2. Информационный сайт Комиссии по организации подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ. [Электронный ресурс]: http://www.pprog.ru/

3. Минэкономразвития РФ обучит менеджеров за границей // Российская газ. 2012. 24 июля. http://www.rg.ru/2012/07/23/maneger-site.html

4. Официальный сайт Президента РФ. http://www.kremlin.ru/

5. *Анисимов В.М.* Кадровая политика России: философская и функциональная основы // Вопросы философии. 2010. № 4.

6. *Юдкевич М. М., Подколзина Е. А., Рябинина А. Ю.* Основы теории контрактов: модели и задачи. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2002.

7. *Семянистая Е*. Ставка на вовлеченность // Штат. 2012. № 9.

8. *Свергун О.* Вовлеченность персонала: ценное преимущество // Справочник по управлению персоналом. 2012. № 8.

9. *Хеллевиг Й.* Вовлеченность персонала в России: как построить корпоративную культуру … Хельсинки, 2012.

10. *Шумейко М.В.* Вовлеченность сотрудников в корпоративную культуру на основании организационной миссии // Общество: политика, экономика, право. 2007. № 2.

УДК 339.92

Полуянова Е.И.

Транснациональные компании как носитель прямых иностранных инвестиций в ЖКХ

Рассмотрены подходы к пониманию роли транснациональных компаний в развитии мирового хозяйства.

Ключевые слова: транснациональная компания, прямые иностранные инвестиции, виды экономической деятельности, жилищно-коммунальное хозяйство.

Сегодня в Украине остро стоит вопрос о качестве услуг, в частности, в области водоснабжения и водоотведения. Поставщики коммунальных услуг ощущают острую потребность в финансовых ресурсах. Из-за недостатка собственных средств субъекты хозяйствования вынуждены прибегать к помощи государства или искать другие источники. Одним из вариантов привлечения дополнительных финансовых ресурсов является сотрудничество с транснациональными компаниями (ТНК) в области производства и распределения электроэнергии, газа и воды, где наблюдается существенное отставание от общемировых тенденций.

Процессы инвестирования в экономике Украины находятся сегодня в центре внимания ученых. Тем не менее, ощущается недостаток научно обоснованных инструментов. Для решения этой проблемы и с целью активизации сотрудничества с потенциальными инвесторами необходимо выявить и изучить мировые тенденции деятельности компаний и корпораций, владеющих мощным инвестиционным потенциалом.

Под транснациональной корпорацией (ТНК) понимается юридическое лицо (совокупность юридических лиц), имеющее следующие признаки [1]:

– в его собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении находится обособленное имущество на территориях двух и более государств;

– образовано юридическими лицами двух и более государств;

– осуществляет постоянную уставную деятельность либо капитальные вложения на территории двух и более государств.

Транснациональные корпорации могут создаваться в различных организационно-экономических формах: совместные финансово-промышленные группы, международные хозяйственные объединения, производственные, добывающие, телекоммуникационные и иные корпорации, холдинговые компании, ассоциации, союзы, совместные предприятия, торгово-посреднические организации типа торговых домов, агентств и международных бирж, совместные коммерческие банки и их объединения, финансовые и страховые компании [1].

Транснациональная корпорация представляет собой особый вид корпорации, переросшей национальные рамки и осуществляющей деятельность на мировом рынке через свои заграничные филиалы и дочерние общества. Это национальная компания с зарубежными активами, т.е. национальная по капиталу и контролю, но международная по сфере своей деятельности [2, с. 167].

Сегодня ТНК являются одним из основных субъектов мирового рынка и выступают преимущественно в форме международных концернов или трестов, создавая множество подконтрольных филиалов, представительств и дочерних фирм за рубежом. Головной офис официально зарегистрирован и находится в стране базирования. Использование электронной передачи данных позволяет вовремя реагировать и оперативно управлять всеми процессами, происходящими в компании.

А.Б. Курицкий в качестве примера приводит хозяйственный блок «Дженерал Моторс», который состоит собственно из ТНК, порядка 50 дочерних фирм, нескольких тысяч зависимых и ассоциированных компаний, примерно 45 тысяч компаний субподрядчиков, из которых около 40% относятся к среде мелкого бизнеса, 60% (порядка 25 тысяч компаний) – к среднему бизнесу. Эти блоки составляют единую интегрированную систему, связанную взаимным владением акциями, корпоративной задолженностью, управлением по доверенности [3].

Когда речь идет о прямых иностранных инвестициях, то в большинстве случаев подразумевается деятельность транснациональных корпораций. В зависимости от степени контроля предприятия в стране-нерезиденте могут быть в виде филиала, в форме партнерства и полной собственности. В первом случае материнская фирма имеет контрольный пакет акций и имеет право принимать наиболее важные решения и назначать или увольнять большинство работников административных и управленческих должностей, а также контролирующего органа. В случае партнерства, материнское предприятие обладает властью, которая оценивается от 10%, но не больше 50% голосов акционеров. В третьем случае материнская фирма является собственником

некоторого имущества в другой стране [4, с. 249].

Отношение к транснациональным компаниям неоднозначно. Ряд стран воспринимают их негативно, другие, наоборот, создают потенциальные условия для сотрудничества. Как следует из приведенных цифр, Украина, принадлежащая к числу стран с переходной экономикой, критически воспринимая опыт развитых стран, должна быть потенциально готова к расширению сотрудничества с ТНК в области производства и распределения электроэнергии, газа и воды, где сегодня имеется существенное отставание от общемировых тенденций.

Причина, по которой ТНК стремятся вывести свои капиталы в другие страны естественна – стремление увеличить свои доходы по следующим причинам [5, с. 5]:

– расширение своей доли на внешних рынках товаров и услуг;

– использование своих преимуществ в области качества и технического уровня продукции, форм сбыта и т.д.;

– использование иностранных ресурсов (сырья, рабочей силы, научно-технических знаний);

– использование преимуществ международного разделения труда, в том числе внутрифирменного;

– получение эффекта от увеличения масштаба производства и сбыта;

– преодоление таможенных и других протекционистских барьеров;

– рационализация производства, основанной на использовании межстрановых различий в стоимости труда, капитала и сырья.

С точки зрения отечественного ЖКХ, сотрудничество с ТНК должно, в первую очередь, отразиться на качестве продукции и снижении ее стоимости, в противном случае выигрыш от такого сотрудничества будет односторонним – в пользу ТНК.

Мировой опыт также говорит о том, что наиболее популярной формой сотрудничества ТНК с государством является концессия. Именно в этом случае взаимовыгодное сотрудничество следует искать в области передачи новых технологий. Тогда неизбежный рост тарифов может быть компенсирован снижением нормативов за счет более эффективного использования ресурсов. В противном случае присутствие ТНК на местном рынке ЖКУ неизбежно создаст напряжение и неустойчивость в отношениях. Немаловажным фактором является и эффект масштаба производства, который отечественными предприятиями был существенно утерян вследствие дезинтеграции отраслевой системы управления.

В области водоснабжения и водоотведения к 2007 г. 64 страны в мире использовали различные формы сотрудничества с частным бизнесом [4, с. 95]. При этом заключаемые контракты имеют достаточно широкий диапазон сотрудничества от выполнения отдельных функций до полной приватизации. Опыт с полной приватизацией муниципальных водных сетей был ограничен пятью развивающимися странами (Бразилия, Чили, Китай, Малайзия и Таиланд), но только в Чили пошли по пути передачи в частную собственность

системы водоснабжения в национальном масштабе. Концессии, как наиболее распространенная форма сотрудничества, связаны со строительством систем водоподготовки и водоочистки и обычно осуществляются по модели BOT (Build-Operate-Transfer – Построил-Использовал-Передал). Преимущества ТНК в этой области сводятся к их более широким финансовым и организационным возможностям, наличию квалифицированного персонала, общему снижению рисков за счет большого портфеля заказов, экономии на масштабах производства. Именно поэтому местные органы власти при выборе концессионера обычно отдают предпочтение известным в мире ТНК.

Для выявления тенденций мирового развития ТНК в сфере жилищно-коммунального хозяйства воспользуемся данными по 100 крупнейшим в мире ТНК по состоянию на конец 2006 г., ранжированных по стоимости иностранных активов [4, с. 239-240]. Эти исходные данные были дополнены отсутствующими реквизитами по некоторым корпорациям, которые, свою очередь, в большинстве случаев получены из документов, размещенных на сайтах корпораций. В случае невозможности получить точные количественные значения они были оценены экспертным путем. Кроме того, данные были ранжированы по видам экономической деятельности. Для многопрофильных корпораций отнесение к тому или иному виду деятельности проводилось на основе экспертной оценки. По каждому виду экономической деятельности рассчитаны: количество корпораций, суммарная стоимость активов входящих в группу корпораций, годовой объем продаж, а также удельный вес данных показателей в совокупности из 100 крупнейших ТНК (табл. 1).

Таблица 1

Сводные данные 100 крупнейших в мире транснациональных корпораций, работающих в сфере инфраструктуры в 2006 г.

Группа	Абсолютные значения				Удельный вес, %			
	Количество ТНК, ед.	Активы, млн. дол.	Объем продаж, млн. дол.	Работников, чел.	Количество ТНК	Активы	Объем продаж	Работников
1	3	48838	21893	149409	3,0	1,3	1,3	3,0
2	28	1123337	446143	668620	28,0	29,0	25,5	13,6
3	7	184936	113918	117225	7,0	4,8	6,5	2,4
4	5	103578	58066	351528	5,0	2,7	3,3	7,2
5	8	233363	129146	501902	8,0	6,0	7,4	10,2
6	7	206428	109393	440969	7,0	5,3	6,3	9,0
7	37	1684274	717240	2137114	37,0	43,5	41,0	43,6
8	5	289089	152559	540076	5,0	7,5	8,7	11,0

Всего	100	387384 3	17483 58	4906843	100,0	100,0	100,0	100,0

Были получены следующие группы корпораций:

1. Аэропорты: BBA Aviation (Великобритания), Macquarie Airports (Австралия), Grupo ACS (Испания).

2. Электричество: Tianjin Development Holdings (Гонконг, Китай), TransAlta Corp. (Канада), EVN (Австрия), Atel - Aare Tessin (Швейцария), Cofide-CIR Group (Италия), Keppel Corp. (Сингапур), Terna Spa(Италия), CMS Energy Corp. (США), CLP Holdings (Гонкон, Китай), CEZ (Чешская республика), International Power Pic (Великобритания), NRG Energy Inc. (США), PPL Corp. (США), Union Fenosa (Испания), Fortum (Финляндия), Public Service Enterprise (США), AES Corp. (США), EDP Energias de Portugal (Португалия), Edison International (США), EnBW Energie Baden-Wurttemberg (Германия), Iberdrola (Испания), Vattenfall (Швеция), National Grid (Великобритания), Duke Energy Corp. (США), Endesa (Испания), Enel (Италия), E.ON (Германия), Electricite de France (Франция).

3. Природный газ: Gas Natural (Испания), Enbridge Inc (Канада), Spectra Energy Corp. (США), Centrica (Великобритания), TransКанада Corp. (Канада), Sempra Energy Wataniya - National Mobile (США), Gaz de France (Франция).

4. Железные дороги: First Group (Великобритания), Kansas City Southern (США), Canadian Pacific Railway (Канада), Canadian National Railways Co. (Канада), Deutsche Bahn (Германия).

5. Дороги: Enka Insaat ve Sanayi (Турция), Obrascon Huarte Lain (Испания), Skanska (Швеция), Hochtief (Германия), Abertis (Испания), Bouygues (Франция), Vinci (Франция), Grupo Ferrovial (Испания).

6. Морские порты: Babcock & Brown Infrastructure Group (Австралия), Orient Overseas (International) (Гонконг, Китай), PSA International (Сингапур), DP World (ОАЭ), China Ocean Shipping (Group) (Китай), AP Moller-Maersk (Дания), Hutchison Whampoa(Гонконг, Китай).

7. Телекоммуникации: Colt Telecommunications Group (Люксембург), Telecommunications (Кувейт), Millicom International Cellular (Люксембург), Nil Holdings Inc. (США), Maxis (Малайзия), PCCW (Гонконг, Китай), Cable & Wireless (Великобритания), Vimpel Communications (Российская Федерация), Orascom Telecommunications (Египет), Tele2 (Швеция), Telekom (Австрия), SES (Люксембург), Telekom Malaysia (Малайзия), Mobile Telecom Co. (Кувейт), Grou Inc MTN Group (Северная Африка), TDCA/S (Дания), OTE Hellenic Telecommunications (Греция), Portugal Telecom (Португалия), Sistema (Российская Федерация), SingTel (Сингапур), Telenor (Норвегия), Telefonos de Mexico (Мексика), Liberty Global Inc. (США), Telstra Corp. (Австралия), KPN (Нидерланды), TeliaSonera (Швеция), America Movil (Мексика), BT Group (Великобритания), Vivendi Inc. (Франция), Telecommunications Italia (Италия), France Telecommunications (Франция), Telefonica (Испания), Vodafone Group (Великобритания), Deutsche Telekom (Германия), Verizon

Communications(США), AT&T Inc. (США), Nortel Networks (Канада).

8. Вода: Grupo Agbar (Испания), YTL Power (Малайзия), Veolia Environnement (Франция), Suez (Франция), RWE Group (Германия).

Из табл.1 следует, что наибольшее количество предприятий сосредоточено в группах 2 и 7, т.е. соответственно в группе производства, передачи и распределения электроэнергии и в группе телекоммуникаций. На долю указанных групп корпораций (2-я и 7-я группы) приходится более 72% суммарной стоимости активов, 66,5% объема продаж, в них работает 57,2% всех работников. В сфере водоснабжения и водоотведения зафиксировано всего 5 корпораций.

В табл. 2 приведены относительные показатели функционирования тех же восьми выделенных групп транснациональных корпораций.

Таблица 2

Относительные показатели функционирования 100 крупнейших инфраструктурных корпораций

Группа	Средний размер предприятия, млн. дол.	Сумма активов на одного работника, тыс. дол.	Средняя годовая выручка на одного работника, тыс. дол.	Отдача активов, цент./дол.
1	16279,3	327	146,5	44,8
2	40119,2	1680	667,3	39,7
3	26419,4	1578	971,8	61,6
4	20715,6	295	165,2	56,1
5	29170,4	465	257,3	55,3
6	29489,7	468	248,1	53,0
7	45520,9	788	335,6	42,6
8	57817,8	535	282,5	52,8
Всего	38738,4	789	356,3	45,1

Примечательным является тот факт, что в группе 8 (водоснабжение и канализация) сконцентрированы наиболее крупные корпорации (средняя стоимость активов более 57 млрд дол.). Для них получаемый годовой доход на одного работника несколько ниже усредненного показателя (282,5 тыс. долл. против 356,3 тыс. долл.), однако выше отдача активов (52,8 центов с каждого доллара активов против 45,1 цент./долл.).

К концу первого десятилетия текущего столетия появилась новая тенденция в мировом развитии – увеличение количества государственных транснациональных корпораций. Как отмечается в публикуемых отчетах, в 2009 г. насчитывалось 653 государственные транснациональные корпорации, которые в совокупности владели более чем 8500 филиалами в различных странах мира. Из них в развитых странах работало 285 (43,6%), развивающихся – 345 (52,8%) и в Юго-Восточной Европе и странах с переходной экономикой – всего 23 (3,5%), из которых 14 (2,1) – в Российской Федерации [6, с. 30]. Из 30 крупнейших государственных ТНК в 2009 г. 6 работало в облас-

ти ЖКХ, 6 – в области телекоммуникаций и нефтепродуктов, 3 – в сфере автотранспорта [7, с. 30].

В целом по отраслевой принадлежности из 653 государственных ТНК – 56 работало в добывающей промышленности, 142 – в обрабатывающей и 455 (69,7%) – сфере услуг, из которых в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 63 (9,6%); сфере транспортировки, хранения и коммуникаций – 105 (16,1%). Однако если рассматривать работу ТНК в разрезе групп стран, данное распределение принимает несколько иной оборот. В развитых странах максимальный удельный вес ТНК (33%) приходится на производство и распределение электроэнергии, газа и воды, а 19% – на сферу транспортировки, хранения и коммуникаций. Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой на долю производства и распределения электроэнергии, газа и воды приходится 5%, а 20% – на сферу транспортировки, хранения и коммуникаций, но при этом максимальное количество ТНК (более 40%) сосредоточено в добывающей промышленности [6].

Таким образом, исследование 100 крупнейших в мире транснациональных корпораций, показало, что в мировом инвестиционном процессе наиболее привлекательными видами экономической деятельности для ТНК являются производство, передача и распределение электроэнергии и телекоммуникации.

Рассмотрение работы ТНК в развитых странах позволило выявить, что максимальный удельный вес ТНК (33 %) приходится на производство и распределение электроэнергии, газа и воды, а 19 % – на сферу транспортировки, хранения и коммуникаций. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой 20 % – на сферу транспортировки, хранения и коммуникаций и всего лишь 5 % – на долю производства и распределения электроэнергии, газа и воды.

В группе ТНК, работающих в области водоснабжения и канализации, сконцентрированы наиболее крупные корпорации, имеющие в своем распоряжении значительные активы. Однако корпораций, желающих оказывать услуги в данной отрасли, не так много. Сегодня их 5. Сумма активов на одного работника в них составляет 535 тыс. долл., а годовой доход на одного работника находится ниже среднего показателя.

Мировая практика свидетельствует о том, что сфера коммунальной инфраструктуры в развитых странах обслуживается преимущественно ТНК. Глобализация экономики Украины со всей неизбежностью ставит вопрос о потенциальной возможности сотрудничества предприятий сферы жилищно-коммунального хозяйства Украины с ТНК, для чего необходима тщательная проработка теоретических и методологических вопросов такого сотрудничества на благо народа Украины.

Литература

1. О транснациональных корпорациях [Типовой проект законодательного акта Межпарламентской ассамблеи ЕЭ. http://www.ipaeurasec.org/docsdown/tnk.pdf]

2. *Мильнер Б.З.* Теория организации: [Учебник]. Изд. 2-е, перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2000.

3. *Курицкий А.Б.* Транснациональные корпорации в информационном обществе / СПб: Изд. Судостроение, 1998.

4. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. New York and Geneva, 2008. http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf

5. *Зубченко Л.А.* Иностранные инвестиции: Учебное пособие. М.: ООО «Книгодел», 2006.

6. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. New York and Geneva, 2009.: http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf

7. World Investment Report 2011. Non-equity modes of international production and development. New York and Geneva, United Nations Conference On Trade And Development, 2011. http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf

УДК 352.075.1

Вильямский В.С., Алексеенков А.А.

Объекты управления в муниципальных образованиях

В статье рассматривается состав объектов управления, формулируется цель социально-экономического развития муниципального образования, объясняются отличия понятий «муниципальное хозяйство» и «местное хозяйство», рассматриваются функции управления духовной деятельностью на уровне муниципальных образований.

Ключевые слова: социальная система, объект управления, муниципальное хозяйство, функции управления, социально-экономическое развитие, духовное развитие.

Процесс управления в муниципальных образованиях так же, как и в любой другой социальной системе, содержит две подсистемы – управляемую и управляющую, т.е. ту, которой управляют, и ту, которая управляет, при этом управляющая подсистема оказывает упорядочивающее воздействие на управляемую подсистему. В научной литературе их называют объектом и субъектом управления. Эти два понятия являются наиболее широкими, фундаментальными понятиями в теории управления. В то же время их содержание до конца не изучено и не имеет однозначного толкования.

Эффективное взаимодействие субъектов и объектов управления обеспечивается наличием научно обоснованных нормативных правовых документов, регламентирующих это взаимодействие. Здесь имеются в виду документы, устанавливающие цели, задачи, функции, организационные структуры, формы и методы деятельности, условия труда и т.д. К таким документам могут относиться Федеральные законы и законы субъектов Федерации, подзаконные акты, правовые акты органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления, приказы и распоряжения руководителей предприятий и организаций и др. Все эти документы призваны обеспечивать стабильную управленческую деятельность [1].

В качестве объектов управления социальных систем разными авторами рассматриваются: