Подробни указания какво трябва да се разбира под ПЗИ се съдържат в два документа – IMF. Balance of Payments Manual, 5th ed. Washington D.C., IMF, 1993; OECD. Detailed Benchmark Definition of FDI”, 3d ed. Paris, 1996.

²³ Посоченият критерий все още не е общопризнат. Въпрос на национално законодателство е да се конкретизира разбирането за ПЗИ. Сега около 100 страни в света имат статистика на ПЗИ, но далеч не всички използват критерия, препоръчан от международните организации. Той се прилага в страни като САЩ, Канада, Австралия, но Германия и Франция например прилагат 20% чуждестранно участие в капитала при определяне на ПЗИ, Нова Зеландия – 25% и т.н.

Таблица 1

Показатели за преките задгранични инвестиции в света, 1990 - 2001 г.

Показатели	Стойност в текущи цени (млрд. дол.)			Годишен темп на нарастване (%)				
	1990 г.	2000 г.	2001 г.	1991- 1995 г.	1996- 2000 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Поток на ПЗИ*								
Внос	203	1271	735	20.0	40.1	56.3	37.1	-50.7
Износ	233	1150	621	15.8	36.7	52.3	32.4	-55.0
Запас на ПЗИ*								
Внос	1874	6314	6846	9.1	17.9	20.0	22.2	9.4
Износ	1721	5976	6582	10.4	17.8	17.4	25.1	7.6

* Два показателя измерват ПЗИ - запасът (FDI stock) и потокът (FDI flow). Първият показател представлява сумата на натрупаните (изнесени и внесени) ПЗИ, а вторият отразява само новите ПЗИ, направени в рамките на дадена година. Той се отчита в платежния баланс. И двата показателя могат да се изчисляват на базата на три метода: historical cost, current cost and market value.

Източник. Съставена по WIR 2000 и 2001.

През 2000 г. се наблюдава известно забавяне на темповете на растеж на ПЗИ, макар че те остават все още високи (37.1% нарастване при вноса и 32.4% при износа). Силен спад, за първи път от 10 години насам, е регистриран през 2001 г. Потоците на ПЗИ се съкращават наполовина - вносът намалява спрямо предходната година с 50.7%, а износът - с 55%. Негативните тенденции в движението на тези инвестиции в света предшества събитията в САЩ от септември 2001 г. и се коренят главно в две обстоятелства. На първо място, забавяне темповете на икономически растеж в световното стопанство и икономическа рецесия в редица страни, в т.ч. в трите най-големи световни икономики. На второ място, сътресения и свиване операциите на капиталовите пазари. Комбинираният ефект на тези два фактора рефлектира силно върху трансграничните сливания и поглъщания, които намаляват рязко спрямо предходната година (с 47.5%) и като цяло обуславят отрицателните резултати в движението на ПЗИ. Независимо от силния спад в темповете на растеж на износа и вноса на тези инвестиции в света през 2001 г. (най-големия спад за последните три десетилетия) поради тяхното изключително нарастване в края на 90-те години потокът им в абсолютно изражение се връща на равнището от 1998 г., а запасът показва положителни темпове на нарастване и през 2001 г., макар и по-ниски в сравнение с предходния период (вж. табл. 1).

Наличните данни за 2002 г. свидетелстват, че негативната тенденция в движението на ПЗИ се запазва.²⁴ Но прогнозите в средносрочна перспектива (доколкото изобщо могат да се смятат за надеждни при растящата политическа нестабилност в света) са благоприятни. Очаква се ПЗИ бързо да възстановят темповете си на нарастване поради действието на дългосрочни фактори, произтичащи от глобализацията и либерализацията на икономическата активност.

Растежът на ПЗИ има за резултат непрекъснато увеличаване на присъствието на ТНК в глобалната икономика. Ако в началото на 90-те години в света има 37 000 ТНК със 170 000 задгранични филиали, то по последни данни днес в световната икономика действат вече 65 000 с над 850 000 задгранични филиали.²⁵ При това, както беше посочено, наред с едрите все по-широко транснационализират дейността си малки и средни предприятия. Характерно явление за съвременния етап е и увеличаването на броя на ТНК, произхождащи от страни, които сравнително неотдавна се включиха в международната интеграция на производството – това са преди всичко тези от ЦИЕ и бившия Съветски съюз и някои развиващи се държави.

Значението на ТНК за световната икономика намира израз в следните обобщени данни: в края на ХХ век на тях се падат 25% от световния БВП, 2/3 от международната търговия и 80% от технологичния трансфер. Те концентрират огромни материални, финансови и човешки ресурси и по мащабите си на дейност някои от тях надхвърлят националните стопанства на много страни.

Важна част от процеса на глобализация и показател за растящата транснационализация на световната икономика е разширяването на *международното производство*. Според определението на експертите на УНКТАД под “международно производство” трябва да се разбират създаващите добавена стойност дейности, намиращи се под контрола на ТНК и разположени на територията на чужди държави.²⁶ С други думи, с това понятие се обозначава съвкупността от операциите, осъществявани от задграничните филиали на ТНК. От гледна точка на една глобална перспектива “международно производство” (international production) представлява целокупната дейност на ТНК - на родителските компании и на филиалите, взети заедно. Но от гледна точка на страната, от която те произхождат, международно производство е само производството,

²⁴ За първите 4 месеца на 2002 г. износет на капитал спрямо същия период на предходната година се съкращава съответно: в Германия – на 0.8 млрд. дол. срещу 9.3 млрд.; във Франция – на 14.7 млрд. дол. срещу 24.4 млрд.; в Англия – на 20 млрд. дол. срещу 27.4 млрд. и в САЩ – на 21.3 млрд. дол. срещу 22.9 млрд. Експертите на УНКТАД прогнозираят нов спад на ПЗИ в света през 2002 г. с 27%. (Вж. <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=2832&intItemID=1634&lang=1>)

²⁵ Вж. UNCTAD. World Investment Report, 1993, Executive Summary, p. 1; World Investment Report, 2002, p. 14.

²⁶ Вж. UNCTAD. World Investment Report, 1997, p. 25.

разположено в чужбина, докато това, което е на национална територия, е "национално". Тъкмо този втори подход се е утвърдил засега в международните изследвания при дефиниране на понятието "международно производство". От терминологична гледна точка вероятно е по-правилно то да се нарича "задгранично производство".

Като показатели за измерване на международното производство се използват запасът от ПЗИ, активите на задграничните филиали, техните брутен продукт, продажби, износ, както и броят на заетите в тези филиали на ТНК. Важна страна на международното производство са и данните за технологичния трансфер поради голямата роля на НТП в съвременната икономика.

Обобщени данни за международното производство и неговото нарастване през 90-те години се съдържат в табл. 2.

Таблица 2

Избрани показатели, измерващи международното производство

Показатели	Стойност в текущи цени (млрд. дол.)		Годишен темп на нарастване (%)		
	1990 г.	2001 г.	1991-1995 г.	1996-2000 г.	2000 г.
1. Общи активи на задграничните филиали	5759	24 952	13.4	19.0	24.7
2. Брутен продукт на филиалите	1423	3495	6.7	12.9	32.9
3. Продажби на филиалите	5479	18 517	10.5	14.5	15.1
4. Износ на задграничните филиали	1169	2600	7.4	9.7	11.7
5. Заети в задграничните филиали (хил.)	23 858	53 581	5.1	11.7	10.2

Източник. WIR 2002, р. 4.

Капиталова база на международното производство

Както беше посочено, задграничните филиали на ТНК се създават чрез потока на ПЗИ. Поради това е логично да се използва запасът от ПЗИ (натрупаните ПЗИ) като показател за измерване на капиталовата база на филиалите. През 2001 г. запасът на внесените преки инвестиции в света достигна колосалната сума от 6.8 трил. дол. (вж. табл. 1).

Наред с ПЗИ операциите на задграничните филиали се финансират и от други външни спрямо ТНК източници. Такива могат да бъдат операции на местните или международните капиталови пазари, заеми от местни банки, увеличаване дела на местните акционери (при

филиалите със смесено участие) и т.н. С други думи, капиталовата база на международното производство се формира на по-широка основа от ПЗИ. През 1998 г. например филиалите на японските ТНК са получили само от местни банки (в страните, в които работят) 3 млрд. дол., което се равнява на 13% от износа на ПЗИ от Япония през същата година. Ето защо като по-добър измерител на капиталовия компонент на международното производство се използва показателят “общи активи” (total assets). Ако се съди по данните за страни като Германия, Япония и САЩ, общата стойност на активите на задграничните филиали, разположени в промишлено развитите страни, надхвърля около 4 - 5 пъти запасът на ПЗИ. Що се отнася до филиалите в развиващите се страни, стойността е само малко по-голяма от запаса на ПЗИ.²⁷ Тези данни показват, че международното производство в развиващите се страни разчита в много по-голяма степен за капитал от родителските компании, отколкото това в развитите икономики. Съвкупните активи, свързани с международното производство, се оценяват на приблизително 25 трил. дол. през 2001 г. (вж. табл. 2). Темпът им на нарастване през периода 1991 - 2000 г. е 16.2% средногодишно и превишава 5 пъти този на брутно вътрешно капиталообразуване през същия период.

Брутен продукт на задграничните филиали

ТНК създават около 25% от световния БВП. През 2001 г. само задграничните им филиали са произвели брутен продукт,²⁸ равен на 3.5 трил. дол. Това представлява 10.9% от световния БВП през същата година (изчислен на 31.9 трил. дол. през 2001 г.), сравнено със 7% през 1990 г. Забележително е, че темпът на нарастване на продукта на филиалите чувствително изпреварва темповете на световния БВП.

Продажби на филиалите

Продажбите на задграничните филиали на ТНК, които се използват като широк измерител на приходите от задгранична дейност, нарастват от 5.5 трил. дол. през 1990 г. на 18.5 трил. дол. през 2001 г., т.е. близо 3.5 пъти за период от 10 години. През последните десетилетия те се увеличават с изпреварващи темпове спрямо световния износ, в резултат от което днес го превишават над два пъти. Това показва, че международното производство играе все по-голяма роля в сравнение с международната търговия в снабдяването на световните пазари със стоки и услуги.

²⁷ UNCTAD, World Investment Report, 1999, p. 12.

²⁸ Измерен като сума на брутна добавена стойност.

Износ на филиалите

Обобщени данни за износа на задграничните филиали на ТНК показват, че той съставлява около 1/6 от продажбите им. В абсолютно изражение неговият размер се равнява на 2.6 трил. долара през 2001 г. (което съставлява 35 % от световния износ). На основата на тези данни може да се направи изводът, че филиалите на ТНК обслужват главно местните пазари. Както сочат специалистите, едно от обясненията за тази закономерност е свързано с растящата роля на услугите в потока на ПЗИ - някои от тях не могат да стават обект на търговия и затова единственият начин да се доставят на чуждестранните потребители е да бъдат "произведени" на място. Независимо от това задграничните филиали на ТНК играят важна роля в световния износ, която далеч превишава тяхното значение в световното производство.

Заетост във филиалите

През последните години заетостта в тях расте, и то съществено, макар че в родителските компании тя стагнира. Това се отнася особено до филиалите в развиващите се страни. Независимо от посочената тенденция броят на заетите в задграничните филиали на ТНК в тези държави все още представлява много малка част от общата заетост там. За всички развиващи се страни осредненият показател е 2%. Някои от тях с голям обем чужди преки инвестиции правят изключение от общата картина. Например в Сингапур филиалите на чуждите ТНК са основен работодател в индустрията и в тях работят над половината от всички заети в този сектор на икономиката, в Малайзия съответният показател е 38.5% и т.н.²⁹

През 2001 г. броят на заетите в задграничните филиали на ТНК в световен мащаб според експертите на УНКТАД възлиза на около 53.6 млн. човека (вж. табл. 2).

Що се отнася до производителността на труда (измерена с добавената стойност на 1 зает), то данните сочат, че тя е по правило по-висока във филиалите на ТНК в сравнение с местните фирми. Обратната ситуация е характерна за САЩ, Франция и Швеция, а в Китай двете групи предприятия имат близка производителност.³⁰ По отделни страни съществуват големи различия в този показател в зависимост от това в кои отрасли са вложени ПЗИ. В края на 90-те години заетите в задграничните филиали на ТНК в промишлеността от развиващите се страни създават добавена стойност между 70 000 дол. (Китай) и 120 000 дол. (Сингапур), а в групата на промишлено развитите - между 60-70 000 дол. (Франция, Финландия, Япония, Норвегия) и 270 000 дол. (Ирландия).

²⁹ UNCTAD. World Investment Report, 2002, p. 15-16.

³⁰ UNCTAD. World Investment Report, 1999, p. 16.

Технологичен трансфер

Технологията, създавана в родителските компании и на други места в корпоративната група, е ключов елемент в пакета от ресурси, трансфериран чрез ПЗИ в чужбина. Тя може да бъде заключена в машините и останалите капиталови стоки, изнасяни за задграничните филиали, да приема формата на научно-техническа документация, патенти, лицензи и др., или пък да се изразява в обучение на персонала, трансфер на знания чрез екипи от специалисти и т.н.

От средата на 80-те години технологичният трансфер се увеличава с изключително високи темпове, което отразява растящото значение на технологиите за международното производство. Той се оценява по размера на плащанията за технологии (royalties and licence fees). На основата на този показател той се изчислява на 73 млрд. дол. през 2000 г.³¹ Между 2/3 и 9/10 от него представляват вътрешнофирмен трансфер. В рамките на ТНК технологиите се движат главно от родителските компании към техните задгранични филиали. Причината е в това, че научноизследователските работи в ТНК остават високо концентрирани в родителските компании. По брой на заетите в НИОКР например на задграничните филиали на японските ТНК се пада 1% от всички заети в тази дейност, а в американските – 9%. По показателя разходи за НИОКР на филиалите на японските ТНК се падат 3% от всичките им разходи, докато при американските този показател е 13%.³²

Наред с данните за международното производство, дефинирано по посочения тесен начин (като съвкупност от операциите на задграничните филиали на ТНК), интерес за изследванията върху ТНК представлява цялостната им дейност, т.е. международното производство в широкия смисъл на това понятие. Представа за този аспект на транснационализацията дават данните за американските ТНК.

Резултатите от последното представително изследване³³ сочат, че към 1999 г. американските ТНК разполагат с общи активи, равни на 15.4 трил. дол., от които 4 трил. са задгранични активи. Техният брутен продукт се равнява на 2.4 трил., а продажбите – на 7.9 трил. дол. през същата година. Броят на заетите в предприятията на ТНК се оценява на приблизително 29 млн. човека (вж. табл. 3).

³¹ UNCTAD. World Investment Report, 2002, p. 4.

³² Пак там, с. 19.

³³ Вж. Bureau of Economic Analysis. U.S. Direct Investment Abroad: 1999 Benchmark Survey. Бюрото за икономически анализи провежда базисни статистически изследвания (Benchmark Surveys) на американските преки инвестиции в чужбина на всеки 5 години, които съдържат най-пълна информация за дейността на американските ТНК и техните задгранични филиали. Последното Benchmark Survey е от 1999 г., а резултатите от него бяха обявени неотдавна. В това статистическо изследване са обхванати 2494 небанкови американски ТНК и техните 23 249 задгранични филиали (по-подробно за методиката на изследването вж. www.bea.gov).

Таблица 3

Обобщени данни за американските ТНК, 1999 г. (млрд. дол.)

Показатели	Родителски компании	Задгранични филиали*	Американски ТНК (родителски компании и задгранични филиали)
Общи активи	11 399	4042	15 441
Брутен продукт	1809	561	2370
Продажби	5710	2195	7905
Брой заети (хил.)	21 380	7470	28 850

* Данните се отнасят до филиалите в мажоритарна собственост (MOFAs), които обаче образуват голямата част от задграничните филиали на американските ТНК.

Източник. U.S. Bureau of Economic Analysis, 1999.

През 90-те години брутният продукт на американските ТНК расте с темпове, близки до тези на американската икономика – 5.7% годишно. В резултат от това тяхното производство достига 2.4 трил. дол. през 1999 г., което се равнява на 6.1% от световния БВП. Що се отнася до значението им за американската икономика, то през същата година на тях се падат 26% от създадения от частния сектор БВП на страната. По-голямата част от производството на американските ТНК е разположена на територията на САЩ - родителските компании създават 76.3%, а задграничните филиали – 23.7% от съвкупния им продукт.

Задграничното производство на САЩ е концентрирано главно в промишлено развитите страни. Европа остава най-важният приемник на американски ПЗИ. На европейските филиали на американските ТНК се пада над половината от продукта на всички филиали с мажоритарна собственост (322 млрд. дол. през 1999 г.). Според оценката на специалистите географското разпределение на международното производство на американските ТНК показва, че за тях достъпът до пазари, на които да се продават стоките и услугите, има по-голямо значение от достъпа до евтини ресурси, с които те да се произвеждат, т.е. водещата детерминанта на износа на преки инвестиции от САЩ е пазарът, а не ресурсите.³⁴

В отраслов аспект промишленият сектор остава преобладаващ в производството на американските ТНК - през 1999 г. на него се пада над половината от продукта на тези компании. С най-високи темпове в рамките на ТНК обаче се увеличава производството в сферата на услугите. През 1999 г. американските ТНК са създали 49% от промишленото производство на САЩ.

Продажбите на родителските компании се равняват на 5710 млрд. дол. през 1999 г. (вж. табл. 3), като средногодишният темп на нарастването им е

³⁴ Mataloni, R. J. Jr. Operations of U.S. Multinational Companies. - Survey of Current Business, March 2002, Vol. 83, N 3, p. 28.

6.2% през 90-те години. Продажбите на задграничните филиали се оценяват на 2195 млрд. дол. през 1999 г., а техните средногодишни темпове на растеж са 8.0%. Продажбите на родителските компании са ориентирани почти изцяло към потребителите от САЩ – 91% от тях се осъществяват на американския пазар, като този дял остава непроменен от 1989 г. насам. От продажбите на задграничните филиали 66% са за местните пазари на страните, в които са базирани филиалите. Останалите 34% представляват износ, който се разпределя по следния начин: 23% за други страни и 11% за САЩ. Данните за американските ТНК отново потвърждават, че задграничните филиали на международните компании обслужват главно местните пазари.

На американските ТНК и техните задгранични филиали се падат 63% от износа и 37% от вноса на САЩ през 1999 г.

Общият брой заети в американските ТНК е 28.8 млн. човека, от които 21.4 млн., или 74% са заети в родителските компании в САЩ. Като отражение на динамичния им растеж през 90-те години, съвкупната заетост на тези компании се увеличава с 2% годишно за разлика от предходния период, когато такъв растеж не се наблюдава.

Капиталовите разходи са 471 млрд. дол. през 1999 г., като 358 млрд. са инвестиции, направени от родителските компании в САЩ, а 113 млрд. – инвестиции на задграничните филиали.

През 1999 г. общите разходи на американските ТНК за изследване и развитие се оценяват на 142 млрд. дол. От тях 124 млрд. (87%) са осъществени от родителските компании. На последните се падат 68% от всички разходи за изследване и развитие на американския частен бизнес през 1999 г. Този голям дял се обяснява с факта, че ТНК са представени в отрасли, характеризиращи се с високи темпове на научно-технически прогрес.

Обобщавайки изнесените факти, можем да направим някои изводи. Първо, основната дейност на американските ТНК е концентрирана в САЩ - $\frac{3}{4}$ от тяхното производство, разходите за капитал и заетостта са съсредоточени в родителските компании, разположени на територията на страната. Второ, за последните десет години тези дялове остават относително непроменени. Тенденциите в транснационализацията на американските ТНК са важни и могат да допринесат за задълбочаване и по-голям реализъм в оценката на протичащата в света глобализация на икономиката.

За измерване степента на интернационализация на ТНК се използва показател, известен като *индекс на транснационалност*. Той се изчислява като осреднена величина на три показателя: отношението на задграничните активи към общите, на задграничните продажби към общите и на задграничната заетост към общата, и има задачата да оцени значението на задграничните операции в съвкупните операции на ТНК. За изследваната съвкупност от американски ТНК този индекс според наши изчисления е равен на 36% през 1999 г.

Интерес представлява списъкът на десетте водещи ТНК в света според техния индекс на транснационалност. През 2000 г. начело в него е английската компания “Рио Тинто” (добивна промишленост) с индекс на транснационалност 98.2% (табл. 4).

Таблица 4

Водещите 10 ТНК в света според техния индекс на транснационалност, 2000 г.

Позиция	Корпорация	Държава, от която произхожда ТНК	Индекс на транснационалност (%)
1	“Рио Тинто”	Великобритания	98.2
2	“Томсън”	Канада	95.3
3	“АББ”	Швейцария	94.9
4	“Нестле”	Швейцария	94.7
5	“Бритиш Америкън Табако”	Великобритания	94.4
6	“Електролукс”	Швеция	93.2
7	“Интербрю”	Белгия	90.2
8	“Англо Америкън”	Великобритания	88.4
9	“Астра Зенека”	Великобритания	86.9
10	“Филипс”	Холандия	85.7

Източник. WIR 2002, р. 97.

Данните в таблицата свидетелстват за високата степен, в която са транснационализирани някои ТНК в съвременните условия. Прави впечатление, че в списъка няма ТНК от САЩ или Япония. Изследванията показват, че най-транснационализирани са корпорациите, произхождащи от малки, високо развити държави с ограничени вътрешни пазари. ТНК от по-малките страни са принудени широко да интернационализират операциите си, за да преодолеят ограниченията на вътрешния си пазар и да реализират икономии от мащаба като необходимо условие за конкурентоспособност. Посочената закономерност се потвърждава от следните данни: ТНК на Холандия и Белгия имат среден индекс на транснационалност между 78 и 92%, тези общо на ЕС – 63%, който далеч надвишава индекса на американските корпорации или средния в света.³⁵

Самостоятелно значение при оценката на процесите на транснационализация в световната икономика имат показателите за най-големите корпорации. Групата на ТНК е достатъчно широка и в нея се включват както едри, така и средни и дребни фирми, но най-големите ТНК са тези, които с мащабите на своите операции оказват силно влияние върху икономическото развитие на отделните страни, както и върху международните икономически отношения. Ето защо тяхната дейност е обект на специално внимание.

³⁵ UNCTAD. World Investment Report, 1999, p. 83-84.

Интересни данни в това отношение предоставят Годишните доклади на УНКТАД по инвестициите. В тях се публикуват три списъка на най-големите ТНК: съответно на стоте такива в целия свят; на 50-те от развиващите се страни и на 25-те от държавите от ЦИЕ и ОНД в преход.

Макар че общият брой на ТНК е значителен, ПЗИ са концентрирани в неголяма група от тях. Това обуславя концентрацията на икономическа мощ в малко на брой най-едри ТНК в света. По данни за 2000 г. задграничните активи на 100-те най-големи ТНК се оценяват на 2554 млрд. дол., външните им продажби – на 2441 млрд. дол., а заетостта във филиалите им достига 7133 хил. човека.³⁶ Това представлява приблизително 12% от задграничните активи, 16% от задграничните продажби и 15.6% от заетостта в задграничните филиали на всички ТНК през същата година.

През 2000 г. списъкът на 100-те най-големи ТНК в света, подредени според размера на задграничните им активи³⁷, се оглави от английската компания “Водафон”. Тя се изкачи за първи път на върха след поредица от сливания и поглъщания, завършили през 1999 г. с поглъщането на немския гигант “Манесман”. След нея в списъка се нареждат такива известни имена от света на бизнеса като “Дженерал електрик”, “Ексон”, “Дженерал Мотърс”, “Роял дъч” “Шел”, “Бритиш петролиъм”, “Тойота” и др. Деветдесет и пет процента от компаниите в групата произхождат от развитите страни. Средният им индекс на транснационалност е 55%.

Най-големите ТНК от развиващите се страни значително отстъпват по своя размер и мащаби на операции на 100-те водещи в света. Показателен в това отношение е фактът, че в групата на последните през 2000 г. присъстват само 5 ТНК, произхождащи от развиващите се страни. В края на ХХ век средният размер на задграничните им активи е 1.6 млрд. дол., докато този на 100-те най-големи е 15.3 млрд. дол., т.е. близо 10 пъти по-малък.³⁸ Най-едрите ТНК от развиващите се страни произхождат от ограничена група най-напреднали развиващи се държави: Китай, Южна Корея, Малайзия, Сингапур, Мексико, Венецуела, Бразилия, Чили, Аржентина, Южноафриканска република. Средният им индекс на транснационалност през 2000 г. е 34.6% - отново значително по-нисък от този на най-големите ТНК в света.

³⁶ UNCTAD. World Investment Report, 2002, p. 89.

³⁷ Класация на най-големите фирми в света извършват и “Fortune”, “Financial Times”, “Forbes” и др. Но при тях критерият за подбор на фирмите и този за тяхната класация са различни в сравнение с тези на УНКТАД. Например най-старата подобна класация в света – Fortune Global 500, включва както нефинансови, така и финансови корпорации.

³⁸ UNCTAD. World Investment Report, 2001, p. 106; World Investment Report, 2002, p. 102.

Най-големите ТНК от ЦИЕ и ОНД в преход значително отстъпват по показатели на най-едрите ТНК, включени в първите два списъка.³⁹ За сравнение, през 2000 г. средният размер на задграничните активи на 25-те най-големи ТНК от икономиките в преход е 324 млн. дол., което е значително по-малко от средния размер на задграничните активи дори на водещите ТНК от развиващите се страни. В тази група рязко се открояват корпорациите от Русия. Както показват данните, те са значително по-големи и по-транснационализирани от тези, произхождащи от останалите страни в преход. Например лидерът в групата за 2000 г. - руската компания "Лукойл", притежава задгранични активи, равни на 4 млрд. дол., и общи активи – 12 млрд. дол., и по тези показатели тя е съпоставима с 10-те най-едри ТНК от развиващите се страни. Наред с ТНК от Русия, в групата се включват корпорации, произхождащи от Словения, Хърватска, Унгария, Чехия, Латвия, Полша, Румъния и Словакия. В списъка на УНКТАД на 25-те най-големи ТНК от страните в преход няма ТНК, произхождаща от България. Средният индекс на транснационалност на тези ТНК през 2000 г. е 32%, но той има тенденция да нараства. Причината е в обстоятелството, че през последните години задграничните операции на посочената група ТНК растат с изпреварващи темпове в сравнение с вътрешните им операции. ТНК от страните в преход се сочат от изследователите като една от най-бързо развиващите се групи, със значителен потенциал за увеличаване на своето присъствие в световната икономика в обозримо бъдеще.

Направеният анализ показва, че икономическата глобализация оказва силно влияние върху ТНК, динамизирайки тяхната експанзия в световното стопанство. Международното производство се разширява с непознати по-рано темпове. Показателите за растежа на ТНК изпреварват чувствително всички други макропоказатели на световната икономика - темповете на нарастване на световния БВП, износа или брутно капиталобразуване. В резултат от това расте транснационализацията на световната икономика и не подлежи на съмнение, че през следващите години тази тенденция ще се запази.

14.IV.2003 г.

³⁹ За първи път списък на 25-те най-големи ТНК, произхождащи от страните от ЦИЕ и ОНД в преход, беше прибавен към посочените два и включен в World Investment Report 1999. Но значението на този списък не трябва да се надценява, тъй като има сериозни основания да се смята, че информацията за ПЗИ и ТНК от страните в преход е непълна.