

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Саратовский национальный исследовательский
государственный университет
имени Н.Г. Чернышевского

РОМАШКИН Т.В.

**СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТНК В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Саратов
2016**

УДК 330
ББК 65.011
М

Ромашкин Т.В.

М 23 Становление и развитие ТНК в условиях глобализации. – Саратов:
ООО Издательский центр «Наука», 2016. – 160 с.

ISBN

Монография посвящена проблемам становления и развития ТНК в условиях глобализации. Показано, что ТНК возникли и стали осуществлять свою деятельность до наступления эпохи глобализации, на рубеже XX-XXI вв. и фактически являются институтами - проводниками глобализации. Раскрыто противоречивое влияние глобализации на развитие ТНК. Выявлена специфика развития российских ТНК в условиях нестабильности экономики.

Для преподавателей, аспирантов и студентов, изучающих экономические дисциплины.

Рецензенты:

доктор экономических наук, Красильников О.Ю.

доктор экономических наук, Санкова Л.В.

ISBN

УДК 330
ББК 65.011

ISBN

© Т.В. Ромашкин
2016

© Саратовский национальный
исследовательский государственный университет
имени Н.Г. Чернышевского, 2016

Оглавление

Введение.....	4
Глава I. Теоретические аспекты исследования транснациональных компаний в условиях глобализации.....	6
1.1. Глобализация экономики как закономерный процесс ее развития.....	6
1.2. Транснациональные компании как объект экономического анализа.....	32
Глава II. ТНК и их роль в развитии мирового хозяйства.....	56
2.1. Развитие ТНК: опыт развитых стран.....	56
2.2. История становления ТНК в России.....	85
Глава III. Транснационализация российского бизнеса как проявление глобализации экономики.....	101
3.1 Специфика развития деятельности российских ТНК.....	101
3.2. Пути совершенствования деятельности ТНК.....	119
Заключение.....	148
Библиографический список.....	153

Введение

Конец XX - начало XXI в. ознаменовались бурным, неоднозначным и противоречивым развитием процесса глобализации. Пространственная глобализация идет на планетарном, континентальном, наднациональном, страновом, региональном, локальном уровнях. Это разные, тесно взаимосвязанные процессы, усиливающие или гасящие друг друга, дают неожиданные эффекты взаимодействия. Глобализация связана с формированием экономического пространства, где отраслевая структура, обмен информацией и технологиями, география размещения производительных сил определяются с учетом мировой конъюнктуры.

Экономическое измерение глобализации включает многократно возросшие за последние десятилетия межстрановые потоки товаров и услуг, капитала, труда и информации, а также интернационализацию производственных процессов вплоть до международного разделения отдельных технологических операций.

Национальные экономические системы развитых стран мира характеризуются ярко выраженными тенденциями к укрупнению оперирующих на рынке хозяйственных агентов.

Высшей ступенью эволюции в процессе объединения различных видов капитала в России являются транснациональные институты (в том числе ТНК).

В настоящее время в России вопросы становления и развития корпоративных образований вызывает огромный интерес, не только представителей бизнеса и политики, но и ученых-экономистов. Такой интерес не случаен, корпорации составляют основу экономически развитых стран, именно успешная деятельность корпоративного сектора вывела страны Запада на передовые позиции в мире. Экономическая действительность выносит на повестку дня множество вопросов, связанных с перспективами и особенностями развития современной российской экономики, выбор и совершенствование механизмов формирования крупных корпоративных структур, реализации преимуществ данных структур в управлении народным хозяйством.

Транснациональные образования, обладая значительной концентрацией внутреннего научно-производственного потенциала, контролем над экономическими, организационными, технологическими, интеллектуальными ресурсами, жесткими, порой, агрессивными стратегиями, способны конкурировать с рядом государств и даже в определенной степени подчинять их хозяйственную деятельность своим интересам, что свидетельствует о росте их влияния не только на экономические, но и политические процессы.

В настоящий момент мы являемся свидетелями вступления человечества в третью стадию мировой глобализации - характеризующуюся тем, что серьезное влияние на мировую экономику стали оказывать

отдельные лица или мини-коллективы, фактические владельцы ТНК, использующие их огромные финансовые ресурсы и влияние не только на экономику, но и политику отдельных государств.

Российское государство, согласовывая общенациональные экономические интересы с экономическими интересами отечественных транснациональных институтов, расширяет сферу своего влияния и повышает значение страны в мировой экономике. Вместе с тем, экономические интересы российского государства и транснациональных структур противоречивы. Это связано с тем, что отечественные корпорации формировались под влиянием текущих экономических интересов, часто с использованием государственных средств, в то же время не представляя и не защищая интересы страны на международной арене. Поэтому для государства интересы отечественных корпораций были антагонистическими. Со своей стороны, государство не уделяло внимания включению собственных корпораций в сферу общенациональных интересов.

Транснациональные корпорации также являются одним из ведущих факторов, определяющих конкурентоспособность стран их происхождения и влияющих на конкурентоспособность принимающих стран.

Глава I. Теоретические аспекты исследования транснациональных компаний в условиях глобализации

1.1 Глобализация экономики как закономерный процесс ее развития

Термин «глобальный» (франц. global - всеобщий, от лат. globus - шар) имеет далеко не единственное значение. Во-первых, он означает всемирный, охватывающий весь земной шар, во-вторых - всесторонний, полный, всеобщий, универсальный. Глобальные проблемы как максимально всеобщие и всемирные послужили отправной точкой создания концепции глобализации, предполагающей объединение мирового сообщества в некое единое целое с тем, чтобы подойти к их разрешению. Также «глобализация» и как понятие, и как явление трактуются неоднозначно, особенно в части ее влияния на общество.

Глобализация стала новой эпохой развития человечества. Ее изучение до сих пор сконцентрировано в основном в сфере финансов и игнорирует такие насущнейшие проблемы, как: технологии high-hume, при помощи которых человечество активно формирует собственное сознание; специфические метатехнологии, исключающие возможность конкуренции с их разработчиком; возникновение между группами стран непреодолимого и углубляющегося технологического, интеллектуального и психологического разрыва; приобретение глобальной конкуренцией характера тотальных информационных войн, ведущихся на уничтожение противника и переходящих в обычные войны; доминирование Запада, стремительное возвышение Китая и превращение террора в оружие конкуренции.

«Коммуникационный бум», сблизивший человечество и превративший его (в пределах развитых обществ и элит успешных развивающихся стран) в единое целое, породил понятие «глобализация».¹ Кризис же 1997-1999 годов, поставив его в центр весьма нетривиальных дискуссий о перспективах всей цивилизации и отдельных стран, сделал его едва ли не наиболее популярным термином.

Наиболее часто понятие «глобализация» используется в современной литературе, да и в обыденной жизни, для придания наукообразности простому и незатейливому, хотя и никогда не теряющему актуальности понятию «наше время».

Вторым по распространенности подходом к определению глобализации представляется простое отождествление ее с конкретными наборами технических атрибутов (обычно Интернетом и, как правило, глобальным телевидением) и литературой².

¹ Холопов А. Глобализация и макроэкономическое равновесие// Мировая экономика и международные отношения. 2007. №2. С. 15

² См.: Усоцкий В.Н. Предисловие к работе Гжегожа В. Колодко Глобализация и перспективы развития постсоциалистических стран // Колодко Гжегож В. Глобализация и перспективы развития постсоциалистических стран. Минск, 2006. С. 6

Глобализация представляет собой совершенно особый, современный и, по всей вероятности, высший этап интеграции. Глобализация - это процесс формирования и последующего развития единого общемирового финансово-экономического пространства на базе новых, преимущественно компьютерных технологий.

Следует сразу же предупредить, что, несмотря на значительные темпы развития и всемирные масштабы, несмотря на глубину и наглядность преобразований, глобализация все еще находится на начальном этапе своего развития. Поэтому многие черты глобализации (например, «закрывающие технологии», обеспечивающие качественный рост эффективности и разрушающие традиционные производства) существуют пока что не только не как доминанта, а лишь как только проявляющаяся тенденция, а то и вовсе как настоятельная потребность общественного развития.

Однако внешние атрибуты и инструменты глобализации не должны заслонять главного - влияния новых, на современном этапе развития информационных технологий на общество и, шире, на человечество в целом. Согласно общему правилу, новая технология открывает новый этап в развитии человечества тогда и только тогда, когда ей оказывается по силам качественно изменить общественные отношения.

Таким образом, глобализация может быть признана новым этапом в развитии человечества, а не новым наименованием интеграции, только если будет установлено, что ее технологические атрибуты качественно изменили доминирующие общественные отношения.

В настоящее время экономические, политические и социальные изменения, происходящие на глобальном уровне, становятся все более взаимосвязанными и взаимозависимыми, создавая комплексное взаимодействие между акторами развития. В то же время эти изменения фундаментально трансформируют существующие парадигмы развития и рождают необходимость поиска новых способов артикуляции национальных и глобальных интересов. Поэтому анализ глобализации неизбежно разветвляется на анализ различных аспектов и различных уровней этого процесса. Такой анализ должен, по крайней мере, включать следующие направления: а) политико-экономический анализ глобальных силовых структур; б) связанный с этим сравнительный социоинституциональный анализ путей включения конкретных регионов в глобальные структуры; в) критическую культурологическую оценку понимания субъектами (группами агентов) глобализации своего положения в глобальных структурах, требующего соответствующей организации деятельности³.

В попытках объяснения глобальных изменений современная теория предлагает различные концепции и подходы. Ряд авторов рассматривают этот процесс как трансформацию капитализма. Маркузе отмечает, что глобализация не есть нечто новое, но специфическая форма капитализма, расширение

³ См.: Тютюник Ю. Антиглобализм и тоталогия // Альтернативы. 2007. № 4. С. 55-56.

капиталистических отношений вширь (в пространственном отношении) и вглубь (распространение капиталистических отношений на постоянно умножающиеся проявления человеческой деятельности). Даннинг определяет глобализацию как «союзнический капитализм», успех которого зависит от гармонического взаимодействия между акторами, создающими общественное благосостояние, и государством⁴. Близка к этой позиции точка зрения, рассматривающая глобализацию как систему социальных отношений, укорененных в специфически капиталистических формах общественного устройства, базирующегося прежде всего на частном капитале и национальном государстве⁵.

Но эти подходы могут быть сведены к тезису о том, что глобализация является высшей стадией капиталистической интеграции мировой экономики или «современным вариантом капитализма»⁶.

Приверженцы такого подхода заявляют, что теоретическая путаница вокруг понятия «глобализация» в значительной степени произрастает из того, что ее зачастую рассматривают как реальность, которая пришла на смену капитализму и империализму национальных государств и классовой борьбе. В то же время они уверены, что мир вступает в новую эру безграничного прогресса, обусловленного новой экономикой информационного века, которая создает дорогу более мягкому и доброму виртуальному капитализму⁷.

Неоклассическая теория претендует на превращение в доминирующую идеологию глобального капитализма, поскольку она отстаивает роль свободного предпринимательства и свободного рынка. Она также утверждает видение глобализации как процесса, ведущего к аккумуляции благосостояния и нарастающей гуманизации всего общества⁸. Однако неоклассические рекомендации развития, нацеленные на обеспечение безопасности для глобальных инвесторов и корпораций, обходят вопрос о защищенности рабочих, фермеров или потребителей⁹. Именно поэтому критики неолиберализма прежде всего отмечают, «по неолиберальной идеологии глобализма формируется как оружие экономической и политической элиты для защиты ее богатств и положения»¹⁰.

Более радикальные исследователи считают, что XXI в. будет пиком множества цивилизаций и различных социополитических систем.

⁴ Тютюник Ю. Антиглобализм и тоталлология // Альтернативы. 2007. № 4. С. 57.

⁵ Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. С-ПБ., 2006. С.214-215.

⁶ Jones R.J. Globalisation and Interdependence in the international Political Economy. London; New York, Pinter Publishers, 2004.

⁷ Карпухина Е.А., Традиционные формы централизации капитала // «Международные стратегические альянсы», М.: Дело и Сервис, 2007.

⁸ Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: Теория и политика./пер. с англ. — М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 2005.

⁹ Онгоро Т.Н. Современные экономические концепции глобализации: критический анализ//Вестник. СпбГУ. Сер. 5. 2007. Вып. 2 (13). С. 78-79.

¹⁰ Максимова Л.М., Носкова И.Я. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005.

В современных дискуссиях о глобализации наблюдаются попытки освободиться от унаследованных парадигм и открыть новые горизонты в понимании современных изменений мировой системы. В них отражаются попытки прояснить понятия, добавляя к ним новые аспекты и параметры, что в целом существенно изменяет существующую философию развития. В этом концептуальном обрамлении глобализация может рассматриваться как процесс (или множественность процессов), который трансформирует сферу организации общественных отношений и транснационального взаимодействия, (оперирующих трансконтинентальные или внутрирегиональные потоки и сети активности, взаимосвязей и власти¹¹. Глобализация представляет собой множественность связей и взаимосвязей между государствами, экономиками, политическими системами, обществами и культурами, которые и образуют современный мир. В то же время это есть исторически обусловленный, постоянно конструируемый / реконструируемый диалектический процесс, который приобрел некоторые новые характеристики только недавно, в связи с наступлением третьей стадии модернизации¹². Этот процесс заявляет о себе посредством комплекса изменений, которые в совокупности означают транснациональное и трансрегиональное развитие, происходящее с нарастающей динамикой и интенсивностью, а также растущую взаимозависимость между ними.

Учитывая вышесказанное, становится очевидным, что единой концепции глобализации не существует. Напротив, существует множество теоретически противоречащих друг другу подходов и точек зрения, что подтверждает отсутствие четкой методологии и концептуальной ясности понятий. Одна из групп исследователей, критически оценивая исследования глобализации, убедительно показала, что их изъяны проистекают из технологического детерминизма (информационные технологии не могут «сделать» новое общество), упрощенных подходов к проблеме (сведение комплекса социально значимых процессов к одному аспекту), инструментализма (отождествления понятия глобализации с реалиями глобальных тенденций) и дискредитации понятия конвергенции¹³. Имея в виду, что все эти теоретические соображения свидетельствуют о значительных различиях в объяснении важнейших характеристик понятия, можно выделить несколько концептуальных точек зрения.

Первая концептуальная развилка: развитие — социальная трансформация — глобализация. По С. Кастельсу, идея развития является наиболее современным выражением духовности понятия прогресса человечества как продолжающегося процесса внутреннего и внешнего расширения,

¹¹ World Economic Outlook. Washington D. C. 2003. May. P.3, 45.

¹² Косолапов Н. Глобализация: Сущностные и международные политические аспекты // Мировая экономика и международные отношения. 2007. №3. С. 70

¹³ Мовсеян А., Огневцев С. Транснациональный капитал и национальные государства. // Мировая экономика и международные экономические отношения, 2007, №6.

опирающегося на ценности рационализма и эффективности. В этом смысле она охватывает универсальные ценности и их проявления.¹⁴

Следующая концептуальная развилка: мировая система — глобальная система — глобальное общество. В соответствии с теорией мировой системы (Валлерстайн) решающим фактором является развитие мировой экономики, в которой различные страны или группы стран могут улучшать свои позиции и оказывать воздействие на базовые параметры экономической, политической или военной силы. Современные процессы на глобальном уровне, по Валлерстайну, — это процессы переходного состояния, причем переходного состояния не каких-то отдельных отсталых стран, которые стремятся не остаться вне этого процесса, но переходное состояние, в результате которого вся мировая капиталистическая система трансформируется в нечто новое¹⁵.

Другой системный подход выдвигает Энтони Гидденс, предлагающий рассматривать глобализацию с точки зрения концептуализации системных изменений как множественных и сложных. По мнению Гидденса, в современном обществе доминирует некая, основанная на знании абстрактная система, которая координирует человеческую деятельность и способна ограничивать индивидуальные действия и индивидуальный выбор. Близки к этой точке зрения приверженцы теории глобальной системы. Склейр, один из ее последователей, подчеркивает, что транснациональная концепция глобализации сама по себе постулирует существование глобальной системы. Базовым объектом ее анализа является транснациональная практика, то есть практика, которая имеет трансграничный характер, но не связана с деятельностью государственных органов или акторов. Эта практика развивается в трех сферах: экономической, политической и культурно-идеологической. В целом же все это образует глобальную систему¹⁶.

Наконец, глобальное общество явственно демонстрирует развитие системной интеграции, прежде всего на уровне социально-экономических отношений, но также в деятельности культурных и политических институтов. В этом контексте некоторые авторы полагают, что сейчас, впервые с момента появления человека на Земле, стало возможным описание всеобъемлющей сети социальных отношений, которые охватывают всех людей. Мы не просто имеем какие-то глобальные связи — таковые развивались веками, — но ясные контуры глобального общества. Мы имеем глобальную экономическую систему с производством и рынком, координируемыми в мировом масштабе: элементы глобальной культуры и всемирные сети коммуникаций; глобально

¹⁴ Мовсесян А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Пробл. теории и практики управления. - 2006. - № 1.

¹⁵ Мовсесян А. Американские транснациональные корпорации в современной мировой экономике // США-Канада. - 2006. - №12.

¹⁶ Либман А. Экономическая власть и стратегии российских ТНК на постсоветском пространстве / А.Либман, Б.Хейфец. // Общество и экономика. - 2006. - №11-12.

резонирующие политические идеи и возможность координации политических действий.

Однако наиболее проблематичным вопросом в этой концепции является вопрос о глубине интеграции. Общественный опыт многонациональных государств свидетельствует, что национальные, этнические и другие различия остаются в них весьма сильными; представляется невероятным, что эти различия могут приобрести меньшее значение в значительно больших масштабах глобального общества. Отсюда следует, что «мировое общество» в предсказуемой перспективе (века или десятилетия) будет оставаться поделенным на сегменты с весьма существенными различиями.

Кроме того, цикличность процессов глобализации обусловлена несколькими волнами развития технологии. Снижение транзакционных издержек, признаваемое основной предпосылкой резкого увеличения объёма международных транзакций, не является первым в истории человечества, поэтому также не может быть признано новым или уникальным, присущим только современному периоду.

Рассмотрим еще несколько точек зрения.

В прошлом национальные экономики были в значительной мере независимыми объектами. Считается, что только с 60-х г.г. можно наблюдать появление новой транснациональной экономики, в которой национальные общества объединяются в глобальную торговую сеть, и международное разделение труда.

Например, Н.Косолапов считает, что зарождение глобализации стало следствием пришедшегося на 20-й век становления техносферы как искусственной жизнедеятельности человека, возникшей на базе уже достаточно масштабных и развитых международного разделения труда, кооперации, интернационализации различных видов деятельности.¹⁷

Другая точка зрения предполагает многовековую тенденцию к росту глобальной интеграции, выраженную в снижении затрат на транспортировку, коммуникацию и растянутости во времени глобализационного перехода.

В. Ю. Яковец утверждает, что «процесс глобализации далеко не новый. И хотя тысячелетия назад локальные культуры и цивилизации возникали и развивались, казалось бы, изолированно, многочисленные нити культурных, торгово-экономических связей между ними столетие за столетием крепили и умножались, охватывая населённую часть земного шара к северу от экватора».¹⁸ В рамках этого подхода учёные выделяют три крупных периода (перелома) в ходе исторической эволюции глобализации экономики:

первый - колониализм, как следствие великих географических открытий, что привело к появлению новых рынков сбыта Востока и Америки (великий географический перелом);

¹⁷ Косолапов Н. Глобализация: Сущностные и международные политические аспекты // Мировая экономика и международные отношения. 2001. №3. С. 70

¹⁸ Дилеммы глобализации. Социумы и цивилизации: иллюзии и риски. М.: Вариант, 2002. С. 403.

второй - технологическая эра 21-го века, когда росла производительность труда, развивалась международная торговля, судоходство, телеграф, радио, появилось серийное производство и промышленная переработки продукции животноводства (великий технико-экономический перелом);

третий - электронная революция и появление Интернета, способствующие тому, что огромные пласты творчества и предпринимательства, значительные запасы человеческого и финансового капитала переносятся в виртуальное пространство и там находят исключительно питательную почву для своего расцвета (великий перелом, определивший развитие Интернет-экономики и новейших информационных технологий)¹⁹.

Еще один подход представляет международную интеграцию как циклический процесс. По мнению Л. Синцера глобализация протекает двумя крупными интеграционными циклами с периодом дезинтеграции между ними (август 1914 г.-1945 г.).²⁰ Первый глобальный интеграционный цикл или «PAX BRITANNICA» (1846-1914 гг.) датируется с 40-х годов 19-го века, когда железные дороги и пароходы снизили транспортные издержки, открыв возможности для крупномасштабных поставок большой массы товаров на дальние расстояния. Промышленная революция, по мнению данного исследователя, сообщила мощный импульс мировой торговле, поставив все страны в необратимую зависимость от международного географического разделения труда.

Таким образом Л. Синцеров утверждает, что в конце 19-го века сложилась система глобального капитализма, достигшая своего расцвета к 1910 г., сменившаяся периодом «великого раскола» в мировом хозяйстве. Процессы дезинтеграции были обусловлены двумя разрушительными мировыми войнами, а также сменой технологического уклада.

Новый циклический подъём мировой экономики Н.Д. Кондратьев связывал с автомобильной промышленностью. Таким образом, второй глобальный интеграционный цикл вырос из промышленной революции конца 19-го начала 20-го вв, усиленной импульсами НТП, в то время как главным итогом послевоенного этапа мирового развития стало восстановление глобализации до уровня, близкого к уровню 1913 г. Несмотря на то, что уровень взаимосвязи отдельных экономик с мировым рынком был достаточно высоким, начиная уже с 1820 г., можно с определённой долей уверенности сказать, что статистические данные не улавливают все качественные изменения в мировой экономике, и поэтому современный этап глобализации следует считать достаточно новым явлением, начало которого лежит во второй половине 20-го века.

¹⁹ Колодко Гжегож В. Указ. соч. С. 38-43.

²⁰ Синцеров, Л. Длинные волны глобальной интеграции/ Л. Синцеров// Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 5. С. 56.

Помимо стадий или «волн» глобализации, многие ученые в отдаленном прошлом обнаруживают и основоположников теорий глобализации. Например, О. Ианни и М. Уотерс²¹ начало дискурса глобализации связывают с работами О. Конта, К. Маркса, О.Шпенглера и других классиков социологии и экономической науки.

Основоположник социологии известный философ XIX в. Огюст Конт выдвинул идею транснационального союза европейских государств и североамериканских штатов – «Западной республики». Для Конта глобализированное единство – не эгилитарный конгломерат государств, а социокультурная целостность с «центром» (по его мнению, это должна быть Франция) и «второстепенными «элементами»²²».

В рамках формационного подхода К.Маркс и в последствии Г.Браверман высказали идеи глобализации производства в условиях монополистического капитала²³. У Маркса идея глобализации принимает социально-экономические и классовые очертания:

- создание крупной промышленностью всемирного рынка и развитие торговли и средств обращения;
 - глобализация производства и потребления;
 - замена «национальной замкнутости» всесторонней связью и зависимостью наций друг от друга в области «материального» и «духовного производства»;
 - вовлечение в сферу западной цивилизации всего мира и формирование зависимости «варварских» и «полуварварских» стран от «цивилизованных»;
 - рост унификации общественной жизни;
 - мировая интеграция как условие независимости рабочего класса.
- Маркс предвосхищает одно из возможных следствий глобализации – исчезновение национального государства.

Профессор гарвардской школы бизнеса Т.Левитт в статье, опубликованной в «Гарвард бизнес ревью» в 1983 г. обозначил этим словом феномен слияния рынков отдельных продуктов, производимых крупными МНК (многонациональными корпорациями)²⁴.

Американский политолог и социолог Р.Робертсон в 1983 г. использовал понятие “globality”, дав в 1985 г. определение самой глобализации. Глобализация - по Р.Робертсону - процесс всевозрастающего воздействия на социальную действительность отдельных стран различных факторов международного значения: экономических и политических связей, культурного и информационного обмена и т.п.²⁵.

²¹ Waters M. Globalizacao. Oeiras, 1999

²² Западно-европейская социология XIX века/ Под общ. Ред. В.И.Добренкова. М., 1996. С.210-211.

²³ Маркс К. К.Маркс – Иосифу Вейдемейеру в Нью-Йорк // Маркс К., Энгельс Ф. Избранные сочинения. М., Изд-во полит. литературы, 1986. Т.4. С.510.

²⁴ Глобализация: благо или угроза? // Экономическое обозрение (Узбекистан). 1998. № 3. С.83-97.

²⁵http://hghltd.yandex.com/yandbtm?url=http%3A/www.glossary.ru/cgibin/gl_des2.cgi%3Fqyakh&text=%D0.%D0%EE%E1%E5...

Теория Робертсона предлагает модель глобализации существенно отличающийся по степени адекватности наблюдаемым тенденциям. Модель Робертсона позволяет обозначить глобализацию не только как структурные изменения, но и как изменения в умонастроения и межиндивидуальных взаимодействиях. Поэтому эту модель можно назвать моделью глобальной социальности.

Представители технологических наук, политики, ученые, общественные деятели, отводящие главную роль в развитии процессов глобализации НТП, инновациям в сфере производства, связи и транспорта, электронике (в том числе телекоммуникациям, Интернет-технологиям), исследуют информационно-технологическую сторону глобализации.

Например, глобализация является синонимом взаимопроникновения и слияния экономик под давлением все более острой конкуренции и ускорения НТП» - отмечает Ж.Пей, генеральный секретарь организации экономического сотрудничества и развития.²⁶

Или: «Технические основы глобализации: компьютерная техника, средства и инфраструктура телекоммуникаций, информационные потоки, высокоскоростной транспорт, а также распространение образовательных знаний благодаря научному и другим видам интеллектуального обмена»²⁷. Нобелевский лауреат в области экономики Л.Клейн особо подчеркивает, что достижения в этих отраслях создали решающие условия для организации производства и обмена в планетарных масштабах и эффективного управления ими.

Другой нобелевский лауреат, профессор Йельского университета Джеймс Тобин отметил: «Глобализация - это модный термин, используемый для описания мировых экономических тенденций, каким-то образом ассоциирующихся с переворотами в электронике, вычислительной технике и коммуникациях»²⁸.

Директор института проблем глобализации М.Г.Делягин считает, что «глобализация является процессом формирования единого общемирового финансово-экономического пространства на основе новых, преимущественно компьютерных технологий. Такое понимание, введенное в 1998 году, стало если не общепринятым, то наиболее распространенным. Таким образом, М.Делягин видит развитие глобализации не только благодаря новым компьютерным технологиям, но технологиям формирования сознания

Согласно трактовке профессора В.Миронова, возникновение единого пространства мирового рынка – финансового и товарного, единой системы коммуникаций и услуг сопровождается формированием «глобальной системы ценностей и единой господствующей культурой»²⁹.

²⁶ «Defense national», 1994, №10. P.26.

²⁷ Klein L. Globalization: A Challenge to National Economies. A Paper Presented to the Roundtable Conference «Global Economy: A Challenge to National Economies» Boston, 1997, December, P.1.

²⁸ Tobin J. The Global Economy: Who Is at the Helm. A Paper Presented to the Roundtable Conference «Global Economy...» P.1.

²⁹ Миронов В. Глобализация и современность // Независимая газета. 1997 7 июня.

Профессор Маргарет Арчер, руководитель отделения социологии Уорвикского университета (Великобритания) придерживается точки зрения, согласно которой, глобализация – это процесс, приводящий к охватывающему весь мир связыванию структур, культур и институтов³⁰.

Теоретической базой агрессивных доктрин развития мировых тенденций служат разработки таких известных исследователей С.Хантингтон и Б.Льюис, Р.Купер. Эти ученые пытаются обосновать необходимость прямой военной интервенции со стороны США и их ближайших союзников по блоку НАТО (в первую очередь Великобритании) против целых «неправильных цивилизаций» или отдельных, относящихся к ним стран.

Есть и теоретические обоснования необходимости движения мирового сообщества по пути стандартизации в области экономики. Они нашли своих приверженцев в идее сочетания, взаимопроникновения, обогащения национальных путей развития хозяйства не простым приспособлением их к общим тенденциям через разрушение и подавление, а способом соединения на принципах равенства, коллективизма, сохранения традиционной направленности развития.

Неоклассический либерализм игнорирует проблему понимания конкретных социально-экономических различий в условиях и ограничениях функционирования различных типов национальных экономик. Поэтому его методологические подходы зачастую способствуют простой ретрансляции законов функционирования одной конкретно-исторической экономической системы на другую. Анализ процессов глобализации в русле этих подходов не может отразить сколько-нибудь реально их содержание и закономерности развития.

Определенное развитие теоретических взглядов на процессы влияния глобализации на экономические процессы конкретных стран мы находим в работах специалистов Римского клуба, а также представителей многих международных правительственных и неправительственных организаций. В них подробно анализируются сами процессы глобализации и препятствия, встающие на их пути. При этом выделяются внешние пределы - пределы, возникающие из прошлого, и внутренние пределы - пределы, возникающие из будущего, которыми рождена более опасная альтернатива глобализации - движение антиглобализма³¹. Учеными этого направления исследуются структурные признаки глобализации: подчинение национальных экономик интересам ТНК и международным торгово-финансовым институтам; сопротивление этому подчинению; противостояние глобализма и исламского фундаментализма.

В 70-80-е годы XX в. вновь проявился интерес к теории интернационализации А.С. Пигу. Она была развита и дополнена учеными А. Аннекаром, Р. Соллоу, А. Фрименом, Ж. Бардом, К. Гранье. Противоречия теории интернационализации и государственного управления НТП находят

³⁰ Archer M.S. Sociology for One World: Unity and Diversity // International Sociology. 1991. Vol.6. № 2. P.133.

³¹ См.: Тютюник Ю. Антиглобализм и тоталлология // Альтернативы. 2001. № 4. С. 55-56.

отражения в практике регулирования производства и оборота новых продовольственных товаров, особенно на международном уровне.

Подавляющее большинство экономистов, пишущих о глобализации, определяют её в терминах драматического или взрывного характера увеличения объема международных трансакций в торговле, финансовых потоках, движении инвестиций, а также в перемещении информации, идей и культуры, связанных с технологическим обменом.³²

Понятие транснационального социального пространства позволяет Беку объединить под общим названием «глобализация» процессы в сферах политики, экономики, культуры, экологии и др., которые, по его мысли, обладают собственной внутренней логикой и которые не редуцируемы один к другому³³. В политической сфере глобализация означает «размывание» суверенитета национального государства в результате действий транснациональных акторов и создания ими организационных сетей³⁴. В экономике глобализация означает наступление денационализованного, дезорганизованного капитализма, ключевыми элементами которого являются выходящие из-под национально-государственного контроля ТНК и спекуляции на транснациональных финансовых потоках³⁵. В культуре глобализация означает глокализацию, то есть взаимопроникновение локальных культур в транснациональных пространствах, каковыми являются западные мегаполисы — Лондон, Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Берлин и т. п.³⁶.

Тезис о наличии собственной логики глобализации в каждой из сфер общества оправдывает использование Бекком при описании / объяснении тенденций в них моделей, разработанных другими теоретиками: З. Бауманом («слабое государство»)³⁷, С. Лашем и Дж. Урри («дезорганизованный капитализм»)³⁸, Р. Робертсоном («глокализация»)³⁹.

Третий тип моделей глобализации сформировался в конце 1980-х — середине 1990-х гг. на основе принципиально иного осмысления понятия «глобализация». Начало этому типу моделей положил в 1990 г. Аржун Аппадурай в статье «Разъединение и различие в глобальной культур-экономике»⁴⁰, идеи которой затем развил в вышедшей в 1996 г. книге «Современность в полный рост: Культурные измерения глобализации»⁴¹. Аппадурай радикализировал противопоставление теории глобализации и мир-системной теории, акцентируя примат культурного — символического и

³² Jones R.J. Globalisation and Interdependence in the international Political Economy. London; New York, Pinter Publishers, 1995.

³³ Там же. P.29.

³⁴ Там же. P.28.

³⁵ Там же. P.40.

³⁶ Там же. P. 42, 131.

³⁷ Lash S., Urry J. Economies of Signs and Space. London, 1994

³⁸ Appadurai A. Disjuncture and Difference in the Global Cultural Economy // Global Culture. Ed. by M. Featherstone. London, 1990

³⁹ Bartelson J. Three Concepts of Globalization // International Sociology. 2000, N2

⁴⁰ Appadurai A. Disjuncture and Difference in the Global Cultural Economy // Global Culture. Ed. by M. Featherstone. London, 1990

⁴¹ Appadurai A. Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalization. Minneapolis, 1996

феноменологического. Глобализацию он рассматривает как детерриториализацию — утрату привязки социальных процессов к физическому пространству⁴².

В ходе глобализации формируется «глобальный культурный поток», который распадается на пять культурно-символических пространств–потоков (landscapes): этнопространство (ethnoscape) образуется потоком туристов, иммигрантов, беженцев, гастарбайтеров; технопространство (technoscape) — потоком технологий; финанспространство (finanscape) — потоком капиталов; медиапространство (mediascape) — потоком образов; идеопространство (ideoscape) — потоком идеологии. Эти текущие, нестабильные пространства являются «строительными блоками» тех «воображаемых миров», в которых люди взаимодействуют, и взаимодействие это носит характер символических обменов⁴³. Поэтому глобализация общества — процесс, определяемый преобладанием культуры над экономикой и политикой. Экономика и политика глобализуются в той мере, в какой «пронизаны» символическими обменами.

Уотерс констатирует, что в наибольшей степени подвержены глобализации те «измерения» экономики, в которых преобладает «символическое опосредствование» отношений — финансовый рынок и потребление, движимое принципами консьюмеризма. Гораздо менее глобализованы товарное производство и рынок труда⁴⁴.

⁴² Appadurai A. Disjuncture and Difference in the Global Cultural Economy // Global Culture. Ed. by M. Featherstone. London, 1990 p. 301

⁴³ Там же. P.296.

⁴⁴ Waters M. Globalizacao. Oeiras, 1999. p. 89–90

Таблица 1

Альтернативные модели глобализации можно представить в следующем виде

Теории	Основные идеи, Методы
Теория «противостояния цивилизаций»	Движение мирового сообщества по пути стандартизации. Прямая военная интервенция со стороны Запада против «неправильных цивилизаций»
Неоклассический либерализм	Отрицание социально – экономических различий в функционировании и развитии национальных экономик. Ретрансляция законов функционирования одних конкретно- исторических экономических систем на другие
Теории глобального капитализма с позиции системности	Против научно-технической компоненты углубления процессов глобализации. Упорядочение международной торговли, установление равноправного экономического партнерства, проведение международной валютной реформы
Держижистские (управленческие) теории	Интернационализация производительных сил лежит в основе глобализации. Государственное регулирование производства и оборота товаров на международном уровне
Теория микросистемного анализа	Национальное развитие – это циклический процесс в системе. Социально-экономическая и демографическая поляризация капиталистического общества
Концепция мир-экономика	Концептуализация общественных изменений на основе понятия мировой системы как системы экономических и политических отношений между национальными государствами
Модель глобальной социальности.	Глобализация – это не только структурные изменения, но изменения в умонастроениях и межиндивидуальных взаимодействиях. Глобальное сознание индивидов столь же важно для превращения мира в «единое социокультурное место»
Модель детерриториальности социального	Глобализация - это детерриториализация — утрата привязки социальных процессов к физическому пространству
Неолиберальная модель (Технократически однополярная) (Яковец)	Глобальное распространении системы ценностей западного мира, ликвидация социокультурной самобытности иных цивилизаций
Гуманистически-ноосферная (Модель многополярного мироустройства) (Яковец)	Ориентирована на сохранение и обогащение разнообразия цивилизаций и культур; долгосрочный процесс перехода от разлагающегося чувственного социокультурного строя к интегральному строю, сдвига центра творческой активности на Восток

* Таблица составлена автором

Действительно, глобализацию (особенно в экономической сфере) не следует рассматривать как совершенно новый и уникальный процесс. Можно скорее говорить о нескольких исторических волнах развития интернациональной экономики, одной из которых является современный период. Глобализацию можно представить не как постоянно возрастающий линейный процесс, но скорее, как процесс, имеющий «пики» и спады, то есть периоды развития и сокращения, а иногда и стагнации.

Таким образом, вряд ли стоит говорить о глобализации лишь как о процессе продолжающегося роста взаимной торговли, инвестиций, о всё большей взаимозависимости стран. Такое понимание глобализации было бы слишком упрощённым и поверхностным, не раскрывающим качественно новые элементы процесса глобализации.

Хотя понятие глобализации с учетом всего многообразия проявлений этого процесса утверждается в теории как понятие, выражающее сложные взаимосвязи и изменения современного мира, многие проблемы и вопросы пока остаются открытыми. Новые вызовы теоретическим построениям требуют объяснения мириады эмпирических противоречий и исследования альтернатив развития внутри этого процесса.

Современная глобализация экономики выражается в следующих тенденциях:

Увеличение масштабов международной торговли товарами и услугами (глобализация товарных рынков и рынков коммерческих услуг). В 2002 г. объем совокупного мирового экспорта товаров и услуг составил 7,962 трлн долл. или 24,8% совокупного мирового ВВП, тогда как в 1990 г. объем мирового экспорта товаров и услуг составил лишь 18,7% ВВП.

Увеличение масштабов трансграничных инвестиций (глобализация рынков капитала). В период с 1990 г. по 2001 г. валовый ежегодный приток частного иностранного капитала увеличился с 10,3% до 21,6% совокупного мирового ВВП, составив около 6,7 трлн. долл. Чистый приток прямых иностранных инвестиций по всем странам мира в 2001 г. составил \$735,1 млрд. или 2,4% совокупного мирового ВВП против 0,9% в 1990 г.⁴⁵

Информационная революция последних десятилетий. В условиях информационного интегрирования мира складываются предпосылки для глобализации таких процессов, которые до сих пор оставались локальными по самой своей природе. Например, можно получить высшее образование, находясь вдали от лучших университетов мира и других учебных центров. Многие, прежде всего развивающиеся страны получили доступ к знаниям и возможность повысить качество своего человеческого капитала. Побочным результатом стремительной экспансии международной паутины электронно-компьютерной связи явилось распространение по планете английского языка

⁴⁵ Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации: анализ «цепочек» приращения стоимости // Вопросы экономики. - №10. - 2003.

как глобального средства общения, что также облегчает международные коммуникации.

Рост числа и объемов международных слияний и поглощений.

Рост масштабов деятельности компаний с участием иностранного капитала на национальных рынках. Если в 1990 г. компании с участием иностранного капитала производили 7,0% совокупного мирового ВВП, то в 2001 г. их доля составляла уже 11,3% ВВП. Доля компаний с иностранными инвестициями в совокупном мировом экспорте товаров и услуг увеличилась с 27,6% до 34,0%.

Усиление роли крупных транснациональных корпораций в мировой экономике. На почве углубляющегося международного разделения труда и революции в сфере транспорта и телекоммуникаций в последние десятилетия произошел скачок в развитии транснациональных корпораций (ТНК), зародившихся еще в начале столетия. Уже к 1970 г. в 14 ведущих странах мира насчитывалось 7,3 тыс. ТНК, имевших 27,3 тыс. зарубежных филиалов, с годовым оборотом в 626 млрд. долл. Число ТНК и масштабы их международной экономической деятельности быстро растут. Особенно стремительный вывоз прямых зарубежных инвестиций отмечен в последние полтора – два десятилетия.

Новые информационные технологии позволяют инвесторам быстрее и полнее оценивать не только инвестиционный климат в любой точке мирового экономического пространства, но и конкретные проекты. Это существенно увеличивает вывоз капитала, способствует развитию международных производственных, торговых и финансовых связей как на уровне предприятий, банков, торговых и страховых компаний, так и на уровне национальных экономик в целом. С середины 80-х годов инвестиции буквально хлынули на мировую арену, многократно превосходя внутренние вложения в основные фонды.

По экспертным оценкам, отношение зарубежных активов транснациональных компаний и банков (ТНБ) к валовому мировому продукту возросло с 4,9% в 1945г. до 56,8% в 1995г. В 1999г. общее число ТНК достигло около 60 тысяч, число их зарубежных филиалов – почти 600 тыс., накопленные ими зарубежные инвестиции превысили 4,8 трлн долл., а их глобальные активы составили 17,7 трлн долл. Продажа зарубежных филиалов ТНК растут быстрее, чем мировая торговля товарами и услугами, а рост доли накопленных вывезенных или ввезенных прямых зарубежных инвестиций в мировом ВВП вдвое опережает рост доли в нем мировой торговли. Сегодня они контролируют от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ мирового промышленного производства, $\frac{2}{3}$ международной торговли, около $\frac{4}{5}$ мирового банка патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу – хау.

Вследствие этого международные потоки товаров и услуг не только значительно интенсифицировались, но и обрели новое качество: около 40% таких потоков носит теперь внутрикорпорационный характер, что придает им особую устойчивость. Более того, торговое взаимосцепление

национальных хозяйств дополнилось новыми прочными узлами – международной собственностью на основные производственные фонды. Экономика каждой страны становится все более транснациональной. Функционирование экономики любой страны зависит от внешних факторов: не только от экспорта и импорта товаров и услуг, но и от притока иностранных капиталов.

Эти тенденции-проявления более масштабных процессов схематично представлены на рис. 1

Глобализации мировой экономики существенно способствуют бурно развивающиеся информационные технологии. Благодаря Интернету, средствам электронной информации, спутниковой и кабельной связи почти все человечество, вся территория земного шара оказалась вовлечена в активные мирохозяйственные связи.

Сформировался глобальный рынок, который представляет собой функционально целостностную систему, состоящую из многих подсистем различного уровня и конфигурации, с собственной логикой развития.

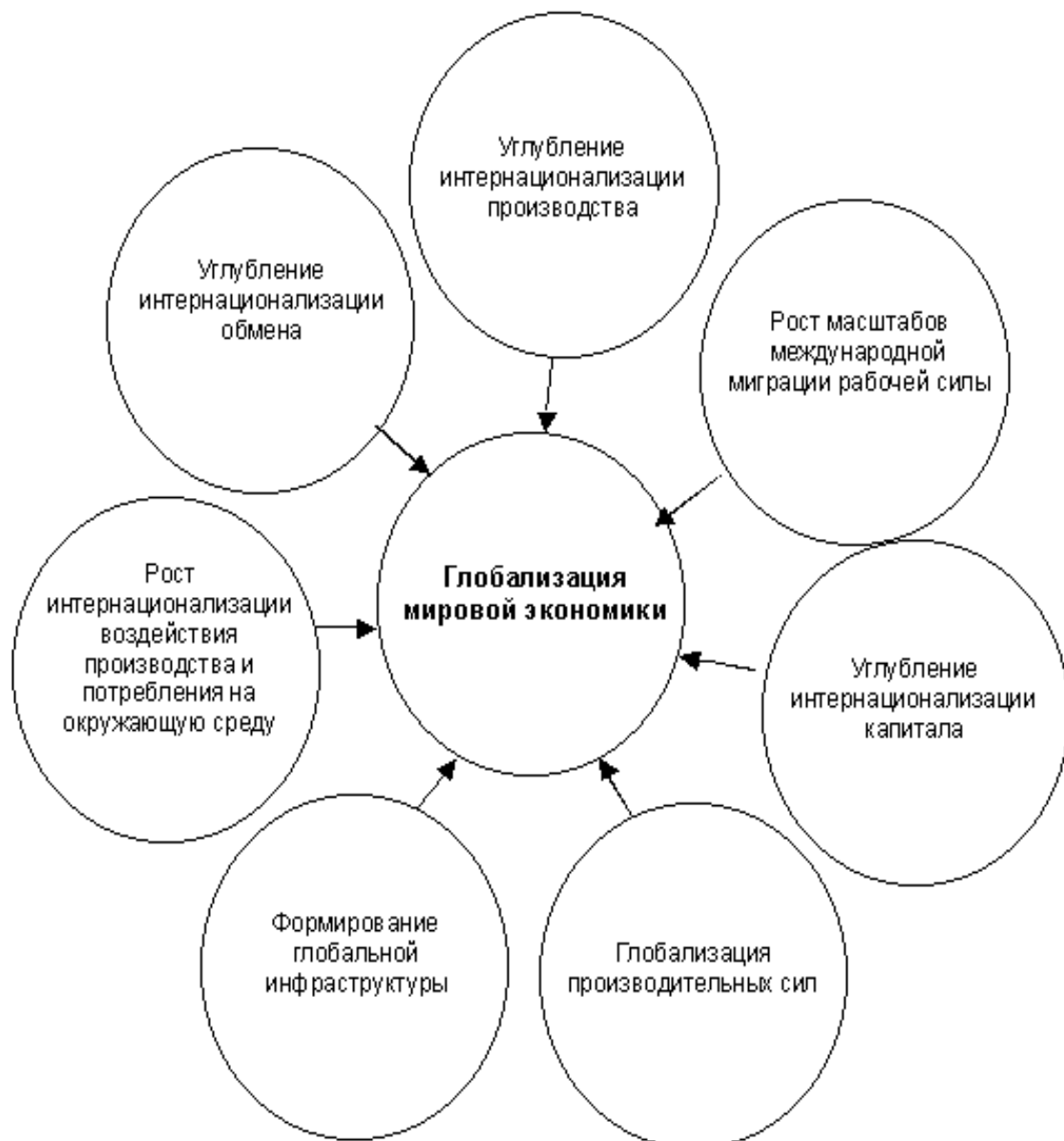


Рис.1 . Компоненты глобализации мировой экономики

Последствия глобализации неоднозначны: Глобализация способствует углублению специализации и международного разделения труда. В ее условиях более эффективно распределяются средства и ресурсы, что, в конечном счете способствует повышению среднего уровня жизни и расширению жизненных перспектив населения (при более низких для него затратах).

Важным преимуществом глобализационных процессов является экономия на масштабах производства, что потенциально может привести к сокращению издержек и снижению цен, а, следовательно, к устойчивому экономическому росту.

Глобализация, усиливая конкуренцию, стимулирует дальнейшее развитие новых технологий и распространение их среди стран. В ее условиях темпы роста прямых инвестиций намного превосходят темпы роста мировой торговли, что является важнейшим фактором в трансфере промышленных технологий, образовании транснациональных компаний, что оказывает непосредственное воздействие на национальные экономики. Преимущества глобализации определяются теми экономическими выгодами, которые получаются от использования передового научно-технического, технологического и квалификационного уровня ведущих в соответствующих областях зарубежных стран в других странах, в этих случаях внедрение новых решений происходит в краткие сроки и при относительно меньших затратах.

Глобализация способствует обострению международной конкуренции. Подчас утверждается, что глобализация ведет к совершенной конкуренции. На деле речь скорее должна идти о новых конкурентных сферах и о более жестком соперничестве на традиционных рынках, которое становится не под силу отдельному государству или корпорации. Ведь к внутренним конкурентам присоединяются неограниченные в действиях сильные внешние конкуренты. Глобализационные процессы в мировой экономике выгодны, прежде всего, потребителям, так как конкуренция дает им возможность выбора и снижает цены.

Глобализация может привести к повышению производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространения передовых технологий, а также конкурентного давления в пользу непрерывного внедрения инноваций в мировом масштабе.

Глобализация дает странам возможность мобилизовать более значительный объем финансовых ресурсов, поскольку инвесторы могут использовать более широкий финансовый инструментарий на возросшем количестве рынков.

Глобализация создает серьезную основу для решения всеобщих проблем человечества, в первую очередь, экологических, что обусловлено

объединением усилий мирового сообщества, консолидацией ресурсов, координацией действий в различных сферах.

Антиглобалисты говорят, что глобализация особенно вредит бедным рабочим в развивающихся странах. Консервативные экономисты оптимистически оценивают интеграцию и перспективы развивающихся стран. Открытость международной торговли и инвестиций должна поощрять приток капитала в бедные экономики. Если бедные страны снизят свои барьеры на пути торговли и инвестиций, говорит теория, богатые иностранцы захотят направить туда свой капитал. Если приток ресурсов происходит в форме кредитов или портфельных инвестиций, это увеличивает внутренние сбережения и уменьшает нехватку инвестиций для местных компаний. Дела пойдут еще лучше, если приток ресурсов идет через появление новых, контролируемых из-за рубежа предприятий, т. е. через прямые иностранные инвестиции. Эта форма капитала приносит вместе с собой технологии и навыки из-за границы, при этом финансовый риск уменьшается. В любом случае рост инвестиций должен увеличить доходы населения, повысив спрос на трудовые ресурсы и сделав их более продуктивными.

Второе возражение антиглобалистов касается не торговли, а прямых иностранных инвестиций. Традиционно полагают, что иностранный капитал расходуется на экономически обоснованные инвестиции, что должно благоприятствовать развитию. Опыт показывает, что зачастую это не так. Новый капитал может давать малый доход или вообще не приносить его, а иногда и оборачиваться убытками. Деньги могут быть растрчены или украдены. А поскольку они были одолжены, это порождает громадный внешний долг. Не слишком влияя на развитие экономики, такая интеграция ослабляет ее.

В-третьих, указывают противники глобализации, рабочие в развивающихся странах имеют меньше прав, законодательной защиты и поддержки профсоюзов, нежели их коллеги из богатых стран. Вот почему мультинациональным корпорациям нанимать таких рабочих выгодно.⁴⁶

Из трех аргументов против свободной торговли первым и самым главным уже несколько лет является «экспортный пессимизм» — идея о том, что свободная торговля подавит сама себя, если развивающиеся страны перейдут к ней одновременно.

В любом случае спрос на импорт не исчезнет. Таким образом, «экспортный пессимизм» содержит противоречие в самом себе — заблуждение о «массовой торговле» сродни идее о «массовом труде» (последняя гласит, что с ростом населения должна расти безработица, но рабочих мест все еще достаточно). Общий рост торговли и увеличение

⁴⁶ Зуев А., Мясникова Л. Глобализация: аспекты, о которых мало говорят.// Мировая экономика и международные отношения. - №8. - 2004.

количества видов продукции, которые каждая конкретная страна может продавать или покупать, не predetermined.

Скептики заверяют нас, что глобализация ведет к уменьшению влияния государства и правительств.

Большие компании действительно имеют политическое влияние. У них есть деньги для политического лоббирования, во многих странах они могут подкупить чиновников. Но идея о том, что компании обладают хотя бы приблизительно такой же властью над гражданами, как и сами правительства — независимо от того, насколько крупна компания, независимо от того, насколько бедна и мала страна, — нелепа. Власть собирать налоги, хотя и ограниченная, дает государству политического веса больше, чем могли бы мечтать любые корпорации.

Все же экономическая интеграция ограничивает деятельность правительства. Но некоторые из этих ограничений очень желательны. Интеграция мешает тирании. Известно, что правительства подавляют своих подданных. При открытых границах подавлять труднее: люди могут покинуть государство и увезти с собой свои сбережения. В таких случаях глобальные рынки становятся защитниками прав человека.

В процессе глобализации формируется новый каркас мировой экономической системы характеризующийся следующими сдвигами.

1. Стирается грань между внутренней и внешней средой деятельности, между внутренней и внешней политикой; при этом стремительно набирает силу экономизация политики, геоэкономическое пространство становится главным.

2. Сформировавшиеся в мире на наиболее перспективных направлениях технологического развития и ресурсного обеспечения подвижные трансграничные воспроизводственные системы вывели военную компоненту на новые рубежи. Вооруженные силы функционально трансформируются, они защищают уже не только суверенитет государств и их национальные границы, но и, в основном, экономические границы (геоэкономические интересы, плацдармы, прерогативы) транснационализированных структур, сохраняя контуры интернационализированных воспроизводственных ядер (циклов). Это в корне меняет подход к военной реформе, составу вооруженных сил и вооружению.

3. В этих условиях роль национальных государств трансформируется, наиболее развитые из них превращаются в транснационализированные «страны-системы». Они уже не могут не считаться с наднациональными тенденциями в экономической, информационной, финансовой, социальной, военной и других сферах. Они начинают играть роль глобального предпринимателя, делегируют функцию реализации стратегических национальных интересов и устремлений мощным финансово-кредитно-банковским структурам, транснациональным корпорациям, консорциумам, союзам и т.п.

4. Коренным образом меняется внешнеполитическая мотивация: «страна-система» в рамках своих интернационализованных воспроизводственных ядер формирует мировой доход. Участие в его формировании и распределении является для национальных экономик высшим мотивационным стимулом к экономическому оперированию в мировой хозяйственной системе: дипломатия берет это на вооружение. Прорыв к участию в мировом доходе осуществляется с использованием высоких геоэкономических технологий.

5. Традиционные внешнеэкономические (внешнеторговые) доктрины теряют свою силу. Внешняя торговля уже опосредует не только разделение труда между нациями, государствами (международное разделение труда). Оперирование идет уже не на мировом рынке, а на новом стратегическом пространстве — геоэкономическом атласе мира, включая его национальные части.

6. Международные организации и институты, зародившиеся в послевоенное время ради определенных геополитических целей, в условиях геоэкономической трансформации мира отработали свой ресурс: на повестке дня — формирование новой системы мировых экономических структур, отражающих геоэкономические реалии, в том числе необходимость создания такого международного института, как геоэкономический трибунал.

7. Сформировавшиеся в геоэкономическом пространстве мощные наднациональные структуры не только значительно ослабили национальные суверенитеты, но и стали самодостаточными, самоорганизующимися и саморазвивающимися системами. Это особенно характерно для кредитно-финансовой сферы. Утратив связь с воспроизводственными циклами, движение мировых финансовых потоков привело к бурному разрастанию трудноуправляемого спекулятивного капитала и деформировало национальные финансовые и кредитные отношения.

Противоречивость процесса глобализации проявляется в действии следующих тенденций:

- реализующаяся смена значимости внутриэкономических и международных отношений при выработке национальных стратегий развития в условиях глобализации;
- усиление экономической интеграции на микро-и макроуровне,
- нарастание обособления и противоречий между субъектами всемирного хозяйствования,
- углубление глобальных технологических диспропорций,
- противоречивость распространения постиндустриальных, информационных технологий и коммуникаций по всему миру.

В глобальной экономике действует ряд предпосылок социально-экономического неравенства.⁴⁷

⁴⁷ Голубева Е.В. Направления снижения социального неравенства в условиях глобализации экономики. / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Саратов 2007.

Предпосылки социально-экономического неравенства

Универсальные	Национальные	Глобальные
неравенство доходов, обусловленное различиями в производительности труда или эффективности производства;	неравенство доходов, не являющееся следствием неравенства производительности труда или эффективности производства	на глобальном уровне режимы торговли, миграции и охраны прав интеллектуальной собственности естественно отражают большую рыночную власть богатых
дифференциация между фирмами;	неравенство распределения частной собственности на факторы производства и правовые нормы, определяющие ее передачу	несовершенство глобальных рынков
асимметричное распределение капитала	инвестиционная привлекательность страны	неравное распределение экономического выигрыша от функционирования более эффективных глобальных рынков
состояние здоровья, уровень образования, профессиональный опыт и квалификация	различия в уровнях жизни, обусловленные величиной, формами образования и получения дохода	
	соотношение долей прогрессивных и отмирающих укладов	

Глобализация оказывает двойственное влияние на усиление социального неравенства. С одной стороны, она создает принципиально новый тип социальной ситуации, который считается признаком «постэкономического общества»; с другой стороны, прибавляет к традиционным типам социально-экономической поляризации новый тип, означающий относительное ухудшение положения большинства, не имеющего шансов войти в новую элиту.

Центральная проблема глобализированной экономики состоит в чрезвычайно неравномерном распределении ее благ, что проявляется в неравенстве доходов, возможностей трудоустройства, доступа к услугам здравоохранения и образования, к участию в управлении и социальной жизни. Налицо поляризующий эффект неолиберальной глобализации, то есть

наличие «выигравших» и «проигравших», ухудшение социально-экономического положения населения, углубление социальной маргинализации и нищеты.

Для огромной массы обделенных глобализация – синоним национального упадка и деградации общества. Их законное недовольство может быть обращено и против самой идеи глобализации. Социально-экономическая поляризация выходит за рамки «нормального» неравенства. Интенсивно протекающие процессы межстрановой и внутристрановой поляризации благосостояния – одно из наиболее драматичных последствий глобализации, ведущей к дезинтеграции и дестабилизации на всех уровнях общественного развития. Крайнее неравенство пронизывает и искажает процесс глобализации, увеличение поляризации препятствует раскрытию ее позитивного потенциала.

Выделим еще ряд проблем:

Проблема занятости и связанный с ней уровень жизни. Глобалисты-прагматики оценивают ее с помощью пары цифр 20:80. При глобализации мира, которая в состоянии будет использовать все достижения научно-технического прогресса, в 21 веке будет достаточно 20 процентов образованного населения, работающих на современном оборудовании. А остальные 80% останутся лишними, без работы и средств существования, у которых будут колоссальные проблемы, криминогенного характера

Проблема рынков финансовых спекуляций в глобализирующем мире. Более 80% финансового капитала ныне находится в свободном плавании и не имеет реального материального наполнения. Это рынок, где деньги делают деньги, то есть рынок игроков в рулетку. Финансовые рынки глобализированы. Благодаря компьютерным технологиям, финансовый рынок, львиная доля которого является рынком финансовых спекуляций, железным обручем стянул все страны вокруг крупнейших финансовых магнатов стран золотого миллиарда. Это позволяет им в зависимости от своих интересов ставить те или иные.⁴⁸

Финансовые потрясения в условиях глобализации провоцируют экономические, социальные и политические кризисы, а последние детерминируют новые серьезные ухудшения криминологической обстановки в мире и отдельных странах.

Проблема существенного снижения возможностей национальных правительств в управлении обществом, в предупреждении преступности и борьбе с ней. В конце 2000 г. Мировой банк издал 22-ой анализ. Главными проблемами этого доклада, как указывает сам Дж. Вульфенсен, являются две: глобализация и локализация, которые составляют на сегодняшний день для мирового сообщества два противоречивых мировых вызова.⁴⁹

⁴⁸ Аникин А.В. История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта. М., 2002; Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. Пер. с англ. М., 2003.

⁴⁹ На пороге 21 века. Доклад о мировом развитии 1999/2000 года. М., 2000. С. IV.

Глобализация и локализация - два противоречивых требования, которые по правилам двойных стандартов сильными мира сего и зависимыми от них наднациональными образованиями могут толковаться, исходя из их собственных интересов. А сила, как тысячекратно доказано историей, в том числе и современной, не нуждается в оправдании.

Пространственная глобализация идет на планетарном, континентальном, наднациональном, страновом, региональном, локальном уровнях. Это разные, тесно взаимосвязанные процессы, усиливающие или гасящие друг друга, дают неожиданные эффекты взаимодействия. Глобализация связана с формированием экономического пространства, где отраслевая структура, обмен информацией и технологиями, география размещения производительных сил определяются с учетом мировой конъюнктуры, а экономические подъемы и спады приобретают планетарные масштабы.

Растущая глобализация экономики выражается в резком увеличении масштабов и темпов перемещения капиталов, опережающем росте международной торговли по сравнению с ростом ВВП, возникновением круглосуточно работающих в реальном масштабе мировых финансовых рынков. Созданные за последние десятилетия информационные системы неизмеримо усилили способность финансового капитала к быстрому перемещению, что потенциально содержит в себе способность к разрушению национальных экономических систем.

С одной стороны, глобализация облегчает хозяйственное взаимодействие между государствами, создает условия для доступа стран к передовым достижениям человечества, обеспечивает экономию ресурсов, стимулирует мировой прогресс; с другой, происходит закрепление периферийной модели экономики, потеря своих ресурсов странами, не входящими в «золотой миллиард», разорение малого бизнеса, развитие глобальной конкуренции, распространение мировой бедности.

В условиях глобальной конкуренции первостепенное значение приобретает экономический потенциал общества, его умение найти свою нишу в международном разделении труда, сочетая либерализацию и открытость экономики с защитой национальных интересов.

Глобальной экономике свойственны «провалы» рынка, государства, глобализации, что в комплексе создает предпосылки для усиления социально-экономического неравенства. К «провалам» рынка традиционно относят монополию (монопсонию), недостаток и асимметрию информации, внешние эффекты; к «провалам» государства - неспособность обеспечить те или иные из потенциальных Парето-улучшений, неэффективную аллокацию ресурсов, неполноту информации, информационную асимметрию, ограниченную ответственность; к провалам глобализации - несоответствие новых и старых конкурентных преимуществ стран, увеличение цифрового барьера между странами и внутри отдельных стран, «утечку мозгов», отток

человеческого капитала из страны, вывод капитала из страны, зависимость от иностранного капитала, противостояние ТНК – государство.

В глобальной экономике действует ряд факторов, имеющих противоречивый характер и приводящих к неоднозначным результатам: активно разрабатываемая и пропагандируемая идея экономического либерализма; углубляющийся процесс международного разделения труда; исключительно быстрое развитие инфраструктурных составляющих; усложнение и масштабность экономических и технических проектов, требующих огромных финансовых, материальных и интеллектуальных ресурсов, осуществление которых подчас недоступно отдельным государствам; проблемы и угрозы, затрагивающие интересы всего человечества; относительно свободная миграция рабочей силы.

Фактор глобализации как основополагающий в развитии и становлении транснациональных образований (институтов) объясняется процессом информатизации экономики.

Информационные технологии позволяют:

- распространить эффект масштаба на все глобальное пространство;
- привести коллективизм, присущий информатизации, что требует больших (по пространственному критерию) экономических транснациональных образований для решения новых экономических проблем;

- создавать транснациональные экономические образования, сотканые из креативных субъектов и созданные особым образом в виде определенной структуры – организации как феномена, которые распространяют свои интересы на все глобальное пространство, модифицируя и управляя им посредством владения информационными технологиями;

- осуществлять захват всей глобальной территории.

Применение информационных технологий при ведении разных видов деятельности ведет к экономическому росту и социальному прогрессу современных государств. Россия добилась в этой сфере хороших успехов, но уступает развитым странам. Для того чтобы увидеть картину информационного общества Всемирный экономический форум (World Economic Forum) ежегодно публикует Индекс сетевой готовности (Networked Readiness Index) который показывает уровень развития информационно-коммуникационных технологий в мире.

По данным Всемирного экономического форума (World Economic Forum, ВЭФ), в 2014 г. Россия заняла 50 место среди стран мира по уровню развития информационно-коммуникационных технологий (The Networked Readiness Index), поднявшись на 4 строчки в этом рейтинге по сравнению с предыдущим годом. Хотя среди стран БРИК это лучший показатель, он ниже, чем результаты таких стран как Азербайджан, Эстония, Литва, Казахстан и Латвия.

При составлении рейтинга информационного развития ВЭФ учитывает, наличие у населения навыков использования ИТ, доступность

инфраструктуры, степень использования ИТ государством, бизнесом и частными лицами в стране. В рейтинге конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index 2014–2015) Россия заняла 53 место, поднявшись за год на 11 позиций.

Получается, что информатизация как реалия глобализации создает особые субъекты, способные освоить эти технологии, заинтересованные в распространении и трансляции этих технологий на все экономическое пространство.

Последствия глобализации в пространственном контексте обусловлены механизмом экспансии глобальным капиталом экономических пространств, основанным на преобразовании нематериальных факторов развития в доминирующие внеэкономические характеристики пространства. Именно они формируют институциональное поле деятельности, влияющее на хозяйственное поведение капитала. Формирование капиталом институциональных условий для освоения пространства требует наличия механизма унификации, создаваемого с целью манипуляции капиталом и организации пространства для проведения процесса освоения.

Механизм унификации формирует регламенты поведения экономических субъектов, стандарты мнений и оценок. Он становится особым инструментом управления (манипулирования) экономическими процессами, поведением, мышлением. Капитал этот механизм институционализирует, вводя правила приема в страну, устанавливая договорную систему, в рамках которой складывается система предпочтений и стимуляций. На сегодняшний день такой механизм высоко организован и инструментально оформлен. Кроме того, капитал формирует систему организаций, осуществляющих контроль за действиями принимающей страны.

Ориентируясь на реализацию стратегии власти, глобальный финансовый капитал формирует систему технологий доминирования, в которую включаются управленческие, властные и интеллектуальные технологии, позволяющие осуществлять захват не только экономического, но и институционального и социокультурного пространств. Тем самым капитал становится инициатором и реализатором изменений в политике, экономике, социальной и культурной жизни в рамках национальных государств.

Итак, пространственно-организационная способность глобального капитала имеет противоречивый характер. С одной стороны, он обладает капиталом организующей, а с другой - дезорганизующей силами, что усиливает пирамидальное построение глобальной власти и глобального характера контроля за деятельностью обществ, т.е. происходит эволюция способов управления от дисциплинарных к контрольным и управляющим, которыми овладевает глобальный капитал.

Таким образом, глобализация — это взаимодействие государств, народов, этносов, социальных общностей в единой системе отношений на планетарном уровне; это система открытого культурного обмена,

заимствования образцов поведения и адаптация культурных стереотипов к условиям глобального бытия; это процесс расширения границ общения во всех сферах человеческой деятельности и возникновение глобального экономического и информационного пространства, вызывающего глубокие взаимозависимости и необходимость выработки согласованных действий людей и государств.

Происходит информационно-коммуникационная революция, позволяющая "преодолевать" пространство и время. В глобализирующемся мире благодаря телекоммуникациям, компьютерам, аудиовизуальным средствам связи люди получают возможность общаться друг с другом независимо от того, в какой точке географического пространства они находятся; возникает транснациональное информационное поле. Как результат все больше и больше возникает транснациональных экономических институтов.

1.2. Транснациональные компании как объект экономического анализа

Современный этап развития международных экономических отношений характеризуется быстрым ростом мировых рынков всех факторов производства, взаимодействие которых формирует основу для объединения локальных производственных процессов в единую систему воспроизводства общественного продукта. В условиях широкой социокультурной трансформации, затрагивающей как внешние, так и внутренние аспекты общественной деятельности в масштабах целого региона – Восточной Европы и СНГ, находит особое проявление роль институтов, обеспечивающих стабильное развитие мирового хозяйства.

Одним из видов институциональных образований, обеспечивающих эффективную взаимосвязь между микро- и макроуровнем мировой экономики, являются транснациональные институты (ТНИ), в деятельности которых органично сочетаются рыночные и плановые методы хозяйствования. Периодически публикуемые статистические данные международных организаций свидетельствуют о том, что деятельность ТНИ является одним из наиболее динамично развивающихся способов общественного воспроизводства, получившего всемирное распространение благодаря свободе движения благ, капитала и технологий для расширения производственных и сбытовых мощностей. Включение национальных предприятий в этот процесс является одной из приоритетных задач стран с переходной экономикой, нуждающихся в привлечении дешевых факторов производства из-за рубежа для повышения конкурентоспособности местного крупного бизнеса.

Глобализации, как и любому другому социально-экономическому процессу, свойственны и кризисы, и потрясения. Практика показывает, что многие сложные проблемы, порожденные ею, могут быть решены только на межгосударственном или наднациональном уровне. Росту мировой

экономики во второй половине XX в. в немалой степени способствовало также укрепление межгосударственных форм регулирования экономики, в том числе через такие институты, как МВФ, МБРР, ГАТТ. Ведущую роль в межгосударственном регулировании играют США, Япония, страны Европы, которые тесно сотрудничают в координации внутренней и внешнеэкономической политики в рамках ОЭСР. Процесс создания международных организаций начался во второй половине XX-го века, причем особенно активно – последние 20-25 лет.

В условиях глобализации межгосударственные границы применительно к экономическим отношениям приобрели новое значение, что потребовало создания новой системы регулирования, основанной на принципах либерализации устранения торговых барьеров, обеспечения свободного движения капиталов и т.д. Насущной необходимостью стала разработка совместной валютно-финансовой политики, достижение в этой области стабильности, способной обеспечить конвертируемость национальных валют, облегчить взаимные расчеты. Разница в уровне жизни жителей разных стран поставила вопрос об оказании помощи и содействия со стороны развитых стран развивающимся государствам, и среди них – наименее развитым и самым бедным. Особая роль в поиске новых механизмов регулирования в сложившихся условиях была возложена на *международные экономические организации*⁵⁰.

Международные экономические организации – это институт многосторонних межгосударственных отношений, имеющий согласованные его участниками цели, компетенцию и свои постоянные органы, а также другие специфические политико-организационные нормы, в числе которых устав, процедура, членство, порядок принятия решений и др.

В центре всей системы международных организаций располагается наиболее универсальная и представительная по охвату участвующих в ней стран Организация Объединенных Наций (ООН) – 18 специализированных учреждений, ряд автономных организаций и органов ООН координируют деятельность 185 государств в различных сферах политики и экономики.

Деятельность экономических организаций в рамках ООН координирует Экономический и социальный совет (ЭКОСОС). Под его руководством функционируют региональные экономические комиссии, Конференция по торговле и развитию (ЮНКТАД), Программы развития (ПРООН), Организация по промышленному развитию (ЮНИДО), Международная организация труда (МОТ), Международная продовольственная организация (ФАО) и др.

Более автономно действуют финансовые институты – Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка и Всемирная торговая организация (ВТО).

⁵⁰ Гороховская О.А. Современные тенденции развития ТНК в мировой экономике. Потенциальные стратегические изменения в политике ТНК. - М., 1999.

Координация экономической политики промышленно развитых стран осуществляется в рамках организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Кроме перечисленных ряд экономических организаций действует на региональном уровне. Важнейшими среди них являются различные региональные банки и фонды развития, такие как Межамериканский банк развития (МАБР), Азиатский банк развития (АзБР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).

Создание этих межгосударственных институтов вызвано необходимостью решения формально различных, но взаимосвязанных задач.

С одной стороны, процесс экономической глобализации высвечивает проблемы и противоречия, сохраняющиеся на национальном уровне между регулируемыми функциями государственных административных органов и потребностями беспрепятственного развития национальных производительных сил. В этом плане межгосударственные институты, а также согласованные правовые нормы, лежащие в их основе, препятствуют попыткам нарушения конкурентной среды на национальном уровне.

С другой стороны, многосторонние организации являются теми механизмами, в рамках которых представители национальных администраций стран-участниц могут вести переговоры о взаимном устранении препятствий на уровне межгосударственных отношений. Иными словами, деятельность международных организаций позволяет «расчищать» дорогу процессам глобализации как на национальном, так и на международном уровнях.

Главными материальными носителями усиливающейся транснационализации в рамках процесса глобализации экономической деятельности выступают транснациональные корпорации (ТНК), число которых за последние 35 лет возросло в 11 раз. ТНК (transnational corporation, TNC) — крупная фирма (или объединение фирм разных стран), имеющая зарубежные активы (капиталовложения) и оказывающая сильное влияние на какую-либо сферу экономики (или несколько сфер) в международном масштабе. В англоязычной литературе по международной экономике для обозначения международных бизнес-организаций часто употребляют также термины «многонациональные фирмы» (multinational firms - MNF) и «многонациональные корпорации» (multinational corporation — MNC), многонациональные компании, многонациональные предприятия, супранациональные корпорации, транснациональные корпорации, трансграничные предприятия которые зачастую используются как синонимы.⁵¹

⁵¹ Николаева И.П., Роль ТНК в мировом инвестиционном процессе // «Мировая экономика», М.: Юнити, 2000.

Страна базирования - страна, в которой находится штаб-квартира ТНК.
Принимающие страны - страны, в которых размещена собственность ТНК.
Международное производство - зарубежная собственность ТНК.

Транснациональные корпорации – по выработанному в ООН определению – частные, государственные или смешанные предприятия, не зависящие от страны их происхождения и имеющие в двух или более странах структуру, которые функционируют в соответствии с системой принятия решений, позволяющей проводить их согласованную политику и общую стратегию.

Для анализа деятельности ТНК важно определить, какие компании относятся к их числу. По мере развития процесса транснационализации изменялись критерии выделения ТНК, применяемые авторитетными международными организациями. Долгое время общепринятым, в частности в публикациях ООН, было отнесение к международным корпорациям только крупных компаний, имевших годовой оборот, превышающий 100 млн. долл., и филиалы не менее чем в шести странах. В последние годы появилось более мягкое определение ТНК, которое стало использоваться в Докладах о мировых инвестициях ЮНКТАД.

ТНК считается компания, имеющая подразделения в двух или более странах; способная проводить согласованную политику через один или несколько центров принятия решений; в которой материнская компания контролирует активы других экономических единиц в государствах базирования, отличные от страны ее базирования, как правило, путем участия в капитале. Нижняя граница такого участия составляет не менее 10%, что считается достаточным для установления контроля за активами. В соответствии с указанным подходом число транснациональных компаний увеличивается на порядок.

Первой ТНК можно считать созданную в 1602 г. корпорацию Dutch East India Company. Вслед за ней возник целый ряд аналогичных структур, некоторые из них (например, Hudson Bay Company) сохранились и поныне. Однако за следующие триста лет процесс образования ТНК шел относительно медленными темпами. Его динамика существенно возросла после Первой мировой и особенно после Второй мировой войн.

Международные корпорации являются продуктом довольно быстро развивающихся международных экономических отношений, с одной стороны, и сами представляют сильнейший механизм воздействия на них, с другой стороны. Активное воздействие ТНК на международные экономические отношения, формирует новые отношения и видоизменяют сложившиеся их формы.

Транснациональные корпорации действуют через свои филиалы и дочерние предприятия по единой научно-производственной и финансовой стратегии в десятках стран мира, они обладают огромнейшим рыночным и научно-производственным потенциалом, который обеспечивает высокий динамизм развития.

Современные ТНК, кроме того, создали международное производство и соответствующую ему международную финансовую сферу и международную сферу услуг, способствовав тем самым превращению локальных международных экономических отношений в глобальные.

Современные ТНК представляют собой сложное сообщество структур, сформировавшихся на различных стадиях развития. Каждый период эволюции породил свой собственный тип организации ТНК, который нередко переживал пик своего господства и сохранялся в определенной «экологической нише». В развитии ТНК можно выделить пять этапов.

На первом этапе важнейшую роль играли сырьевые ТНК «первого поколения», основанные на использовании ресурсов колоний, и горизонтальные картельные структуры, формировавшиеся в условиях слабости антимонопольного законодательства. Следуя Р. Робинсону, этот период в деятельности международного бизнеса можно назвать «эпохой колоний»². Компании, возникшие в то время, и сегодня доминируют, например в Деловом совете Британского содружества.

Второй этап охватывает межвоенный период- введение жестких антимонопольных ограничений привело к волне слияний 1916 — 1929 гг., породившей большое число вертикально-интегрированных структур. На смену сырьевой направленности многих ранних компаний пришла ориентация на промышленное производство. «Эпоха колоний» завершилась, началась «эпоха концессий». В принимающих странах ТНК стали превращаться в своеобразные «автономные экономические государства». По некоторым оценкам, никогда впоследствии ТНК не достигали такого политического влияния в принимающих странах, как в первой половине XX в.

Третий этап (1960 —1970-е годы) характеризовался большим числом конгломератных слияний, охватывавших различные страны и отрасли. При этом во многих странах, таких, как ФРГ или Япония, получило широкое распространение тесное взаимное переплетение бизнес-структур как за счет формальных каналов, так и на основе перекрестных директоратов. В результате корпоративная иерархия в целом ряде отраслей фактически вытесняла механизмы свободного рынка. Как отмечает Х. Виссема, господствующую роль стало играть использование стратегий роста и диверсификации большинства биз-нес-структур³. В это же время традиционные ТНК дополняются и так называемыми многонациональными корпорациями (МНК), которым присуща транснациональная структура собственности.

Четвертый этап - это период 1980-1990-х гг. В результате кризиса 1970-х годов дальнейшие процессы диверсификации были приостановлены и произошло резкое изменение стратегических императивов: период антикризисной стратегии экономии сменился этапом становления двух основных моделей — стратегии деконцентрации и продолжающей ее стратегии выборочного роста и стратегии инновационного развития.

Конгломераты во многом оказались нежизнеспособными, уступая место специализированным вертикально интегрированным корпорациям; банки резко сократили свои промышленные активы. Под давлением фондовых рынков компании были вынуждены более гибко адаптироваться к происходящим процессам, а также заметно повысить свою прозрачность, отказываясь от громоздких многоотраслевых структур. Резко возросла роль инвестиций в инновационный бизнес.

Наконец, современный этап связывают с развитием сетевых структур и новых типов «глобальных компаний». На наш взгляд, едва ли можно говорить об абсолютном доминировании этой формы организации международного бизнеса, но определенную роль в обогащении спектра ТНК она играет. В реальности тенденции развития ТНК в различных странах мира неодинаковы. Упрощенно можно назвать следующие его направления:

- становление качественно новых «глобальных компаний» пятого поколения и перестройка старых ТНК, также трансформирующихся в «глобальные компании» (США);

- формирование узкоспециализированных агрессивных ТНК в традиционных отраслях (ФРГ и другие страны Европы);

- попытка трансформации переживающих кризис ТНК путем слияний с иностранными компаниями (Япония, Южная Корея);

- создание традиционных ТНК на базе национальных финансово-промышленных групп (развивающиеся страны, Мексика, отчасти КНР, где ТНК формируются на базе государственных предприятий);

- усиление зарубежной экспансии большого числа средних и малых фирм, которые, по сути, становятся новыми, нарождающимися ТНК.

Детальное ознакомление с особенностями организации корпораций экономически развитых стран позволяет выделить три типичные модели: англо-американскую, германскую или континентально-европейскую и японскую.

Главное отличие состоит в определении того, что образует головную корпорацию как юридическое лицо, объединяющее различные заинтересованные группы для достижения общих целей, реализации общих интересов, то есть какие из заинтересованных групп включаются в корпорацию, а какие остаются за ее границами. Соответственно, различаются и цели, преследуемые корпорацией.

Основная отличительная черта англо-американской модели состоит в том, что только акционеры корпорации имеют право влиять на принятие стратегических решений и политику организации, то есть юридически интересы корпорации тождественны интересам ее акционеров как организованной группы. Менеджеры и работники, составляющие нанятую группу и призванные выполнять установки владельцев, в корпорацию не входят. При этом менеджеры выступают как агенты акционеров, которым делегируются ограниченные права по оперативному управлению корпорацией.

В школе экономической мысли, продолжающей традиции классиков и неоклассиков, признается, что акционеры сохраняют полный контроль над корпорацией, а ее единственной целью, в свою очередь, является достижение максимума прибыли. В то же время многие авторы (в т.ч. Дж.К.Гэлбрейт, Г.Саймон и др.) утверждают, что корпорация может преследовать и другие цели. Акционеры управления не могут контролировать решения, принимаемые менеджментом корпорации. Технология современного производства такова, что требует принятия сложных управленческих решений на основе профессиональных знаний и навыков. Как следствие, реальный контроль над предприятием принадлежит менеджменту. Этой теме посвящено, в частности фундаментальное исследование Дж. Гэлбрейта⁵².

В результате появляется противоречие между интересами акционеров и менеджеров. Это различие интересов обусловлено тем, что менеджеры помимо корпорации включены также в более широкую систему общественных отношений, которая зачастую гораздо сильнее влияет на формирование структуры их интересов, чем внутрикорпоративные отношения. Важнейшим элементом системы контроля является информационная открытость бизнеса, высокий объем обязательной ежеквартальной и годовой отчетности. Эти данные доступны любому желающему. Уровень открытости корпораций перед обществом в США значительно выше, чем в Германии или Японии.

Другая особенность американской модели — очень высокая раздробленность пакета акций корпорации: в большинстве крупных компаний количество акционеров исчисляется сотнями тысяч и миллионами, а самые крупные пакеты акций — единицами процентов. Это также означает, что ни один из акционеров не имеет возможности контролировать действия менеджмента. Власть внутри корпорации смещается в пользу профессионального менеджмента.

Соответственно, ее цели смещаются от максимизации прибыли к максимизации размера корпорации. В условиях развитого фондового рынка это равносильно максимизации рыночной стоимости фирмы как в части собственного, так и в части заемного капитала. Достижение цели максимизации рыночной стоимости фирмы ведет к росту объема ресурсов, подконтрольных менеджменту корпорации, иногда в ущерб для дивидендов акционеров.

Приоритетной задачей становится также поддержание финансовой стабильности в краткосрочном периоде. Таким образом, особенностью англо-американской модели можно назвать приоритет финансовых целей предприятия над остальными целями. Может показаться парадоксальным, но это имеет место даже в отсутствие реального участия акционеров в управлении предприятием. Вместо отдельного акционера контролером становится финансовый рынок в целом.

⁵² Ли Се Ун. Международный бизнес: стратегия и управление.- М.: "Наука", 1996.

США используют ТНК для эффективной реализации своих национальных интересов за пределами своей территории. Но, с другой стороны, сами эти интересы вырабатываются государством под сильнейшим воздействием ТНК и выражают в первую очередь их собственные интересы.

В Европе доминирует германская модель, для которой характерно включение в корпорацию всех основных заинтересованных групп: акционеров, финансовых структур, организованных работников, государства. Все они воспринимаются как часть корпоративной структуры и имеют определенные права на управление. Таким образом, если в США так называемая социальная ответственность бизнеса является чем-то навязанным корпорации извне, то в Германии — это часть корпоративной жизни. Социальное партнерство правительства, труда и капитала исторически закреплено в самих структурах управления корпорациями и в законах, регулирующих хозяйственную деятельность.

В германской модели акционеры — это лишь одна из заинтересованных групп, и это делает данную модель принципиально отличной от американской. Банки, предоставляющие корпорации дополнительный капитал, главным образом заемный, также имеют права на участие в стратегическом управлении.

Другое принципиальное отличие данной модели — включение в состав корпорации организованных рабочих. Рабочие имеют возможность влиять на политику корпораций опосредованно, через профсоюзы, которые могут участвовать в акционерном капитале корпораций. Таким образом, образуются особые условия взаимодействия между трудом и капиталом, существенно отличные от практики США.

В германской модели корпорация как институт неотъемлема от государства, с которым у нее существуют партнерские отношения, и государство часто владеет значительными пакетами акций и имеет своих представителей в правлениях всех крупных фирм.

В свою очередь государство стимулирует и поддерживает координацию между компаниями в пределах отдельных отраслей. В каждой из отраслей существуют ассоциации, где вырабатываются стратегии развития. Решения этих ассоциаций имеют рекомендательный характер, однако к фирмам, не выполняющим рекомендации ассоциации, могут быть применены штрафные санкции. Подобного механизма нет в США, где он попадает под действие антитрестовского законодательства.

Фондовый рынок в Германии играет существенно меньшую роль, чем в странах, использующих американскую модель. Особую роль в рамках германской модели играет банковский капитал. Исключительная роль банков определяется особенностями германского законодательства, согласно которому частные инвесторы не имеют доступа на фондовые биржи, а покупают и продают акции с помощью посредников, в основном — банков.

Контроль за текущей деятельностью в германских корпорациях осуществляют наблюдательные советы, которые в то же время призваны

обеспечивать сбалансированное представление интересов разных групп. Наибольшим влиянием в этих советах пользуются представители финансовых структур, прежде всего банков. При этом они могут присутствовать в советах не только как крупные акционеры, но и как кредиторы.

Участие банков в управлении германскими корпорациями имеет значительные последствия для структуры управления экономикой. Через банки осуществляются дополнительные связи между компаниями-смежниками, формируются промышленные группы, специализирующиеся на технологически ориентированных отраслях бизнеса. Вокруг банков образованы крупные горизонтально интегрированные финансово-промышленные объединения. При этом во главе иерархии стоит банк, с ним связана группа крупных промышленно-торговых компаний, вокруг которых группируется множество крупных и средних фирм. Особенностью немецких ФПГ также является некоторая степень взаимоучастия компаний в капитале друг друга.

Но следует отметить, что малая ликвидность фондового рынка не позволяет крупному акционеру в случае проблем в подконтрольной компании легко сбросить свой пакет акций, и для сохранения своих инвестиций у него есть единственный путь – реструктуризация.

Включение в состав корпорации иных, нежели акционеры групп ведет к изменению целей корпорации. Здесь даже формально нет ориентации на максимальную прибыль, как на единственную цель. Вместо этого существует множество целей, которые определяются соотношением интересов разных групп, участвующих в управлении. Однако можно выделить основную цель, достижение которой будет выгодно всем группам. Такой целью является максимальный рост компании. Максимизация размера компании означает увеличение количества рабочих мест, что выгодно для рабочих; содействие национальному экономическому росту (без учета его качества), что выгодно государству; увеличение объема ресурсов, находящихся в распоряжении менеджмента. Следствием является подчиненность финансовых целей корпорации иным – социальным и маркетинговым целям.

Японская модель. Вся деловая жизнь Японии пронизана идеями служения императору и государству. Крупные компании в ключевых секторах экономики рассматриваются в Японии как организации, которым государство дает возможность вести бизнес и даже получать прибыль, но которые связаны неотъемлемыми обязательствами с обществом и государством. Они существуют во имя тех, кто работает, и кого обслуживают эти компании, а не для удовлетворения интересов банкиров и акционеров. При этом следует иметь в виду, что согласно конфуцианской традиции, «права личности» рассматриваются негативно, как выражение эгоистичных стремлений в противовес более высокому стремлению к удовлетворению национальных интересов.

Корпорация никогда не рассматривалась японским обществом в

качестве независимой системы, а лишь одного из элементов более крупных общественных образований, призванных служить интересам общества. В эти образования, кейрецу, входят банки, финансовые и страховые компании, группа промышленных компаний, торговые фирмы и т.п. Крупные кейрецу насчитывают до ста и более организаций. Все они связаны между собой через перекрестное владение акциями. Компании, входящие в кейрецу, предлагают свои акции, как правило, другим членам той же группы. На вершине кейрецу находится один из главных коммерческих банков страны, который является основным источником финансирования для группы. Группа также включает в себя крупный торговый дом, страховое общество, инвестиционную компанию и одно или несколько вертикально интегрированных промышленных объединений. Это объясняет тот факт, что более 70% всего акционерного капитала находится в руках институциональных собственников.

Японские корпорации имеют одни из наиболее низких показателей рентабельности, притом, что и по величине активов они остаются одними из крупнейших в мире.

Каждая из описанных моделей имеет свои сильные и слабые стороны. Основным недостатком американской модели считается ее излишняя ориентированность на краткосрочные интересы инвесторов, которой способствует высокая прозрачность отношений, публикация ежеквартальных отчетов и простота сделок с акциями на высоколиквидном фондовом рынке. Однако, несмотря на подобную критику, опыт последних десятилетий показал, что у этой модели существует огромный потенциал развития.

Германскую и японскую модели критикуют за противоречивую роль банков, которые, выступая в качестве акционеров и одновременно кредиторов, попадают в зону конфликта интересов, что приводит к выдаче невозвращаемых кредитов или кредитованию заранее неэффективных программ. Гораздо более серьезна критика германской и японской моделей, связанная с ролью государства, с тем, что в них сознательно ограничивается свобода конкуренции.

Кроме того, данные модели являются по своей сути национальными. Они ориентированы на тесное взаимодействие и поддержку государства, а также на особые социальные взаимоотношения с работниками. При выходе же на мировые рынки эта связь с национальной экономикой ослабляется, так как начинает мешать развитию корпорации. Организовать тесные взаимоотношения с работниками и государством за рубежом практически невозможно, так как корпорация воспринимается ими как чужак. Сама же корпорация не считает себя обязанной брать на себя социальные обязательства, подобные внутринациональным. В результате затрудняется интеграция в глобальную экономику и перед корпорацией встает проблема смены модели организации. В то же время англо-американская модель предъявляет минимум требований к социальным функциям корпорации и наиболее подходит для ТНК, которые значительно меньше зависят от

национальных особенностей страны основного базирования и больше ориентированы на специфику международных рынков.

ТНК, образуемые зачастую в результате слияния нескольких национальных фирм, организуются в соответствии с американской моделью. В них отсутствуют такие специфические факторы, как рабочие советы, контроль со стороны государственных органов и т.п., которые и характеризуют «национальные» модели. Американская модель выступает в этом смысле как модель транснациональная.

Процесс глобализации, вызывая переход ТНК от специфических национальных моделей к универсальной англо-американской модели, изменяет процесс управления корпорацией. Цели финансовой устойчивости и эффективности становятся преобладающими. Перефразируя известное выражение Маркса, можно сказать, что корпорации, выходя на международную арену, сбрасывают свои национальные мундиры, представляя в универсальной форме преимущественно финансовых институтов, то есть институтов, преследующих цель максимизации своей стоимости.

ТНК представляют собой комплекс предприятий, расположенных в разных странах и имеющих значительные национальные особенности, которые не могут быть устранены. В этих условиях финансовые отношения внутри ТНК представляют собой интегрирующий фактор в деятельности корпорации.

Соответственно, возрастает значение финансовых критериев при выработке решений. Растет и роль финансовых институтов – в первую очередь, холдингов и банков – в структуре управления ТНК. Особой разновидностью ТНК являются транснациональные банки (ТНБ), занимающиеся в основном организацией денежных расчетов в международном масштабе и кредитованием бизнеса

Между тем крупнейшие 100 ТНК занимают ведущие позиции. По данным ЮНКТАД, в 2004 г. на них приходилось 11% зарубежных активов, 16% продаж и 12% занятых всех существующих ТНК.⁵³

Степень транснациональности компании характеризуется рядом индикаторов. Один из них — индекс транснациональности (ИТН), рассчитываемый как среднее значение трех величин: отношения зарубежных активов ко всем активам, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых в ТНК.

Другой показатель — индекс интернационализации (ИИ) — рассчитывается путем деления числа зарубежных филиалов на число всех филиалов.

Подавляющее большинство проектов прямых иностранных инвестиций (ПИИ) сегодня реализуется ТНК. Суммарный объем накопленных вывезенных ПИИ в 2005 г. оценивался в 10,7 трлн. долл. По сравнению с 2003 г. приток ПИИ в 2005 г. вырос на 29%, а их отток — на 39%, но в

⁵³ Бортова М.П. Современные проблемы транснационализации производства и капитала.

абсолютном выражении эти показатели еще далеки от своих пиковых значений 2000 г. В связи с восстановлением роста в экономике США и ряда европейских стран в 2005 г. сменился тренд: если в 2004 г. быстрее рос приток ПИИ в развивающиеся страны, то в 2005 г. — в развитые, доля которых в общемировом притоке ПИИ повысилась до 59%.⁵⁴

Однако за более продолжительный период, с 1994 — 1999 по 2005 год, наблюдался рост доли развивающихся стран как в притоке ПИИ — с 30,7 до 39%, так и в их оттоке — с 11,7 до 15,1%. Хотя приток ПИИ в страны СНГ и увеличился с 5,6 млрд. долл. в среднем за год в 1994 — 1999 гг. до 27,2 млрд. долл. в 2005 г., доля региона составляет лишь 3,0% от мирового итога. Соответствующий показатель для вывоза ПИИ и стран СНГ - 1,9%.⁵⁵

По размеру зарубежных активов из 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира 85 приходилось на США, страны ЕС и Японию, среди 25 крупнейших — шесть компаний из США, в том числе в первой пятерке — три компании (General Electric, Ford Motor Company, General Motors), семь — из Германии, шесть - из Франции, три — из Великобритании, две — из Японии, по одной компании — из Швейцарии, Гонконга (Китай), Нидерландов.⁵⁶

В списке крупнейших нефинансовых ТНК только четыре компании относятся к нефтяной промышленности, включая добычу, переработку и торговлю соответствующей продукцией. Ведущие позиции принадлежат ТНК, занимающимся производством автомобилей, лекарств, электрического и электронного оборудования, телекоммуникациями, электро-, газо- и водоснабжением. На финансовые ТНК из Франции, Германии, Японии, Великобритании и США приходится почти половина суммарных активов 50 ведущих финансовых ТНК.

В экономической теории ТНК первоначально рассматривались лишь как инструмент осуществления иностранных инвестиций и арбитража между несколькими национальными рынками. Соответственно мотивом к их возникновению считались только различия в процентных ставках. Однако эмпирически на основе данного подхода нельзя выявить все причины процессов транснационализации корпораций. Скорее он позволяет объяснить поведение портфельных инвесторов и банков, но не мотивы производственных решений промышленных и торговых ТНК.

Теория международного жизненного цикла товара, объединяющая элементы экономической теории и маркетинга, связывает формирование ТНК с постепенным устареванием продукта. В соответствии с данной теорией в жизненном цикле товара выделяются три стадии: инновация,

⁵⁴ Боков В.В., Транснациональные компании - качественно новые предприятия постиндустриального развития ВЭД // «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» М.: Международные отношения, 2001.

⁵⁵ Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы: транснационализация и российский бизнес // Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 62

⁵⁶ Там же. С. 64

зрелость и стандартизация. Транснационализация получает распространение в основном на второй и третьей стадиях.⁵⁷

Во-первых, жесткая конкуренция на национальных рынках побуждает корпорации использовать все инструменты снижения издержек. Поэтому они стремятся размещать производство в периферийных районах мировой экономики, в странах с низкими издержками.

Во-вторых, исчерпываются возможности «снятия сливок» с привлекательных рынков промышленно развитых стран; обостряется соперничество за ранее не являвшиеся привлекательными развивающиеся рынки. Этот фактор объясняет многие, но отнюдь не все используемые ТНК стратегии. Также не вписываются в эту схему ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Последний недостаток частично исправляет тесно связанная с теорией международного жизненного цикла парадигма «летающих гусей», сформулированная в 1964 г. К. Акамацу.⁵⁸ Согласно данному подходу, выявленному на основе наблюдений за японской текстильной промышленностью в начале XX в., можно выделить три стадии в развитии отрасли:

- 1) поступление в экономику страны импортной продукции;
- 2) возникновение национальных производителей;
- 3) выход последних на мировые рынки.

Иначе говоря, наблюдается постоянный процесс появления «стран-преследователей», участвующих в конкуренции с господствующими странами. Данный подход, впрочем, не учитывает того факта, что импортозамещающая стратегия лишь в некоторых случаях приводит к формированию экспортно-ориентированных корпораций, способных стать ТНК; в большинстве случаев целесообразно изначально ориентироваться на глобальную конкурентоспособность. Опыт стран Юго-Восточной Азии, успешно придерживавшихся указанной стратегии, а также государств Латинской Америки, десятилетиями защищавших импортозамещающие отрасли и не добившихся реального успеха на внешних рынках, во многом подтверждает этот вывод, ставший еще более очевидным в условиях глобализации.

Все остальные теории транснационализации в какой-то степени могут быть сведены к разновидностям и направлениям развития теории экономической власти в широком смысле слова и позволяют конкретизировать некоторые ее общие положения для исследования проблематики ТНК. Экономическая власть — это власть в сфере экономических отношений, то есть отношений производства, обмена и распределения. Следовательно, экономическая власть часто неотделима от

⁵⁷ Мовсесян А. Американские транснациональные корпорации в современной мировой экономике // США-Канада. – 2000. - №12.

⁵⁸ Николаева И.П., Роль ТНК в мировом инвестиционном процессе // «Мировая экономика», М.: Юнити, 2000.

политической, ведь деятельность государства в экономике также связана с производством благ, воздействием на процесс их распределения и участием в обмене.

Очевидно, борьба за власть и влияние на рынках, внутри корпораций и на международной арене является важнейшим фактором функционирования ТНК. С методологической точки зрения целесообразно выделение двух аспектов власти в экономической теории, диалектически связанных между собой. С одной стороны, власть — это специфическое экономическое благо, а с другой — особый род отношений между экономическими субъектами. Их изучение позволяет выявить причины сравнительно большей эффективности некоторых ТНК по сравнению с традиционными «рыночными» решениями и в то же время понять, почему столь часто трансграничные слияния и поглощения ведут к образованию заведомо менее эффективных структур.

Появившаяся в 1960-е годы трактовка ТНК с точки зрения теории отраслевых рынков и монополистической конкуренции связывает их возникновение с попытками предотвратить формирование возможных конкурентов за рубежом и обрести монопольную власть. Данное направление анализа хорошо вписывается в современную теорию отраслевых рынков (*industrial economics*), основная часть которой посвящена теоретико-игровому исследованию олигополистических отраслей. Поведение корпораций может различаться в зависимости от формы национального рынка: большей или меньшей концентрации рыночной власти, наличия потенциальных барьеров входа, способности корпораций достигнуть картельного соглашения и др. В данном случае, правда, многие вопросы оставались неясными: ТНК нередко функционируют в отраслях с высокой конкуренцией; непонятно, почему именно такая весьма уязвимая с точки зрения возможной реакции антимонопольных органов форма ограничения конкурентной борьбы по сравнению, например, со скрытым картелем используется компаниями. Однако тот факт, что ТНК часто выступают инструментом ограничения конкуренции, вряд ли вызывает сомнение.

В принципе схожие идеи лежат в основе исследования конкурентных преимуществ ТНК. Оно, по сути, распространяет анализ факторов достижения конкурентоспособности на транснациональный бизнес. Другими словами, речь идет о выделении основных инструментов соперничества ТНК за экономическую власть. Главное отличие этого подхода — использование несколько иной перспективы, чем в рамках теории отраслевых рынков: исследования деловых стратегий и конкурентных преимуществ направлены на выявление не столько общеэкономической эффективности, сколько конкретных возможностей для бизнес-структур.

Преимущества экономической власти как отношения находятся в центре исследований в рамках направления, доминирующего в анализе ТНК с 1970 — 1980-х годов, — теорий трансакционных издержек и интернационализации. ТНК, как иерархия, основанная на внутрифирменной власти, представляют собой альтернативный рынку инструмент организации

взаимодействия с иностранными партнерами. Его использование вероятно в ситуации, когда издержки контроля в рамках ТНК ниже транзакционных издержек рыночных сделок или же при возникновении, вследствие неэффективности государственного регулирования «провала» рынка, нуждающегося в корректировке с помощью иерархических структур.

Классическим примером использования теории интернационализации является ситуация трансферта технологий. Компании, как правило, предпочитают ограничивать предоставление открытой информации о своих технологических достижениях, опасаясь заимствования, вероятность которого в глобальной экономике с учетом недостаточной защищенности прав собственности не следует недооценивать. В такой ситуации возникает проблема систематического занижения покупателями той цены, которую они готовы платить за ноу-хау. Выходом является его трансферт в рамках внутрифирменной структуры, где стимул к нарушению договора исчезает, благодаря внедрению иерархических механизмов поощрения и наказания.

Точно так же компании могут «передавать» по внутрифирменным сетям свою репутацию, становящуюся ценным ресурсом в конкуренции за рубежом, в частности при создании торговых сетей.

Применительно к поставкам сырья и материалов или оказанию услуг по распространению товара на зарубежном рынке отдельные инвестиции, например способные принести выгоду лишь при сотрудничестве с определенным партнером, в условиях неполноты контрактов могут сделать возможной попытку изъятия «квазиаренты», то есть использования партнером стратегической зависимости к собственной выгоде. Данную ситуацию в неоинституциональной теории называют «разбойным нападением» (hold-up). Ее ярчайшим примером являются отношения производителей автомобилей и компаний, выпускающих запчасти и детали для них; последние в странах Европы и США постоянно вынуждены, порой со значительным ущербом для себя, адаптироваться к изменениям стратегии «их» основного покупателя.

Конечно, в международных экономических отношениях защита прав собственности всегда менее совершенна, чем в ведущих промышленно развитых странах. Соответственно оптимальным вариантом становится создание общей иерархической структуры в виде ТНК, в которой права всех партнеров в большей степени защищены.

Развитием теории интернационализации можно считать концепцию OLI, или так называемую «эклетиическую» теорию ТНК Дж. Даннинга. Название концепции — это аббревиатура названий трех ее основных элементов:⁵⁹

— организация и владение (ownership). За счет использования новых технологий, трансферта деловой культуры, включения в глобальные производственные системы ТНК способны обеспечить более эффективное

⁵⁹ Роль Транснациональных корпораций в мировом хозяйстве и их воздействие на международную конкуренцию. / Щетинин В.: М, 1997.

управление предприятиями, чем локальные компании, и сокращают издержки управления дочерними компаниями за рубежом, то есть обладают специфическими преимуществами фирмы (firm-specific advantage — FSA);

— место расположения (location). В данном случае факторы FSA дополняются преимуществами расположения (location specific advantages — LSA), например дешевой рабочей силой или доступом к ресурсам;

— интернационализация (internalization), то есть возможность использования FSA и LSA самостоятельно, а не за счет продажи третьей корпорации.

Интересно, что сторонники концепции OLI пытаются, помимо всего прочего, сравнивать эффекты региональной экономической интеграции и интеграции бизнеса (создания ТНК), их движущие мотивы и результаты, хотя пока исследования в данной области еще недостаточно развиты.

Конечно, концепция интернационализации не ограничивается сопоставлением двух «крайних» форм организации взаимосвязей экономических агентов — иерархии, основанной на властных отношениях, и рынка. В реальности немаловажную роль могут играть и «промежуточные» формы, в отношении которых, как правило, используется термин «сетевые структуры». Как правило, представление о «сетевой природе» новых ТНК воплощается в двух формах.

С одной стороны, речь идет о преобразовании существующих корпораций в более гибкие и менее централизованные объединения. В этом случае говорят о формировании «ТНК пятого поколения», «планетарных универсальных компаний», не имеющих четких границ или отраслевой специализации, основанных на системе разнообразных холдингов и формирующих специфическую внутреннюю «полурыночную—полуиерархическую среду». Следует, однако, учитывать, что возможности «гибридизации» внутренней среды корпораций ограничены: во многих случаях организация вынуждена делать выбор между дискретными альтернативами централизации и децентрализации (другое дело, что их число не обязательно равно двум — «рынок» или «иерархия»). Кроме того, процесс перехода от централизации к децентрализации не является однонаправленным. В реальности смена организационных форм характеризуется цикличностью, что обусловлено, например, необходимостью обеспечить «приближение» структуры неформальных отношений в организации со свойственным им эффектом зависимости от траектории развития к оптимальному состоянию.

С другой стороны, новые сетевые структуры могут возникать и вне традиционных корпоративных рамок. Речь идет, прежде всего, о «международных альянсовых сетях» или «мягких мегаструктурах». Действительно, компании все чаще принимают решение об аутсорсинге даже критически важных сфер деятельности. По некоторым оценкам, у американских ТНК число соглашений о кооперации уже в 1990-е годы в четыре раза превышало число контролируемых дочерних компаний. В

определенной степени новые тенденции вызваны повышением эффективности рынков по сравнению с периодом становления диверсифицированных структур.

Автоматизация телекоммуникаций активно содействует их образованию, создавая условия для оперативного регулирования деятельности входящих в ТНК предприятий и организаций, независимо от места их нахождения. При этом сеть, как отмечают и Кастельс, и Билл Гейтс, позволяет крупным компаниям в случае необходимости «казаться маленькими», проявляя свойственную небольшим динамичным фирмам гибкость, и наоборот, мелкие компании могут выступать как большие, реализуя также проекты, которые в традиционном бизнесе по плечу лишь гигантам.

Решающим фактором развития ТНК оказалась информационная революция качественно новый этап научно-технической революции, начавшийся с середины 1970-х гг. Информационная революция многократно усилила процессы интернационализации и глобализации, в результате чего значительно меньше времени и средств стало требоваться на передачу информации, а, следовательно ускорился и процесс взаимодействия между несколькими удаленными друг от друга в пространстве субъектами.

Компьютерные — и прежде всего интернетовские — технологии позволяют ТНК в считанные минуты переводить из одного места земного шара в любое другое огромные объемы финансовых ресурсов, вслед за которыми, как правило, перемещаются и соответствующие товарные массы.

Принципиальные изменения в деятельности компаний связаны с «новой информационной экономикой». Крупные корпорации проводят «декапитализацию», превращаясь в небольшие брэнд-компании (оболочечные фирмы), координирующие деятельность сети внешних структур. Исследователи часто указывают на возникновение новых форм организации бизнеса: «сообществ добавленной стоимости», «гиперорганизаций» или «мегарынков». При этом важнейшим свойством новых бизнес-сообществ считается «размывание грани» между продавцом и покупателем, а также сочетание конкурентных и партнерских отношений (cooperation). Такие сети в традиционном смысле вообще не являются ТНК, но в реальности выполняют их функции.

Тесно примыкает к последнему подходу направление анализа, обуславливающее возникновение ТНК ролью транснациональных корпоративных связей (transnational corporate ties) как фактора формирования нового центра экономической власти в мировой экономике. В этом случае речь идет не об отдельных корпорациях, а о взаимосвязанном сообществе ТНК.

В отличие от теорий отраслевых рынков и конкурентных преимуществ, концентрирующих внимание на соперничестве ТНК за экономическую власть, исследование транснациональных корпоративных сетей исходит из несколько иных предпосылок. Корпорации являются не столько участниками

«глобальной борьбы всех против всех», сколько членами интегрированной социальной сети, основанной на перекрестной акционерной собственности, долгосрочных контрактах, соглашениях, альянсах и личных контактах.

В современных работах, посвященных анализу деятельности ТНК, выделяется несколько их типов:

— горизонтально-интегрированные ТНК, управляющие размещающимися в разных странах подразделениями, выпускающими одну и ту же или сходную продукцию;

— вертикально-интегрированные ТНК, управляющие размещающимися в одной стране или разных странах подразделениями, выпускающими изделия для выпуска новой продукции, управляемыми этой же ТНК производствами, которые расположены в другой/других странах;

— диверсифицированные ТНК, управляющие различными подразделениями, которые могут быть как горизонтально-, так и вертикально-интегрированными.

Моделирование деятельности этих типов ТНК в современной экономической теории также сильно различается.

При описании горизонтальных компаний с теоретической точки зрения главным является вопрос: почему компания предпочитает экспортным операциям создание предприятий за рубежом?

С этой точки зрения ключевым фактором выступает выбор между единовременными затратами на создание производств за рубежом и долгосрочными постоянными транспортными издержками. Последние могут быть связаны, как уже упоминалось, и с тарифными ограничениями торговли.

Введение в модели переменной стратегического взаимодействия игроков показывает, что масштабы инвестиций горизонтальных ТНК могут превысить прямой расчет выгод и издержек с учетом стратегической выгоды доступа на рынок и вытеснения конкурентов. Также очевидно, что инвестиции более вероятны в странах с крупными внутренними рынками. Основными экономическими эффектами подобных инвестиций являются, во-первых, сокращение объемов международной торговли (которая «вытесняется» локальным производством) и, во-вторых, усиление конкуренции для местных компаний.

Моделирование вертикальных ТНК основано на расширенной версии модели внешней торговли Хекшера—Олина. Последняя, как известно, предполагает, что страны экспортируют товары, произведенные с наибольшими затратами того фактора производства, которым они располагают в избытке, и импортируют товары, для выпуска которых требуется дефицитный фактор. В классической версии модели такая торговля приводит к выравниванию цен на факторы производства в обеих странах. Однако, согласно расширенной модели, при больших диспропорциях в обеспечении трудом и капиталом, нередко возникающих в современных экономиках, указанного выравнивания не происходит. Соответственно

компания выгодно разместить трудоемкие элементы производства в стране с избыточным фактором «труд», а капиталоемкие — в стране с избыточным фактором «капитал».

Обе ветви моделирования развиваются достаточно независимо друг от друга. Определенная попытка их интеграции предпринимается в моделях «капитала знаний» (knowledge-capital models), предполагающих, что формирование ТНК связано с обменом знаниями между странами. Результаты эмпирических исследований в большей степени поддерживают выводы, сделанные на основе моделей горизонтальных, а не вертикальных ТНК. Однако исторический опыт развития ТНК свидетельствует о сочетании различных стратегий и мотивов их деятельности на разных этапах.

Транснациональная компания является одной из наиболее сложных форм международного бизнеса. Такая компания использует международный подход в поиске заграничных рынков ресурсов и продуктов и при размещении производства, а также глобальную философию бизнеса, предусматривающую хозяйственную деятельность как внутри страны происхождения, так и за ее пределами.

Естественно, что при размещении филиалов и подразделений ТНК в той или иной точке земного шара учитывается все многообразие экономических факторов: наличие природных ресурсов, производственной инфраструктуры, квалификация и стоимость рабочей силы, потенциал рынков сбыта, требования по экологии, налогообложению и т.д. Вместе с тем в условиях, когда практически львиная доля прироста дохода корпораций обеспечивается высококвалифицированным трудом, основным фактором при принятии решения о месте размещения какого-либо предприятия становится квалификация и стоимость рабочей силы в том или другом регионе планеты. В связи с этим в ТНК проблема эксплуатации труда, теряя остроту в метрополии, все в большей степени принимает форму национальной эксплуатации работниками высокоразвитых стран специалистов из стран развивающихся. Но, реорганизуя на современной технической основе и с помощью национальных кадров экономику развивающихся стран, ТНК тем самым готовят основу для глобальной постановки и решения проблемы равенства труда и его оплаты на всей планете.

Концентрация человеческих способностей, научно-технического знания и опыта, а также глобальная организация управления позволяют таким компаниям оптимально размещать источники материально-технического снабжения, производства и сбыта. В силу своей транснациональной структуры они могут извлекать выгоду из международных различий в деловом цикле, экономической политике, уровне налогов и таможенных пошлин, темпах инфляции, ставках заработной платы, производительности, технических стандартах, номенклатуре спроса и т.д. Более того, они способны в определенной степени сглаживать или усиливать эти различия.

Организация, формы и структурные особенности ТНК могут быть

достаточно разнообразными. Тем не менее, можно выделить следующие основные признаки, отличающие эту форму организации международного бизнеса от других: корпоративная целостность, основанная на принципе прямого участия в капитале; ориентация на достижение единых для компаний ТНК стратегических целей; наличие единой управленческой вертикали и единого центра контроля.

Выделяют следующие основные качественные признаки ТНК:

- особенности реализации: фирма реализует значительную часть своей продукции за рубежом, оказывая тем самым заметное влияние на мировой рынок;

- особенности размещения производства: в зарубежных странах находятся некоторые ее дочерние предприятия и филиалы;

- особенности прав собственности: собственники этой фирмы являются резидентами (гражданами) различных стран.

Расширяя свою экспансию, ТНК используют разнообразные формы освоения мирового рынка. Эти формы в значительной степени основываются на контрактных отношениях и не связаны с участием в акционерном капитале других фирм.

Неакционерные формы экспансии транснациональных корпораций. К числу таких форм экспансии ТНК обычно относят: лицензирование; франчайзинг; управленческие контракты; оказание технических и маркетинговых услуг; сдачу предприятий «под ключ»; ограниченные во времени договоры по созданию совместных предприятий и соглашения по осуществлению отдельных операций.

На практике достаточно трудно четко провести границу между той или иной формой деятельности ТНК. Они используются недифференцированно и часто переплетаются. Нередко они не альтернативны традиционному заграничному инвестированию, а дополняют его.

Объективные требования экономической глобализации ведут к тому, что практически любая по-настоящему крупная национальная фирма вынуждена включаться в мировое хозяйство, превращаясь тем самым в транснациональную. Поэтому списки крупнейших компаний можно рассматривать и как списки ведущих ТНК.

ТНК во все большей степени становятся определяющим фактором для решения судьбы той или иной страны в международной системе экономических связей, а также для развития самой этой системы.

Самое главное, в результате деятельности ТНК осуществляется импорт институтов — тех «правил игры» (норм трудового и антимонопольного законодательства, принципов налогообложения, практик заключения контрактов и т.д.), которые сформировались в развитых странах.

Экономическая структура ТНК не соответствует юридической форме.

Одна из основных проблем состоит в том, что отношения с участием транснациональных корпораций являются объектом правового регулирования нескольких государств, каждого в своей части.

Распространение действия правовых норм одного государства на территорию других возможно только с согласия последних, что находит свое отражение в многочисленных международных соглашениях и конвенциях. Несмотря на экономическое единство, состав транснациональных корпораций характеризуется независимостью входящих в них юридических лиц, которые, к тому же, могут иметь различную государственную принадлежность.

В силу специфики ТНК в ней переплетены и экономические, и правовые аспекты до такой степени, что отделение одной составляющей от другой может привести к неполному пониманию этого феномена и выработке неверного экономического и правового определения понятия. Общеизвестно, что экономика более безопасна, когда развивается в рамках права.

В целом международное частное право разных стран отличается достаточно существенно по определению своего предмета, и в связи с этим одни и те же вопросы могут быть решены по-разному в рамках разных национальных правовых систем. В результате возникает коллизия права, при которой одни и те же фактические обстоятельства могут быть различно оценены юридически, и, в конечном счете, в соответствии с правом разных государств один и тот же вопрос может быть решен по-разному.

Хотя в XX веке и были созданы все необходимые юридические условия для создания и деятельности ТНК в международных масштабах, тем не менее, классический институт юридического лица так и не был соответствующим образом приспособлен к феномену ТНК.

Новым явлением конца XX - начала XXI в. является то, что головная компания как центр единого управления всей группы, используя постоянно эволюционирующие способы и методы, создает единую внутреннюю экономическую структуру ТНК, основанную на принципе подчинения всех дочерних компаний и филиалов центру принятия решений, тем самым фактически объединяя формально самостоятельные юридические части ТНК в единую экономическую и правовую единицу.

ТНК - это крупные бюрократические корпорации, которые преодолевают риск в пределах корпоративной структуры, держат под контролем огромные денежные потоки, выступают в качестве подрядчиков на государственном уровне, привлекают технологии мирового класса, а также владеют массой закрытой информации.

Таким образом, важнейшая часть функций государства, такая как выработка национальных целей и приоритетов в международной экономической и политической деятельности, находится под сильнейшим влиянием транснационального капитала.

Глобальные ТНК формируют финансовый центр экономики, который глобально воздействует на функционирование и развитие мирового производства продуктов, услуг, знаний, информации, интеллектуального капитала, глобального рынка рабочей силы.

«Глобальные корпорации конца XX и начала XXI века стали локомотивами инновационно-инвестиционного процесса в мировой экономике. В настоящее время ТНК определяют и направляют мировое производство природного сырья, конструкционных материалов, топлива и электроэнергии, современной техники, технологических знаний, информации и глобальных информационных сетей, средств планетарного транспорта и вооружений. ТНК лидируют в подготовке современных специалистов и управляющих, выдвигают лидеров нового типа, которые в свою очередь придают гибкость, динамичность и антикризисную устойчивость самим ТНК.

Национальные государства и ТНК поддерживают и усиливают друг друга по главным направлениям мирового научно-технического прогресса. Когда в стране возникают и множатся крупные промышленные корпорации и международные финансово-промышленные группы, это означает наращивание экономической мощи страны, усиление ее геополитических позиций.

Развитие предприятий, их взаимодействие и конкуренция в рыночной экономике объективно ведут к необходимости объединения отдельных предприятий. В то же время нередко компании не идут на полное слияние, а создают тот или иной механизм взаимодействия, позволяющий им сохранить статус юридического лица и при этом сотрудничать с другими предприятиями. В связи с этим возникает принципиально новый вид компаний - точнее говоря, речь идет уже не об отдельных предприятиях, а об объединениях юридических лиц. До сих пор не существует общепринятого термина для обозначения подобных объединений - в литературе используются понятия: «интегрированная корпоративная структура», «связанно-диверсифицированная система», «интергломерат», «интегрированная бизнес-группа», а также «метакорпорация».

Классификация метакорпораций представляет собой особую проблему. Выделяется целый ряд критериев классификации. Для целей организационного управления наиболее важным является деление метакорпораций на холдинговые (т.е. основанные на акционерном способе контроля и отношениях собственности) и нехолдинговые (взаимоотношения внутри которых регулируются специальными соглашениями).

Холдинговая компания - это юридическое лицо, осуществляющее тем или иным образом контроль над рядом других юридических лиц. Контроль в холдинговой компании основан на владении акциями дочерних и зависимых предприятий. В то же время возможны и иные формы участия в капитале дочерних компаний. Большинство метакорпораций сегодня использует именно холдинговую форму контроля - например, концерны и конгломераты. Объединения банков и промышленных предприятий (финансово-промышленные группы) также нередко оформлены в виде холдингов, хотя используются и иные механизмы контроля. Акционерная форма контроля также реализуется двояко: как иерархическая структура, т.е. контроль

холдинга над дочерними предприятиями, и как так называемая этархия, т.е. система перекрестного владения акциями. Нехолдинговые метакорпорации основаны преимущественно на неакционерных формах контроля - соглашениях, личных униях и др. К этой группе относятся, например, консорциумы, стратегические альянсы (национальные и международные), виртуальные корпорации. Нехолдинговые метакорпорации можно также разделить на две группы: объединения, основанные на концентрации контроля над ресурсами и услугами, и объединения, в рамках которых осуществляется добровольная централизация властных полномочий (договорные метакорпорации). Именно договорной характер носили первые интегрированные корпоративные структуры - картели, синдикаты. Рассмотренная классификация во многом является условной, т.к., как правило, холдинговый контроль дополняется системой договоров, и, наоборот, неакционерные объединения перерастают в холдинговые. ТНК и финансово-промышленные группы сочетают обе формы контроля.

Тесная интеграция отдельных ТНК между собой порождает их все более и более крупные и сложные объединения, между которыми также возникают взаимосвязи. Нередко одна компания входит одновременно в несколько ТНК. Сегодня, таким образом, речь идет о формировании некоторой более общей структуры - мировой системы транснациональных институтов.

К числу транснациональных институтов в современных условиях глобализации, информатизации и коммуникационной революции можно отнести и так называемые большие экономические структуры (БЭС) - это пространственно-иерархические хозяйственные образования, построенные по сетевому принципу. Они представляют собой открытые адаптивные системы, предполагающие отношения взаимозависимости. Здесь происходит усиление роли горизонтальных взаимосвязей, обеспечивающих добровольность, коллективный характер деятельности акторов. Данная структура отличается свободной связанностью равноправных и условно независимых партнеров, возможностью достижения общих целей через коллективное самоограничение, активным включением в принятие решений. Упорядоченность структуры определяется не процедурами, как в вертикальных организациях, а общими действиями. Поэтому взаимодействие выступает центральной составляющей в структуре и сущности БЭС, а главными ресурсами являются информация, знания и управление.

БЭС - организуемое и в то же время самоорганизующееся полицентрическое многоуровневое образование с ориентацией на конкретные цели и задачи; оно меняется при возникновении каждой новой ситуации, не нарушая при этом баланса властных отношений. Кроме того, БЭС нужно рассматривать и как системно-организованный комплекс, постоянно находящийся в процессе организации или дезорганизации, т.е. происходит постоянная адаптивная эволюция, структурно-функциональная реорганизация. Поэтому БЭС - логически структурно упорядоченные

(многопорядковые или многоуровневые образования), функционально определенные и эволюционно-реорганизуемые множества частей-размерностей.

БЭС предстает как новая структурная организованность, определяющая современный ландшафт на геоэкономическом пространстве.

Итак, БЭС представляют собой следующий эволюционный этап организации мировой экономики. Это монопольные, часто не формализованные диверсифицированные образования, оказывающие доминирующее воздействие на все геоэкономическое пространство, их власть базируется на технологиях (информационных, коммуникационных, финансовых, организационных, управленческих) и мировоззрениях (идеология). В структуре таких образований всегда присутствует вертикальная властная ось, которая централизует функционирование БЭС. Наличие элементов иерархии в этих образованиях предопределено целями развития и поведенческими предпочтениями, когда стремление к экспансии и формированию своего доминирующего положения на экономическом пространстве выступает критерием их жизнедеятельности. Именно в этом контексте можно говорить об имперской природе этих образований: иерархичность, масштабность, агрессивно-экспансионистский характер развития. Здесь система построена на плоской, мягкой (конфигурация структуры подвижна и ситуативна) иерархии. Поэтому существование БЭС усиливает неоднородность геоэкономического пространства. Оно становится пространством конкурентной борьбы БЭС, в определенном смысле представляющих собой механизм устранения (снятия) конкуренции, когда хозяйствующему субъекту для того, чтобы успешно противостоять конкурентам необходимо встроиться в сетевую структуру. Эта структура по сравнению с ним - более высокого порядка организованности и самоорганизации, а значит, способна противопоставить конкурентному порядку свой, основанный на иных, не противоборствующих, а согласовательных, координационных принципах. Такой механизм конкуренции базируется на взаимодействиях и связях.

В появлении ТНИ глобализация получает свое идейно-концептуальное организационное завершение. Они выступают непосредственными участниками всего спектра мирохозяйственных связей, своеобразным двигателем глобальной экономики, являясь, с одной стороны, продуктом быстро развивающейся глобализации, а с другой – механизмом воздействия на глобальные процессы посредством формирования новых форм экономических отношений. Именно поэтому ТНИ являются своеобразными интеграторами субъектов, связей, отношений и технологий.

Таким образом, формируется новая субъектность мировой экономики, а, следовательно, и новый миропорядок, созданный, определяемый этими структурами и институционализируемый в их интересах.

Глава II. ТНК и их роль в развитии мирового хозяйства

2.1. Развитие ТНК: опыт развитых стран

В условиях глобализации экономики появляется множество инноваций, которые характерны одновременно для многих стран, но в каждой отдельной стране имеют свои особенности, способы проявления.

К числу таких институциональных инноваций автор, относит транснационализацию корпораций. В настоящее время транснациональные компании являются важнейшим фактором развития международных экономических отношений, во многом определяя структуру, направления и темпы развития мировых рынков товаров и услуг.⁶⁰

На данный момент в мире существует около 82000 транснациональных корпораций, которые имеют около 810000 филиалов в различных странах. Они контролируют более 50% мировой торговли. На долю транснациональных корпораций приходится 90% продаж патентов, лицензий, ноу-хау.⁶¹

Среди пятисот крупнейших транснациональных корпораций в 2014 году находилось 128 американских и 95 китайских компаний. Кроме того, американская корпорация Wal-Mart Stores с годовыми поступлениями 476294 миллионов долларов является лидером рейтинга Fortune 500 2014.

Таким образом, США являются признанным лидером по числу транснациональных корпораций, однако, компании других развитых стран, таких как Япония, Китай, страны Западной Европы, также занимают высокие позиции.

⁶⁰ Любецкий В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – С. 42.

⁶¹ Попова А.В., Гриванов Р.И. Транснациональные корпорации как субъект международных экономических отношений // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «студенческий научный форум», 2015.

Таблица 3

Топ-10 крупнейших транснациональных корпораций

Место	Компания	Отрасль	Страна	Поступления, млн. \$
1	<u>Wal-Mart Stores</u>	розничная торговля	США	476294
2	<u>Royal Dutch Shell</u>	добыча и переработка нефти и газа	Нидерланды	459599
3	<u>Sinopec</u>	нефтехимическая промышленность	КНР	457201
4	<u>China National Petroleum</u>	добыча и переработка нефти и газа	КНР	432007
5	<u>Exxon Mobil</u>	добыча и переработка нефти и газа	США	407666
6	<u>BP</u>	добыча и переработка нефти и газа	Великобритания	396217
7	<u>State Grid</u>	электроэнергетика	КНР	333386
8	<u>Volkswagen</u>	производство автомобилей	Германия	261539
9	<u>Toyota Motor</u>	производство автомобилей	Япония	256454
10	<u>Glencore International</u>	оптовая торговля	Швейцария	232694

Источник: Fortune Global 500 2014

Анализируя отраслевую структуру транснациональных корпораций, можно выделить такие направления их деятельности:

- сфера производства (электроника, автомобилестроение, химическая и фармацевтическая промышленность) ее доля составляет 60%;
- на долю сферы услуг приходится 37%;
- на долю добывающей промышленности и сельского хозяйства-3%.

Новым направлением стало наращивание инвестиций в сфере услуг и технологически интенсивном производстве. Одновременно с этим идет

снижение доли в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоемком производстве.

Электроника, нефтепереработка, химия и автомобилестроение, по опубликованным данным американского журнала "Fortune", играют главенствующую роль среди 500 крупнейших ТНК мира. Характерной чертой в инвестиционной деятельности транснациональных корпораций является ее регионально-отраслевая направленность. Как правило, они делают капиталовложения в отрасли обрабатывающей промышленности новых индустриальных и относительно развитых и развивающихся стран. В этом случае идет конкурентная борьба за инвестиции государств-получателей капитала. Во взаимодействии с беднейшими странами ТНК выбирают политику наращивания товарного экспорта и осуществлении капиталовложений в добывающую промышленность.

В этом случае разворачивается жесткая конкурентная борьба между ТНК за продвижение своих товаров на местные рынки.

Вывоз капитала и его эффективное размещение являются основой мирового господства транснациональных корпораций. Совокупные зарубежные инвестиции всех ТНК в настоящее время играют более существенную роль, чем торговля. ТНК контролируют треть производительных капиталов частного сектора всего мира, до 90% прямых инвестиций за рубежом. В середине 90-х гг. прямые инвестиции транснациональных корпораций превысили 3 трлн. долларов. При этом происходило увеличение прямых инвестиций раза в три быстрее, чем инвестиции в целом, хотя они (прямые инвестиции) все еще образуют примерно 6% годовых капиталовложений промышленно развитых стран.

Располагая солидными капиталами, ТНК оказывают активное влияние на международных финансовых рынках. Валютные резервы ТНК в несколько раз превышают резервы всех центральных банков мира в совокупности. Перемещение 1-2% массы денег, имеющих в частном секторе, способно кардинально изменить равноправие национальных валют. ТНК часто рассматривают обменные валютные операции в качестве наиболее выгодного источника своих прибылей. Важно отметить главным источником своих прибылей ТНК в большинстве случаев рассматривают обменные валютные операции.

Важно заметить, что до конца 60-х годов одни из самых главных корпораций мира не придавали большого значения особенностям руководства иностранными операциями, в связи с тем, что продажи их зарубежных предприятий не превышали обычно 100 млн. долларов в год. Американские ТНК, ведущие свою деятельность в промышленно развитых странах продавали на местных рынках до 77% продукции зарубежных филиалов и дочерних компаний при этом их валютные расчеты касались не более 10% товарного оборота. С началом 70-х годов ситуация претерпевает качественные изменения. Наступил период использования международного характера структуры корпорации. Американские ТНК в целом повысили

свои иностранные продажи со 100 до 500 млн. долл. Принося большую часть прибыли корпорации, зарубежное производство потребовало увеличения решений по значительным валютно-финансовым вопросам. Расширился состав экспертов в материнской компании по международным финансовым операциям. Большая часть крупнейших ТНК США, при своих штаб-квартирах, организовали специализированные отделы по руководству над международными финансовыми сделками. Чтобы принять решение, материнская компания нуждалась в собранной информации по филиалам в различных странах. Для этих целей, банки с помощью компьютерных технологий и техники ежедневно стали собирать сводные текущие балансы филиалов данной корпорации в данной стране и заниматься выполнением взаимных расчетов или производить финансовые операции между филиалами корпораций в стране пребывания.

Международные транснациональные экономические силы, высоко концентрированы. Об этом свидетельствует тот факт, что 1% материнских ТНК владеет 50% всего объема прямых зарубежных инвестиций (общих активов зарубежных филиалов).

Основной объем прямых зарубежных инвестиций и соответственно производственной и другой деятельности ТНК сконцентрирован внутри "триады": Европейский союз (ЕС) - США - Япония, что обусловлено спецификой развития современного этапа научно-технической революции и, в связи с этим, структурной перестройкой национальных хозяйств.

Об этом свидетельствует и размещение зарубежных филиалов ТНК: 45% из них расположены в промышленно развитых странах, 41% - в развивающихся государствах, 13% - в странах Центральной и Восточной Европы. ТНК занимают все более верхние этажи хозяйственной структуры. Так, 60% американских и японских ТНК заняты в сфере обрабатывающей промышленности, 37% - в отраслях обслуживания и только 3% - в первичном секторе (добывающая промышленность).

Таким образом, определяющее влияние ТНК на мировое развитие хорошо просматривается через систему их международных научно-технических связей, из которых наиболее характерны следующие:

внешняя технологическая торговля, включая торговлю машинами, оборудованием, патентами, лицензиями, ноу-хау и т.д.;

экспорт капитала в целях осуществления крупных научно-технических проектов, инвестиций в наукоемкие виды производства (электроника, информатика, биотехнология, новые материалы и т.д.), строительства предприятий и других объектов, геологоразведочных работ;

военная сфера, включая совместные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) и торговлю оружием;

международный инжиниринг;

международный лизинг;

подготовка за рубежом научно-технических кадров;

контроль международного рынка информационных услуг;

непосредственное участие в разработке международных соглашений по стандартизации и другим направлениям, обеспечивающих согласованность действий ТНК на мировой арене;

научно-технические связи в рамках двусторонних и многосторонних соглашений ТНК, включая их стратегические союзы.

В условиях глобализации основной акцент делается на НИОКР и инновации, так как они являются важным фактором развития мировой экономики. За последние десятилетия темпы роста высокотехнологичной продукции на 50% превышают среднетехнологичные изделия и услуги и на 100% низкотехнологичные. Особенно значительна высокотехнологичная продукция в развитых государствах. В общей сложности, приблизительно 80% из 700 ТНК с наибольшими затратами на НИОКР происходят в США, Японии, Германии, Великобритании и Франции. Тем не менее, несмотря на высокий уровень общей интернационализации, НИОКР являются централизованными в стране базирования.

На протяжении последних десятилетий ТНК направляют свои инновационные и научно-технические ресурсы преимущественно на выполнение двух основных корпоративных задач — уменьшение издержек на производство уже имеющейся продукции и разработку новой продукции для будущего позиционирования на глобальном рынке.

В условиях глобализации, ТНК развитых стран стали использовать новые возможности и размещать свои инвестиции в НИОКР за пределами страны базирования, при этом преследуются разные цели:

- Более низкие издержки на человеческие ресурсы в развивающихся странах;

- Расположение НИОКР ближе к новым рынкам;

- Использование высококвалифицированных кадров на международном рынке труда. Сегодня более половины всех ТНК имеют научно-технические центры в Китае, Индии и Сингапуре.

Основными факторами такого движения являются:

- Необходимость инноваций в условиях глобальной конкуренции;

- Более низкая стоимость персонала в странах с развивающейся экономикой;

- Часто богатый выбор образованного персонала в странах реципиентах;

- Хорошие условия для научно-технической деятельности, созданные в странах с развивающейся экономикой.

В настоящее время правила игры транснациональных корпораций активно меняются. Например, имеет место тенденция увеличения числа транснациональных компаний, которые базируются в развивающихся странах. Причиной этого являются более низкие издержки, а также более лояльное законодательство. Также увеличивается значимость филиалов транснациональных корпораций. На них приходится около 33%

международных торговых потоков; их вклад производство общемирового валового внутреннего продукта составляет около 10%.⁶²

По данным Forbes рейтинга транснациональных корпораций (ТНК) Китай в 2014 году твердо занимает три лидирующие позиции, по сравнению с 2009 годом в котором США закрепила это место за собой⁶³.

Таблица 4

Рейтинг крупнейших международных (транснациональных) корпораций (ТНК) в мире на 2014

Ранг (Rank)	Компания (Company)	Страна (Country)	Оборот (Sales) (billion \$)	Прибыль (Profits) (billion \$)	Активы (Assets) (billion \$)	Капитализация (Market Value) (billion \$)
1	ICBC	China	148,7	42,7	3 124,9	215,6
2	China Construction Bank	China	121,3	34,2	2 449,5	174,4
3	Agricultural Bank of China	China	136,4	27,0	2 405,4	141,1
4	JPMorgan Chase	United States	105,7	17,3	2 435,3	229,7
5	Berkshire Hathaway	United States	178,8	19,5	493,4	309,1
6	Exxon Mobil	United States	394,0	32,6	346,8	422,3
7	General Electric	United States	143,3	14,8	656,6	259,6
8	Wells Fargo	United States	88,7	21,9	1 543,0	261,4

⁶² Окунева О.М. Транснациональные компании – будущее мировой экономики? // Журнал международных исследований развития (МИР). – №3. – 2014. – С. 17-23.

⁶³ Forbes. Электронный журнал. Режим доступа: <http://www.forbes.com/global2000>

9	Bank of China	China	105,1	25,5	2 291,8	124,2
10	Petro China	China	328,5	21,1	386,9	202,0

Сто наиболее крупных ТНК имеют 40-50 процентов всех зарубежных активов. Если сравнить активы 100 компаний с общей суммой во всем мире, которые можно оценить в \$ 20 трлн., то получится, что эти 100 компаний имеют приблизительно 16% мировых производительных активов всего мира, а 300 наиболее крупных компаний контролируют, вероятно, 25 % всех активов.

Сегодня ТНК — это реальный показатель того, что уровень концентрации капитала и производства перерос национальные границы, что она стала занимать прочные позиции не только в национальной, но и мировой экономике.

Крупнейшие ТНК в мире сформировались в топливно-энергетическом комплексе, а именно в секторе нефтедобычи. Тенденцией последних лет является увеличение доли корпораций развитых и развивающихся стран в добыче нефти и газа в мире, о чем свидетельствуют данные таблицы.

Таблица 5⁶⁴

Крупнейшие ТНК мира в сфере добычи нефти и газа по показателям рыночной стоимости и оборота (млрд. долл. США)

№ п/п	Место в рейтинге Global 500 2011	Компания	Страна	Рыночная стоимость	Оборот
1	Первое	"Exxon Mobil"	США	417	341
2	Второе	"PetroChina"	Китай	326	222
3	Пятое	"Petrobras"	Бразилия	247	128
4	Восьмое	"Royal Dutch Shell"	Великобритания	228	373
5	Девятое	"Chevron"	США	215	190
6	15-е	"Gazprom"	Россия	191	118

⁶⁴ Financial Times Global 500 2011. June 24, 2011. URL: media.ft.com/cms/33558890-98d4-11e0-bd66-00144feab49a.pdf

7	33-e	"Total"	Франция	143	188
8	37-e	"BP"	Великобритания	137	300
9	45-e	"ConocoPhillips"	США	114	177
10	46-oe	"CN00C"	Гонконг	112	27

Как видно из приведенной таблицы, нефтегазодобывающие корпорации занимают ключевые позиции и в общем рейтинге крупнейших компаний мира по показателю рыночной капитализации. Возрастает роль корпораций развивающихся стран, в частности Китая и Бразилии, а также России.

Развитие и реформирование ТНК в мировой нефтедобывающей промышленности в 1980-х гг. – начале XXI в. проходило по следующим направлениям:

- приватизация национальных нефтяных компаний;
- интернационализация национальных нефтяных компаний;
- открытие доступа для международных нефтяных компаний в ранее закрытых районах, наблюдаемое в последние годы;
- конкуренция между нефтяными компаниями, принимающая новые формы, сочетая чистую конкуренцию и элементы партнерства;
- концентрация в сервисном секторе нефтяной промышленности;
- международный характер капитала – еще одна характерная черта современной нефтяной отрасли;
- все более возрастающая актуальность проблем диверсификации деятельности компаний и проблем охраны окружающей среды.

Распространившейся тенденцией, которая на сегодняшний день активно происходит во всем мире, а в частности, в большей степени в развитых странах, стало явление слияний и поглощений. Это происходит из-за нестабильной экономической и политической ситуации в мире, ведь далеко не каждая корпорация или компания способна выполнять такой же объем продаж и получать такую же прибыль, как было у них в лучшие времена.

ТНК расширяют сферы своей деятельности, которая распространяется не только на другие компании, но и на государство. Можно говорить, о полной интеграции мировой экономики. Существуют определенные цели и причины, по которым компании приобретают другую компанию, или же просто происходит объединение корпораций. К таким целям или причинам можно отнести:

- приобретение недостающей у корпорации отрасли, которая имеется у другой компании, то есть произойдет отраслевое разделение;
- приобретение требующихся ресурсов, чтобы увеличить конкуренцию на мировом рынке.

Так же можно выделить плюсы и минусы слияний и поглощений. Плюсы данного явления следующие:

- быстрый отраслевой рост и географическое расширение ТНК;
- дополнительные активы и капитал, а значит, и стоимость акций корпорации становится намного выше;
- исключение своего конкурента;
- увеличение ресурсной базы.

Как и в любой деятельности есть и следующие минусы:

- дополнительные огромные затраты на покупку другого бизнеса;
- сложность продать в случае ненадобности;
- проблемы с восстановлением и ведением общей деятельности;
- весомые обязательства.

По данным Thomson Reuters, в 2014 г. Рынок слияний и поглощений вырос на 40% в сравнении с прошлым годом, до \$3,27 трлн. долл. Это самый высокий уровень с 2007г. Самые крупные сделки были зафиксированы в фармацевтической и телекоммуникативной сферах деятельности. Так, состоялось целых 2 сделки крупнейших компаний кабельного телевидения и интернета Time Warner Cable и Comcast в Америке на 71 млрд. долл., а также приобретение американской компанией сотовой связи DirecTV корпорацией AT&T за 67, 2 млрд. долл. Это, пожалуй, одни из самых крупнейших сделок последнего десятилетия. Также в 2014 г. Известная телекоммуникационная корпорация BT Group в Великобритании вела переговоры о покупке не менее известного мобильного оператора EE Ltd.

Уже в начале 2015 г. В фармацевтической области также состоялся целый ряд слияний и поглощений, где главный лозунг был «съесть или быть съеденным». Например, в январе британская Shire приобрела своего американского конкурента NPS Pharmaceuticals за \$5,2 млрд. долл. В феврале стало известно о поглощении компании Salix Pharmaceuticals представителем Big Pharma-Valeant Pharmaceuticals International. Компания Pfizer приобрела Hospira за \$16,8 млрд. долл. В ближайшее время также должна завершиться сделка по покупке корпорацией AbbVie фармкомпания Pharmasclics примерно за \$21 млрд. долл.

Стоит отметить, что ТНК развитых стран являются крупными участниками международных кредитных и финансовых отношений. Они имеют огромное количество накоплений внутри корпораций, с помощью которых могут покрыть возникающие в процессе деятельности затраты, то есть ТНК – это огромный самофинансируемый организм. Но все же, корпорации нуждаются в привлечении сторонних, внешних ресурсов, чтобы финансировать свое развивающееся и растущее производство. Для этого многие ТНК прибегают к международным кредитам. В большей степени, ведущие развитые компании используют для привлечения иностранного капитала, евторынок. Из суммарной краткосрочной и среднесрочной задолженности крупнейших ТНК на еврозаймы приходится более 40%. Значимость евторынка растет с каждым годом, так как ведущим странам,

которые располагают огромными внешнеэкономическими связями, даются преимущества, заключающиеся в неограниченном национальном контроле кредитования.

Еще одним важным назначением международного кредитного рынка для корпораций развитых стран является выгодное размещение своих накоплений, финансовых и денежных ресурсов. Но, как и все субъекты данного рынка, ТНК не являются исключением и не застрахованы от изменчивости валютных курсов и процентных ставок. Поэтому они активно развивают и используют различные валютные интервенции.

Важной тенденцией на международном кредитном рынке, которой начали пользоваться ТНК ведущих стран – это кредитные деривативы. Как раз, с помощью данных производных финансовых инструментов ТНК могут обеспечить себе безопасную деятельность, в частности исключить кредитный риск.

Так, корпорации развитых стран, приобретая филиалы в тех же самых развивающихся странах, управляют кредитным и проектным риском, к примеру, если поставщик или потребитель окажутся некредитоспособными.

Слияния и поглощения, которые были рассмотрены выше в развитых странах, также являются тенденцией и на международном кредитном рынке. Здесь она больше отражается на ТНБ, так как практически весь капитал этих банках концентрируется на кредитном рынке промышленно развитых стран. В особенности, данное явление распространено в Европейском союзе. За последние пять лет во Франции произошли слияния БНП и Париба, Креди Лионе и Креди Агриколь с образованием нового банка Лё Креди Лионе (LCL), Банка Популер и корпоративного банка Натакис, к которым присоединились позже кредитно-финансовая группа БРЭД (BRED) и Банк Федераль Популер.

Также немаловажным явлением в последние годы, стала конкуренция между самими ведущими ТНК развитых стран, а именно: американскими, европейскими и странами Юго-Восточной Азии. Они начали применять различные методы борьбы, основным из которых является размещение филиалов в офшорных зонах. В основном, это связано с уходом от налогов.

И последней тенденцией международного кредитного рынка является то что, корпорациям развитых стран, являющимися первоклассными и надежными заемщиками, выдаются евровалютные долгосрочные кредиты. Корпорации развитых стран имеют неограниченные возможности получения займов на международном рынке, так как они имеют возможность получения кредитов от МВФ и МБРР. Корпорации ведущих стран имеют преимущество в том, что все кредитные и финансовые операции совершаются в конвертируемых валютах этих стран и евро. Благодаря этому преимуществу, они также выигрывают в процентных ставках, так как в еврокредитах ставки ниже.

Актуальным аспектом является воспроизводство и реализация товаров и услуг, а также рост экспорта. Именно, этот аспект – вывоз капитала или

экспорт капитала – является началом транснациональной деятельности ведущих стран, а именно США, стран Западной Европы и Японии. В этих странах имеются развитые рынки капиталов, которые располагают в себе различные финансово-кредитные институты. Правда, США имеют наиболее привилегированное положение.

США, в отличие, от других развитых стран, активно устраняют межстрановые различия, в частности изменениям подверглись уровень дохода, то есть, разработана реальная средняя заработная плата, что автоматически увеличивает спрос потребителей; установлен оптимальный спрос на средства производства в развитых и развивающихся странах. Эти факторы помогли создать схожесть рынков многих стран, и деятельность ТНК всё более направлена на среднестатистического международного клиента и на международный рынок в целом. Но, различия всё равно остаются, так как остаются разные социальные слои населения.

В материалах Министерства торговли США, подготовленных в 2014г., которые охватывали деятельность зарубежных филиалов США, говорилось, что на эти филиалы приходилась большая часть зарубежного производства США в размере 1421 млрд. долл. (измеряемого по добавленной стоимости). Основными странами, где было размещено производство американских филиалов, были страны Европы (52,7%), Азии и Тихоокеанского региона (18,9%), Латинской Америки (13,7%), Африки (4,7) и Ближнего и Среднего Востока (1,8%). В текущем десятилетии масштабы зарубежной производственной деятельности корпораций США еще больше возросли.

Как уже говорилось ранее, ведущие корпорации стремятся сотрудничать со среднеразвитыми и развивающимися странами. Так, США направили свой интерес на Западную Европу, а именно: Испанию, Португалию и Ирландию. Эти страны имеют высококвалифицированных работников и развитую экономическую, финансовую и политическую инфраструктуру. Также, тот факт, что данные страны входят в состав ЕС, значит у американских филиалов, которые хотят войти на данные рынки, пошлины взиматься не будут, так как они являются членами интеграционной группировки. Свои инвестиции США размещает в основном в обрабатывающую сферу деятельности.

С развивающимися странами сотрудничество США имеет аналогичную картину. Огромное количество капитала и инвестиций в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии размещено в области электронной и автомобилестроительной сферах. Так, в некоторых странах Латинской Америки, в частности, Бразилии и Мексике, на автомобильные компании США приходится 60-70% национального производства машин, по качеству удовлетворяющих требования мирового рынка. В Таиланде, например, выпускается около 800 тыс. автомобилей в год. Ведущая корпорация General Motors планирует разместить инвестиции на 750 млн. долл. для выпуска около 100 тыс. автомобилей в год.

Деятельность американских США с каждым годом расширяет свои горизонты, покоряя всё больше стран и компаний, тем самым, создавая вокруг себя блок из стран. Такая форма деятельности имеет свои последствия:

- увеличивается экономическое пространство для американских корпораций на региональном и национальном уровне;
- происходит более сильная интеграция между США и странами, которые входят в этот блок, на основе двусторонних и многосторонних договоров;
- участники данного блока обладают огромными преимуществами перед другими странами и корпорациями.

ТНК США способствуют динамичному росту высокотехнологичной сферы. Как раз, огромные финансовые ресурсы идут на научную деятельность в развитых странах. Среди них, самыми активными участниками являются: Германия, Канада, Япония, Великобритания и Франция. Интенсивное развитие НИОКР американских корпораций происходит и в странах БРИКС, в особенности Индии, Китае и Бразилии. К примеру, ведущая корпорация «General Electric» инвестировала более 50 млн. долл., чтобы создать медицинский научный центр в Индии, который считается самым масштабным центром данной корпорации. Или же исследовательский центр «Microsoft» в Пекине имеет статус известного центра этой корпорации за рубежом.

Американские ТНК имеют великие достижения в науке и технике, поэтому они являются основными двигателями обмена высокими технологиями между различными странами мира. Приоритет имеют филиалы, которые находятся в странах научных центров. Сами филиалы направляют затраты на развитие НИОКР, которые идут для удовлетворения их же потребностей. Следует отметить, что от научной деятельности США получают огромную прибыль, поэтому с каждым годом их статус крепнет и конкурентоспособность растет.

Особое место в инвестиционной деятельности американских корпораций занимает сотрудничество с наиболее развитыми странами — членами ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития). В 2013 г. на долю 12 из них приходилось 75% накопленных прямых инвестиций США в развивающихся странах. Среди крупнейших получателей инвестиций – Бермуды (282 млрд. долл.), Карибские острова (234,2 млрд.), Сингапур (154,4 млрд.), Мексика (101,4 млрд.), Бразилия (78 млрд. долл.) и Сянган (59 млрд. долл.). В то же время на 48 стран Африки, расположенных южнее Сахары, приходилось около 1% инвестиций США в развивающихся странах, хотя и в этом регионе политика американских ТНК становится все более дифференцированной.

Главное отличие в инвестициях корпораций США, в сферу услуг развивающихся и развитых стран является то, что на развивающихся рынках, основная цель не максимизация прибыли с помощью различных финансовых

и налоговых льгот, а больше создание живой конкурентной среды и расширение влияния на большее количество стран. Касаемо развитых стран, важным аспектом проводимой инвестиционной деятельности является увеличение доходов и приумножение площади влияния на данных рынках. Это происходит благодаря высокому уровню жизни и доходов населения, и соответственно большому спросу.

Отчетливо можно заметить изменения в отраслевой сфере размещения зарубежного капитала. Если раньше, инвестиции направлялись больше на добывающую промышленность, сырьевую сферу, то сейчас американские корпорации располагают свой капитал в торговые, информационные, банковский, финансовые и другие направления.

Существенным примером, деятельности корпораций на развитых рынках, может послужить японская автомобильная сфера. Автомобилестроение в Японии является одной из крупных и развитых деятельностью по численности вовлечённых работников, производимых автомобилей, а также множественной кооперацией с другими компаниями разных стран.

Как известно, преимущественными качествами японских автомобилей являются надёжное изготовление и высокое качество автомобилей. Они полностью ориентированы на спрос потребителей.

Главными особенностями японского управления ТНК являются:

- высочайшее качество производимых автомобилей. Они нацелены на получение идеального результата продукции, нежели на максимизацию прибыли;
- гибкая организационная структура управления корпорациями, то есть работник делает всё, что ему нужно для улучшения производства, начальство считается с мнением работников;
- гибкость в адаптационном вопросе к новым рынкам, то есть разработка новых бизнес-моделей, если того требует конъюнктура нового рынка.

Японские автомобили занимают лидирующие места в списке крупнейших автомобильных корпораций. В 2013 г. японскими автомобильными ТНК на внутреннем рынке было реализовано 4,56 млн. автомобилей, а если учитывать грузовики и автобусы – 5,48 млн.

Также основным показателем серьёзной деятельности японских ТНК является их инвестирование в НИОКР. Как уже отмечалось ранее, данный показатель играет важную роль в оценке инновационной жилки корпораций. Так, японские ТНК на сегодняшний день превосходят ведущие экономики мира – США и ЕС – по следующим инновациям:

- качественные характеристики автомобилей;
- экологические параметры. Японские ТНК ставят себе цель, создать самый экологически чистый автомобиль, получая хорошую поддержку от государства и общественности;

- создание специализированных центров для утилизации автомобилей, которые уже непригодны для использования. Для Японии – это достаточно актуальный вопрос, так как число автомобилей, превышает количество дорог в стране.

Увеличивающийся спрос на продукцию и бурное развитие деятельности японских ТНК привело к негативному отношению США и ЕС. Поэтому Япония пошла на ограничение экспортных поставок. Но появились пути обхода данного ограничения, такие как: перенос производства за рубеж; слияние и поглощение компаний, и другие методы. Хотя, основными партнерами стали считаться США и Европа, всё равно на сегодняшний день количество развивающихся стран растёт, а именно: страны Азии, Южной Америки и другие. Так, доля Европы существенно снизилась (с 30% до 18%), доля США фактически осталась неизменной, доля Азии выросла с 6,5% до 12%. Самой крупной корпорацией на японском рынке уже долгие годы является Toyota, её доля выросла на 40%.

Важным качеством развитости внешнеэкономических связей является создание и развитие производства в других странах. По данным на 2014 г. японские корпорации расположили 178 производств в 36 странах. Они дальше продолжают расширять свое производство в развивающихся странах Азии и России.

Корпорации Японии вынуждены быстро подстраиваться под новые запросы рынков. Хотя, они имеют четкую организованную систему производства и управления ТНК, всё же имеются причины, по которым происходят слияния и поглощения корпораций.

В современной ситуации в Японии располагаются прочные и взаимовыгодные союзы. Например, корпорация Toyota уже долгое время руководит акциями Hino и Daihatsu, также ей принадлежит около 16% акций в компании Fuji, благодаря которой японская корпорация имеет успешное производство в США. Динамичную взаимосвязанную деятельность имеют такие объединения: Nissan и Mazda, Isuzu и Hino, Suzuki и Fuji, Nissan и Mitsubishi, Mazda и Mitsubishi и другие. Примером отлично слаженного объединения может служить Nissan и Toyota, которые занимают лидирующие позиции в области производства гибридных авто. Нормальным явлением для автомобильных корпораций Японии является использование для реализации произведенной продукции зоны сбыта других ТНК.

Огромное количество стратегических альянсов находится в Китае. Их деятельность очень разнообразна и обширна, включающая в себя совместные разработки, производство продукции и ее реализация. ТНК Японии приобретают доли сразу нескольких компаний Китая. Велика практика ведения бизнеса, имея трехсторонние и многосторонние соглашения. Так, компаниям Ford и Mazda принадлежит по 25% в капитале компании Changang Ford Mazda Engine, а в компании Changang Ford Mazda Automobile им принадлежит 35% и 15% акций соответственно.

Таким образом, все перемены, которые происходят на региональном и мировом уровне, изменяют тактику ведения зарубежной деятельности корпораций развитых рынков, не исключая и международный кредитный рынок.

Увеличение площади инвестиционной деятельности, разделение по географическому и отраслевому принципу этих инвестиций, внедрение нового механизма и своевременное его изменение под новые тенденции рынка, финансирование деятельности корпораций и в то же время, являясь кредиторами для других корпораций, употребление в своей деятельности новейшей организационной структуры модернизирует деятельность современных корпораций развитых стран. Хотя доля развитых стран является, и являлась основной в транснациональном бизнесе. Следует заметить, что с каждым годом доля развивающихся стран в данной области преуспевает и укрепляет свои позиции.

На мировых рынках нефти и газа слияние ТНК всегда являлось одним из наиболее дешевых способов замещения запасов и усиления конкурентоспособности. Как правило, массовые слияния происходят в периоды экономического подъема. Однако в данном случае именно неблагоприятная конъюнктура на мировом рынке нефти вызвала волну мега-слияний. При низких ценах объединение компаний является чуть ли не необходимым условием выживания.

Слияния позволяют компаниям выдерживать конкуренцию не только со стороны более крупных государственных, по и более мелких производителей. Несмотря на противодействие антимонопольных комитетов крупным компаниям легче будет контролировать важнейшие нефтяные месторождения и рынки сбыта нефтепродуктов путем тайного сговора или открыто, с помощью создания альянсов. Так, все три гиганта сотрудничают между собой в США и Европе через различные совместные предприятия.

Крупнейшие слияния ТНК на мировом рынке нефти

Поглощающая компания	Поглощаемая компания	Объем сделки, млрд. долл. США
"Exxon"	"Mobil"	86
"Total Fina"	"Elf Aquitaine"	51
"Chevron"	"Texaco"	43
"BP Amoco"	"Arco"	26,6
"Repsol"	"YFG"	13,4
"Norsk Hydro"	"Saga Petroleum"	4,9

В целом, поскольку большая часть нефтяных ТНК в развитых странах мира имеет солидный государственный пакет, это и является определяющим фактором при экспансии указанных компаний в развивающиеся страны, в частности, на Ближний Восток. Иными словами, следствием внешней политики развитых стран является организация многомиллиардных инвестиционных проектов в развивающихся странах. На эти процессы сильно влияют и военно-политические конфликты.

В других отраслях мирового ТЭК наиболее представительным является производство электроэнергии, где представлены преимущественно компании развитых стран, но в первую сотню ведущих ТНК входит лишь французская компания «EDF» (Electricite de France). Эта компания в настоящее время обслуживает электроснабжение 25 млн. домов Франции и имеет на территории страны 18 атомных электростанций.

Аналогичные ТНК сформировались и в других странах, например в Италии, Испании, в Индии.

Машиностроительный комплекс является одним из крупнейших в мировой промышленности, в него входят десятки подотраслей. В мировой аэрокосмической промышленности доминируют компании из США.

Еще одна тенденция, в последнее время получившая свое стремительное развитие, носит название аутсорсинг. Считаем целесообразным рассмотреть причины и социально-экономические последствия аутсорсинга ТНК для стран базирования и принимающих стран.

Аутсорсинг, что в переводе с английского означает «использование внешних источников», новая интересная тенденция, наметившаяся в работе

ТНК по передаче части функций, относящихся к внутренней деятельности предприятия, другим, самостоятельным фирмам.

Принцип аутсорсинга: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других». Исторически первыми аутсорсерами стали юридические фирмы в странах, законодательство которых основано на прецедентном праве и где популярен судебный способ разрешения деловых споров.

Аутсорсинг получил взрывной толчок в конце XX века, став инструментом оптимизации структур и деятельности компаний за счет сосредоточения на основном предмете и передачи непрофильных функций и корпоративных ролей внешним специализированным компаниям.

Таким образом, основные причины перехода компаний на аутсорсинг является отсутствие достаточной собственной компетентности и снижение рисков, связанных с освоением неизведанного, а так же необходимость сконцентрировать ограниченные ресурсы на основной деятельности и достичь в данном виде деятельности преимуществ перед конкурентами за счет более низких издержек или более эффективного производства.

Аутсорсинг подразделяется на информационный и промышленный. В последние годы получил широкое распространение информационный аутсорсинг (ИТ-аутсорсинг) - передача стороннему подрядчику ряда внутренних услуг или внутренних сервисов компании-заказчика, в том числе на основе использования (например, аренды) его программных продуктов, приложений, технических средств и фрагментов инфраструктуры.

В настоящее время самыми крупными потребителями ИТ-аутсорсинга являются ТНК и правительства различных стран. Особенно широко он начал распространяться по мере развития Интернета, давшего возможность компаниям взаимодействовать с ИТ-аутсорсером таким же образом, как и с собственными подразделениями. ИТ-аутсорсинг подразделяют на следующие разновидности:

- Профессиональный аутсорсинг, когда аутсорсер располагает специалистами более квалифицированными, чем заказчик в ИТ-отделе.

- Производственно-технологический аутсорсинг, когда аутсорсер располагает большими и более разнообразными вычислительными мощностями, вплоть до специальных аутсорсинговых центров. С развитием глобальных сетей степень удаления вычислительных мощностей (например, серверов) перестала иметь значение. К этому же виду ресурсов аутсорсинга относится разработка, обслуживание и развитие бизнес-систем для соответствующих компаний-заказчиков. На этом рынке действуют большие ИТ-компании, конкурирующие между собой, в частности и производители вычислительной техники.

- Финансово-административный аутсорсинг - это наиболее развитая в мире форма аутсорсинга, что означает управление проектами, компаниями, транзакциями, частью деятельности (обычно финансовой) компаний и т. д. Он может быть временным (реструктуризация, инжиниринг, оздоровление

компаний) и лизинговым. Например, в США 90% компьютерного оборудования производственного назначения берется в лизинг.

- Географический аутсорсинг. Обычно его ресурсы связаны с дешевой рабочей силой и льготными налогами в отдельных регионах. Например, широкомасштабные проекты по разработке программного обеспечения (ПО) в Индии для США (до 4 млрд. долл. в год). Важность информационного аутсорсинга была понята после того, как EDS, взяв на себя сопровождение всех информационных потоков фирмы General Motors, обеспечила ей годовую экономию 4 млрд долл. Характерная продолжительность аутсорсинговых контрактов - 5-10 лет. Объемы контрактов достигают 4-5 млрд. долл. в год. Непрерывное увеличение рынка аутсорсинга, прибыльность самих аутсорсинговых компаний и выгода, получаемая заказчиком, связаны с эмерджентностью (в плане организации и транснациональности) самих ИТ-аутсорсинговых компаний, возможностью обеспечить высокий профессионализм персонала и инструментальное обеспечение, а также с выгодой от масштаба деятельности.

Еще одной разновидностью аутсорсинга является промышленный аутсорсинг - это элемент стратегии компании, при котором компания передает сторонней организации целиком функцию производства или части задач, связанных с производством продукции.

Можно условно разделить промышленный аутсорсинг на два вида: аутсорсинг заготовок и комплектующих и аутсорсинг функций и операций по обеспечению производства продукции. Например, в сфере промышленных услуг сторонним специализированным организациям может передаваться выполнение проектов (инжиниринг), разработка дизайна и прототипов, изготовление оснастки (технологические центры), поставка комплектующих (субконтракция), проведение исследований рынка (маркетинг), подготовка специалистов (коучинг). То есть того, что сторонние специалисты знают и делают лучше, быстрее, дешевле специалистов компании заказчика. Ко второй группе, в частности, относится уборка производственных помещений, внутризаводская логистика, ремонт оборудования. Ограниченные инвестиционные ресурсы не позволяют инвестировать в полный комплекс. Необходимо выбирать, во что инвестировать. В некоторых случаях, например, наличие собственного транспортного, ремонтного, литейного цеха отвлекает ценные ресурсы, которые могут быть направлены на укрепление своих позиций за счет инвестиций в разработки, конечную сборку или модернизацию наиболее значимых узлов изделий. Поэтому производственные компании будут выделять заготовительные и вспомогательные цеха и оставлять в структуре компании будут только самые ключевые процессы и бизнесы.

Рассмотрим положительные экстерналии, которые дает аутсорсинг ТНК, соответственно странам базирования:

- Освобождение от многих нерентабельных для ТНК операций и функций и сосредоточится на более прибыльных и перспективных сферах деятельности;

- Повышение производительности труда;

- Снижение затрат ТНК. Дело в том, что у любой ТНК есть не основные функции, бизнес-функции, которые не создают сами добавленной стоимости и не приносят прибыли предприятию, хотя являются необходимыми, поэтому в таких случаях использования аутсорсинга наиболее эффективно;

- Сокращение сроков выполнения работ. Например, ТНК требуется освоить ранее не использовавшиеся технологии, необходимые для запуска новой продукции, однако их освоение может занять много времени, что в условиях конкурентного рынка скорее всего приведет к убыткам. Поэтому стоит отдать заказ на освоение новых технологий аутсорсеру, который может быстро перестроиться на новые материалы, что приведет к значительному сокращению времени;

- Возможность для ТНК, передающей свою бизнес-функцию, обеспечить высокую гибкость производства.

Положительный вклад аутсорсинга ТНК в принимающих странах заключается в следующем:

- Ускорение процессов технологических инноваций. Что касается принимающих стран, которые в большинстве случаев являются развивающиеся страны, глобальные ТНК, заинтересованные в получении от аутсорсинговых компаний добротных полуфабрикатов или комплектующих, вынуждены передавать им современные технологии, таким образом, это приводит к ускорению процессов технологических инноваций и способствуют транснационализации аутсорсинговых компаний;

- Увеличение занятости местного населения и роста доходов местных работников корпораций;

- Модернизация методов управления.

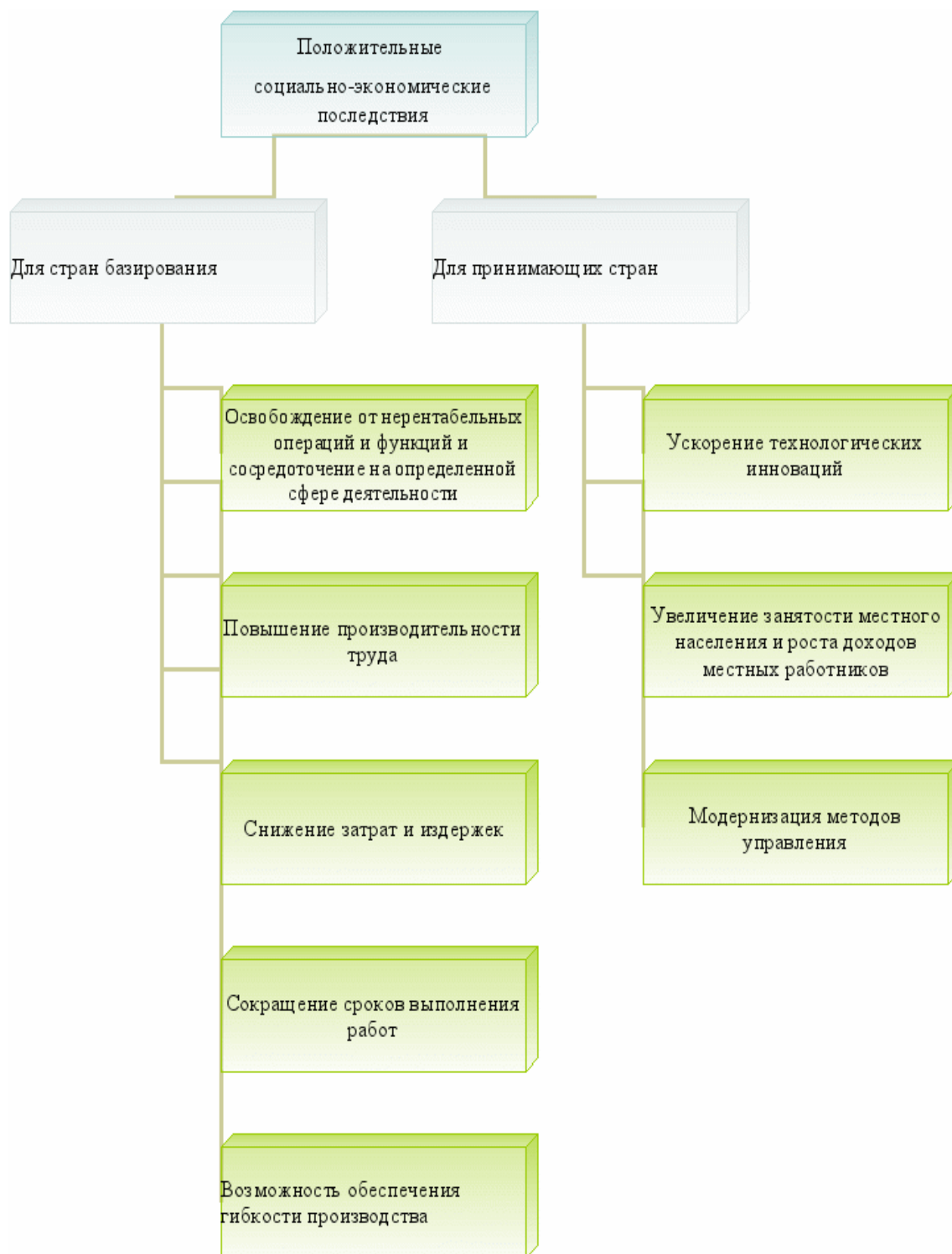


Рис. 2. Положительные экстерналии использования аутсорсинга для стран базирования и принимающих стран.

К недостаткам аутсорсинга в странах базирования относятся:

- Возрастание количества рисков, которым подвергается производственная система.

Так как существуют риски при передаче внутрифирменной информации, поэтому нужно, чтобы ТНК и компанию-аутсорсинг связывали

не только деловые, но и доверительные отношения. Кроме того, есть специфические риски: партнеры по аутсорсингу имеют возможность проявить рыночную силу в большей мере, чем это осуществимо при других формах взаимодействия, ведь аутсорсинг в какой-то мере - способ "вырастить" компанию, занимающуюся аутсорсинговыми услугами в перспективе сильного конкурента.

- Усложнение системы управления.

Однако практика взаимоотношения ТНК с аутсорсинговыми компаниями принимающих стран демонстрирует значительное число факторов негативного влияния транснационального капитала на их экономику.

Среди основных причин подобного влияния можно назвать следующие:

- Опасность превращение принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий.

- Большая степень зависимости компаний-аутсорсеров в принимающих странах от ТНК.

Полагаем, что ТНК по своей мощи иногда превышают целые государства и обладают большой экономической мощью. Во многих развивающихся принимающих странах судьба компаний-аутсорсеров зависит напрямую от заказа крупных ТНК, поэтому если не будет заказа со стороны крупных ТНК это может привести к закрытию аутсорсинговой компании. В таких условиях ТНК начинает себя вести как монополист: устанавливает невыгодные цены, диктует условия, ущемляющие интересы принимающей страны.



Рис. 3. Отрицательные экстерналии использования аутсорсинга для стран базирования и принимающих стран.

Итак, аутсорсинг ТНК - это тенденция, которая подразумевает передачу функций, относящихся к внутренней деятельности компании, внешним фирмам. При этом, в зависимости от характера передаваемых функции аутсорсинг делится на информационный и промышленный.

Основной целью аутсорсинга является получение максимальном прибыли, путем снижения затрат, связанных с непрофильными функциями; оптимизации структур и деятельности компаний за счет сосредоточения на основном предмете. Использование аутсоринга ТНК в международном бизнесе многозначно и имеет свои социально-экономические последствия для стран базирования и принимающих стран. Однако, несмотря на все негативный факторы использования аутсорсинга в странах базирования и принимающих странах, по данным исследования Industry Week Census of Manufacturing, 54,9% ТНК используют аутсорсинг в производстве и 43,8% - в обслуживании оборудования.

Таким образом, можно говорить о социально-экономической эффективности использования аутсорсинга и о дальнейших перспективах использования этой тенденции в мировой практике.

Ещё одной тенденцией в современных условиях является распространение малых и средних транснациональных корпораций. К малым относят транснациональные компании, численность сотрудников в которых не превышает 250 человек, а активы составляют менее 100 миллионов долларов.

Следствием становления малых и средних транснациональных компаний является выход на новые рынки и повышение объёма прямого иностранного инвестирования небольшими фирмами. Для принимающих стран существуют как положительные, так и отрицательные последствия развития таких корпораций.

С одной стороны, в этих странах наблюдается рост ВВП, повышение уровня занятости, осуществляется приток современных технологий. Также следует отметить, что малые транснациональные компании намного реже, чем крупные, занимаются политическим лоббированием, таким образом, они в меньшей степени оказывают давление на локальных производителей.

С другой стороны, филиалы малых и средних транснациональных корпораций часто переполняют уже насыщенный местный рынок принимающей страны. В такой ситуации более предпочтительным является присутствие транснациональных компаний в форме совместного предприятия.

Следует, отметить, что малые транснациональные корпорации имеют свои особенности.

Во-первых, в отличие от крупных корпораций их стратегия заключается в мобильности и активности на зарубежных рынках, а не в захвате крупной доли какого-либо рынка.

Во-вторых, они намного чаще оказываются, вовлечены в высокотехнологичную сферу.

В-третьих, основной целью их экспансии являются рынки, соседствующие с материнской страной.

Концентрация деятельности малых и средних транснациональных компаний происходит в основном в развитых странах, для которых характерны низкие экономические и политические риски, развитость инфраструктуры, а также наличие рынков, где спрос гарантирован, а, следовательно, гарантирована и окупаемость инвестиций. Например, малые транснациональные корпорации центральной части Европы развивают свою деятельность в других странах Европейского Союза, американские компании укрепились на рынках стран Латинской Америки и тому подобное.⁶⁵

Другой институциональной инновацией является взаимопроникновение моделей корпоративного управления: англо-американской, немецкой и японской. Наиболее ярко это выражается в изменении систем корпоративного контроля в развитых странах.

⁶⁵ Башуткин В.А. Специфика интернационализации малых и средних предприятий в форме транснациональных компаний // Интернет-журнал «Науковедение», – Вып. 2 (21), – 2014. – С. 1-5.

Для каждой модели корпоративного управления характерны свои механизмы контроля, выбор которых зависит от структуры владения корпорацией, количества акционеров. Для англо-саксонской модели характерны публичные компании с большим количеством мелких акционеров. Например, компания «General Electric» имеет несколько сотен тысяч акционеров, но даже самому акционеру принадлежит не более 1% акций. В среднем пяти крупнейшим акционерам какой-либо компании принадлежит пятая часть всех выпущенных акций данной корпорации.

Таким образом, данная модель характеризуется сильной распылённостью прав собственности. Кроме того, в США и Великобритании в состав советов директоров наряду с внутренними членами (инсайдерами), входят ещё и внешние (аутсайдеры). В рамках данной системы акционеры осуществляют свой контроль преимущественно косвенными способами, то есть посредством слияний и поглощений, а также имеет место внешний контроль через рынки капитала.

Степень концентрации собственности в японской и немецкой моделях корпоративного управления значительно выше, чем в англо-американской модели. В среднем более 40% акций компании приходится на долю пяти крупнейших акционеров данной корпорации. В Германии доля компаний, в которых один крупный собственник владеет более 50% её акций, составляет около 25%. Таким образом, все акции корпорации сосредоточены в руках небольшой группы акционеров, и контроль осуществляют инсайдеры корпорации, используя различные внутренние механизмы.

В настоящее время трансформация моделей корпоративного управления проявляется в том, что в англо-американской модели ослабляются ограничения деятельности крупных инвесторов, а, следовательно, увеличивается роль инсайдерской системы контроля. В японской и немецкой моделях увеличивается эмиссия корпоративных облигаций, что приводит к попаданию под контроль рынков капитала.⁶⁶

Кроме того, для регулирования внутрифирменных отношений в развитых странах всё активнее используются различные схемы участия работников в собственности, прибыли и управлении компанией. В настоящее время существует тенденция возрастания доли капитала, контролируемого людьми, занятыми в данной фирме.

Одна из схем участия работников корпорации в её капитале реализуется в США и называется Программа участия работников в акционерной собственности (ПУРАС). Согласно данной программе работники более 10% всех промышленных предприятий страны получают льготы на приобретение акций своих компаний. На практике программа реализуется следующим образом: создаётся акционерный фонд персонала, в который постоянно перечисляется часть прибыли компании; за счёт накопленных средств выкупаются акции у прежних владельцев и права

⁶⁶ Орехов С. А., Селезнев В. А., Тихомирова Н. В. Корпоративный менеджмент: учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – С. 152.

собственности на них передаются рабочим и служащим корпорации. Такая схема является методом расширения контроля над капиталом корпорации.

В Японии существует аналогичная программа – «Мошикабукай». Она охватывает более 90% всех зарегистрированных на японских фондовых рынках предприятий. В настоящее время почти 50% работников охваченных данной программой компаний принимает в ней участие (однако доля этих работников в капиталах своих корпораций не превышает 5-10%).

Другим эффективным направлением совершенствования внутрикорпоративных отношений является развитие системы участия работников в управлении, что широко применяется в развитых странах.

В Японии система участия персонала в управлении получила широкое распространение на всех уровнях: на уровне рабочего места («кружки качества»); на микроэкономическом уровне (производственные комитеты); на мезоэкономическом уровне (отраслевые консультационные комитеты); на макроэкономическом уровне (правительственные консультационные советы труда и капитала).

В Италии и Великобритании широко распространено «конфликтное сотрудничество», которое основывается на заключении коллективных договоров, отражающих широкий круг вопросов, касающихся управленческих решений.

Во Франции распространёнными формами участия являются делегаты персонала и комитеты предприятий, которые доводят до сведения администрации требования работников по вопросам заработной платы, премий, охраны труда, а также заслушивают отчёты администрации по экономическим и финансовым вопросам деятельности предприятий.

В США группы по решению проблем в рамках системы участия в управлении разрабатывают и внедряют новую организацию труда и производства, а также участвуют в контактах с поставщиками и заказчиками. Наибольшее распространение получили самоуправляющиеся бригады, члены которых, владея всеми необходимыми профессиями и навыками, взаимозаменяемы.

В Германии некоторые корпорации используют практику паритетного замещения членства в наблюдательных советах, то есть из одиннадцати его членов пять должны представлять акционеров, пять – работающих по найму, а одиннадцатый член выбирается большинством. Это снижает социальную напряжённость и положительно влияет на мотивацию работников.

Третьим видом демократизации корпоративных отношений является участие работников компании в прибылях. Наиболее широко такая система распространена в Японии, где производственным рабочим кроме постоянной заработной платы два раза в год выплачиваются премии из части прибыли, составляющие в среднем свыше четверти заработка.⁶⁷

⁶⁷ Бочарова И.Ю. Корпоративное управление: учебник. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – С. 346.

В сфере корпоративного управления в настоящее время имеет место тенденция институционализации, неформальные правила организации деятельности корпораций закрепляются и становятся формальными. Это происходит на всех уровнях экономики. На международном уровне принципы корпоративного управления находят отражение в следующих документах: Принципы корпоративного управления ОЭСР 1999 года; Руководящие принципы корпоративного управления Euroshareholders 2000 года; Закон Сарбейнса-Оксли 2002 года; Хартия корпоративной и деловой этики 2003 года; Всеобщие принципы корпоративного управления ICGN 2005 года и другие.

На макроуровне наиболее известными кодексами корпоративного управления, представляющими собой свод добровольно принимаемых внутренних норм и стандартов, которые устанавливают и регулируют порядок корпоративных отношений, являются:

- в Великобритании – «Доклад Комитета по финансовым аспектам корпоративного управления – Доклад Кэдбери», «Доклад Комитета по корпоративному управлению – Доклад Хэмпела», «Объединённый кодекс корпоративного управления», «Кодекс по слияниям и поглощениям»;
- в Германии – «Руководство», «Германский кодекс корпоративного управления»;
- во Франции – «О роли советов директоров в открытых акционерных обществах»;
- в Японии – «Неотложные рекомендации по корпоративному управлению»;
- в США – «Заявление по корпоративному управлению», «Принципы корпоративного управления», «Основная политика и рекомендации».

Кодексы корпоративного управления разрабатываются биржами, корпорациями, институциональными инвесторами, ассоциациями директоров и менеджеров, ассоциациями по защите прав инвесторов и другими. Спецификой кодексов в развитых странах является то, что базовые принципы корпоративного управления (справедливое отношение к акционерам, процедура годового собрания акционеров, раскрытие информации и тому подобное) почти всегда закреплены законодательно. Таким образом, кодексы корпоративного управления акцентируют внимание на различных особенностях корпоративных отношений.

К примеру, в США особое внимание уделяется защите личности и человеческого достоинства работника: акцентируется внимание на дисциплинарной ответственности и порядке рассмотрения жалоб на преследование по национальным и расовым признакам, сексуальное домогательство, издевательства над людьми с ограниченной трудоспособностью и инвалидами.

На микроуровне корпоративные кодексы представляют собой локальные нормативно-правовые акты, содержащие принятые в компании информационно-нормативные положения. Как правило, они состоят из двух

частей: информационная часть включает в себя информацию об истории и культуре корпорации; нормативная часть содержит правила и регламенты, учитывающие её специфику (порядок приёма, аттестации и увольнения работников, рассмотрение трудовых споров, дисциплина труда, рабочее время, предотвращение дискриминации, охрана здоровья, охрана коммерческой тайны, охрана собственности компании, этические нормы поведения и так далее).

Первыми кодексами корпоративного управления были General Motors Board of Directors Guidelines в США, Cadbury Report в Великобритании, Deu Report в Канаде.⁶⁸

В развитых странах активное развитие в настоящее время получил институт корпоративной социальной ответственности. Сравнительно недавно, около 20 лет назад, сформировалось понятие «корпоративной социальной ответственности». До этого в различных областях корпоративного управления существовали разрозненные стандарты, которые касались политики взаимоотношений с сотрудниками, корпоративной этики, а также подходов к охране окружающей среды. Стандарты и правила вообще не были выработаны в сфере социальной политики компаний, а преобладал как бы «случайный» подход: ответ на просьбу местных властей или требования профсоюзов, работа по обращениям.

Но уже в конце 70-х годов ведущие компании США и Великобритании пришли к вопросу о необходимости объединить разобщенные элементы корпоративной политики, которые были связаны со взаимоотношениями компании и внешней средой, а также выработки целостных подходов взаимодействия с обществом. Эта политика должна была бы быть, с одной стороны, связана с философией компании и ее маркетинговой стратегией, а с другой стороны, отвечала бы ожиданиям общества.

В разных странах он обладает своими специфическими чертами. Например, в США корпоративная социальная ответственность считается моральной обязанностью руководства и собственников корпорации и реализуется на основе экономических стимулов при минимальном вмешательстве государства. В континентальной Европе благотворительность компаний менее популярна, чем в США, так как налоговое бремя является более существенным. В большинстве европейских стран корпоративная социальная ответственность является сферой активного государственного регулирования, предусматривающего юридическую, этическую и экономическую ответственность корпораций. Однако компании стремятся внести свой вклад в развитие социума и территории дополнительно к выполнению законодательных требований в сфере социальной деятельности. Британская модель корпоративной социальной ответственности сочетает элементы континентальной европейской и американской моделей: эффективная государственная система социального обеспечения и

⁶⁸ Соломанидина Т.О. Организационная культура компании: учебное пособие. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – С. 190.

здоровоохранения сочетается с высоким уровнем социальной активности бизнеса.

Так же как и в сфере корпоративного управления в области корпоративной ответственности наблюдается тенденция институционализации. Разрабатываются и применяются различные системы оценки и стандартизации процесса реализации корпоративной ответственности, внедряется корпоративная социальная отчётность, включающая полную и достоверную информацию о социальной деятельности компании. Наиболее распространёнными стандартами такой отчётности являются: «Глобальная инициатива по отчётности», представляющая собой процесс разработки и распространения «Руководства по отчётности в области устойчивого развития»; стандарт организации учёта AA 1000; стандарт сертификации SA 8000 и другие.⁶⁹

Большинство крупнейших компаний США и Западной Европы уже к началу XXI века сформировали собственную политику корпоративной социальной ответственности (КСО). Кроме того, создавались объединения компаний, целью которых было развитие и продвижение концепций КСО.

Концепция КСО в корпорациях различного уровня и разных сфер бизнеса включает разнообразные компоненты. Однако самая широкая трактовка корпоративной социальной ответственности включает в это понятие:

- корпоративную социальную политику в отношении общества;
- корпоративную этику;
- принципы и подходы к корпоративному управлению;
- политику в сфере охраны окружающей среды;
- политику в отношении персонала;
- вопросы соблюдения прав человека в отношениях с поставщиками, потребителями, персоналом.

Сегодня не существует единого определения корпоративной социальной ответственности. Но все представленные подходы едины в одном: корпоративная социальная ответственность - это ответственность компании перед всеми людьми и организациями, с которыми она сталкивается в процессе деятельности, и перед обществом в целом.

В это определение включаются:

- Ответственность компании в отношении потребителей;
- Ответственность во взаимоотношениях с партнерами;
- Ответственная политика в отношении работников;
- Экологическая ответственность;
- Ответственность компании перед обществом в целом.

Итак, в развитых странах существует множество различных институциональных инноваций корпоративного сектора экономики. Правила

⁶⁹ Бондаренко В.В Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – С. 94.

игры компаний меняются на всех уровнях: глобальном, национальном, региональном, а также на уровне отдельных корпораций.

Основными тенденциями развития корпоративного сектора экономики в развитых странах являются: транснационализация, причём, помимо крупных корпораций на мировую арену выходят малые и средние компании; взаимопроникновение моделей корпоративного управления (стремление американских компаний к инсайдерской системе, всё большая зависимость японских и немецких компаний от рынков капитала); демократизация корпоративных отношений за счёт участия работников в собственности, прибыли и управлении корпорацией; институционализация, охватывающая базовые принципы корпоративного управления, так и особенности реализации корпоративной социальной ответственности. Таким образом, совершенствование институциональной среды ведения бизнеса в развитых странах осуществляется очень активно на основе благоприятного институционального климата.

Роль ТНК в современном мировом хозяйстве оценивают при помощи следующих показателей: - ТНК контролируют примерно 2/3 мировой торговли, причем 40 % этой торговли осуществляется внутри ТНК, то есть она происходит не по рыночным ценам, а по так называемым трансфертным ценам, которые формируются не под давлением рынка, а под долгосрочной политикой материнской корпорации; - на них приходится около 1/2 мирового промышленного производства; - на предприятиях ТНК работает примерно 10 % всех занятых в несельскохозяйственном производстве (из них почти 60 % работают в материнских компаниях, 40 % — в дочерних подразделениях); - ТНК контролируют примерно 4/5 всех существующих в мире патентов, лицензий и ноу-хау (имеют весомую роль в мировых научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках (НИОКР)).

Почти все крупнейшие ТНК по национальной принадлежности относятся к «триаде» — трем экономическим центрам нашей планеты — США, ЕС и Японии. В последние годы активно развивают свою деятельность на мировом рынке транснациональные корпорации новых индустриальных стран.

Объективно ТНК способствуют развитию промышленности, изменяют структуру народного хозяйства развивающихся стран и тем улучшают положение этих государств в МРТ и международных экономических отношениях. Наиболее распространённым заблуждением о последствиях деятельности ТНК является мнение, что в результате международных операций транснациональных корпораций одна страна обязательно выигрывает, а другая несёт потери. В реальной жизни такие ситуации исключить невозможно, однако существуют и другие результаты: обе стороны могут оказаться в выигрыше (или в проигрыше).

В современных условиях принимающие страны, как развитые, так и развивающиеся, как правило, одобряют деятельность ТНК на своей

территории. Более того, в мире существует конкуренция между странами по привлечению прямых зарубежных инвестиций, в процессе которой ТНК получают налоговые скидки и другие льготы.

Положительным можно считать и влияние ТНК на ускорение научно-технического прогресса, поэтому они обладают большими финансовыми ресурсами. ТНК занимает большую часть рынка научно-технических кадров и применяет технические знания в глобальном масштабе. Для удержания лидерства им необходимо постоянно наращивать и совершенствовать инновационные возможности. ТНК установили высокие нормы по охране окружающей среды со стороны своих дочерних компаний, что является еще одним плюсом деятельности ТНК. ТНК усиливают процесс интернационализации мировой экономики, активно используют МРТ и способствуют установлению новых схем во всемирном разделении труда.

Под контролем ТНК находятся до 90 % мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, 85 % рынка меди, 80 % чая, 75 % бананов и натурального каучука⁷⁰. В значительной степени подконтрольны ТНК рынки металлов, энергоносителей, лесоматериалов, вооружений. ТНК играют очень важную роль в экспорте промышленных товаров, где экспорт всех основных технически сложных товаров, как правило, сконцентрирован в небольшой группе крупных ТНК, а сама реализация этих товаров происходит через систему зарубежных дочерних предприятий этих фирм. Такая экспортная схема характерна для вывоза автомобилей, бытовой и промышленной электронной техники, фармацевтических и химических товаров и др. Интегрируя рабочую силу разных стран и предъявляя ей повсеместно одни и те же требования, ТНК играют важную роль в распространении международных стандартов. Так, потребители в странах с менее развитой экономикой, в которых есть дочерние компании, производят и потребляют товары с таким же уровнем качества, как и в странах материнских компаний, но по более низкой цене.

Таким образом, транснациональные корпорации продемонстрировали свою способность нарушать изоляцию национальных экономик, вовлекая их в единый процесс с мировым экономическим сообществом. Они служат важнейшим средством передачи новых технологий, распространения информации о новых продуктах, в результате чего меняются общественные предпочтения. ТНК обладают большими возможностями воздействия на экономику стран пребывания. Операции между подразделениями ТНК, расположенными в разных странах, представляют собой существенную часть внешнеторговых оборотов и расчетов даже крупных западных стран.

Глобализация деятельности корпораций позволяет им переводить из страны в страну в своих интересах огромные ресурсы. Конкретное проявление воздействия ТНК на экономику той или иной страны зависит от

⁷⁰ Трифонова И. В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики. Молодой ученый. — 2013. — № 9. — С. 243-245.

экономической мощи субъектов отношений, положения филиалов и дочерних компаний ТНК в стране пребывания.

2.2. История становления ТНК в России

Глобализация российской экономики мощно проталкивается ТНК, которые перемещают через границы не только капиталы и товары, но и технологии. В этой связи глобализацию можно определить как противоречивый и неравномерно развивающийся процесс экономической, социальной и политической интеграции, характеризующийся экспансией транснациональных корпораций.

Сущность долговременного экономического интереса ТНК к иностранным филиалам можно сформулировать как совокупность отношений, возникающих между корпорацией и принимающими странами по поводу соглашения размещения прямых инвестиций в том или ином виде.

Необходимо отметить следующие основные отрицательные черты воздействия транснациональных корпораций на экономику принимающих стран, создающие угрозу их национальной безопасности:

- ТНК вторгаются в сферы, которые традиционно считались областью государственных интересов. Учитывая размах их деятельности и несовпадение интересов страны базирования ТНК с интересами принимающей страны, они способны противодействовать реализации экономической политики стран, в которых они осуществляют свою деятельность, дезорганизовать внешнеэкономическую сферу страны-партнера;

- ТНК способны устанавливать монопольно высокие цены, диктовать условия, ущемляющие интересы принимающих стран;

- зачастую деятельность ТНК характеризуется хищнической эксплуатацией природных и трудовых ресурсов принимающих стран;

- ТНК, как правило, неохотно переносят исследовательские центры в другие страны и концентрируют научные исследования и технические разработки в стране базирования, в результате чего принимающие страны остаются менее развитыми в области науки, техники и технологий по сравнению со странами нахождения материнской компании корпорации;

- возможность навязывания компаниям принимающей страны неперспективных направлений в международной системе разделения труда;

- захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны, оттеснение национального бизнеса;

- сокращение доходов госбюджета из-за использования ТНК внутренних (трансфертных) цен.

Транснационализация деятельности снижает экономические риски для корпораций, но повышает их для принимающих стран. ТНК могут довольно легко перемещать свои капиталы между странами, покидая страну,

испытывающую экономические трудности, и уходя в более благополучные. Естественно, что в этих условиях ситуация в той стране, из которой ТНК резко уводят свои капиталы, становится еще тяжелее, поскольку массовое изъятие капитала ведет к безработице и прочим негативным явлениям.

Помимо налоговых потерь, принимающие страны, теряют контроль над деятельностью большого бизнеса. Деятельность сильных ТНК, чья экономическая мощь превосходит потенциал многих государств, качественно меняет саму систему управления мировым хозяйством. Если еще в середине XX в. главными регуляторами мирового экономического порядка были правительства сильных держав, то к концу XX в. сложилось своеобразное «троевластие»: помимо национальных правительств, на мирохозяйственные отношения влияют суперфирмы – ТНК и надгосударственные организации. Некоторые экономисты полагают, что влияние государств идет на убыль, реальная власть все больше переходит в руки транснациональных корпораций, обеспечивающих свои экономические интересы, и контролируемых ими международных институтов.

Если национальные правительства находятся под контролем своих граждан, а надгосударственные организации – под контролем их соучредителей, то лидеры транснационального бизнеса никем не избраны и никому не подотчетны. Ради прибыли они могут наносить серьезный ущерб экономике даже высокоразвитых стран, уклоняясь при этом от какой-либо ответственности. Предотвращению отрицательного влияния ТНК на национальную экономику может помешать четкое правовое регулирование и сохранение национального контроля над деятельностью этих корпораций в условиях сохранения достаточно либеральных принципов.

До новейших образований российских транснациональных институтов идея создания крупных межотраслевых производственно-финансовых объединений разрабатывалась в теории и реализовывалась на практике советского периода. Первые попытки организационной взаимоувязки крупных хозяйственно-технологических комплексов были предприняты при организации совнархозов, когда многие министерства упразднились и вводилась комплексная организация управления взаимосвязанными производствами на территориальной основе.

Развитие процесса по устранению межведомственной разобщенности и организации народнохозяйственных технологических комплексов выразилось в образовании научно-производственных объединений (НПО), торгово-производственных объединений (ТПО), агропромышленных комплексов (АПК), территориально-производственных комплексов (ТПК) и, наконец, государственно-производственных объединений (ГПО). Все эти образования были главным образом и, прежде всего, нацелены на решение внутриэкономических задач без широких планов внешнеэкономической ориентации.

В начале 1990-х гг. сложилось понимание того, что наиболее эффективным путем создания и развития российских транснациональных компаний является институт финансово-промышленных групп.

Финансово-промышленные группы представляют собой совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, полностью или частично объединившие свои материальные активы. В состав ФПГ могут входить коммерческие и некоммерческие организации, в том числе и иностранные, за исключением общественных и религиозных организаций. Среди участников ФПГ обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства, а также банков.

Уже в советские времена существовали международные или транснациональные корпорации. Примером такого рода ТНК может служить «Ингосстрах» со своими дочерними и ассоциированными фирмами и отделениями в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Германии, Австрии, а также ряде стран СНГ. К числу такого рода компаний можно отнести государственный концерн «Нафта Москва» (бывший Союзнефтеэкс-порт) со своими дочерними компаниями в Финляндии, Бельгии, Англии, Дании, Италии и других странах.

К их числу появившихся в 1990-гг. ТНК можно отнести «Микрохирургию глаза» с большим количеством своих отделений по всему миру, а также «ЛУКойл» (в ее состав входят российские нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие предприятия и предприятия нефтяного машиностроения), «Автоваз», «Альфа-банк», ОНЭКСИМ-банк и др.

Приватизация в России сопровождалась возникновением достаточно мощных организационно-хозяйственных структур нового типа (государственных, смешанных и частных корпораций, концернов, финансово-промышленных групп), способных успешно действовать на внутреннем и внешнем рынках, таких, например, как «Газпром». Доля «Газпрома» в проекте «Ю-Кей-Континент Интерконнектор» составляет 10%, в предприятии «Вингас», созданном совместно с дочерней компанией «Винтершелл» германской ТНК «БАСФ», — 35%. Он также имеет партнерские отношения с рядом других крупных западных корпораций.

Подобно тому, как на Западе развитию ТНК предшествовали международные картели, так и в постсоветской России главной формой концентрации производства и экономической власти стали финансово-промышленные группы (ФПГ) — объединения ряда фирм под единым контролем (обычно — из крупного банковского центра).

Финансово-промышленные группы представляют собой совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, полностью или частично объединившие свои материальные активы. Их формирование происходило в основном на базе бывших советских главков или министерств, часто под руководством их бывших министров или

заместителей министров. Такого рода «постсоветский» характер многих российских ФПГ показывает не только стремление к консервации старых структур, но и экономическую целесообразность сохранения этих структурных блоков в переходной экономике России.

Рассмотрим причины появления российских финансово-промышленных корпораций.

Прежде всего, общеэкономические причины, требующие новых организационно-хозяйственных форм — высоко интегрированных межотраслевых корпораций в российской экономике.

Другая группа причин связана с выходом России на международный рынок. Российские предприятия сталкиваются с возросшей конкуренцией на всех направлениях внутреннего и внешнего рынка. Реальная открытость российского рынка и не всегда адекватная открытость многих зарубежных рынков, ставит задачу создания мощных хозяйственных структур, могущих не только охватить внутренний национальный рынок, но и успешно конкурировать с международными корпорациями на внешнем рынке. Требования международной конкуренции диктуют необходимость коренной реорганизации предприятий, их технологического перевооружения. Для этого, в первую очередь, необходима концентрация инвестиционных ресурсов.

Важным стимулом для роста числа российских ФПГ стало «Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания», утвержденное Указом Президента 5 декабря 1993 г. Расширение экономической деятельности этих групп за границы России фактически превращает их в средние и крупные по мировым стандартам транснациональные корпорации.

Формирование и развитие российских международных корпораций осуществлялось двумя путями:

1) образованием мощных национальных корпораций — ФПГ с последующей их экспансией на мировом рынке;

2) использованием имеющейся системы разделения труда и соответствующей ей кооперации производства между странами СНГ, созданием транснациональных ФПГ с участием финансово-экономических ресурсов партнеров из стран содружества.

На начальном этапе создания и функционирования финансово-промышленных групп определенное предпочтение отдавалось второму подходу. Это объясняется нехваткой собственных средств и возможностей и тем, что создание таких компаний способствует поддержанию исторически сложившейся кооперации промышленного производства хозяйствующих субъектов стран содружества, восстановлению и развитию интеграционных процессов между странами СНГ.

Межгосударственный экономический комитет стран СНГ разработал Конвенцию о транснациональных корпорациях в странах СНГ. Ее цель — содействие формированию транснациональных производственных

структур в странах СНГ, проведению активной промышленной политики» привлечению инвестиций и др.

Общим базовым нормативно-правовым документом считалось подписанное в 1994 г. «Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений».

В развитие его положений Россия заключила двусторонние соглашения с Белоруссией, Казахстаном, Узбекистаном, Киргизией, Таджикистаном. Но действующие национальные нормативные документы часто «не стыкуются» между собой.

Отдельными решениями российского правительства одобрено создание транснациональных ФПГ, например, «Российский авиационный консорциум», «Международные авиадвигатели», в которую входят 50 предприятий оборонных комплексов Украины и России. В качестве транснациональной группы зарегистрирована ФПГ «Нижегородские автомобили» с участием 8 предприятий из пяти государств СНГ и Латвии. Активно реализовывалась программа создания ТФПГ в атомной энергетике, в которой участвовали Россия, Украина, Казахстан. В части транснациональных металлургических компаний — между Украиной, Россией, Казахстаном.

Большую активность в формировании транснациональной корпорации проявляет Ингосстрах. В 1997 г. было подписано соглашение о создании «Транснациональной страховой группы Ингосстрах». В нее объединились 27 страховых компаний из России, 16 стран ближнего и дальнего зарубежья.

На начало 1998 г. в России зарегистрировано 75 финансово-промышленных групп. В их состав вошли 1150 промышленных предприятий и организаций, 160 финансово-кредитных институтов. Общая численность занятости приближается к 5 млн. человек.

Вследствие кризиса 1998 г. расстановка сил в российских ТНК значительно изменилась. Кризис в основном ударил по банковской системе, которая в значительной степени была ориентирована на спекуляции с ГКО. В то же время российские промышленные предприятия получили мощный стимул к расширению экспорта и импортозамещению вследствие девальвации национальной валюты. Большая часть олигархических банков обанкротилась или была финансово ослаблена, что позволило промышленным предприятиям освободиться от их контроля.

Таким образом, финансовый кризис 1998 г. — важный шаг на пути формирования крупных промышленных концернов, в большей степени напоминающих англо-американскую модель, несмотря на свой в целом олигархический характер.

Многие российские корпорации полностью контролируются управляющими. В отличие от американских и европейских управляющих, российские имеют значительные пакеты акций своих предприятий, что вкпе

с влиянием на трудовые коллективы позволяет им устранить влияние внешних акционеров.

Становление корпоративной формы собственности в российской экономике проходило по нескольким направлениям. К первому относится использование государственных предприятий. Сохранив свой имущественный комплекс, унаследованный от дореформенного периода, госпредприятия стали акционерными обществами с контрольным или просто крупным пакетом акций, специально закрепленным в государственной собственности, без предварительной реорганизации на предприватизационной стадии и различных форм принудительной интеграции в более крупные структуры.

Второе направление представлено холдинговыми компаниями, получившими в последние годы широкую известность благодаря своей значимости для российской экономики и их влиянию на хозяйственно-политические процессы. Первыми из них осенью 1992 г. были учреждены по указанию «сверху» — это акционерные общества энергетики и электрификации (РАО «ЕЭС России») и Газпром (РАО «Газпром»).

В тот же период, на базе бывших производственных объединений нефтяного комплекса, возникли многочисленные акционерные общества. В их уставный капитал включались контрольные пакеты акций предприятий, ранее входивших в эти объединения, а также пакеты акций предприятий нефтепереработки и нефтепродуктообеспечения. Таким образом, все они превращались в дочерние акционерные общества создаваемых АО. Особое место среди них заняли новые крупные нефтяные и компании по транспортировке нефти и нефтепродуктов.

Третье направление представляет собой смешанную форму собственности в российской экономике. Это направление представлено государственными предприятиями (компаниями), созданными в 1992 г. для коммерческого управления закрепленными в федеральной собственности пакетами акций объединений и предприятий нефтяной (те, что не были интегрированы в новые компании) и угольной промышленности, а также смежных с ними отраслей. Эти государственные компании, не являясь формальными собственниками капитала, осуществляли от имени государства функции холдинговых компаний по отношению к бывшим государственным предприятиям и объединениям, параллельно занимаясь осуществлением государственной поддержки предприятий и промышленной политики.

Следовательно, процесс создания ТНК в России во многом обеспечивается государством. Прекратив дискуссии о поисках баланса между частными и государственными секторами в ключевых отраслях экономики, власть сделала ставку на строительство крупных государственных корпораций. В круг интересов государства кроме нефтегазовой отрасли, электроэнергетической и атомной промышленности уже вовлечены или ждут

своего времени авто- и авиапром, горно- и алмазодобывающая промышленность, металлургия.⁷¹

Политико-экономические реформы, предпринятые в России в последнее десятилетие, позволили отечественным фирмам вступить в более тесную связь с мировым хозяйственным процессом и остро поставили на повестку дня вопрос о российской модели корпоративного управления. Приватизация не решила своей главной задачи – повышения эффективности работы этих предприятий. Считалось, что акционирование позволит создать собственников, заинтересованных в более эффективном управлении, однако появление вместо одного собственника, государства, более раздробленного собственника слабо отразилось на внутрифирменных механизмах управления и его результативности. В то же время существенно осложнились возможности оперативно решать вопросы распоряжения собственностью и общего стратегического руководства. Причина создавшегося положения в том, что параллельно с приватизацией не было предложено действенных механизмов корпоративного контроля и управления.

Россия в некотором смысле повторяет японскую модель послевоенного развития. Так же, как в этой стране, корпорация в России законодательно ограничена только акционерами. Но, как и в Японии, внедрение американской модели столкнулось с влиянием местных особенностей: сильным влиянием коммунистической идеологии на менеджмент и рабочих, претензиями работников на право управлять новыми корпорациями через советы трудовых коллективов, влияние на выборы директоров предприятий и т.п. Это наложило на отсутствие традиций; моральных и этических норм в сфере управления бизнесом, на неразвитость деловой инфраструктуры. Однако наличие других существенных черт позволяет утверждать, что в России существует собственная модель корпоративного управления.

Одна из основных черт российских корпораций – слабое развитие корпоративной демократии и доминирование крупных собственников. Попытка распылить акции крупных корпораций между представителями трудовых коллективов, менеджмента и инвесторами завершилась провалом. Отсутствие механизмов учета интересов мелких акционеров и их способности влиять на принимаемые решения привело к сбросу акций основной массой мелких держателей. Акции были скуплены крупными акционерами, которые установили полный контроль над предприятиями. Отсутствие развитого механизма трансформации сбережений в инвестиции через фондовый или кредитный рынок ведет к тому, что предприятия ориентируются в основном на внутренние источники финансирования. В сочетании с нерациональной налоговой системой это является причиной такого феномена, как отсутствие официальной прибыли и дивидендов даже у рентабельных предприятий. Поэтому обладание неконтролирующим пакетом

⁷¹ Более подробно: В.Цветков, А. Джумов. Государственная собственность и эффективность экономики// Экономист 2007, № 3 С. 27-32

акций в большинстве случаев ничего не дает инвестору. Отсутствие средств для инвестирования не дает возможности развиваться и, соответственно, не растет курсовая цена акций. Поэтому акции в большинстве случаев не котируются на биржах и фондовый рынок находится в зачаточном состоянии. Образуется замкнутый круг, когда неразвитость фондового рынка порождает саму себя.

Как следствие, крупные компании при столкновении с нехваткой ресурсов стремятся разместить свои ценные бумаги на фондовых рынках США и Западной Европы, а не в России. Это один из феноменов формирования российских ТНК. Если западные ТНК выходили на зарубежные рынки как производители, продавцы и покупатели, и только затем сталкивались с недостаточностью национальной финансовой базы, то российские протоТНК, оставаясь национальными по своей сути компаниями, вынуждены выходить на зарубежные рынки капитала в качестве заемщиков. Это делает их в значительной мере зависимыми от внешних условий.

Российские корпорации имеют олигархический характер. Отсутствие запрета для коммерческих банков делать прямые инвестиции в нефинансовом секторе привело к тому, что на начальных этапах реформы путем кредитования под залог акций и залоговые аукционы банки получили под свой контроль основные промышленные предприятия. Произошло сращивание финансового капитала с промышленностью и формирование олигархической структуры. В результате основные отрасли были разбиты на сферы влияния между отдельными группировками, которые ведут между собой ожесточенную борьбу за передел собственности и за захват влияния на высшие эшелоны политической власти. В этих условиях банки потеряли способность выполнять функции финансовой инфраструктуры, так как свободный перелив капиталов через границы олигархических групп оказался затрудненным. Внешне эти группы напоминают японские кейрецу. Но отсутствие национальной идеологии, деловой морали, норм и ценностей превращает их в инструмент обогащения олигархов, а не в средство достижения национальных целей.

Несмотря на значительные по российским меркам прямые инвестиции в широкий круг промышленных отраслей, главной целью ТНК в России стали не инвестиции в производство, а прорыв на российский рынок сбыта с продукцией, которая производится предприятиями ТНК в третьих странах. Инвестиции вносятся, прежде всего, в сферу обращения.

В России ТНК постепенно «заглатывают» не только внешнюю, но и внутреннюю оптовую и даже розничную торговлю. Предпринимаются энергичные попытки формирования в России постоянного и широкого спроса на импортированную продукцию. Следует подчеркнуть неоднозначность позиций, занятых конкретными корпорациями в данном вопросе. Среди них немало таких, которые, придерживаясь вышеназванной стратегии, тем не менее, осуществляют значительные прямые инвестиции в производство. Особенно это характерно для нефтяных ТНК.

К особенностям предпринимательской деятельности нефтяных ТНК в России следует отнести следующее:

применение механизма стратегических соглашений между собой и с крупнейшими российскими корпорациями;

освоение механизма российского закона о СРП, воздействие на госструктуры по вопросам совершенствования российского законодательства;

дозированное инвестирование в российскую добычу нефти, заключение договоров о переработке нефти в России в целях продажи нефтепродуктов российскому потребителю;

экспансия на российском рынке ГСМ;

проникновение в российскую систему АЗС.

Свои особенности имеют стратегические направления хозяйственной деятельности ТНК в области электроники и связи, авиастроения и особенно моторостроения, химии и фармацевтической промышленности, пищевой и табачной промышленности и, наконец, автомобилестроения.

В целом же ТНК пассивны в вопросах реструктуризации и модернизации российского машиностроения. Для всех ТНК типично активное сотрудничество с российскими НИИ и КБ. Характерное для них в планетарном масштабе перетягивание к себе всего наилучшего, что есть в науке и технике развивающихся стран и государств с переходной экономикой, составляет одно из главных направлений их деятельности в России. Иногда это приобретает специфические формы. Так, фармацевтические гиганты приступили к активному использованию российских клиник для опробования новых лекарственных препаратов.

Создание с участием ТНК совместных поисковых предприятий за редким исключением не преподносит нам высоких достижений в виде новейших технологий и новых товаров. Вместе с тем они демонстрируют высокое умение организовывать производство и сбыт товаров. Производительность труда и фондоотдача имеют на предприятиях, контролируемых ТНК или принадлежащих им, гораздо более высокие показатели, чем на аналогичных отечественных предприятиях.

Вообще, история сотрудничества российских предприятий с западными партнерами, которая насчитывает более 100 лет, может быть прослежена в достаточно длительной ретроспективе.

В.И. Минеев, в частности, выделяет в ней четыре этапа:⁷²

1) 1887 - 1913 гг., когда осуществлялись вложения иностранного капитала в царскую Россию;

2) 1920 - 1934 гг. - возобновление притока иностранного капитала посредством концессионной политики молодого советского государства;

⁷² Миргородская Е.О., Андреева Л.Ю. Ограничения конкурентоспособности национального хозяйства современной России. - М., Ростов н/Д: Логос, 2006.

3) 1935 - 1986 гг. - период самостоятельного развития экономики СССР, изоляции от иностранного капитала, развития форм международного разделения труда и производственной кооперации преимущественно со странами народной демократии;

4) начиная с 1987 г., когда в СССР начались рыночные преобразования, включающие, в частности, реформирование внешнеэкономической деятельности.

Хотя процессы транснационализации экономики РФ заметно активизировались именно в последние годы, необходимо подчеркнуть, что еще в прошлом осуществлялись успешные попытки международного сотрудничества,

Так, еще в 1949 г. был создан Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ), в рамках которого происходила координация текущих и перспективных планов стран-членов СЭВ. Фактически создание СЭВ можно квалифицировать как своеобразную попытку государств, образующих социалистическую систему хозяйствования, создать общий рынок, развивать различные формы экономического сотрудничества и взаимовыгодного партнерства. Правда, в формировании международных экономических связей в этот период главная роль отводилась двусторонним договорам о дружбе, сотрудничестве и взаимопомощи, которые строились преимущественно не на товарно-денежных, а скорее на идеологических принципах. Расчеты между странами осуществлялись по многостороннему клирингу (в переводных рублях). В СССР существовали всесоюзные промышленные объединения (ВПО), которые управлялись из Госплана, но функционировали как на территории союзных республик, так и ряда стран-членов СЭВ, т.е., по существу, отличались международным характером деятельности. Имелись в СССР и хозяйствующие субъекты, которые с точки зрения структуры организации и управления вполне соответствовали транснациональным компаниям, хотя так и не назывались. Речь, в частности, идет об Ингосстрахе, который имел дочерние и ассоциированные фирмы и филиалы в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Германии, Австрии. Другой пример: государственная транснациональная компания "НафтаМосква" (бывший Союзнефтеэкспорт) со своими дочерними компаниями в Финляндии, Бельгии, Великобритании, Дании, Италии, Швейцарии, Германии.

Либерализация внешнеэкономической деятельности, обусловленная происходящими в стране экономическими и политическими реформами, позволила российским предприятиям активно вступать в международный бизнес, продвигать экспортную продукцию на мировой рынок, используя приемы, методы, процедуры международного маркетинга, а также создала возможности для привлечения в страну иностранных инвестиций, открытия представительств ТНК и международных банков, активизации процесса создания СП.

Возникли предпосылки появления соответствующих хозяйственных структур, способных не только просто выгодно продавать отечественную продукцию за пределами национальных границ, но и успешно конкурировать в своей транснациональной деятельности с уже сложившимися аналогичными структурами из других стран, в том числе и стран развитой рыночной экономики.

В годы перестройки в России появились новые компании, которые по характеру своей деятельности было бы справедливо отнести к транснациональным, учитывая их активную экспансию на зарубежные рынки.

Состав интернациональных компаний России дополняется за счет транснациональных финансово-промышленных групп (ФПГ), опыт создания которых успешно демонстрируется экономически развитыми странами. Так, около четверти промышленного производства, в том числе подавляющая часть наукоемкого, контролируется шестью сотнями транснациональных ФПГ.

Транснациональные ФПГ превратили мировое производство в международное, обеспечили развитие НТП во всех направлениях: от повышения технического уровня, качества продукции и эффективности производства до совершенствования форм менеджмента и маркетинга. Через свои дочерние предприятия и филиалы в сотнях стран мира они действуют по единой научно-производственной, сбытовой и финансовой стратегии; обладают огромным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим динамичное развитие.

Транснациональные ФПГ отличаются от национальных финансово-промышленных групп, прежде всего тем, что они обязательно имеют в своем составе юридических лиц, находящихся под юрисдикцией других стран, осуществляющих там производственную или сбытовую деятельность.

Следует отметить активизацию усилий российских предприятий по формированию ТФПГ с участием стран СНГ.⁷³ Именно в машиностроении создание транснациональных ФПГ является особенно продуктивным, так как прорабатывались проекты создания транснациональных ФПГ с участием предприятий Украины (производство алюминия и изделий из него, авиационных двигателей), Белоруссии и Казахстана (многопрофильные группы), Узбекистана (производство самолетов). Реализуется программа создания ФПГ в атомной энергетике, в которой будут участвовать Россия, Украина и Казахстан. В сфере авиационной техники заключено соглашение между Россией и Украиной, а в металлургии - между Россией, Казахстаном и Украиной.

⁷³ (Например, ФПГ «Нижегородские автомобили», подбор участников которой ориентирован на кооперационные связи с предприятиями Украины, Белоруссии, Киргизии, Латвии. Так, АО «РАФ» (Латвия) поставляет комплектующие изделия для АО «ГАЗ» (Нижегород) и получает от него шасси, готовые детали и узлы. Украинские участники ФПГ (ПО «Белоцерковщина» и Черниговский завод карданных валов) поставляют головному предприятию ФПГ автошины и карданные валы. АО «Киргизский автосборочный завод» (г. Бишкек, Киргизия) поставляет для нужд ФПГ радиаторы охлаждения, получая взамен шасси.)

Усиливалась тенденция создания транснациональных ФПГ в рамках военно-промышленного комплекса. Речь идет о предприятиях авиационной, ракетной, космической промышленности России и стран СНГ, НИИ и КБ оборонной промышленности и банках, вкладывающих в них средства. Так, АООТ «Евразия», образованная в 1994 г. крупнейшими машиностроительными заводами России и Узбекистана, преобразуется в ТФПГ с участием финансовых структур, а также промышленных и коммерческих структур Казахстана и Киргизии.

Кроме того, транснациональные структуры выступают «интеграционным ядром» для СНГ и бывших партнеров по СЭВ.

Однако процесс становления ТНК происходил довольно медленно. Основные причины этого заключаются в следующем:

Неотработанность процедур и механизма их формирования и функционирования. Так, неудачный старт российско-узбекского транснационального ФПГ «Илюшин» объясняется непроработанностью механизма получения государственной поддержки при подписании соглашения, а также отсутствием в числе ее учредителей банковских структур.

Недостатки правового обеспечения и расхождения в национальных законодательствах по вопросам создания транснациональных структур. Отсутствуют также единые юридические и экономические толкования основных понятий, регулирующих создание и функционирование ТНИ. Так, несмотря на заключенное межправительственное соглашение о содействии совместной деятельности различных интегрированных структур в рамках СНГ, а также соглашения по вопросам формирования ФПГ России с такими странами, как Белоруссия, Украина, Казахстан, Узбекистан, Киргизия, реализация договоренностей приостановилась: выяснилось, что российская законодательная база в некоторых случаях опережает законодательство стран СНГ.

Предложения России о создании ТНК все чаще наталкиваются на конкуренцию со стороны фирм третьих стран.

В конце 1980-х гг. в стране появилась качественно новая, перспективная форма транснационализации российской экономики - консорциумы, главной целью которых является осуществление крупномасштабной торговли с западными странами. Так, в апреле 1989 г. был создан первый торговый консорциум - с пятью американскими ТНК в целях «получения прибыли от советской перестройки». Им было создано 26 СП в пищевой промышленности, сельском хозяйстве, химии, медицине, энергетической и деревообрабатывающей промышленности с общим объемом инвестиций до 2003 г. в 10-15 млрд. долл.

Целью создания другого консорциума - «Российского авиационного консорциума» - является проведение активной внешнеэкономической политики и стимулирование развития рынка воздушных перевозок в

соответствии с Федеральной программой развития гражданской авиационной техники России.

Российским транснациональным хозяйствующим субъектам, оперирующим в СНГ и странах дальнего зарубежья, присуща определенная специфика. Так, с точки зрения отраслевой направленности инвестиций РФ предпочтение отдается сырьевым отраслям, а также созданию сбытовой сети и соответствующей инфраструктуры, обслуживающей их (складских комплексов, транспортных предприятий, пунктов перевалки грузов, банковских и страховых компаний).

Одним из перспективных направлений совместного предпринимательства России со странами СНГ является их долевое участие в создании и эксплуатации транспортной инфраструктуры, в том числе ориентированной на обслуживание российского экспорта. Так, учредителями российско-узбекского СП «Центрально-Азиатский холдинг», созданного для освоения и обслуживания трансасиатской магистрали, открывающей странам СНГ выход к Персидскому заливу (через Среднюю Азию и Иран), являются 50 российских предприятий и узбекская железная дорога.

Многие крупные зарубежные ТНК и производители проявляют повышенный интерес и готовность сотрудничать с предприятиями военно-промышленного комплекса России.⁷⁴

Уже в советские времена существовали отечественные международные фирмы. Примером российской ТНК с «советским прошлым» может служить «Ингосстрах» со своими дочерними и ассоциированными фирмами и отделениями в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Германии, Австрии, а также ряде стран СНГ. Большинство российских международных корпораций сформировались, однако, уже в 1990-е, после распада СССР.

Подавляющее большинство отечественных ТНК относятся к сырьевым отраслям, особенно к нефтяной и нефтегазовой. Есть и международные российские корпорации, не связанные с экспортом сырья, — «АвтоВАЗ», «Микрохирургия глаза» и др.

Хотя российский бизнес очень молод, многие отечественные фирмы уже вошли в списки ведущих ТНК планеты. Так, в составленный газетой «Файнэншл Таймс» рейтинг 500 крупнейших компаний мира 2003 вошли такие российские компании, как РАО «Газпром», «ЛУКОЙЛ» и РАО «ЕЭС

⁷⁴ Так, General Electric наладил сотрудничество с предприятием «Рыбинские моторы» по совместному производству промышленных турбин, а в дальнейшем - для сборки моторов. Франко-германская вертолетостроительная компания Europter вместе с московским заводом Т.Л. Миля, казанским производственным объединением и корпорацией В.Я.Климова учредили совместную вертолетостроительную компанию «ЕвроМиль» для разработки, производства и сбыта 30-местного вертолета МИ-38. Московский авиастроительный концерн МАПО «Миг» в сотрудничестве с французскими компаниями Snecma-Turbomeca и Sextant Avionique создал учебно-тренировочный самолет нового поколения МИГ-АТ. Западногерманским концерном Siemens AG и Ижевским моторостроительным заводом создано совместное предприятие по производству междугородних телефонных станций. Крупнейшие азиатские ТНК -- Samsung Electronics, Daewoo и другие -- стремятся наладить сотрудничество с российскими НПО, используя накопленный в них теоретический и технологический потенциал и соединяя его с собственным капиталом и опытом маркетинговой деятельности на зарубежных рынках.

России». В списке 100 крупнейших военно-промышленных корпораций мира, составленного в 2003 американским еженедельником «Дефэнс ньюс», присутствуют два российских объединения — ВПК «МАЛО» (32-е место) и АО «ОКБ Сухого» (64-е место).

В последнее десятилетие XX века, когда зависимость нашей страны от импорта, колебаний курса иностранных валют, решений международных спекулянтов превысило критические показатели, стало наконец очевидным, что Россия попала под каток глобализации. Это качественно новое явление мирового развития его главные протагонисты – эксперты Международного Валютного Фонда – определяют как «растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия трансграничных трансакций товаров, услуг и международных потоков капитала, а также благодаря более быстрой и широкой диффузии технологий». Изменение господствовавших в последние десятилетия стереотипов распределения и перераспределения мировых ресурсов ставит вопрос о значимости для России процессов, связанных с возникновением и оформлением глобализованного мира как некоего нового качества планетарного социально-экономического и политического развития. С одной стороны, процесс формирования этого мира идет параллельно с процессами, происходящими в России. С другой, – происходящее в нашей стране – не что иное, как элемент, составная часть происходящего в мире, следовательно, и процесса становления нового глобализованного мира, называемого академиком Д.С. Львовым и Н.Н. Моисеевым «миром транс-национальных корпораций (ТНК)».

Первые ТНК начали возникать в довоенный период, но с 1960-х годов их число и мощь быстро растет. В последнее десятилетие произошел скачок в развитии ТНК. В 1995 г. они контролировали от 1/3 до 1/2 мирового промышленного производства, свыше половины международной торговли, около 4/5 банка патентов и лицензий на новую технику, технологии и «ноу-хау».

ТНК и их хозяева пытаются трансформировать «под себя» весь мир. Такое новое мироустройство предполагает снятие ограничений, препятствующих дальнейшему росту могущества транснациональных корпораций. Одними из главных подобных препятствий являются национальные суверенитеты, существующие принципы международного права (например, принцип невмешательства во внутренние дела независимых государств, принцип территориальной целостности и т.п.), а также крупные экономические системы, не входящие в сферу контроля ТНК и способные противостоять им и конкурировать с ними.

Установив свои цены на российскую продукцию и продиктовав «правила игры», мировой рынок, стал быстро выкачивать национальные богатства России для своих нужд.

Как и в предыдущие годы, в 1999 г. лидирующие позиции удерживали предприятия сырьевого сектора экономики: из 20 крупнейших по объему

реализации компании их — 18: ТЭК и металлургия. Лишь две компании: АвтоВАЗ и ГАЗ — представляют машиностроение. И такое соотношение наблюдается в России уже который год подряд.

В то же время в мировой практике ситуация прямо противоположная. Так, в публикуемом журнале Fortune списке 500 крупнейших мировых корпораций первые двадцать представлены компаниями машиностроения, а их число в первой десятке — 80%. Знаменитый нефтегазовый гигант Exxon находится лишь на 8-м месте.

В число 20 самых рентабельных компаний России (отношение прибыли после налогообложения к объему реализации) в 1999 г. входили: пивоваренная компания «Балтика» (рентабельность 37,5%); «Сильвинит» (37,3%); Березниковский титано-магниевый комбинат (33,9%); «Невинномысский азот» (31,6%).

В списке крупнейших по уровню капитализации (сумма рыночной стоимости обыкновенных и привилегированных акций) приоритетные позиции последовательно занимают: нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» (1-е место); ОАО «Сургутнефтегаз»; ОАО «Газпром»; РАО «ЕЭС России»; нефтяная компания «Сибнефть».

Сырьевой сектор превалирует не только в списке 20 лидеров российских предприятий. Из 200 ранжируемых компаний к нему относятся 96, и на их долю приходится 81% от общего объема реализации.

Благодаря приобретению пакетов акций предприятий, бывших крупными поставщиками продукции на советский рынок, удастся сохранить жизненно важные хозяйственные связи. Например, консорциум «АТЭКС», состоящий из российских, украинских, белорусских, узбекских фирм, приобрел до 30% венгерского предприятия «Икарус». «АвтоВАЗ» давно работает с комплектующими из Венгрии, оплачивая их поставками своих автомобилей «Лада» через российско-венгерское СП «Хунгара Лада».

Сибирское отделение компании «Юганскнефтегаз» выкупило будапештский телевизионный завод «Орион» и собирает на нем телевизоры продаются под торговой маркой «Юганск Орион». Другое сибирское объединение — «Правдинская нефть» — приватизировало в Будапеште часть завода, производящего оборудование для нефтяной промышленности (нефтекачалки).

Главным итогом подобного сотрудничества является не только то, что оно позволяет сохранить и эффективно использовать сложившееся в прошлом международное разделение труда, но и развивать свое промышленное производство на качественно ином уровне международного разделения труда.

Интернационализация деятельности характерна главным образом для отечественных сырьевых компаний, выступающих своего рода «естественными монополиями». Эти компании обеспечивают ежегодно более 70% объема реализации всей российской промышленной продукции, а уровень их рентабельности стабильно высок. По своим производственным

показателям российские естественные монополии не уступают зарубежным ТНК. Так, если ранжировать мировые компании по прибыли, то по итогам 1997 г. «Газпром» вышел на 6-е место, а «ЛУКойл» — на 12-е место в мире. Две крупнейшие российские компании — РАО «ЕЭС России» и «Газпром» — имеют больший оборот (соответственно 37 и 27 млрд. долл.), чем такие всемирно известные американские ТНК, как Херох, Соса-Солла, Lockhid. И это при условии, что их продукция внутри страны продается по ценам ниже мировых. Если же продукцию «Газпрома» оценить в мировых ценах, то он превосходит все американские фирмы, кроме 5 самых крупных.

Состав интернациональных компаний России дополняется за счет транснациональных финансово-промышленных групп (ФПГ), опыт создания которых успешно демонстрируется экономически развитыми странами. Так, около четверти промышленного производства, в том числе подавляющая часть наукоемкого, контролируется шестью сотнями транснациональных ФПГ.

Транснациональные ФПГ превратили мировое производство в международное, обеспечили развитие НТП во всех направлениях: от повышения технического уровня, качества продукции и эффективности производства до совершенствования форм менеджмента и маркетинга. Через свои дочерние предприятия и филиалы в сотнях стран мира они действуют по единой научно-производственной, сбытовой и финансовой стратегии; обладают огромным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим динамичное развитие.

Характер взаимодействия государственного и частного секторов проявляется через приватизацию. Итоги приватизации и рыночных реформ обычно анализируются со стороны их влияния на уровень развития экономики и благосостояние населения. В этом смысле в России они остаются в целом неудовлетворительными, так как эти уровни, несмотря на позитивные подвижки последних лет, остаются ниже дореформенных. В качестве примера — нефтяная промышленность. Как известно эта отрасль пионер приватизации. В 1990 году производительность в нефтяной промышленности бывшего СССР составляла 37000 тн./чел в год. В 1995 году она снизилась до 14000 тн/чел, а в 1999 г.- до 1000 тн/чел. В начале девяностых мы обгоняли США по производительности труда на скважине в 2,7 раза. К началу 2000 года наши частные компании уступали американским компаниям в 2,5 раза. Это парадокс, противоречащий широко распространенному мнению, что переход к рынку невозможен без частной собственности на природные ресурсы. Частная собственность в нефтяной промышленности получила широкое распространение. А вот с эффективностью и рачительностью к эксплуатации месторождений, ради чего и проводилась приватизация, дело обстоит плохо. Поэтому речь должна идти не о приватизации природных ресурсов, а создании эффективной системы недропользования, обеспечивающей согласование интересов общества с интересами недрозэксплуатирующих компаний.

Таким образом, необходимость становления и развития ТНИ в России в период, начиная с конца XX в. обусловлена следующими тенденциями:

интернационализация хозяйственной жизни, дальнейшая транснационализация деятельности крупных хозяйствующих субъектов;

либерализация государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

усиление воздействия научно-технического прогресса на экономические процессы, результатом которого является реструктуризация отечественной экономики;

интернационализация НИОКР и активное перемещение ноу-хау, лицензий, научных разработок;

сокращение жизненного цикла многих товаров при одновременном возрастании требований потребителей к новизне, качеству, дизайну, упаковке и другим параметрам продукции;

усиление тенденции к выравниванию условий спроса и стиля потребления в России в сравнении с другими странами;

обострение конкуренции на многих сегментах внутреннего рынка промышленной продукции, в первую очередь с импортными товарами.

Глава III. Транснационализация российского бизнеса как проявление глобализации экономики

3.1. Специфика развития деятельности российских ТНК

В экономике России в целом высока концентрация производства и капитала и значительна роль небольшой группы сверхкрупных компаний, входящих в различные финансово-промышленные группы. В основном эти компании принадлежат к сырьевым отраслям, и их высокая международная конкурентоспособность связана с природной рентой. В последние годы устойчивый рост национальной экономики и связанное с ним укрепление ведущих ТНК способствовали быстрому наращиванию объема прямых частных инвестиций в иностранные предприятия и проекты. В результате по объему прямых капиталовложений, накопленных за рубежом, Россия в 2012 году вышла на третье место (после Китая и Саудовской Аравии) среди развивающихся стран — ведущих международных инвесторов.

Возникает любопытный феномен: вывоз капитала через отечественные корпорации сочетается с острой потребностью в иностранных инвестициях. Дефицит ПИИ был обоснован несоответствием делового климата России мировым стандартам, что отпугивало потенциальных инвесторов. Но благодаря процессам транснационализации в стране быстро формируется новая бизнес-среда, и активизация легальной внешней экспансии ТНК свидетельствует о снижении инвестиционных рисков в самой России. Таким образом, регулируемый экспорт капиталов через ТНК стимулировал приток прямых иностранных инвестиций в Россию.

Выделим отрасли, являющиеся ключевыми для государства на международной арене. Это, в первую очередь, нефтегазовый сектор, черная и цветная металлургия, добыча полезных ископаемых, в основном, железных руд. Менее обширно представлена добыча золота и урана, транспортный сектор и производство электроэнергии. Среди ключевых отраслей выделяются именно отрасли сырьевого направления, что наглядно демонстрирует характер национальной экономики.

В настоящее время государство не ведет прямого планового управления предприятиями, и методы регулирования влияют на деятельность косвенным путем. Основой является законодательная база, особенно имеющая отношение к экспорту и импорту капитала и регулированию внешнеэкономической деятельности. Валютное законодательство определяет порядок осуществления международных расчетов, операций с валютными ценностями и контроля над соблюдением валютного законодательства. Заключаются международные договоры, исключающие двойное налогообложение ТНК при осуществлении предпринимательской деятельности в стране-партнере, а также отстаиваются экономические интересы отдельных компаний в частности и государства в целом в ходе дипломатических переговоров. Помимо поддержки в политической и

экономической сферах, государство берет на себя развитие науки и системы образования, соответствующей мировым стандартам, что обеспечивает предложение высококвалифицированного труда.

Следует отметить, что зарубежные проекты российских ТНК сильно зависят от интегрированной внешней политики. Наиболее активную поддержку государство оказывает компаниям нефтегазового сектора, поскольку от положения именно этих фирм на мировом рынке зависит как стабильность национальной валюты, так и основная часть доходов в федеральный бюджет.

В качестве примера политического участия в деятельности ТНК хотелось бы отметить контракт о поставках газа сроком на 30 лет, заключенный между «Газпромом» и «СНРС» во время официального визита президента в КНР. Общая цена контракта составила 400 млрд.долл. Кроме того, обе стороны обязались предоставить налоговые преференции для реализации договоренностей. Нельзя не уделить внимание действующим двусторонним международным договорам об избежании двойного налогообложения. Подобные соглашения заключены с 81 страной по всему миру, открывая широкие возможности для дальнейшей экспансии российских ТНК. В свете последних событий следует рассмотреть процесс выдачи средств из Фонда Национального Благосостояния (ФНБ) на финансирование важнейших проектов. На 1 ноября 2014 года объем фонда составил 3,547 трлн. рублей, и до 60% может вкладываться в акции и облигации российских компаний, реализующих крупные инвестиционные проекты. Таким образом, средства будут вложены в форме займов на рыночных условиях.

Минэкономразвития предложило поднять эту планку с 60 до 80%, направив 20% фонда на кредиты банкам. Распределение резервных средств в условиях экономического и политического международного противостояния — наглядный пример прямой поддержки государством деятельности наиболее значимых для него компаний.

Вместе с тем Россия предъявляет определенные требования к тем фирмам, чьи интересы защищает на международной арене: национальные компании должны отчислять до 25% чистой прибыли на дивиденды, и эти деньги в дальнейшем пополняют бюджет их главного акционера («Аэрофлот», «Роснефтегаз», «Транснефть», «Газпром», «Россети»).

Помимо этого, влияние ТНК на материнскую страну, как правило, определяется внедрением различных мировых стандартов в требования рынка к деятельности компании. Это высокие стандарты условий и оплаты труда, соответствующие мировому уровню, обеспечение социальной стабильности. Потрясения национальной экономики отрицательно сказываются на деятельности и имидже государственных компаний, поэтому они заинтересованы в процветании России. На предприятиях вводятся международные стандарты корпоративного управления и принятые в мире

формы отчетности — все это позитивно влияет на атмосферу российского бизнеса.

ТНК — это каналы, по которым на внутрироссийский рынок проникают современные методы ведения дел.

Крупные транснациональные корпорации, будучи наиболее значимыми и активными субъектами российской экономики в пределах страны и за рубежом, являются объектами пристального внимания государства. Их интересы защищаются на международной арене путем заключения сделок и договоров. При этом в условиях спада резервы государственных средств идут в первую очередь на финансирование проектов ТНК, так как крупные компании выступают залогом стабильности и поддержкой экономической активности в стране.

Таким образом, деятельность государства и его крупнейших корпораций находятся в тесной взаимозависимости. ТНК, как особо крупные единицы бизнеса, стремятся согласовывать свои интересы с интересами государства, так как фактически являются одними из его представителей на мировом рынке, наряду с внешнеполитическими органами.

В настоящее время, как мы уже отмечали, российский корпоративный сектор экономики претерпевает множество институциональных изменений. Эти изменения касаются различных сфер деятельности компаний. Некоторые институциональные инновации российского бизнеса совпадают с инновациями в развитых странах, так как являются мировыми тенденциями, связанными с процессами глобализации. Другие преобразования институциональной среды корпоративного сектора России являются специфичными, характерными только для данной страны. Причинами таких инноваций служат различные внешние факторы.

Также как и в развитых странах в России наблюдается устойчивая тенденция транснационализации корпораций.

Но пока экономическое, политическое, юридическое, фискальное, наконец, осмысление этого процесса намного отстает от практических проблем, выдвигаемых выходом отечественных ТНК на зарубежные рынки. Это в свою очередь препятствует полноценному включению процесса транснационализации, нашего крупного бизнеса в общий комплекс вопросов, на основе которых вырабатывается и реализуется внешнеполитическая стратегия государства. Кроме того, отстает наработка законодательной и налоговой баз для ТНК, выходящих в плавание по бурным волнам мировой экономики, отсутствует стратегическое прогнозирование этих процессов.

По мнению автора, основными проблемами развития российских корпораций являются:

несоответствие между формальными корпоративными организациями, к которым относятся организационно- правовые формы такие как ОАО, ЗАО, ООО, реже ОДО и реальными, которые являются неформальными объединениями (холдинги, группы, концерны, консорциумы и пр.);

наиболее часто встречающаяся организационно-правовая форма российских корпоративных организаций – открытое акционерное общество (ОАО) холдингового типа (часто дочерние и зависимые предприятия юридически являются открытыми, а в действительности закрытыми акционерными обществами), для корпоративных организаций с участием иностранного капитала – ЗАО;

самой распространенной направленностью деятельности является рынок сырья, в котором основой в системе корпоративных отношений являются природные ресурсы;

для общего числа предприятий расположенных на разных стадиях одного производственного цикла является нормой предрасположенность к организации крупных корпоративных образований;

вспомогательные и обслуживающие производства, которые обеспечивают развитие отраслей специализации постепенно входят в состав корпоративного образования;

наиболее сильная материнская компания осуществляет контроль над производством и денежными потоками;

в руках ограниченного числа акционеров находится высокая концентрация собственности, которая сопровождается значительной раздробленностью оставшейся ее части;– основным акцентом в управлении корпоративными образованиями является переход от контроля над производством к управлению финансовыми потоками;

в России традиционной является система шестиполустной формы корпоративной организации (руководитель, администрация, работники как физические и юридические лица, трудовой коллектив, акционеры как физические и юридические лица, собрание акционеров), которая снижает эффективность обычно принятых методов корпоративного управления;

высшее руководство корпоративных образований имеет излишнюю власть, которая приводит к формированию таких негативных факторов, как низкая ответственность и пренебрежение интересами акционеров.

С каждым годом увеличиваются прямые иностранные инвестиции. Особенно большой рост наблюдался в 2013 году, когда прямые инвестиции составили 76265 миллионов долларов⁷⁵. По рейтингу Fortune 500 2014, в список крупнейших корпораций мира вошли: Газпром, занявший 17 место с объемом поступлений 165016 миллионов долларов, Лукойл, Роснефть, Сбербанк, Система, ВТБ, Сургутнефтегаз и Россети.⁷⁶

Считаем, целесообразным более подробно рассмотреть деятельность корпорации Газпром, как крупнейшей транснациональной компании России. В настоящее время на его долю приходится 83% российской и 17% мировой добычи газа. «Газпром» вкладывает значительные средства в научные исследования и разработки и оказывает сильное воздействие на социально-экономическое развитие РФ. Инициативность «могущей» компании

⁷⁵ Федеральная служба государственной статистики.

⁷⁶ Fortune Global 500 2014

распространившаяся за пределы национальных границ имеет большой удельный вес и для экономики России, и для других стран. Данная компания начала свое функционирование в 1989 г. и на сегодняшний день ее отмечают как мирового лидера отрасли. Установка компании делается на геологоразведку, добычу, транспортировку, хранение, переработку и реализацию газа, газового конденсата и нефти, а также производство и сбыт тепло- и электроэнергии в России и зарубежом. Российская Федерация контролирует 50,002% акционерного капитала ОАО «Газпром».

Бизнес - стратегией компании является становление компании как лидера среди глобальных энергетических компаний посредством освоения новых рынков, диверсификации видов деятельности, обеспечения надежности поставок.

Атрибут компании – это то, что она одновременно является и поставщиком, и производителем энергоресурсов, располагая мощной ресурсной базой и разветвленной газотранспортной инфраструктурой. Не секрет, что рассматриваемая нами компания имеет в своем распоряжении самые богатые в мире запасы природного газа. В мировых запасах газа его доля составляет 18%, в отечественных 70%. Для воспроизводства минерально-сырьевой базы «Газпром» проводит геолого-разведочные работы (ГРР) в России и за рубежом и осуществляет постоянный мониторинг новых проектов и активов для приобретения. «Газпром» выполняет работы практически во всех нефтегазоносных регионах России.

В ОАО «Газпром» разработана «Программа освоения ресурсов углеводородов на шельфе Российской Федерации до 2030 года». Данная программа предполагает комплексное и поэтапное освоение углеводородных ресурсов акваторий, использование современных высокоэффективных технико-технологических решений по всем магистралям работ с учетом мирового опыта. Освоение ресурсов углеводородов континентального шельфа России рассматривается компанией как основной мейнстрим деятельности. В соответствии с контрактными обязательствами «Газпром» продолжает реализацию ранее начатых проектов за рубежом, в том числе во Вьетнаме, Индии, Ливии, Алжире, а также в странах Центральной Азии: Узбекистане, Киргизии и Таджикистане. Объем финансирования ГРР в 2010 г. в зарубежных проектах составил 14,9 млрд руб. По состоянию на сентябрь 2011 г. Группа «Газпром» владела 15 лицензиями на право пользования участками недр за пределами Российской Федерации, из них 8 лицензий – с правом добычи углеводородного сырья, 7 – с правом геологического изучения недр. За период с 2005 по 2010 гг. в результате проведения геологоразведочных работ за рубежом были открыты четыре месторождения: газоконденсатные Бао-Ванг, БаоДен во Вьетнаме (в 2007 г. и 2009 г. соответственно), Джел в Узбекистане (в 2009 г.) и газонефтяное в Алжире (в 2010 г.). Кроме того, дочернее предприятие «Газпромнефти» сербская NIS активно работает на Балканах. Компания ведет добычу в Сербии, а также реализует проекты в Венгрии, Румынии, Боснии и Анголе.

В июне 2011 г. правление «Газпрома» одобрило «Программу развития минерально-сырьевой базы газовой промышленности до 2035 года». Программа предусматривает расширенное воспроизводство МСБ с учетом меняющейся структуры запасов и смещением центров добычи природного газа в новые регионы: полуостров Ямал, Восточную Сибирь и Дальний Восток – шельф Российской Федерации. Реализация Программы позволит прирастить в 2011 – 2035 гг. около 20 млрд. т. условного топлива. Особое внимание в документе уделено проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, которые позволят значительно повысить эффективность поиска и разведки новых месторождений и залежей углеводородов.

По объемам добычи газа «Газпром» – лидер среди нефтегазовых компаний мира. На «Газпром» приходится 15% мировой и 78% российской добычи газа. «Газпром», развиваясь как глобальная энергетическая компания, проводит работу по построению всей цепочки – от добычи до сбыта углеводородов. Важным видом деятельности для «Газпрома» является переработка добываемого природного и попутного нефтяного газа. Планируется создание новых производств по переработке природного газа с получением синтетического жидкого топлива и другой продукции, модернизация газоперерабатывающих мощностей. «Газпром» поставляет газ в 30 стран ближнего и дальнего зарубежья. Стратегия развития нефтяного бизнеса предусматривает рост годовой добычи до 100 млн. т. нефтяного эквивалента к 2020 г. Предполагается выйти на этот уровень за счет поэтапного вовлечения в эксплуатацию всех разведанных месторождений ОАО «Газпромнефть» и других компаний Группы «Газпром», а также приобретения новых лицензий.

В Российской Федерации «Газпром» занимает лидирующее место в распределении газа. Доля газового хозяйства дочерних и зависимых газораспределительных организаций (ГРО) Группы «Газпром» в газовом хозяйстве страны превышает 80%. «Газпром» ведет активную работу по газификации российских регионов. В настоящее время «Газпром» – это один из основных поставщиков природного газа европейским потребителям: компания обеспечивает примерно треть суммарного импорта газа в Западную Европу. Основными покупателями российского газа являются Турция, Италия и Германия. Компания является активным участником спотовой торговли газом в Европе. В 2010 г. суммарный объем продаж газа конечным потребителям Франции, Чехии, Италии, Великобритании составил 4,7 млрд куб. м (в 2009 г. данный показатель увеличился на 47%). «Газпром» является также основным поставщиком природного газа в большинство стран бывшего Советского Союза. Во взаимоотношениях со странами СНГ и Балтии «Газпром» придерживается стратегии работы на контрактных условиях и ценовых механизмах в области поставок и транзита газа и оказания транзитных услуг, аналогичных применяемым в странах Европы. В то же время при формировании ценовых предложений для каждой отдельной

страны принимается во внимание степень ее интеграции в газовый бизнес «Газпрома». Один из крупнейших проектов Группы «Газпром» – поставки природного газа в Китай. «Газпром» в своей деятельности строго соблюдает нормы международного и российского природоохранного законодательства. В компании утверждена экологическая политика, которая основывается на обеспечении сбережения ресурсов, максимальном снижении негативного влияния на окружающую среду и действиях по сохранению климата. Сохранение природного богатства нашей страны является для «Газпрома» важнейшей составляющей корпоративной экологической политики. Инновационная активность и повышение технологического уровня компании является приоритетным направлением своей деятельности, так как только на этой основе может быть обеспечено эффективное и устойчивое развитие нефтегазового сектора и российского ТЭК в целом.

Таким образом, «Газпром» оказывает существенное влияние на социально-экономическое развитие России. Компания из года в год оказывает поддержку в рамках общественных проектов, предоставляя помощь в развитии науки, образования, культуры и пропаганде здорового образа жизни. Деятельность данной компании имеет весомое значение для экономики РФ и других стран, оставляет неравнодушными миллионов людей.

По сравнению с развитыми странами транснационализация в России имеет меньшие темпы. Российские транснациональные корпорации занимают невысокое место среди основных глобальных конкурентов как по объёму международной деятельности, так и по качеству.

Во-первых, количество реальных транснациональных компаний в России невелико, их доля составляет менее 1% от общего количества транснациональных корпораций в мире.

Во-вторых, масштабы российских транснациональных компаний также невелики, и годовая доля их инвестиций составляет не более 2% от мировых прямых иностранных инвестиций. Большинство российских корпораций имеет заметные активы только в 2-5 зарубежных странах. В каждой стране они имеют лишь 1-2 дочерние структуры.

В-третьих, подавляющая часть российских транснациональных корпораций обладает слабым влиянием; ни одна из них не входит в первую мировую сотню по размерам зарубежных активов.

В-четвёртых, большинство крупнейших транснациональных корпораций в России – это сырьевые компании или металлургические предприятия; количество предприятий обрабатывающей промышленности с существенными зарубежными активами невелико.

Однако в настоящее время структура корпоративного сектора российской экономики претерпевает некоторые изменения в области транснациональных корпораций. Глобальными игроками становятся

отдельные предприятия в сфере машиностроения, лёгкой, химической, угольной и других отраслей.⁷⁷

Наибольшее развитие ТНК в России получили в непроизводственных отраслях — финансы и кредит, страховое и пенсионное обеспечение компаний. В состав 16 компаний-лидеров по объёму выпускаемой продукции входят 12 банков, две страховые компании и две финансовые корпорации.

Важно отметить, что для пяти банков, занимающих лидирующие позиции в данном рейтинге, государство является мажоритарным акционером. К этим корпорациям относятся: ОАО «Сбербанк», на долю которого по итогам 2014 г. приходилось 47,9 % сбережений граждан, 31 % розничных и 31 % корпоративных кредитов в России; группа ВТБ и ОАО Газпромбанк, занимающие на российском банковском рынке второе и третье места соответственно по всем основным показателям (объёмы активов, доля в банковском капитале, объёмы кредитования и др.); группа Акционерный коммерческий банк «Банк Москвы», основным акционером которой является группа ВТБ, владеющая 94,84 % акций, а также ОАО Россельхозбанк, 100 % акций которого находятся в собственности государства.

Ведущая отрасль российской экономики — топливная промышленность представлена 11 крупнейшими компаниями по объёму поставляемой на рынок продукции.

Лидером в данной отрасли является ОАО «Лукойл», среди собственников которого преобладают миноритарные акционеры. Компания «Лукойл» владеет 17,8 % рынка общероссийской добычи газа и нефтепродуктов и 18,2 % общероссийской переработки. Интерес представляет частично государственная компания ОАО «ТНК-ВР», которая без учета доли в ОАО НГК «Славнефть» добывает в России около 9,82 % всех нефтепродуктов.

Ежегодно осуществляется и госзакупка нефтепродуктов, которая составляет довольно значительную часть оборота компаний. Наиболее крупный представитель рассматриваемой отрасли — ОАО «Роснефть», 75,16 % акций которого принадлежат ОАО «Роснефтегаз», находящемуся в собственности государства. Добыча нефти данной компанией составляет 23,67 %, газа — 1,84 % от общероссийской. Кроме того, ОАО «Роснефть» владеет сетью АЗС. Среди частногосударственных компаний можно выделить ОАО «Татнефть», обеспечивающее 8 % российской нефтедобычи, и ОАО НК «РуссНефть», занимающее, соответственно, десятое место по добыче нефти и восьмое место по добыче газа в России. Частные компании представлены ОАО «Сургутнефтегаз», которое обеспечивает 13 % добычи нефти, 25 % добычи газа и 9 % переработки нефти в России, а также Alliance Oil Company.

Следует отметить, что на основании проведенной классификации и анализа крупнейших компаний России по объёму производства продукции

⁷⁷ Полетаев В. Э. Бизнес в России: инновации и модернизационный проект: Монография. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – С. 14.

было выявлено, что наибольшее число корпораций приходится на непроизводственную коммерческую сферу, представленную в основном государственными компаниями, а также компаниями, в составе собственников которых находятся иностранные корпорации. Электроэнергетика представлена в основном государственными компаниями, однако в состав топливной промышленности входят исключительно частные корпорации.⁷⁸

Таким образом, современное «лицо» российских компаний определяют факторы доминирования топливно-сырьевого комплекса, экспансии за границу национального рынка, особенности государственного регулирования. Эти особенности и есть основные тенденции, характерные для большинства отечественных корпораций.

Кроме того, появляются компании, которые «рождены быть глобальными». В России существует ряд таких компаний в сфере информационно-коммуникационных технологий (АВВЕРУ, «Лаборатория Касперского» и другие), которые занимаются не только активной внешнеторговой деятельностью, но и определённой инвестиционной деятельностью и аутсорсингом. Спрос на продукты этих компаний в России пока ограничен, а инновационный потенциал, креативность менеджмента, наличие сети личностных предпринимательских связей, умение найти ниши на глобальном рынке в рамках отрасли способствуют международному росту таких компаний.

Институциональной инновацией российского корпоративного сектора экономики является усиление роли нематериальных факторов в современном бизнесе. Весьма важным для российских компаний, стремящихся к глобализации своей деятельности, становится репутационный капитал. Это определяется тем, что многие простые инвесторы в меньшей степени интересуются финансовой отчётностью компании, зато внимательно следят за тем, какая репутация у компании. Поэтому репутация становится важным нематериальным активом, который всё больше влияет на капитализацию крупных корпораций.⁷⁹

По сравнению с развитыми странами малые и средние транснациональные компании в России менее распространены. Наилучшим вариантом их интеграции в мировое пространство может стать кооперация и малого и крупного бизнеса.

Российским компаниям, претендующим на роль глобальных игроков, следует больше уделять внимание организационной и деловой культуре компании, её репутации, повышению прозрачности, социальной и экологической ориентированности и другим факторам.

Кроме того, большинство российских компаний, вышедших на международную арену, пока имеют только стратегию внутреннего развития, а те, которые обнародовали глобальную стратегию, не достигли того этапа,

⁷⁸ См.: <http://wiki-work.ru/interesnoe/100-krupnejshikh-korporatsij-rossii.html>

⁷⁹ Климовец О.В. ТНК России: учебное пособие. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – С. 247.

когда она становится определяющей, поскольку не создана система глобального принятия решений.

Россия пошла по своему пути развития корпоративного управления, в настоящее время в этой стране формируется собственная модель управления, основанная на заимствовании различных аспектов из трёх основных моделей: англо-американской, немецкой и японской.

В области корпоративного контроля сходства российской и англо-саксонской моделей заключаются в наличии многостороннего мониторинга, то есть ревизионной и аудиторской комиссий. Общие черты российской и немецкой моделей корпоративного управления проявляются в том, что крупнейшими акционерами корпораций являются отечественные компании. На японскую модель российская похожа тем, что большее внимание уделяется не краткосрочной прибыли, а долгосрочному контролю над корпорацией. Кроме того в России, как и в Германии и Японии, банки выступают и в роли кредиторов, и в роли акционеров.

В современных российских компаниях укрепляется контроль над деятельностью менеджмента со стороны советов директоров, в частности, в одобрении реструктуризации компании и крупных сделок, утверждении стратегии, а также контроле за реализацией этой стратегии. Кроме того, активно создаются в советах директоров внутренние специализированные комитеты по аудиту, оплате труда, корпоративному управлению и назначениям.

Российская практика работы советов директоров связана с участием крупных собственников в управлении, а также высокой концентрацией собственности. Следуя международной практике организации функционирования советов директоров, в России появился институт независимых директоров. Директора, не связанные с менеджментом материальными интересами, представляют интересы многочисленных мелких акционеров, не участвующих в управлении, и осуществляют контроль от их имени.⁸⁰

В России менеджеры не только распоряжаются собственностью акционеров, но и сами несут материальные риски. Следовательно, их корпоративный интерес направлен как на обеспечение долгосрочного развития компании, так и на краткосрочную реализацию преимуществ и возможности переложить на других основные издержки.

Таким образом, проблема оппортунизма менеджеров, а, соответственно, проблема эффективного корпоративного контроля, в российских корпорациях является актуальной. В современных условиях стандарты корпоративного управления в области контроля повышаются с помощью следующих институциональных инноваций:

- часть российских компаний приобретает для своих высших менеджеров и советов директоров полисы страхования ответственности. В

⁸⁰ Распопов В.М., Распопов В.В. Корпоративное управление: учебник – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – С. 49.

развитых странах такие полисы считаются одним из важнейших инструментов защиты прав акционеров. В России таким страхованием занимаются такие мировые компании, как «AIG», «Allianz», а также некоторые российские корпорации, например, «ВТБ страхование». Полисы страхования ответственности компании, директоров и должностных лиц предусматривают компенсацию расходов должностных лиц и членов советов директоров на защиту в связи возбужденными против них уголовными и административными делами и поданными исками, а также компенсацию причиненных третьим лицам убытков в случае установления имущественной ответственности должностных лиц и членов советов директоров.⁸¹

- во многих крупных российских корпорациях происходит замещение должностей главных управляющих зарубежными менеджерами, а также повышение квалификации российских менеджеров.

- формируются правления – коллективные исполнительные органы, принимающие решения по вопросам, которые в наибольшей степени затрагивают интересы акционеров.

- вознаграждения высших менеджеров становятся зависимыми от результатов работы корпораций.

- создание для работы с инвесторами специальных департаментов.

- повышенное внимание российские компании уделяют разработке внутренних документов, регулирующих важные аспекты корпоративного управления: положения об общем собрании, исполнительном органе, совете директоров, ревизионной комиссии и тому подобное.⁸²

Демократизация корпоративных отношений в России получила меньшее распространение, чем в развитых странах. В российском бизнесе существуют устойчивые отношения «господства-подчинения» между работниками компаний, и сохраняется система внутрифирменной вертикальной иерархии, отражающей интересы, главным образом, администрации. В большинстве российских корпораций информация о действительном финансовом состоянии остаётся недоступной для большинства работников, снижено не только деловое и социальное сотрудничество – далеки от гармонии и коммуникационные отношения. Складывающиеся внутрипроизводственные отношения ориентированы в большей степени на потребление рабочей силы, а не на её сохранение и развитие.

Средством достижения цели участия в управлении работников является использование силы их организации – профсоюзов, советов трудовых коллективов, рабочих комитетов и так далее.

Новые принципы организации внутрифирменных отношений (участие работников в собственности, прибыли и управлении компанией)

⁸¹ Кальницкая П.А. Корпоративное управление: учебный курс. – Бизнес-школа СИНЕРГИЯ, 2011.

⁸² Беликов И.В., Гавриленков Е.Е., Константинов Г.Н., Кочетыгова Ю.В., Медведева Т.М., Тимофеев А.В. Корпоративное управление и экономический рост в России – М.: Национальный совет по корпоративному управлению, 2004. – С. 63.

недостаточно широко используются в российских компаниях. Стратегия предприятий далека от гуманизации отношений внутри корпорации и практически не меняется: главное её богатство – денежный и материально-вещественный капитал, а основные экономические задачи – организация сбыта и рост прибыли.⁸³

Что касается институционализации в корпоративном секторе экономики, то в России, также как и в развитых странах, присутствует данная тенденция.

Необходимо отметить, что основными нормативно-правовыми актами в области корпоративного управления в России являются:

- Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 № 51-ФЗ;
- Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ;
- Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ
- Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 22.12.1990 г. № 395-1;
- Постановление Правительства от 3.12.2004 г. № 738 «Об управлении находящимися в федеральной собственности акциями открытых акционерных обществ и использовании специального права на участие РФ в управлении открытыми акционерными обществами («золотой акции»);
- Постановление Правительства от 30.11.2005 г. № 706 «О мерах по обеспечению обязательного аудита»;
- Распоряжение Правительства от 29.05.2006 г. № 774-р (дивиденды);
- Приказ ФСФР от 22.06.2006 г. № 06-68/пз-н «Об утверждении Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг»;
- Постановление ФКЦБ от 31.05.2002 г. № 17/пс «Об утверждении Положения о дополнительных требованиях к порядку подготовки, созыва и проведения общего собрания акционеров»;
- Письмо Банка России от 13.09.2005 г. № 119-т «О современных подходах к организации корпоративного управления в кредитных организациях»;
- и другие.

С 2001 года активно совершенствуется корпоративное законодательство, отражая общемировые тенденции в данной области. Например, последние изменения 2015 года федерального закона «Об акционерных обществах» связаны с отменой обязательности печати хозяйственных обществ.⁸⁴

⁸³ Бочарова И.Ю. Корпоративное управление: учебник. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – С. 357.

⁸⁴ Федеральный закон от 6.04.2015 г. № 82-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части отмены обязательности печати хозяйственных обществ»

Регулирование российской системы корпоративного управления осуществляется как на законодательном уровне, так и посредством добровольных стандартов. Таким общенациональным стандартом является Кодекс корпоративного поведения, рекомендованный к применению Распоряжением Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг от 4.04.2002 г. N 421/р. Несмотря на рекомендательный характер данного Кодекса, его рекомендации обладают определённой силой. Все акционерные общества обязаны предусматривать в годовом отчете раздел «Корпоративное поведение», который содержит информацию о том, каким рекомендациям и принципам Кодекса следует данное акционерное общество (наличие в составе совета директоров независимых директоров, комитеты совета директоров, система контроля за финансово-хозяйственной деятельностью компании).

Российский Кодекс корпоративного поведения основан на Принципах корпоративного управления ОЭСР (честность, прозрачность, ответственность, подотчётность) и охватывает права акционеров, деятельность органов управления компании, систему внутреннего контроля, дивидендную политику компании и механизмы разрешения корпоративных конфликтов. Однако особенностью российского корпоративного управления является то, что приоритетным для компаний является не соответствие высоким добровольным стандартам, соблюдение норм закона. Это обусловлено российским менталитетом и правовым сознанием.

Таким образом, в данных условиях совершенствование законодательства играет серьёзную роль в улучшении практики корпоративного управления.⁸⁵

На уровне отдельных корпораций также создаются свои кодексы корпоративного управления, которые могут представлять собой как простое и краткое изложение принципов, так и детальное регулирование отдельных вопросов корпоративного управления. Кодексы некоторых корпораций включают в себя положения, которые отсутствуют в российском Кодексе корпоративного поведения. Это может быть обусловлено особенностями сферы деятельности корпорации (к примеру, банковская деятельность) или потребностями определённого периода развития компании (к примеру, период реструктуризации).

В настоящее время кодексы корпоративного управления приняли «Газпром», «Сибнефть», «Сбербанк», «Альфа-банк», «Лукойл», «ЦентрТелеком», «ММК» и другие.

Наряду с кодексами корпоративного управления в России получили развитие кодексы корпоративной этики, сферами регулирования которых являются: конфликт интересов, подарки и иная выгода; соблюдение законодательства; взаимоотношения с партнерами, конкурентами и органами государственной власти; защите собственности и ресурсов компании; охрана

⁸⁵ Письмо Банка России от 10.04.2014 г. N 06-52/2463 «О Кодексе корпоративного управления»

труда, защита окружающей среды; инсайдерская и конфиденциальная информация; политическая деятельность компании и так далее.

Активную позицию в сфере разработки и применения этических стандартов занимает Российский союз промышленников и предпринимателей, принявший в 2003 году Хартию корпоративной и деловой этики. Кроме того, при нём действует Объединенная комиссия по корпоративной этике. Другим общероссийским документом в области корпоративной этики стал «Деловая этика. Методические рекомендации для российских компаний», разработанный в 2004 году Российским институтом директоров и Ассоциацией независимых директоров.

Многие крупные компании принимают свои кодексы корпоративной этики. Например, Сбербанк, Роснефть, Вымпелком, ВТБ, МТС, Мечел и другие.⁸⁶

Ещё одной институциональной инновацией российского корпоративного сектора является развитие института корпоративной социальной ответственности, хотя до уровня развитых стран Россия пока не дотягивает. В целом, развитие данного института соответствует мировой тенденции усиления стратегического характера корпоративной социальной деятельности, которая ориентирована на создание для общества и бизнеса ценности как следствие взаимодействия заинтересованных сторон.

Современное состояние института корпоративной социальной ответственности ведущих российских корпораций характеризуется такими особенностями, как формирование группы компаний-лидеров, которые соответствуют лучшим в мире образцам корпоративной социальной деятельности, а также замедление процесса интеграции в корпоративную стратегию принципов корпоративной социальной ответственности.

Вторая особенность объясняется тем, что системный подход к взаимодействию с заинтересованными сторонами только формируется, и управление этим взаимодействием выступает не как процесс совместного создания ценности для общества и бизнеса, а как управление рисками.⁸⁷

В России корпоративная социальная ответственность бизнеса может проявляться в форме благотворительности или волонтерства. В России около 90% от общего объема рынка благотворительности приходится на корпоративную благотворительность. Некоторые корпорации (например, «Лукойл») создают собственные благотворительные фонды. Корпоративное волонтерство может являться частью корпоративной культуры конкретной компании (например, «Уралсиб», «Эльдорадо», «Новард» и другие).⁸⁸

История развития «корпоративной социальной ответственности» в России насчитывает всего около 10 лет. Еще 11-12 лет назад фраза

⁸⁶ Кальницкая П.А. Корпоративное управление: учебный курс. – Бизнес-школа СИНЕРГИЯ, 2011.

⁸⁷ Благов Ю. Е. Доклад о социальных инвестициях в России — 2014: к созданию ценности для бизнеса и общества. – СПб.: Авторская творческая мастерская (АТМ Книга), 2014. – С. 58.

⁸⁸ Центробанки России и Китая подписали соглашение о валютных свопах [Электронный ресурс] // РИА Новости 13.10.2014. Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20141013/1028110521.html>

«корпоративная социальная ответственность» ограничивалась только редкими заявлениями о выполнении принципов этики и разовой благотворительностью. Но в последние годы появилась необходимость в пересмотре подходов российских компаний к взаимоотношениям с обществом и своей ответственности перед ним. Это случилось из-за наметившейся экономической и политической стабильности и активным выходом российских компаний на международный рынок.

В связи с этим возник интерес крупных компаний к выработке ясной политики социальной ответственности и к созданию продуманной стратегии участия самой компании в жизни общества. Благодаря активному содействию разных бизнес-ассоциаций, таких как, Ассоциация менеджеров, Российский союз промышленников и предпринимателей, журнала «Эксперт» и фонда «Евразия», стартовала работа по созданию кодекса корпоративной этики, началось обсуждение концепции социальной ответственности в России и общепризнанных принципов в экологической политике.

Во время зарождения «нового» капитализма в России, фазу «дикого» капитализма, социальная ответственность компаний носила случайный характер и существовала в основном в виде благотворительности, так как во многом зависела от личных пристрастий и интересов руководителей корпораций. Здесь эмоциональный фактор был одним из основных в принятии решений об оказании помощи.

«Дикая» благотворительность в России стала первой стадией в развитии социальной ответственности бизнеса. Но финансовая поддержка нуждающимся в это время, как правило, оказывалась из «черной кассы», а во избежание проблем с проверяющими государственными органами сами благотворители предпочитали оставаться неизвестными для сообщества.⁸⁹

Вместе с этим в России процветала «филантропия по-советски». Она основывалась на оставшихся советских представлениях о социальной помощи, и работала по принципу «латания дыр» в рухнувшей государственной социальной системе.

Обязательными ее элементами являлись:

- ориентация бизнеса на социальные запросы государства (добровольная или принудительная - «благотворительный рэкет»);
- шефство над государственными социальными учреждениями (особенно со стороны градообразующих предприятий);
- обеспечение сотрудников компаний и их семей.

При этом 70- 90% от бюджета, выделяемого компаниями на социальные выплаты, расходовались на социальный пакет для сотрудников, а остальная часть уходила на взносы в социальные программы и проекты, которые предлагались государством, или на спонтанные спонсорские проекты.

⁸⁹ Данилова Е. КСО как благотворительность - это прошлое. Аналитика / Е. Данилова. ЗАО ПАКК. 2008. №9. С.25

Традиционно подход взаимодействия компаний с обществом сочетал в себе и «дикую» благотворительность и «филантропию по-советски». К плюсам традиционного подхода, на определенном этапе развития бизнеса, в России можно было отнести:

- полный контроль над расходованием средств;
- оперативность реагирования на конкретные запросы;
- налаженные отношения со структурами власти.

Однако при таком подходе действия компании в социальной сфере в обществе никак не связывались с ее именем, и на укрепление корпоративной культуры не работали, так как не воспринимались сотрудниками как долгосрочные.

Предпосылками для системных изменений в деятельности российских компаний стали рост их амбиции на международной арене, укрепление бизнес-сектора в связи со стабилизацией социально-экономической ситуации в России. Легализация компаний, более углубленная специализация, а также выход на международный рынок в российском бизнес - обществе являются характерными тенденциями последних лет. В придачу к возможности заниматься бизнесом, появляющиеся крупные производственные градообразующие компании, получают и все социальные проблемы в регионах присутствия.⁹⁰ Стимулом в изменении подхода компаний к взаимодействию с обществом, является потребность российского бизнеса в общественном признании и закреплении на внутреннем и внешнем рынках.

Среди крупных российских корпораций начинается активное обсуждение темы социальной ответственности бизнеса. Его инициаторами выступают профессиональные объединения предпринимателей. В области корпоративной социальной политики происходит реструктуризация деятельности органов управления в ряде корпораций. Появились корпоративные программы, предлагающие использовать новые социальные технологии.

Новые подходы компаний в развитии социальной сферы характеризуются:

- наличием продуманных приоритетов в корпоративной социальной политике и конкретного обращения к аудиториям;
- сочетанием политики и обращения с продуктом или бизнесом компании;
- конкурсным отбором программ для социальных инвестиций;
- связью корпоративных социальных программ с имиджем и брэндами компаний.

Наша страна и содержание российских компаний, несмотря на активное продвижение принципов социальной ответственности в бизнесе, накладывают свои особенности на развитие концепции КСО в России. При

⁹⁰ Благов Ю.Е. Генезис концепций корпоративной социальной ответственности. / Вестник СПбУ. 2006. № 8.

выработке индивидуальных подходов компаний и в разработке единых принципов корпоративной социальной ответственности российского бизнеса необходимо учитывать эти особенности.

К особенностям, которые связаны с менталитетом населения и традициями корпоративного управления относятся:

- высокие социальные ожидания при низкой социальной активности населения: жители регионов ожидают решения всех социальных проблем от корпораций, местной и федеральной власти, но сами не готовы предпринимать ни каких усилий в решении общественных проблем;

- традиции трудовых взаимоотношений – жесткая привязка работника к предприятию наличием «своих» социальных учреждений (своя больница, свой детский сад, свой санаторий и др.) при низкой оплате труда, а также, последствия многолетней оценки качества работника по его лояльности к власти и идеологии, а не по продуктивности его работы;

- неподобающее отношение прессы к усилиям компаний в поддержке общества: от полного игнорирования до патологических подозрений в корысти.⁹¹

Особенности, связанные с социальной и политической ситуацией в стране:

- высокий уровень бедности в регионах;
- огромное количество и большой разброс социальных проблем на территориях;

- отсутствие опыта и государственной инфраструктуры для решения «новых» проблем: СПИД, бездомность, наркомания;

- низкий уровень финансирования социальной сферы за счет бюджетных источников и недостаточная квалификация работников муниципалитетов.

Таким образом, российский бизнес, с одной стороны, стремится выработать индивидуальные и общие подходы к социальной ответственности, внедрить международные принципы прозрачности, экологической безопасности, трудовых отношений, поддержки общества.

С другой стороны, он вынужден содержать разваливающиеся социальные учреждения на территориях, сохранять большое количество «советских» льгот для персонала, оказывать помощь муниципалитетам в бюджетном планировании, испытывая при этом коррупционное давление со стороны органов власти. В этой ситуации выходом может являться разработка подходов к социальной ответственности компаний, основанных на общепринятых международных принципах социальной ответственности, в то же время предлагающих формы осуществления политики социальной ответственности с учетом особенностей России.

⁹¹Алексеева О. Социальная ответственность компаний – Опыт Запада и России [Электронный ресурс] // Информационный центр «Меценат». Режим доступа: http://www.maecenas.ru/fresh/2004_43_shtm/main.html (дата обращения: 10.12.2013).

Наряду с институциональными инновациями корпоративного сектора экономики, характерными для всего мира, в России происходят изменение институциональной среды, которые характерны непосредственно для данной страны. В настоящее время одной из важнейших причин таких изменений выступают санкции против России, введённые странами Европейского союза, США, Канады, Австралии, Норвегии, Швейцарии и Японии. Эти санкции коснулись как российских акционерных обществ, так и банков.⁹²

В таких условиях преобразования российской экономики связаны, в первую очередь, с реализацией стратегии импортозамещения. В определённой степени эта стратегия реализуется уже 25 лет во многих отраслях. Например, в некоторых отраслях российской оборонной промышленности доля импортных комплектующих составляет сегодня около 7–12%. В качестве направления совершенствования реализации данной стратегии в регионах создаются информационные центры поддержки импортозамещения, которые имеют базы данных поставщиков, заказчиков и возможностей, которые они предоставляют.⁹³

Институциональной инновацией в условиях санкций является переориентация российской экономики и финансовой системы на азиатские рынки. Главной проблемой в данной области является стабильность курсов валют. Для её решения Центробанк России и Национальный банк Китая заключили соглашение о валютных свопах, то есть банки могут совершать валютные операции в национальных валютах, обменивая через определённое время скопившиеся в ЦБ юани на рубли, которые попали в Национальный банк Китая на выгодных обоим странам условиях.⁹⁴

Кроме того создаются благоприятные условия для развития собственного производства и создания благоприятного инвестиционного климата в России. Таким образом, Россия освобождается от зависимости от мировых финансовых рынков, перестраивая внутреннюю экономику.⁹⁵

Таким образом, на развитие российских ТНК влияют происходящие институциональные изменения. Основные тенденции развития корпораций в России в многом совпадают с тенденциями в развитых странах, но обладают специфическими чертами вследствие географических, политических и культурных особенностей этой страны. Примерами общемировых тенденций, имеющих место в России, служат транснационализация, трансформация моделей корпоративного управления, демократизация корпоративных отношений, совершенствование корпоративного законодательства и институционализация, а также развитие института корпоративной

⁹² Санкции против России. Список [Электронный ресурс] // Аргументы и факты 09.12.2014. Режим доступа: <http://www.aif.ru/dontknows/actual/1159761>

⁹³ Данилов-Данильян А. Импортозамещение в России-2015: чем обернется кризисная политика для компаний [Электронный ресурс] // Коммерческий директор 24.02.2015. Режим доступа: <http://www.komdir.ru/article/309-importhozameshchenie-v-rossii-2015>

⁹⁴ Грицюк М. Присмотримся к иене и юаню [Электронный ресурс] // Российская газета 31.07.2014. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/07/31/banki-site.html>

⁹⁵ Катасанов В.Ю. Санкции. Экономика для русских. – М.: Алгоритм, 2015. – С. 263.

социальной ответственности. Для российской экономики характерны также специфические институциональные инновации, которые появились в последние годы в условиях санкций.

Функционирующие в России ТНК, как и отечественные компании, приспособляются к изменяющимся условиям, поскольку со временем меняются таможенные правила, налоговое законодательство, появляются новые законы, регулирующие их деятельность. Но те корпорации, которые приняли решение о вхождении в российское экономическое пространство, адаптируются к новым для них условиям, отличающимся от условий, сложившихся в зарубежных странах в той или иной экономической модели.

Таким образом, в зависимости от цели механизмы приспособления различаются: одни обеспечивают адаптацию к изменяющимся условиям, другие – к изначально для них новым.

3.2. Пути совершенствования деятельности ТНК

Встраивание России в систему глобальной экономики и формирование соответствующих методов государственного регулирования, в том числе и по отношению к крупным корпоративным структурам, требуют анализа процессов глобализации, исходя из следующих условий:

- анализ перспектив и проблем развития России и обоснование политики рыночных реформ строятся с учетом взаимопроникновения экономики России в мировую, и элементов мировой экономики в национальную российскую экономику;

- система государственного регулирования в России коррелируется с тенденциями развития мировой экономики, служит основой для формирования конкурентоспособного государства в рамках сохранения национальной идентичности и обеспечения безопасности;

- российские ТНК в своей стратегии учитывают тенденции развития мировой экономики, используя возможности, предоставляемые национальным законодательством, содействуют решению задачи повышения конкурентоспособности страны;

- зарубежные ТНК, функционирующие в России учитывают особенности переходного периода экономического развития России, ее ресурсный потенциал и масштабы рынка.

Роль и увеличение масштабов деятельности ТНК в системе мирохозяйственных связей становятся определяющим фактором развития того или иного государства. Иными словами, ТНК выступают субъектом не только экономического развития, но и политических процессов стран, определяющих в какой-то степени концепцию их государственной безопасности. Данная фактология увеличивает маневренность ТНК на мировой арене, обуславливая глобализацию их деятельности и формирование потенциала мировых рынков.

В Российской Федерации при развитии секторов российской экономики требуется создание механизмов и методов повышения эффективности деятельности компаний и корпораций, которые не только могут оказывать благоприятное влияние на развитие внутреннего потенциала государства, но и реально вливаться в систему международного разделения труда, при этом отстаивая защиту наших народнохозяйственных интересов. Роль крупного корпоративного бизнеса при решении таких актуальных и насущных проблем будет постоянно возрастать.

Структурные преобразования отечественных ТНК состоят в преодолении структурных деформаций и формировании новой структуры, способной воспринимать нововведения и осуществлять реализацию конкурентных преимуществ.

В основных направлениях действия Правительства РФ отмечается, что для модернизации промышленности, необходимо до 2020 года («Стратегия - 2020») устранить: незавершенность структурных и институциональных реформ в реальном секторе экономики, низкую конкурентоспособность промышленных предприятий; физическую изношенность производственных фондов; структурные деформации национального хозяйства; обширный сектор убыточных производств. В соответствии с вышеизложенным, целью структурных преобразований является создание конкурентоспособных ТНК, интегрированных в мировую экономику.

Опыт успешно действующих ТНК в инновационной экономике необходимо изучать и использовать. Совершенствование механизма управления ТНК и решения задач их стратегического инновационного менеджмента может быть полезным для России. Прежде, важно рассмотреть особенности деятельности зарубежных ТНК на российском рынке, определить факторы успеха иностранных ТНК на российском рынке и выделить основные направления транснационализации российского рынка.

На современном этапе в России присутствуют 80 из 100 крупных мировых ТНК. Это свидетельствует об открытости нашей экономики, повышении инвестиционного рейтинга и международного статуса, развитии конкурентной среды и реализации многообразных форм внешнеэкономического сотрудничества.

Большинство ТНК начали освоение российского рынка с создания условий для сбыта своей продукции, за счет инвестиций в дистрибьютерские сети, систем послепродажного обслуживания, рекламных компаний и т.п. Однако некоторые ТНК совместно с российскими партнерами стали создавать совместные предприятия для разработки проектной документации, производства промышленных образцов, в том числе и по товарам серийного выпуска. Появился ряд предприятий со 100%-ным иностранным контролем. ТНК представлены в четырнадцати отраслях, наиболее заметны они в электронной и электротехнической промышленности, автомобилестроении, нефтедобыче, химии, пищевой и пищевкусовой промышленности, фармацевтике, торговле и прочих услугах.

По прямым инвестициям в российскую экономику первое место занимает американский капитал, американские ТНК представлены в 11 из этих 14 отраслей. Они обосновались в электронной и электротехнической промышленности. Японские ТНК в этой же сфере, а также сфере торговых и прочих услуг.

Большинство ТНК функционирует в двух взаимосвязанных отраслях - электронной и электротехнической промышленности. Это ТНК со штабквартирами в восьми странах базирования – всемирно известные IBM, General Electric, ИТТ, AT amp, Hewlett-Packard, Digital Equipment, GTE, Motorola (США); Sony, NEC, Sharp Corp (Япония); Alcatel, Alstom, Thomson (Франция); АВВ-Asia Brown Boverly Ltd (Швейцария-Швеция); Electrolux (Швеция); Philips Electronics (Нидерланды); Siemens (Германия); Cable and Wireless (Великобритания).

Первым направлением, вызвавшим интерес со стороны этих ТНК в России, оказалось налаживание сбыта, а затем сборки так называемого отверточного производства электронной и вычислительной техники.

Второй этап - с 1996 г., когда наметился новый виток конкурентной борьбы, и ТНК развернули широкое планомерное наступление на потребительский рынок России. Они начали заниматься сервисом, розничной торговлей, поставкой новейших моделей техники. В условиях обострения конкуренции 19 ТНК пошли на раздел рынка на сферы влияния.

В целом 21 ТНК из действующих в России 80 наибольших заявили о своих намерениях осуществлять инвестиции на общую сумму 52-54 млрд. долл. в шести отраслях российской промышленности: автомобильной, нефтегазодобыче, химии, пищевой и табачной промышленности, а также в системе общественного питания.

Несмотря на постоянное снижение удельного веса прямых инвестиций в общем объеме иностранных капиталовложений в экономику России, эта форма привлечения капитала остается наиболее важной для экономики страны. Объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Россию за 2012 год вырос на 84% и составил 94 млрд долл. Таким образом, в общемировом рейтинге притока ПИИ Россия впервые заняла третье место.

Инвестиции конкретно в российскую экономику составили ровно 75% всех ПИИ в страны с "переходной экономикой". Всего приток ПИИ в эти страны за 2013г. составил 126 млрд. долл., что свидетельствует о росте на 45% в годовом исчислении. В 2012г. Россия была лишь на девятом месте по объему притока ПИИ (51 млрд. долл.). Самый заметный вклад в рост показателя внесла сделка по покупке британской ВР 18,5% акций "Роснефти" - в рамках договоренности о поглощении "Роснефтью" компании ТНК- ВР в марте 2013г.

Иностранные инвестиции в РФ составили: в 2010 г. -114,7 млрд. долл., а в 2014 г. – 170,2 млрд. долл. По структуре из них 53% - в обрабатывающую промышленность, 18% - в торговлю. Основные инвесторы: Кипр, Нидерланды, Люксембург, Китай.

На российский рынок в основном внедряются ТНК из сырьевых, пищевых отраслей производства и торговли. Российский рынок розничной торговли очень привлекателен для иностранных игроков.

Основными факторами, которые определили динамичное развитие сектора розничной торговли в России, стали благоприятная экономическая ситуация и стабильный экономический рост, рост реальных располагаемых доходов населения, быстрое развитие института потребительского кредитования, а также обширная географическая территория.

Развитие сектора розничной торговли в значительной степени стимулировалось быстрым развитием российской экономики в целом. На протяжении последних восьми лет Россия входила в число самых быстроразвивающихся рынков мира. Розничная торговля стала одним из первых секторов российской экономики, где активизировался процесс приватизации и где входные барьеры в бизнес были относительно невелики. В течение 1990-х — начале 2000-х гг. импорт составлял примерно 50% потребительского рынка, что создавало особые благоприятные возможности для выхода иностранцев на этот рынок. Потенциал российского рынка был весьма значителен, и некоторые меры правительства были нацелены на стимулирование потребительского спроса.

Большая географическая территория и наличие крупных городов также послужили важным стимулом для развития розничной торговли в России. В начале 1990-х гг. рынок организованной розничной торговли в России был развит очень слабо, и на нем практически отсутствовали крупные иностранные ритейлеры. Однако с конца 1990-х гг. разворачивается процесс массового притока иностранных инвестиций в сектор розничной торговли в России.

Главной целью многих ТНК стали не инвестиции в российское производство, а проникновение и экспансия на рынке сбыта с продукцией, которая производится в третьих странах. Инвестиции вкладываются, прежде всего, в сферу обращения. ТНК постепенно захватывают не только внешнюю, но и внутреннюю оптовую и даже розничную торговлю. Привлекательность российского продовольственного рынка иностранные ТНК оценили давно.

Для иностранных инвесторов она обусловлена целым рядом факторов:

- численность населения РФ составляет примерно 143 млн. человек, поэтому российский потребительский рынок, рынок продовольствия являются в силу своей емкости одним из самых перспективных в мире для поставки товаров и продуктов питания;

- внутренний рынок продовольствия перспективен в связи с тем, что на современном этапе население страны потребляет недостаточное количество продуктов питания в расчете на душу населения, по сравнению с оптимальными биологическими нормами потребления (к примеру, говядины, в расчете на душу населения потребляется в 1,5 раза меньше биологической нормы для человека);

- Россия не обеспечивает себя собственным производством, являясь одним из крупнейших импортеров продуктов питания из мировой корзины. Годовой объем импорта продовольствия и сельскохозяйственного сырья оценивается в размере 42,5 млрд. долл. США;

- Россия является уникальной страной для размещения производств пищевых продуктов с точки зрения обеспеченности сырьевой базой: на ее территории сосредоточено 55% черноземных почв мира, 20% мировых запасов пресной воды, 10% мировых пахотных земель;

- в РФ самый низкий среди государств «большой восьмерки» и стран БРИКС налог на прибыль, что увеличивает привлекательность для зарубежных инвесторов;

- иностранные компании успешно конкурируют с отечественными, за счет эффективных технологий, доступности к долгосрочному капиталу, продуманной стратегии, большого опыта работы, грамотного менеджмента, огромных маркетинговых бюджетов, качественной логистики и портфеля брендов, поддержки экспансионистской политики со стороны своих государств, значительных лоббистских ресурсов;

- либеральные законы, которые не всегда на пользу отечественной экономике и другим сферам жизнедеятельности населения страны, «служат» интересам иностранного капитала. Например, не жесткость закона по охране окружающей среды, дающая возможность переносить предприятия с грязным производством из развитых стран, а ТНК экономить затраты, что неблагоприятно для здоровья граждан. Во многих случаях российское законодательство не ограничивает деятельность иностранных компаний (даже предоставляет льготы), что обеспечивает им конкурентные преимущества.

С учетом этой привлекательности, в настоящий период в большинстве подотраслей российского продовольственного рынка наибольшая доля принадлежит иностранным корпорациям: почти 60% рынка переработки молока; более 70% рынка соковой продукции; порядка 80% рынка замороженных овощей и фруктов; более 90% рынка плодоовощной консервации; более 89% рынка пивоварения.

Значительная часть пищевой промышленности России сосредоточена в руках ТНК, которые могут контролировать розничные цены на продукты питания и закупочные цены на сельскохозяйственное сырье.

Доля иностранного капитала в пищевой промышленности уже составляет 60% и продолжает устойчиво расти.

Как только на российском рынке появляются сильное отечественное производство или бренд, пользующийся популярностью у потребителя, они сразу скупаются иностранными корпорациями. Примером является заключение пяти крупных сделок с российскими компаниями: приобретение PepsiCo «Вимм-Билль-Данн» - 5,4 млрд \$; создание СП Danone-«Юнимилк» - Danon выплатил акционерам «Юнимилка» 120 млн. евро за контроль в 57,5 % долей в новом СП; приобретение PepsiCo ОАО «Лебедянский» - за 75,53 %

акций было заплачено 1,4 млрд. \$; приобретение Coca-cola завода «Нидан» за 276 млн. \$; приобретение Unilever ЗАО «Балтимор-Холдинг» за 40 млн. \$.

Можно выделить Топ-10 брендов, которые за 5 лет и менее достигли оборота в 1 млрд. рублей, принадлежащих ТНК.

1. Carlsberg «Балтика», более 70 млрд. руб.
2. Anheuser-Busch InBev «Клинское», более 20 млрд. руб.
3. PepsiCo «Домик в деревне», более 20 млрд. руб.
4. PepsiCo «Чудо» Почти 20 млрд. руб.
5. PepsiCo «Фруктовый сад» Более 15 млрд. руб.

Также можно назвать в рамках Топ-10 «псевдороссийские» бренды, которые за пять лет и менее достигли оборота в 1 млрд. рублей, принадлежащих ТНК

- 1) Coca-Cola «Добрый» 20 млрд. руб
- 2) PepsiCo «Веселый молочник», более 10 млрд. руб
- 3) СП «Danon» Юнимилк «Простоквашино» Более 30 млрд. руб.
- 4) British American Tobacco «Ява Золотая» Почти 20 млрд. руб.
- 5) Central European Distribution Corporation «Зеленая марка» Почти 25 млрд. руб.

Отечественные компании пока сохраняют лидерство на рынках мясопереработки и хлебобулочных изделий. Однако и в этом сегменте прослеживается общий для всех подотраслей тренд – поглощение мелких компаний крупными корпорациями, в том числе – западными.

На современном этапе, экономическое развитие страны подвержено воздействию целого ряда внутренних деструктивных факторов, оказывающих влияние прямо или косвенно на динамику потребительского рынка.

К ним относятся:

- 1) низкая инвестиционная активность;
- 2) слабая конкурентоспособность промышленного, аграрного производства и производимых товаров и услуг;
- 3) высокая степень износа основных фондов и как следствие, утрата научного и производственно-технического потенциала;
- 4) суженный платежеспособный спрос значительного количества населения;
- 5) низкое качество жизни и высокий уровень бедности большей части жителей.

Развивая свою деятельность в российской экономике, иностранные ТНК планируют улучшить собственное финансовое состояние (увеличить производство, капитализацию прибыли) и способствовать дальнейшему развитию компании. Таким образом, общемировой характер деятельности ТНК получает законченный вид.

Поэтому, несмотря на противоречивые последствия деятельности ТНК, они во многом определяют в сегодняшних условиях динамику и структуру потребительского рынка, продвигают соответствующие мировым стандартам

товары и услуги, стимулируют конкурентоспособность отечественных производителей. Являясь инвесторами, ТНК активно влияют на уровень экономического развития регионов страны: Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, Краснодарский край, Ханты-Мансийский автономный округ и др.

Мы считаем необходимым классифицировать различные направления влияния зарубежных ТНК на социально-экономическую ситуацию в стране на «благоприятное» и «негативное». В качестве негативного влияния транснациональных корпораций, функционирующих в стране, можно назвать загрязнение производством окружающей среды, подавление своей мощью местных фирм. Например, японские автомобильные корпорации в настоящее время начинают разрабатывать принципиально новые и при этом недорогие товары для российских покупателей.

Таким образом, они могут составить конкуренцию как китайским, так и отечественным производителям и подавить своей мощью местные фирмы. Более того, ТНК формируют свои внутренние рынки, для которых характерны внутрифирменная торговля и трансфертные цены. Полагает, что они стремятся к снижению налогового бремени путем перекачивания доходов из одной страны в другую.

Тем не менее, деятельность транснациональных корпораций носит и позитивный характер. Они способствуют повышению уровня конкуренции и появлению на рынке компаний с мировым именем, используют современные системы управления качеством и инновационные технологии. ТНК осуществляют прямые инвестиции, способствуя занятости местного населения и гарантируя более высокую заработную плату и пакет социальных услуг. Как правило, транснациональные корпорации заинтересованы в обучении руководителей.

Рассмотрим основные факторы и характер влияния ТНК на экономику России.

Факторы и характер влияния ТНК на экономику России

Факторы		Характер влияния	
		благоприятный	Негативный
Рыночные	- конкуренция	повышение уровня конкуренции и появление на рынке компаний с мировым именем	подавление своей мощью местных фирм, захват рынка
Технико-экологические	- технологии - качество -экология	современные эффективные технологии; международные системы управления качеством	использование в принимающих странах устаревших технологий; загрязнение окружающей среды
Инвестиционные	- инвесторы	прямые инвестиции (в форме материальных активов)	приобретение контроля над национальными предприятиями
Финансовые	- налогообложение - ценообразование	налоговые поступления от ТНК обеспечивают пополнение бюджетов различных уровней; современные инструменты рыночного ценообразования и контроля цен	стремление к снижению налогового бремени путем перекачивания доходов из одной страны в другую; трансфертное ценообразование, приводящее к оттоку финансовых ресурсов
Социальные и кадровые	- трудовые ресурсы	ТНК способствуют занятости местного населения и гарантируют более высокую заработную плату и пакет социальных услуг	ориентация на дешевую рабочую силу
Менеджмент	- уровень подготовки руководителей	обучение руководителей современным методам решения сложных инженерных и технологических задач на базе наукоемких технологий	навязывание корпоративных схем, не учитывающих национальной ментальности

Являясь разработчиками новейших видов продукции с наиболее востребованными потребительскими свойствами на основе передовых технологий, знаний и НИОКР, продвигая их на российском рынке, ТНК прямо и опосредованно способствуют технологическому развитию

производства. Эти процессы ведут к распространению профессиональных знаний, обмену опытом между сотрудниками из разных стран, движению рабочей силы, благодаря чему меняет свой облик национальный рынок труда, для которого характерными становятся тенденции конвергенции профессиональной подготовки персонала.

Следовательно, ТНК в условиях глобализации выступают движущей силой многих ключевых процессов мировой и национальных экономик.

Выступая базовым игроком в процессе международной конкуренции, они соперничают друг с другом, а также малым и средним бизнесом, трансформируют институциональную среду, структуру и границы национального потребительского рынка, формируют новые потребительские стандарты.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется усилением роли и значимости транснациональных корпораций. Сегодня крупнейшие ТНК реализуют инвестиционные стратегии на глобальном рынке инноваций. Главным образом это выражается в значительном финансировании НИОКР, которые требуют огромных финансовых расходов, передовых знаний и очень высокой квалификации специалистов. Расходы на НИОКР некоторых крупных ТНК намного выше затрат многих стран. В то время как общие расходы развивающихся стран на НИОКР лишь приближаются к 5 млрд. дол., расходы отдельных корпораций на НИОКР превышают 5 млрд. дол. в год. В 2011 г. объем инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы крупнейших компаний мира составил 503 млрд. дол., что на 2% ниже по сравнению с предыдущим годом. Традиционно ТНК занимались НИОКР в основном в странах базирования. Но практика показывает, что всё чаще крупные ТНК поглощают мелкие инновационные компании в разных странах и регионах. На современном этапе место страны в системе мирового хозяйства во многом определяется развитостью её сферы НИОКР.

Российские ТНК в ближайшее время вряд ли смогут закрепиться в других странах за счет инновационного развития, поскольку вследствие сырьевой ориентации их деятельность на международном рынке главным образом ограничивается поставками топливно-энергетического сырья или оказанием транспортных услуг.

Эффективно используя свои внутренние и внешние ресурсы, ТНК получают возможность удерживать лидерство в мировой экономике. Транснациональные корпорации расширяют свои инновационные возможности, используя научно-технические кадры в глобальном масштабе и охватывая рынок технологических знаний. При этом в рамках своей структуры ТНК передают технологическую документацию из центра в дочерние компании. Происходит снижение издержек производства, стимулируется развитие инноваций, науки, коммуникаций и технологий, растет производительность труда, повышается уровень жизни и улучшаются условия труда.

ТНК осуществляют комбинирование внутренних и внешних источников привлечения факторов и ресурсов с целью инновационного роста и получения сверхприбыли и в результате становятся инновационными субъектами глобальной конкуренции. Развитые страны монополизируют технологические инновации и получают своеобразную «технологическую квазирену» (США, Германия, Япония).

Происходит глобализация инновационного пространства, расширившая рамки производственных процессов, при этом за пределы развитых стран выносятся наиболее трудоёмкие звенья технологических цепочек. Сегодня на рынке лидируют те фирмы, которые в состоянии быстрее провести коммерциализацию разработок (КНР, Тайвань, Южная Корея, Индия). На сегодняшнем этапе развития глобальный рынок инноваций смещается в Азию - 20% мировых инвестиций в инновации приходится на Китай и Индию. В этих странах локально разрабатывается продукция массового потребления, которая в последствии экспортируется на западные рынки.

Итак, транснационализация основывается на активном использовании внешних и внутренних ресурсов, влияющих на развитие ТНК, и являющихся экономическим приоритетом. Тем не менее, транснациональные корпорации усиливают дисбалансы между странами в глобальной экономике вследствие взаимозависимости процессов глобализации и деятельности ТНК.

ТНК являются важнейшими участниками процесса формирования инфраструктуры технологических нововведений на глобальном рынке инноваций.

Основой современного развития являются инновации, спрос на которые может быть удовлетворен за счет собственных исследований корпораций, обращения к сторонним зарубежным или российским разработчикам. Сегодня множество корпораций имеют свои научно-исследовательские институты или корпоративные исследовательские центры, но ни в одной из компаний не снижаются затраты на НИОКР. Происходит децентрализация инновационной деятельности ТНК. Однако российские ТНК пока еще слабо представлены в сфере инноваций и находятся на начальном этапе интернационализации.

Следует отметить, что в группу российских глобальных игроков входят пока только компании, сосредоточенные главным образом в индустриальных секторах, связанных с добычей и переработкой природных ресурсов, в которых российский капитал располагает естественными конкурентными преимуществами. Речь идет о компаниях металлургического сектора - объединенной компании «Российский алюминий» («ОК РУСАЛ»), ОАО «Северсталь», ОАО «Мечел», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» («НЛМК»), ОАО ГМК (горно-металлургическая компания), «Норильский никель» и представителях нефтяной отрасли - ОАО «Лукойл» и ОАО «ТНК-ВР»

Сравнение этих компаний с крупнейшими международными конкурентами, оперирующими в тех же секторах мировой экономики,

свидетельствует об их приближении к глобальным лидерам как по общему экономическому потенциалу (размеру активов в целом), так и по ряду основных параметров зарубежной активности.

Тем не менее, Россия испытывает нехватку крупных корпораций мирового уровня, а также проигрывает из-за отсутствия в высокотехнологичных отраслях наукоемких быстрорастущих компаний.

Для оценки перспектив инновационно-инвестиционной деятельности ТНК применяется показатель инвестиционной привлекательности. Существует несколько классификаций отраслей по степени инвестиционной привлекательности. К широкоизвестным относится классификация отраслей промышленности и регионов, проведенная экономистами Европейского экономического сообщества (ЕЭС).

Инвестиционную привлекательность территории для ТНК обуславливают общенациональные и региональные факторы. При выборе направления инвестирования ТНК основываются на ряде показателей (простота ведения бизнеса, защита прав инвесторов, налоговые платежи и др.). Следует отметить, что проблема технического, технологического и инновационного переоснащения промышленного производства актуальна для 80% российских промышленных предприятий. При этом прямые иностранные инвестиции - наиболее востребованная форма капиталовложений для развивающихся экономик, так как позволяет реализовывать крупные и важные проекты, а также привлекать новейшие технологии, новые практики корпоративного управления.

Количество поступающих иностранных инвестиций в разные регионы России неоднородно. Основная доля иностранных инвестиций приходится на Центральный и Северо-Западный ФО, это, прежде всего, обусловлено тем, что для этих округов характерно самое большое количество трудовых ресурсов и сосредоточение ТНК России. Повышение роли регионов в привлечении инвестиций транснациональных корпораций идет по следующим направлениям:

- 1) развитие инвестиционного законодательства российских регионов;
- 2) поддержка капиталовложений на местном уровне;
- 3) содействие инвестиционной привлекательности регионов;
- 4) активная деятельность по привлечению иностранных инвестиций;
- 5) формирование инвестиционной инфраструктуры.

В настоящее время в России важнейшим источником финансирования НИОКР остается государственный бюджет страны или специальные фонды, которыми руководят государственные органы. Кроме того, финансирование инноваций могут осуществлять промышленные фирмы и корпорации из собственных источников.

Мировая практика показывает, что во многих странах именно бизнес-структуры играют ключевую роль в разработке и внедрении инноваций (их доля превышает 65%). В России же финансирование исследований и

разработок из корпоративного сектора составляет чуть более 20% общего объема капиталовложений в НИОКР.

Пассивность российского бизнеса объясняется во многом тем, что в России отсутствуют стимулы и льготы, которые стимулировали бы крупные корпорации внедрять передовую технику и современные технологии. Российские ТНК выделяют средства на инновационное развитие только в связи с растущей конкуренцией со стороны международных компаний, имеющих мощный научно-инновационный потенциал и внедряющих передовые технологии.

Следует отметить, что в 2009-2011гг. доля корпораций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций России сократилась. Рост удельного веса корпораций, осуществлявших за рассматриваемый период технологические инновации, наблюдается лишь по отдельным отраслям (добывающая, легкая промышленность, электроэнергетика).

Расходы на исследования среди крупных компаний снижаются. Высокотехнологичные отечественные производства в настоящее время вытесняются на внутреннем рынке импортными аналогами, что ставит Россию в серьезную зависимость от импорта наукоемких товаров и технологий. Причина низкой инновационной активности российского бизнеса - его недостаточная вовлеченность в организацию и финансирование научных исследований и коммерциализацию НИОКР. Слабая заинтересованность и ограниченное участие бизнеса в финансовом обеспечении инновационной деятельности обусловлены главным образом высокими коммерческими рисками.

Хотя наша страна и входит в список стран с быстро растущей экономикой, она обладает не очень высоким уровнем инвестиционной привлекательности. В рейтинге благоприятности деловой среды Doing Business-2011, Россия оказалась лишь на 120-й строчке, разместившись между Кабо-Верде и Коста-Рикой. И возникает закономерный вопрос, почему в условиях низкой инвестиционной привлекательности Россия привлекает иностранные ТНК, которые инвестируют большие средства в свое развитие?

Работая на российском рынке, транснациональные корпорации часто трансформируют свою корпоративную стратегию относительно системы управления в других странах. Тем не менее, несмотря на свои обширные финансовые и материальные ресурсы, а также высокий уровень развития НИОКР, не все ТНК на российском рынке одинаково успешны, часть из них уходит с рынка или закрывают свои производственные предприятия, переходя только на экспорт. Таким примером может служить австрийская нефтегазовая группа OMV, которая работала в России в 2006–2010 гг.

Другой тенденцией является закрытие иностранных банков в России, наблюдаемое в последнее время: в декабре 2010 г. Россию покинул испанский Santander; британский Barclays находится в финальной стадии

переговоров по продаже своей российской «дочки», Rabobank также закрыл местную дочернюю компанию, в апреле 2011 г. объявил о закрытии розничного бизнеса в России британский банк HSBC.

Проанализируем условия для успешной работы иностранных транснациональных компаний на российском рынке. Для достижения поставленной цели необходимо, в первую очередь, проанализировать факторы успеха ТНК, которые являются основой их конкурентного преимущества на мировом рынке, а далее произвести поиск причин успешной деятельности в России.

В научной литературе широко обсуждались факторы успеха ТНК в рамках экономической теории, теории фирмы и институциональной экономики. Были выделены такие конкурентные преимущества как:

монопольное положение;

наличие избыточного капитала, возможности оптимизации затрат за счет эффекта от масштаба, выгодного размещения производств и доступа к дешевым ресурсам;

снижение рисков за счет диверсификации бизнеса и распределения подразделений по всему миру;

оптимизация налогообложения и возможности вложения капитала в наиболее выгодные направления;

использование преимуществ мирового рынка труда, преимущества ведения внутрифирменной деятельности, возможности продления жизненного цикла товаров, уникальные накопленные управленческие компетенции.

Все перечисленные причины характерны для ТНК, но для каждого рынка причины успеха будут различны вследствие различий бизнес-среды.

Полагаем, что залогом успешного развития ТНК в России является высокая степень адаптации продукта к требованиям рынка, а также достаточная степень децентрализации в принятии решений, позволяющая местным предприятиям успешно противостоять быстрым изменениям внешней среды. Кроме этого, подобная стратегия способствует более высокому уровню мотивации персонала локальных подразделений.

Вторым важным фактором успеха являлся более ранний выход на рынок (конец 80-х начало 90-х гг.) по сравнению с другими транснациональными конкурентами. На данном этапе уровень конкуренции в России был очень низкий, поскольку страна только встала на путь рыночных преобразований и многие российские компании еще не успели перестроиться на новый лад работы, а иностранных компаний было очень немного. Низкий уровень конкуренции обеспечил иностранным ТНК быстрый рост на рынке. Например, компания BASF, имеющая в настоящее время 7 производственных подразделений в разных городах России, начала свою деятельность в нашей стране в 1874 году со строительства завода по производству текстильных красителей. В 1993 году было учреждено ЗАО

«БАСФ»), реализующее в России большую часть продуктов ассортимента компании и координирующее работу представительств.

В настоящее время оборот продаж компании удвоился за период 2004–2007. Третьим важным фактором успеха является партнерство с российскими компаниями, более 13% ТНК указали на определяющую роль этого фактора в успехе на рынке. Сотрудничество касалось реализации совместных функций, стабильных цепей поставок, исследований и разработок, организации стратегических альянсов.

Данные выводы согласуются также с современными исследованиями. Анализ публикаций в СМИ позволил также судить о том, что налаживание отношений с местным и федеральным уровнем государственной власти является еще одним фактором успеха на рынке, который не упоминался в интервью с представителями ТНК.

Другими факторами успеха отмечались:

клиенториентированность, проявляющаяся в постоянном отслеживании вкусов и предпочтений потребителей,
построение программ лояльности,
постоянные инновации,
большие инвестиции в покупку отечественных предприятий,
развитие персонала,
выстраивание системы дистрибуции с широкой сетью покрытия,
поддержание высоких стандартов качества выпускаемой продукции, а также известный бренд.

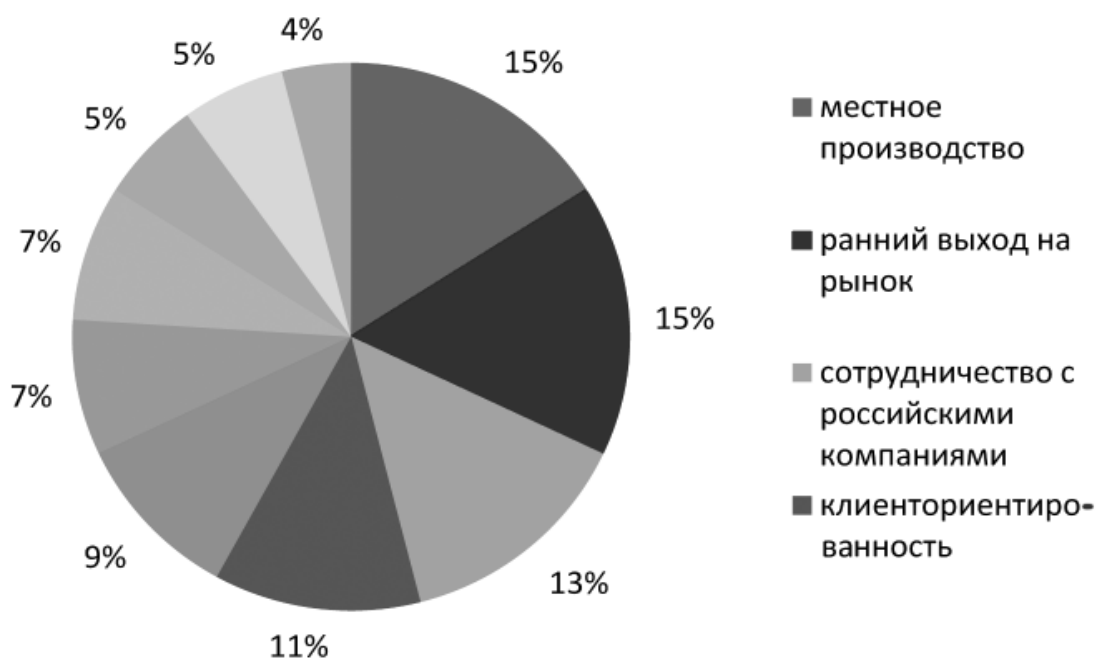


Рис. 4. Факторы успеха ТНК на российском рынке

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для завоевания российского рынка наличия большого количества финансовых ресурсов, а также преимуществ монопольного положения на мировом рынке недостаточно. Для того чтобы быть успешными, ТНК должны адаптировать свои продукты под нужды российских потребителей, строить сотрудничество с российскими компаниями, обладающими большим знанием рынка и возможностями в преодолении нестандартных для ТНК ситуаций.

Кроме этого, необходимо постоянно внедрять инновации, удивлять потребителей и обходить конкурентов не за счет ценовых войн, а за счет предложения уникальных продуктов. Развитие персонала способствует повышению квалификации и большему уровню мотивации, что в конечном итоге ведет к более высоким финансовым результатам и укреплению позиции компании на рынке.

Сегодня в процессе развития и в целях эффективной интеграции российских корпоративных образований в мировую экономику особое значение приобретает тенденция создания стратегических альянсов – интегрированных инновационно-инвестиционных проектов, позволяющих разделить риски, но не требующих объединения основных активов и создания громоздких управленческих структур. Альянсы, в которые вступают даже злейшие конкуренты, представляют качественно новую форму корпоративных отношений.

Современная модель корпорации основана на широкой межрегиональной и международной кооперации, переходе от имущественных к информационно-логистическим связям с поставщиками и покупателями на базе общего бренда и других нематериальных активов. Уже сейчас можно отметить, что в ряде секторов мировой и национальных экономик лидирует несколько корпораций, которые вступают друг с другом в альянсы и во все большей степени определяют и организуют развитие соответствующего сегмента рынка. Такие корпорации и их альянсы – есть новая форма планомерного сотрудничества конкурентов, они принимают и реализуют стратегические решения об освоении новых рынков, разработке новых продуктов и технологий, создании или ликвидации производств и рабочих мест в различных странах и регионах.

Для российских корпораций транснационального уровня (таких как «Газпром», «Лукойл», «Базовый элемент» и др.) целесообразно заключать альянсы с мировыми фирмами, то есть с лидерами глубокой переработки сырья, например, «Шелл», «Бритиш Петролеум», «Энрон» и др.) в сфере производства химической продукции, высококачественного топлива. Полагаем, что так же перспективным должно стать образование альянсов между российскими телекоммуникационными компаниями, такими как «Транстелеком», «Глонасс» и др. и международными производителями радиоэлектронного оборудования с целью локализации производства средств телекоммуникаций в России.

При исследовании данной проблематики важно выделить ключевые противоречия интересов иностранных ТНК и России.

Так как глобализация – это процесс неоднозначный, и ее дуализм проявляется и в отношении самих транснациональных корпораций, то помимо столкновений интересов принимающих стран и иностранных ТНК, существует конкуренция и между самими международными компаниями за рынки сырья и сбыта, а также за местные дотации и другие льготы. Наряду с ТНК, существуют еще и другие участники международных отношений – национальные экономики, целями создания и исторического развития которых является реализация собственных экономических интересов на основе используемых ресурсов.

Существует две сферы отношений ТНК с государствами и правительствами: первая между материнской структурой корпорации и правительством ее страны базирования; вторая – между транснациональной корпорацией и правительством принимающей страны. В большинстве случаев интересы ТНК совпадают с национальными интересами стран их происхождения. «В эпоху, когда прямой политический контроль над территориями других государств стал невозможен, ТНК позволяют экономически развитым странам, имеющим технологическое и экономическое преимущество, получать беспрепятственный доступ к ресурсам других государств.

Кроме того, в тех случаях, когда другие государства могут применить протекционистскую политику в отношении товаров экономически развитых стран, ТНК, размещая производство на территории этих государств, избавляют страны своего происхождения от необходимости преодолевать протекционистские барьеры и тем самым сохраняют за ними данное рыночное пространство в рамках существующей системы международного разделения труда».

Развивающиеся национально-государственные экономические системы (НГЭС), к которым относится Россия, обладая более слабой экономикой, испытывают трудности в контроле за деятельностью крупных компаний, пришедших из НГЭС, чья экономика более сильна. Иностранные корпорации, в свою очередь, также испытывают определенные сложности с функционированием в российской экономической среде, когда приходится сталкиваться с такими особенностями как отличия в законодательной базе, традициях, климате.

Неизбежно между такими субъектами, обладающими сложной и мощной структурой, будут возникать многочисленные и трудноразрешимые противоречия.

По нашему мнению, противоречия в интересах ТНК и России заключаются в следующем:

1. Противоречие между экономическими интересами России и экономическими интересами ТНК. Российская экономическая политика

направлена на внедрение новейших технологий в производственные процессы, создание региональных инвестиционных фондов, а экономические интересы ТНК, в свою очередь, ориентированы на поставку морально устаревшего оборудования и технологий. Повышение национального технического уровня наталкивается на монополию иностранных ТНК на технологии, т.к. накопление технологий сдерживается правами корпорации на интеллектуальную собственность.

2. Противоречие между социально-экономическим развитием регионов России и стратегией развития ТНК. Российская стратегия развития регионов базируется на стратегии повышения темпа роста за счет включения факторов регионального экономического развития, на повышении инвестиционной привлекательности региона не только для иностранных, но и для отечественных инвесторов. Стратегия ТНК строится на подавлении конкурентов в лице отдельных региональных предприятий. Помимо этого, организация иностранными ТНК системы трансфертного ценообразования в целях минимизации издержек, снижает конкурентоспособность национальных рынков и эффективность экономической политики России. Кроме того, географическая неравномерность распределения иностранного капитала, как уже отмечалось выше, создает диспропорции в уровне развития регионов страны. Подобная дискриминационная линия в поведении инвесторов явно противоречит стратегическим интересам страны.

3. Столкновение интересов ТНК и российских фирм. Появление ТНК на российском рынке и их, зачастую, агрессивное поведение приводит к ослаблению позиций региональных предприятий на внутреннем рынке ввиду обострения конкуренции. Иностранные инвесторы могут приобретать предприятия с целью устранения конкурента – путем скупки долгов местного предприятия и его последующего банкротства либо репрофилирования и закрытия. Можно сказать, что желание пройти естественный отбор на рынке заставляет иностранные ТНК поглощать более слабые российские компании, игнорируя интересы России.

4. Организация иностранными корпорациями системы трансфертного ценообразования в целях минимизации издержек подрывает функционирование национального рынка России. Цены регулярных сделок между филиалами одной и той же корпорации, расположенными в разных странах, могут существенно и произвольно отличаться от рыночных цен, которые были бы установлены рынком при аналогичных сделках не связанными друг с другом фирмами. Трансфертные цены являются одним из ключевых механизмов деструктивного воздействия ТНК на национальные экономики.

5. Защита окружающей среды также является камнем преткновения интересов России и иностранных корпораций. Иностранные ТНК не нацелены на защиту окружающей среды, а соблюдение российского экологического законодательства и экологических норм оценивается как удар по конкурентоспособности компании.

В российской экономике, как и в других странах, иностранные корпорации реализуют свои внутрикорпоративные интересы. В первую очередь, открытие и освоение нового рынка, закрепление на нем, расширение источников поступления ресурсов и улучшение финансового состояния корпорации в целом. Реализация указанных интересов во многом предопределила развитие новой российской экономики. Сюда можно отнести: насыщение рынка дефицитными товарами, как в потребительском, так и в производственном секторах, передача предпринимательского опыта; создание конкурентной среды в некоторых отраслях.

Современная мирохозяйственная система характеризуется необходимостью постоянного роста производительности в условиях ограниченности ресурсов. Поэтому в этой системе постоянно осуществляется перестройка составляющих ее компонентов и связей между ними с целью повышения эффективности использования ресурсов. Это достигается за счет непрерывающейся инновационной деятельности в различных секторах и на различных структурных уровнях экономики стран, регионов и всего мирового хозяйства в целом.

Инновации обеспечивают гораздо более высокий уровень отдачи, чем простое привлечение дополнительных ресурсов. Поэтому сегодня именно инновационная деятельность страны становится важнейшим фактором ее конкурентоспособности в системе мирового хозяйства.

В системе мирового хозяйства существует несколько основных субъектов, которые занимаются финансированием НИОКР. Это государства, венчурные компании, транснациональные корпорации (ТНК), обычные предприятия.

ТНК являются одной из важнейших составных частей мировой иерархии НИОКР, поскольку, с одной стороны, доступ к финансовым ресурсам значительно проще, чем для государственных структур, а с другой стороны, НИОКР является, безусловно, очень важной, но не единственной и не главной сферой их деятельности; то есть риски финансовых потерь для ТНК значительно меньше, чем для венчурных инвесторов.

Итак, современное развитие мирового сообщества характеризуется системной интеграцией экономик государств, международной концентрацией капитала, интеграцией мировых рынков и глобализацией хозяйственной деятельности компаний. В связи с этим стратегическое значение государственной политики приобретает инновационная деятельность компаний, содержанием которой является разработка и вывод на рынок новых товаров, разработка и внедрение новых технологий, создание и применение новых знаний. Мощной экономической силой, связывающей национальные хозяйства и определяющей экономическое развитие соответствующих стран и мира в целом, являются в настоящее время транснациональные корпорации.

Опыт организации и функционирования современных транснациональных корпораций свидетельствует о том, что их

эффективность во многом определяется степенью согласованности действий внутри страны и на мировой арене. При этом государственное регулирование процессов концентрации и развития собственности корпораций во многом сглаживает противоречия, объективно возникающие при слиянии и поглощении фирм. Особый интерес представляет развитие механизма управления ТНК в условиях инновационной экономики.

ТНК можно определить как систему предприятий, состоящую из материнской компании и иностранных филиалов; мононациональной по характеру ядра капитала материнской компании; международной и многоотраслевой по сфере своей деятельности на основе перенесения части производственных процессов из одной страны в другие посредством прямых иностранных инвестиций; построенную по принципу централизованного управления и планирования в глобальном масштабе; осуществляющую активную инновационную деятельность для обеспечения лидерства в условиях глобальной конкуренции.

Транснациональное развитие компании предопределяется комплексом причин, так называемых «выталкивающих факторов». В то же время совокупность «притягивающих факторов» является основой для специализации стран и регионов мира в размещении различных видов функциональных подразделений ТНК вне зависимости от уровня развития страны базирования материнской компании.

В современных условиях деятельность ТНК инициирует процесс формирования мегарегионов как группы смежных регионов (макрорегионов) приграничных стран, связанных совместным выполнением глобальных функций, а также способствует активизации интеграционных процессов за счет увеличения динамики товарных и капитальных потоков; расширения масштабов конкуренции; содействия активизации существующих видов деятельности и появлению новых; развития и углубления межгосударственной кооперации между хозяйственными единицами, образовательными учреждениями, органами власти; повышения занятости населения; увеличения налоговых поступлений.

В условиях глобализации мировой экономики усиление конкуренции между компаниями за рынки сбыта, и источники сырья побуждает ТНК к оптимизации, диверсификации и расширению деятельности за счет создания или приобретения зарубежных фирм путем слияний и поглощений, а также заключения стратегических альянсов. Стремление ТНК минимизировать негативные последствия образования стратегических альянсов и сохранить юридическую независимость интенсифицирует создание стратегических альянсов, не предполагающих перекрестное владение участниками долей в капитале. Такой вид стратегических соглашений характеризуется гибкостью, позволяющей в случае необходимости быстро сменить партнера, краткосрочностью характера кооперации и отвечает исходной мононациональной природе отношений корпоративной собственности, исторически определившей образование ТНК. В то же время усиление в

современных условиях глобальной конкуренции вызывает процессы трансграничных слияний и поглощений, которые могут приводить к фактической трансформации транснациональной корпорации в многонациональную.

Крупные ТНК с мощными финансовой, управленческой и производственной структурами менее подвержены экономическим кризисам, обладают большими возможностями использования эффекта экономии от масштаба для максимизации собственной прибыли. Поэтому рост размеров ТНК, вследствие осуществления прямых инвестиций в новые проекты, слияний и поглощений, реализации стратегических соглашений, ограничен только наличием ресурсов, доступом к ним и необходимостью обеспечить соответствие структуры и функций организации при новых масштабах, традиционно рассматривался как главный фактор повышения конкурентоспособности компании.

Однако в условиях глобализации конкуренции, мирового экономического кризиса, усиления политики протекционизма все большее значение приобретает обеспечение прибыльности транснационального производства в долгосрочном аспекте в неразрывной связи с научно-техническим прогрессом. Инновационная деятельность, при условии непрерывности ее осуществления, целенаправленного и систематического поиска эндогенных и экзогенных источников инноваций, укрепляет конкурентоспособность на микроуровне, становится фактором интенсивного развития самих ТНК в глобальной конкурентной среде, выступая прогрессивной альтернативой их дальнейшему экстенсивному росту. В результате последовательного отслеживания тех областей, где происходят перемены, дающие новые возможности для предпринимательства и их использования в инновационной деятельности, ТНК становятся так называемыми «лидерами перемен», развивая на этой основе системы стратегического планирования, прогнозирования и адаптации деятельности к изменениям хозяйственной конъюнктуры, генерируя новые знания и технологии и используя появившиеся технологические возможности для выхода на рынок с новыми продуктами. В случае создания в ТНК инновации в качестве ее обладателя на мегауровне выступает не только сама ТНК, но и страна базирования ее материнской компании, что обеспечивает мощное конкурентное преимущество в глобальных масштабах. Поэтому важной является эффективная государственная и межгосударственная политика максимального содействия использованию имеющихся конкурентных преимуществ отраслей и предприятий, включая ТНК, и применению в них научно обоснованных методов и инструментов формирования «желательных преимуществ» на микро-, мезо- и макроуровнях в соответствии с актуальными требованиями глобализации.

В условиях глобализации мировой экономики создание транснациональными корпорациями собственных научно-исследовательских подразделений как в стране базирования материнской компании, так и в

принимающих странах дополняется активизацией деятельности ТНК в сфере взаимодействия в процессе создания инноваций с государственными учреждениями, частными малыми и средними фирмами, а также организации трансграничных стратегических альянсов.

Таким образом, осуществляется комбинирование внутрикорпоративного и внешнего каналов привлечения ресурсов, факторов, источников инновационного роста компании и распространения технологий. Это способствует наиболее эффективному использованию собственных ресурсов, снижению издержек, сокращению рисков и достижению главной цели ТНК – максимизации прибыли через максимизацию рыночной доли. Современные ТНК активно совершенствуют инструменты механизма своего управления. Так, в качестве метода планирования и прогнозирования своей деятельности ТНК используют метод, который называется роудмаппинг.

Термин роудмаппинг пришел в экономику из политики и дословно означает в переводе с английского языка – движение по дорожной карте. Впервые он появился в конце XX столетия и рассматривался как изыски в управленческой деятельности. Однако в начале текущего столетия роудмаппинг был признан как самый эффективный метод планирования, прогнозирования и управления деятельностью глобальных корпораций.

Роудмаппинг предусматривает построение так называемых «дорожных карт» – маршрутов развития компании в будущем по основным сферам деятельности: рынок, продукты, технологии, конкуренты и т. п. Общий шаблон дорожной карты состоит из четырех разделов: рынок, изделие, технология. Каждый представляет собой проработанный и детализированный взгляд высокого уровня на стратегию развития компании.

В терминах теории управления роудмаппинг представляется как взаимосвязанное конкретное долгосрочное планирование наиболее важных сфер деятельности, направленное на повышение эффективности управления, как отдельных сторон ее деятельности, так и компании в целом.

Основной акцент роудмаппинга – это инновации и новые технологии. Практика использования роудмаппинга насчитывает около десяти лет, причем он был реализован в крупнейших глобальных компаниях. Внедрение дорожных карт в корпорации помогает уверенно достигать ключевых стратегических целей. Для каждой продуктовой линии дорожные карты согласуют рыночную стратегию с технологическими планами и планами по продуктам. Дорожные карты помогают сконцентрировать внимание на долгосрочном планировании и улучшают взаимосвязи, автономность планов, являются основой для корпоративного технологического планирования, идентификации потребностей, сильных и слабых сторон корпорации. Этот процесс помогает сосредотачивать мышление управленцев на самых важных приоритетах в каждом шаге процесса планирования. Создание дорожных карт позволяет проследить историю каждого ключевого решения в плане.

Отличительная особенность дорожных карт по сравнению с другими корпоративными документами планирования – учет времени и подробнейшая

взаимоувязанная детализация планов, предусматривающая итерационно-адаптивное управление в достижении стратегических целей и задач.

Главная цель роудмаппинга состоит в идентификации стратегии ТНК в каждый момент времени и сосредоточении на эволюции предлагаемых товаров. Это позволяет акцентировать управление на вопросах ключевых технологий, которые должны быть разработаны или приобретены, особенностях, которые должны быть реализованы в продуктах для удовлетворения высокотребовательного потребителя или рыночных потребностей. Роудмаппинг, таким образом, связывает маркетинговые характеристики товара с технологией его производства и стратегией компании. С разработкой и применением дорожных карт определяются бреши, а также действия по их устранению. Задача развертывания дорожных карт требует ряда действий, нацеленных на применение их в нужное время и в нужных местах, обучение руководства компании, т. к. подразумеваются новые понимание и видение в управлении, которые редко где еще применяются, а также построение серии дорожных карт «Рынок», «Продукт», «Эволюция продукта», «Движители продукта», «Технология», «Риски» и «Стратегия действия».

Современные транснациональные корпорации прямо связаны с их сущностными характеристиками. Несмотря на обширную сеть зарубежных филиалов, представительств и дочерних фирм, транснациональные корпорации имеют определенную страну базирования или страну официальной юридической регистрации головного офиса. Высший управленческий состав компании наделен полномочиями по осуществлению контроля за всей «пирамидой» компании, в том числе за ее зарубежными подразделениями. Это придает системе управления жестко централизованный характер. С усилением процессов децентрализации управления в национальных компаниях транснациональные корпорации также пытаются внедрять новые методы управления, делегируя часть прежних функций высшего уровня своим зарубежным подразделениям, в особенности в области оперативного управления.

В децентрализованных транснациональных корпорациях основным хозяйственным звеном становятся так называемые центры прибыли, или автономные подразделения, ведущие самостоятельный учет соотношения произведенных затрат и выручки от реализации продукции, товаров, услуг своего подразделения. В ряде случаев осуществляется разделение структуры управления по стратегическим хозяйственным центрам, в которых (помимо перечисленных выше функций контроля) осуществляется также стратегическое планирование развития данного подразделения с учетом анализа динамики рынка, конкурентоспособности продукции, маркетинговых исследований. Уникальность инновационного процесса состоит в том, что он объединяет науку, технику, экономику, предпринимательство, управление и простирается от зарождения научной идеи до ее коммерческой реализации, охватывая при этом весь комплекс отношений: производства, обмена и

потребления полученного в результате этого процесса новшества. Совершенствование механизмов управления позволяет осуществить создание инновационных механизмов функционирования ТНК.

В экономически развитых странах осуществляется переход к инновационной деятельности, что объясняется большими финансовыми возможностями ТНК, ищущих экономические ниши на мировом рынке. Современная перестройка управления транснациональными корпорациями непосредственно связана с развитием науки и техники, и в первую очередь – с компьютеризацией функций внутри компании.

Использование электронной почты, электронной передачи данных позволяет гибко и активно управлять глобальными процессами в компании, давая возможность вместе с тем осуществлять маневренное оперативное управление на местах. Организационные формы управления транснациональными корпорациями изменяются в процессе адаптации к новым условиям хозяйствования. Одной из наиболее сложных и актуальных социально-экономических проблем, стоящих сегодня перед Россией, является перевод экономики на инновационный путь развития, преодоление технологического отставания страны. Это возможно путем внедрения инновационной составляющей с помощью ТНК.

Важно, углубление государственно-частного партнерства в области инвестирования и реализации важнейших инновационных проектов. Необходимо осуществление структурных преобразований промышленных корпораций и создание на этой основе крупных холдингов, обеспечивающих модернизацию промышленности а так же слияние промышленного и торгового капитала и расширение масштабов экспортно-импортных операций.

Механизм управления можно определить как совокупность форм, методов и инструментов организационно-экономического, мотивационного и правового воздействия на основные элементы транснациональных корпораций. Отметим, что механизм управления транснациональными корпорациями формируется под воздействием производственно-технологического процесса и взаимосвязями с рыночной средой.

Таким образом, характерной чертой организации управления в современных транснациональных корпорациях является сочетание принципов централизации и децентрализации, стратегии и тактики деятельности.

По мнению автора, необходим системный подход к управлению транснациональными корпорациями, который включает в себя разработку планов стратегического и тактического развития, что должно раскрывать интересы взаимодействия подразделений, составляющих внутреннюю производственную систему.

Такой подход возможен только благодаря использованию компьютерных технологий и созданию специальных информационных систем. В современных условиях в управлении транснациональными

корпорациями получили развитие методы анализа и исследования операций, методы внутрифирменного и проектного управления, поведенческий анализ. Применяя одни и те же методы и принципы, каждая транснациональная корпорация создает собственную нетипичную структуру управления, обусловленную специфическими особенностями ее деятельности.

С нашей точки зрения в перечень инструментов управления транснациональными корпорациями необходимо внедрить такой высокоэффективный управленческий инструмент как контроллинг.

На сегодняшний день не существует однозначного определения понятия «контроллинг», но практически никто не отрицает, что это новая концепция управления, порожденная практикой современного менеджмента. Контроллинг (от англ. Control – руководство, регулирование, управление контроль) далеко не исчерпывается контролем.

В основе этой новой концепции системного управления организацией лежит стремление обеспечить успешное функционирование организационной системы (предприятия, торговые фирмы, банки и др.) в долгосрочной перспективе путем:

- адаптации стратегических целей к изменяющимся условиям внешней среды;
- согласования оперативных планов со стратегическим планом развития организационной системы;
- координации и интеграции оперативных планов по разным бизнес-процессам;
- создания системы обеспечения менеджеров информацией для различных уровней управления в оптимальные промежутки времени;
- адаптации организационной структуры управления предприятием с целью повышения ее гибкости и способности быстро реагировать на меняющиеся требования внешней среды.

Контроллинг должен способствовать анализу воздействия управленческой среды и контроля всех управленческих функций. Механизм контроллинга обеспечивает эффективную деятельность отдельных звеньев, служб, подразделений фирмы, ее филиалов, но также должен способствовать развитию системы корпорации в целом.

Это влияние должно учитывать все стратегические перспективы будущих периодов времени, обеспечивать руководство и менеджмент организации необходимой экономической, финансовой, правовой и другой информацией⁹⁶.

Для практического обеспечения реализации механизма управления транснациональными корпорациями необходимо внедрять инновационные технологии функционирования всех жизненно необходимых процессов

⁹⁶ Зернова Л.Е., Ильина С.И. Стратегическое развитие и жизненный цикл корпорации. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Образование и наука: современное состояние и перспективы развития», Тамбов, Россия, 2013.

корпорации, в том числе корпоративного менеджмента. Для этого следует использовать корпоративный капитал, с помощью которого возможна реализация уникальных наукоемких проектов, управление наукоемкими продуктами. Также необходимо создание специальных обучающих центров, позволяющих проводить обучение и повышение квалификации в направлении корпоративного менеджмента.

По мнению автора, первоочередными мерами совершенствования деятельности российских ТНК в глобальной экономике должны стать формирование специализированных институтов поддержки инноваций, совершенствование правовой базы инвестиционной деятельности и государственная поддержка нововведений, создание организационных механизмов управления инновационной активностью корпораций.

Что же касается внутренних аспектов действия российских ТНК, то основной целью можно определить обеспечение прозрачности их деятельности. Этого можно достичь путем совершенствования соответствующих правовых актов и законодательных инициатив по ограничению монополистической деятельности и по защите прав инвесторов.

Отметим, что с усложнением характера и масштабов деятельности крупнейших ТНК усиливается тенденция к применению ими сложных организационных структур управления.

Кроме того, в настоящее время действует тенденция к росту разнообразия конкретных форм управления, отвечающих наиболее полно специфическим условиям и требованиям развития отдельных фирм. Это разнообразие организационных форм сочетается с расширением элементов общности форм в различных компаниях. Поэтому можно говорить об определенной классификации организационных структур по типам, отражающим наиболее характерные черты управления деятельностью крупных ТНК. Во внутрифирменном управлении можно выделить следующие основные типы организационных структур управления: структура по продукту; смешанная структура, включая холдинг⁹⁷.

Организационная структура по продукту предполагает создание в структуре ТНК самостоятельных хозяйственных подразделений - производственных отделений, ориентированных на производство и сбыт конкретных видов продуктов. Широко распространена в силу массового перехода международных фирм к децентрализованной структуре управления, когда знание продукта и развитие производства в глобальном масштабе приобрели первостепенное значение. Например, особенность организационной структуры американской компании «Зингер» состоит в различном построении и управлении деятельностью подконтрольных предприятий в каждом производственном отделении по продукту.

Смешанная структура управления предполагает сочетание различных типов организационных структур управления ТНК. В западноевропейских

⁹⁷ Мировая экономика. Под ред. Землянухиной С.Г. – Саратов: Слово, 2007. С.245.

ТНК наиболее распространено сочетание отраслевого и регионального принципов при построении организационной структуры. Для американских корпораций более типично сочетание управления по продукту и специализированного органа управления - международного отделения или дочерней компании. В некоторых ТНК созданы сложные структуры управления, основанные на сочетании трех упомянутых выше типов организационного построения управления компаний исходя из принципов подхода к управлению внешнеэкономической деятельностью.

Другая особенность смешанной структуры управления состоит в сочетании отраслевого принципа с выделением управления международными операциями в специализированное управление. Это характерно для таких американских компаний, как «Дженерал электрик», «Пфайзер», «Кайзер алюминимум» и германской «БАСФ».

Структурные преобразования ТЭК и приватизацию нефтяной отечественной промышленности проводили таким образом, чтобы в России осталось несколько крупных вертикально-интегрированных компаний, способных конкурировать с западными гигантами на зарубежных рынках. Подразумевалось, что крупным компаниям легче привлекать многомиллиардные кредиты, без которых невозможно разрабатывать месторождения в морских шельфах и районах Крайнего севера. В результате монополия одной государственной компании сменилась олигополией поделивших между собой регионы вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), и ставка, сделанная на них, себя не оправдала. Уменьшение добычи нефти в России происходит практически во всех крупных нефтяных компаниях, за исключением НК «Роснефть». В то же время доля небольших, но достаточно эффективных совместных предприятий (СП) с иностранными инвестициями неуклонно растет.

Отметим, что структурные преобразования ТНК в промышленности на практике осуществляются при активном участии государства, хотя теоретически рыночный способ ведения хозяйства автоматически обеспечивает необходимую гибкость и мобильность структуры промышленности. Формирование в России новой структуры промышленности, отвечающей критериям постиндустриального типа воспроизводства, объективно требует повышения роли государственного регулирования в механизме структурных преобразований.

Повышение и совершенствование производительности труда, конкурентоспособности продукции, степени инновационности технологической базы также составляют сегодня ключевую задачу для руководителей российских предприятий, так как именно их совокупность определяет текущую позицию предприятия на рынке и возможности, а также перспективы его успешного и стабильного развития. Низкое значение хотя бы одного из перечисленных показателей делает инвестиционный климат в стране неблагоприятным, положение предприятий неустойчивым, а перспективы развития неопределенными.

Нельзя не затронуть вопрос касательно информатизации, которая стала основой появления корпоративных информационных систем и баз данных. Корпоративная база данных представляет собой базу данных об организации, к которой любой сотрудник, имея соответствующее разрешение на доступ, может обращаться и получать необходимую информацию. В настоящее время наиболее распространены интегрированные базы данных, реализующие следующий принцип: информация вводится один раз и может использоваться многократно. На основе таких баз данных реализуется работа корпоративных информационных систем, под которой можно понимать интегрированную информационную систему, призванную автоматизировать все бизнес-процессы корпорации. Примерами таких систем могут служить «Галактика», «Парус», «1С: Предприятие».⁹⁸ С каждым годом всё большее количество организаций внедряет корпоративные информационные системы.

Электронное оформление документации упростило процесс принятия решений. С появлением этих инноваций изменились как формальные, так и неформальные правила организации взаимодействия персонала компании. Взаимосвязь между отделами стала более быстрой и эффективной. Кроме того, корпоративные информационные системы дают возможность документационного обмена компании с некоторыми государственными учреждениями, например, с Пенсионным фондом и Федеральной службой государственной статистики.

С другой стороны, вся информация, содержащаяся в корпоративных базах данных, является конфиденциальной и относится к коммерческой тайне. Например, если раньше персональные данные сотрудников хранились в личных делах в сейфах, то сейчас, несмотря на то, что все сотрудники организации имеют ограниченный доступ (к информации, необходимой им для выполнения своих непосредственных обязанностей), персональные данные открыты для большего количества человек.

Таким образом, информация становится более открытой внутри корпорации. Несмотря на это, институциональная основа документооборота остаётся прежней: юридическую силу имеет лишь бумажные документы, а электронная версия предназначена в таких системах в основном для проведения различных операций.

Для объединения возможности работы пользователей над общими проектами с высоким уровнем сервиса Интернета создаются Интрасети (Интранет). Интранет представляет собой сеть Интернет, которая организована и функционирует в рамках отдельной компании, то есть сеть, предназначенная для обеспечения доступа сотрудников фирмы к корпоративным информационным ресурсам и использующая программные продукты и технологии Интернета.⁹⁹

⁹⁸ Гаврилов Л.П. Информационные технологии в коммерции: учебное пособие. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – С. 72.

⁹⁹ Федотова Е.Л. Информационные технологии и системы: учебное пособие. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. – С. 255.

Инtranет предоставляет множество услуг.

Во-первых, почтовые сервисы, которые дают возможность обмена сообщениями между сотрудниками организации, а также между внутренней сетью организации и адресатами Интернета.

Во-вторых, файловые сервисы, организующие приём-передачу файлов между пользователями Интросети с разными возможностями доступа к ним.

В-третьих, Web-сервисы, открывающие доступ в Интернет.

В-четвёртых, аудиосервис, который упрощает передачу аудиоданных по сети, в отличие от Интернета, в связи с надёжностью и доступностью сетевого диапазона. К числу аудиоуслуг может относиться передача музыки, рекламных сообщений и выдержек из корпоративных заявлений или речей. При наличии в Интрасети Web-страницы новостей существует возможность размещения там аудиозаписей сообщений руководителей, которые ставят или уточняют задачу подчинённым, а также другой подобной информации.

В-пятых, видеосервис, обеспечивающий передачу и размещение на Web-странице Интрасети видеоклипов. Их содержание может быть связано со сведениями об отдельных аспектах деятельности компании, новых достижениях, технической информацией, а также они могут предназначаться для обучения персонала. Помимо этих услуг, Инtranет имеет ещё одну важную особенность: он позволяет без особых усилий объединить ПК, изготовленные на различных аппаратных платформах и работающие на различных операционных системах.¹⁰⁰ Благодаря множеству положительных особенностей, Инtranет используют всё большее количество корпораций.

Из технологии Инtranет возникли корпоративные порталы, обеспечивающие единую точку входа и прозрачный доступ к данным систем планирования ресурсов корпорации, систем управления документацией, систем групповой работы и управления деловыми процессами, прикладных систем управления базами данных и корпоративных хранилищ данных, к общим документам сотрудников, корпоративной почте или публичному форуму, настраиваемым отчётам разных групп пользователей, инструментам бизнес-анализа и другим серверам.

Можно выделить несколько уровней автоматизации взаимодействия: сотрудник – сотрудник, сотрудник – компания, подразделение – подразделение, компания – клиенты, компания – партнёры и инвесторы. Часто порталы включают в себя календари, заметки, группы дискуссий, объявления и отчёты, поиски, электронную почту и адресные книги, доступы к новостям и так далее. При этом портал снабжён мощными средствами поиска и категоризации информации, содержащейся в любых информационных ресурсах корпорации.¹⁰¹

¹⁰⁰ Балдин К.В. Информационные системы в экономике: учебное пособие. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – С. 126.

¹⁰¹ Абдикеев Н.М., Киселев А.Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – С. 85.

Институциональные изменения, связанные с появлением Интранета и, в частности корпоративных порталов, выражаются в укреплении горизонтальных связей внутри корпорации, сплочении сотрудников через формирование групп по интересам, увеличении прозрачности работы всех подразделений, а также в какой-то степени меняется структура управления корпорацией. Например, значительно упрощается осуществление управления и контроля над корпорацией благодаря возможности отдавать приказы и координировать их выполнение посредством Интранета.

Таким образом, появление новых инноваций и информатизации существенно увеличивает производительность труда и конкурентоспособность современных ТНК. Полагаем, что все предложенные пути совершенствования деятельности ТНК позволят активно использовать возможности структуры бизнеса как одного из институциональных факторов экономического роста и будут способствовать стабильному и сбалансированному развитию экономики.

Россия обладает колоссальным экономическим потенциалом, который может быть реализован при тщательном планировании деятельности российских ТНК. Реализация авторских предложений могла бы обеспечить России стабильное экономическое развитие и экспансию национальных ТНК. В свою очередь, это дало бы возможность нашему государству занять более высокое положение в современных международных экономических отношениях и использовать максимальную выгоду от глобализационного процесса.

Заключение

На основе проведенного исследования, можно сделать следующие теоретические выводы. Глобализация стала новой эпохой развития человечества, ее технологические атрибуты качественно изменили доминирующие общественные отношения.

Современная глобализация экономики выражается в следующих тенденциях:

увеличение масштабов международной торговли товарами и услугами (глобализация товарных рынков и рынков коммерческих услуг, увеличение масштабов трансграничных инвестиций (глобализация рынков капитала);

информационная революция последних десятилетий;

рост числа и объемов международных слияний и поглощений;

рост масштабов деятельности компаний с участием иностранного капитала на национальных рынках;

усиление роли крупных транснациональных корпораций в мировой экономике;

сформировался глобальный рынок, который представляет собой функционально целостностную систему, состоящую из многих подсистем различного уровня и конфигурации, с собственной логикой развития.

Последствия глобализации неоднозначны: глобализация способствует углублению специализации и международного разделения труда, экономия на масштабах производства, усиливая конкуренцию, стимулирует дальнейшее развитие новых технологий и распространение их среди стран. Глобализация способствует обострению международной конкуренции.

Глобализация может привести к повышению производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространения передовых технологий, а также конкурентного давления в пользу непрерывного внедрения инноваций в мировом масштабе. Глобализация дает странам возможность мобилизовать более значительный объем финансовых ресурсов, поскольку инвесторы могут использовать более широкий финансовый инструментарий на возросшем количестве рынков. Глобализация создает серьезную основу для решения всеобщих проблем человечества, в первую очередь, экологических, что обусловлено объединением усилий мирового сообщества, консолидацией ресурсов, координацией действий в различных сферах.

Но при этом глобализация особенно вредит бедным рабочим в развивающихся странах. Глобализация ведет к уменьшению влияния государства и правительств.

В процессе глобализации формируется новый каркас мировой экономической системы характеризующихся следующими сдвигами.

1. Стирается грань между внутренней и внешней средой деятельности, между внутренней и внешней политикой; при этом стремительно набирает

силу экономизация политики, геоэкономическое пространство становится главным.

2. Сформировавшиеся в мире на наиболее перспективных направлениях технологического развития и ресурсного обеспечения подвижные трансграничные воспроизводственные системы вывели военную компоненту на новые рубежи.

3. В этих условиях роль национальных государств трансформируется, наиболее развитые из них превращаются в транснационализированные «страны-системы». Они уже не могут не считаться с наднациональными тенденциями в экономической, информационной, финансовой, социальной, военной и других сферах. Они начинают играть роль глобального предпринимателя, делегируют функцию реализации стратегических национальных интересов и устремлений мощным финансово-кредитно-банковским структурам, транснациональным корпорациям, консорциумам, союзам и т.п.

4. Коренным образом меняется внешнеполитическая мотивация: «страна-система» в рамках своих интернационализированных воспроизводственных ядер формирует мировой доход. Участие в его формировании и распределении является для национальных экономик высшим мотивационным стимулом к экономическому оперированию в мировой хозяйственной системе: дипломатия берет это на вооружение. Прорыв к участию в мировом доходе осуществляется с использованием высоких геоэкономических технологий.

5. Традиционные внешнеэкономические (внешнеторговые) доктрины теряют свою силу. Внешняя торговля уже опосредует не только разделение труда между нациями, государствами (международное разделение труда). Оперирование идет уже не на мировом рынке, а на новом стратегическом пространстве — геоэкономическом атласе мира, включая его национальные части.

6. Международные организации и институты, зародившиеся в послевоенное время ради определенных геополитических целей, в условиях геоэкономической трансформации мира отработали свой ресурс: на повестке дня — формирование новой системы мировых экономических структур, отражающих геоэкономические реалии, в том числе необходимость создания такого международного института, как геоэкономический трибунал.

7. Сформировавшиеся в геоэкономическом пространстве мощные наднациональные структуры не только значительно ослабили национальные суверенитеты, но и стали самодостаточными, самоорганизующимися и саморазвивающимися системами. Это особенно характерно для кредитно-финансовой сферы. Утратив связь с воспроизводственными циклами, движение мировых финансовых потоков привело к бурному разрастанию трудноуправляемого спекулятивного капитала и деформировало национальные финансовые и кредитные отношения.

Автор работы, считает, что противоречивость процесса глобализации проявляется в действии следующих тенденций:

- реализующаяся смена значимости внутриэкономических и международных отношений при выработке национальных стратегий развития в условиях глобализации;
- усиление экономической интеграции на микро-и макроуровне,
- нарастание обособления и противоречий между субъектами всемирного хозяйствования,
- углубление глобальных технологических диспропорций,
- противоречивость распространения постиндустриальных, информационных технологий и коммуникаций по всему миру.

В глобальной экономике действует ряд предпосылок социально-экономического неравенства.

Фактор глобализации как основополагающий в развитии и становлении транснациональных образований (институтов) объясняется процессом информатизации экономики.

В появлении ТНИ глобализация получает свое идейно-концептуальное организационное завершение. Они выступают непосредственными участниками всего спектра мирохозяйственных связей, своеобразными движителями глобальной экономики, являясь, с одной стороны, продуктом быстро развивающейся глобализации, а с другой – механизмом воздействия на глобальные процессы посредством формирования новых форм экономических отношений. Именно поэтому ТНИ являются своеобразными интеграторами субъектов, связей, отношений и технологий.

Тенденции развития ТНК в различных странах мира неодинаковы. Упрощенно можно назвать следующие его направления:

- становление качественно новых «глобальных компаний» пятого поколения и перестройка старых ТНК, также трансформирующихся в «глобальные компании» (США);
- формирование узкоспециализированных агрессивных ТНК в традиционных отраслях (ФРГ и другие страны Европы);
- попытка трансформации переживающих кризис ТНК путем слияний с иностранными компаниями (Япония, Южная Корея);
- создание традиционных ТНК на базе национальных финансово-промышленных групп (развивающиеся страны, Мексика, отчасти КНР, где ТНК формируются на базе государственных предприятий);
- усиление зарубежной экспансии большого числа средних и малых фирм, которые, по сути, становятся новыми, нарождающимися ТНК.

Транснациональная компания является одной из наиболее сложных форм международного бизнеса. Такая компания использует международный подход в поиске заграничных рынков ресурсов и продуктов и при размещении производства, а также глобальную философию бизнеса, предусматривающую хозяйственную деятельность как внутри страны происхождения, так и за ее пределами.

Тенденции развития корпораций в России обладают специфическими чертами вследствие географических, политических и культурных особенностей этой страны. Примерами общемировых тенденций, имеющих место в России, служат транснационализация, трансформация моделей корпоративного управления, демократизация корпоративных отношений, совершенствование корпоративного законодательства и институционализация, а также развитие института корпоративной социальной ответственности. Однако, некоторые из данных институциональных инноваций (например, развитие института корпоративной социальной ответственности) в России является практически неохваченными по сравнению с развитыми странами. Для российской экономики характерны также специфические институциональные инновации, которые появились в последние годы в условиях санкций.

Автор в своей работе рассматривает противоречия в интересах ТНК и России, а именно: противоречие между экономическими интересами России и экономическими интересами ТНК; противоречие между социально-экономическим развитием регионов России и стратегией развития ТНК; столкновение интересов ТНК и российских фирм; организация иностранными корпорациями системы трансфертного ценообразования в целях минимизации издержек подрывает функционирование национального рынка России; защита окружающей среды также является камнем преткновения интересов России и иностранных корпораций.

В качестве первоочередных мер совершенствования деятельности российских ТНК в глобальной экономике должны стать формирование специализированных институтов поддержки инноваций, совершенствование правовой базы инвестиционной деятельности и государственная поддержка нововведений, создание организационных механизмов управления инновационной активностью корпораций.

Что же касается внутренних аспектов действия российских ТНК, то основной целью можно определить обеспечение прозрачности их деятельности. Этого можно достичь путем совершенствования соответствующих правовых актов и законодательных инициатив по ограничению монополистической деятельности и по защите прав инвесторов.

Современные ТНК активно совершенствуют инструменты механизма своего управления. Так, в качестве метода планирования и прогнозирования своей деятельности ТНК используют метод, который называется роудмаппинг (создание дорожных карт). Дорожные карты помогают сконцентрировать внимание на долгосрочном планировании и улучшают взаимосвязи, автономность планов, являются основой для корпоративного технологического планирования, идентификации потребностей, сильных и слабых сторон корпорации. Этот процесс помогает сосредотачивать мышление управленцев на самых важных приоритетах в каждом шаге процесса планирования. Создание дорожных карт позволяет проследить историю каждого ключевого решения в плане.

Еще одним из высокоэффективных управленческих инструментов, автор выделяет концепцию контроллинга. В основе новой концепции системного управления организацией лежит стремление обеспечить успешное функционирование организационной системы (предприятия, торговые фирмы, банки и др.) в долгосрочной перспективе путем:

- адаптации стратегических целей к изменяющимся условиям внешней среды;
- согласования оперативных планов со стратегическим планом развития организационной системы;
- координации и интеграции оперативных планов по разным бизнес-процессам;
- создания системы обеспечения менеджеров информацией для различных уровней управления в оптимальные промежутки времени;
- адаптации организационной структуры управления предприятием с целью повышения ее гибкости и способности быстро реагировать на меняющиеся требования внешней среды.

Механизм контроллинга обеспечивает эффективную деятельность отдельных звеньев, служб, подразделений фирмы, ее филиалов, но также должен способствовать развитию системы корпорации в целом.

Для практического обеспечения реализации механизма управления транснациональными корпорациями необходимо внедрять инновационные технологии функционирования всех жизненно необходимых процессов корпорации, в том числе корпоративного менеджмента. Для этого следует использовать корпоративный капитал, с помощью которого возможна реализация уникальных наукоемких проектов, управление наукоемкими продуктами. Также необходимо создание специальных обучающих центров, позволяющих проводить обучение и повышение квалификации в направлении корпоративного менеджмента.

По мнению автора, необходим системный подход к управлению транснациональными корпорациями, который включает в себя разработку планов стратегического и тактического развития, что должно раскрывать интересы взаимодействия подразделений, составляющих внутреннюю производственную систему.

Библиографический список

Нормативные и законодательные акты

1. Принципы корпоративного управления ОЭСР 1999 года
2. Конституция Российской Федерации 1993 года
3. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ
4. Федеральный закон от 22.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности»
5. Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»
6. Федеральный закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»
7. Федеральный закон от 07.07.2003 № 126-ФЗ «О связи»
8. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне»
9. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации»
10. Федеральный закон от 6.04.2015 г. № 82-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части отмены обязательности печати хозяйственных обществ»
11. Постановление Правительства от 3.12.2004 г. № 738 «Об управлении находящимися в федеральной собственности акциями открытых акционерных обществ и использовании специального права на участие РФ в управлении открытыми акционерными обществами («золотой акции»)»
12. Постановление Правительства от 30.11.2005 г. № 706 «О мерах по обеспечению обязательного аудита»
13. Распоряжение Правительства от 29.05.2006 г. № 774-р (дивиденды)
14. Письмо Банка России от 13.09.2005 г. № 119-т «О современных подходах к организации корпоративного управления в кредитных организациях»
15. Письмо Банка России от 10.04.2014 г. № 06-52/2463 «О Кодексе корпоративного управления»
16. Постановление ФКЦБ от 31.05.2002 г. № 17/пс «Об утверждении Положения о дополнительных требованиях к порядку подготовки, созыва и проведения общего собрания акционеров»
17. Приказ ФСФР от 22.06.2006 г. № 06-68/пз-н «Об утверждении Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг»

Книги, монографии, брошюры

18. Абдикеев Н.М. Интернет-технологии в экономике знаний: учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 448 с.

19. Авдокушин Е.Ф. Международные корпорации как субъект международных экономических отношений // «Международные экономические отношения», М.: Юристъ, 2001.
20. Азроянц Э.Н., Эрзикян Б.А. Холдинговые компании: Особенности, опыт, проблемы, перспективы. Кн. 1. — М.: 1992.
21. Андронов В.В., Роль ТНК в современной мировой экономике // «Корпоративный менеджмент в современных экономических отношениях», М.: Экономика, 2003.
22. Багиев Г.Л. Оценка и прогнозирование эффективности предпринимательства транснациональных корпораций / Багиев Г.Л., Семенов Е.А. - СПб., 2000.
23. Беликов И.В., Гавриленков Е.Е., Константинов Г.Н., Кочетыгова Ю.В., Медведева Т.М., Тимофеев А.В. Корпоративное управление и экономический рост в России – М.: Национальный совет по корпоративному управлению, 2004. – 120 с.
24. Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А. Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: Теория и практика. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1998.
25. Боков В.В., Транснациональные компании - качественно новые предприятия постиндустриального развития ВЭД // «Внеэкономическая деятельность предприятия» М.: Международные отношения, 2001.
26. Бондаренко В.В. Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 304 с.
27. Бородаевская А.А. Масштабы превыше всего, или Новая волна слияний в мировой экономике. - М., 2001.
28. Бортова М.П. Современные проблемы транснационализации производства и капитала
29. Бочарова И.Ю. Корпоративное управление: учебник. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 368 с.
30. Брун М. Внутрифирменный маркетинг как элемент ориентации на клиента. // Проблемы теории и практики управления. — 1996. — № 6.
31. Буглай В.Б., Ливенцов Н.Н. Международные экономические отношения. М.: Высшая школа, 1996.
32. Буглай В.В., Ливенцов Н.Н. Международные экономические отношения развивающихся стран.— М., 1990.
33. Булатов А.С. Вывоз капитала: своя компания за рубежом. М.: Век, 1996.
34. Булатова А.С., Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве // «Мировая экономика», М.: Экономистъ, 2000.
35. Владимирова И.Г. Компании будущего: Организационный аспект. // Менеджмент в России и за рубежом. — 1999. — № 2.
36. Волков Л., Сафронов Н. Несовершенство корпоративной системы управления – основная причина несостоятельности российских предприятий. // - Финансы и кредит. – 2001. - №1.

37. Вольфганг Хойер. Как делать бизнес в Европе.— М.: «Прогресс», 1992.
38. Ганелин С.И.. Роль развивающихся стран на мировом рынке.— М., 1990.
39. Глобализация и конкурентоспособность: стратегии успеха. М.: Ассоциация менеджеров, 2003г.
40. Голикова Ю. А. Организация и управление корпорациями в мировой экономике: учебное пособие. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2005. – 96 с.
41. Горбунов А.Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги: Организационные структуры. Налоговое планирование. Создание кредитных союзов. — М.: Анкил, 1999.
42. Гороховская О.А. Современные тенденции развития ТНК в мировой экономике. Потенциальные стратегические изменения в политике ТНК. - М., 1999.
43. Грязнов Э.А. ТНК в России. Позиции крупнейших в мире транснациональных корпораций в российской экономике. — М.: Инфограф, 2000.
44. Джефф Хау Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. – М.:Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
45. Джохадзе В.Д. Финансовые аспекты обеспечения стабильности развития транснациональных корпораций: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. - М., 1999.
46. Дэниелс Дж.Д., Радеба Л.Х. — Международный бизнес./пер. с англ. — М.: Дело, 1998. — Глава 19.
47. Дэниелс Джон, Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. М.: Дело Лтд, 1994 г.
48. Забелин П.В. Основы корпоративного управления концернами. — М.:ПРИОР, 1998.
49. Зубарев Н., Клышков И.. Механизм экономического роста ТНК.- М., 1990.
50. Калинин А.А. Разные судьбы, или состояние и перспективы развития крупных корпораций в России.//Корпоративное строительство и роль ФПГ в подъеме экономики России (Сборник докладов и выступлений участников «Круглого стола» 16 ноября 1998 г.). — В 2 ч. — Ч. 1. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999.
51. Кальницкая П.А. Корпоративное управление: учебный курс. – Бизнес-школа СИНЕРГИЯ, 2011.
52. Карпухина Е.А., Традиционные формы централизации капитала // «Международные стратегические альянсы», М.:Дело и Сервис, 2004.
53. Кеохейн, Дж. С. Най (мл.). Транснациональные отношения и мировая политика. – Социально – гуманитарные знания. Научно - образовательное издание. Выходит с 1973 г. - № 5, 1999.

54. Климовец О.В. ТНК России: учебное пособие. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 380 с.
55. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: Теория и политика./пер. с англ. — М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.
56. Ленский Е.В., Цветков В.А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы. М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1998.
57. Ли Се Ун. Международный бизнес: стратегия и управление.- М.: "Наука", 1996.
58. Ли Ченг, Финнерти Д. Финансы корпораций: теория, методы и практика. – М: Инфра-М, 2000.
59. Ломакин В.К.. Мировая экономика. М.: Изд. объединение «ЮНИТИ», 1998.
60. Лысенко Д.Л. Проблема правового статуса транснациональных корпораций (международно-правовые аспекты). Дис. ... канд. юрид. наук
61. Максимова Л.М., Носкова И.Я. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
62. Международный менеджмент./Под ред. Пивоварова Э.С., Баркана Д.И., Тарасевича Л.С., Майзеля А.И. — СПб.: Питер, 2000.
63. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения./Под ред. Красавиной Л.Н. — М.: Финансы и статистика, 2000.
64. Миргородская Е.О. Большие экономические структуры как новый институт глобальной экономики // Экономическая теория в XXI веке – 4 (11): Институты экономики. /Под ред. Ю.М.Осипова, Е.С.Зотовой. М.: Экономистъ, 2006.
65. Миргородская Е.О. Сетевые организации и их конкурентоспособность в параметрах постмодерновой экономики // Постмодерновый мир и Россия/ Под ред. Ю.М.Осипова, О.В. Иншакова. – М.: Юристъ, 2004.
66. Миргородская Е.О., Андреева Л.Ю. Ограничения конкурентоспособности национального хозяйства современной России. - М., Ростов н/Д: Логос, 2006.
67. Миронов А.А. Концепция развития транснациональных корпораций. – М., 1998.
68. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике: учеб. пособие. - М., 2001..
69. Нашествие, или Российские проблемы транснациональных корпораций
70. Николаева И.П., Роль ТНК в мировом инвестиционном процессе // «Мировая экономика», М.: Юнити, 2000.
71. О формировании отечественных транстерриториальных и транснациональных промышленных корпораций. Щетинин В.Д. Опыт транснациональных корпораций и пути к мировому рынку. - М., 1990.

72. Обзор нынешнего этапа глобального соперничества в мире транснациональных корпораций.

73. Овчинников Г.П. Международная экономика: учебное пособие. Санкт-Петербург: Издательство «Полиус», 1998.

74. Основы внешнеэкономических связей /Под ред. И. П. Фаминского.— М., 1994.

75. Пашин С.Т. Функционирование транснациональных компаний: Орг. - экон. обеспечение. - М.: Экономика, 2002.

76. Пембро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М.: Прогресс, Универс, 1994.

77. Полетаев В. Э. Бизнес в России: инновации и модернизационный проект: Монография. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 624 с.

78. Попов В.М, Транснациональные и многонациональные компании - качественно новые предприятия постиндустриального развития. «Менеджмент и маркетинг бизнеса в международных компаниях», М.: Финансы и статистика, 2002.

79. Популярная экономическая энциклопедия. - М: Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», 2001.

80. Портер М. Международная конкуренция. – М: Международные отношения, 1993.

81. Распопов В.М., Распопов В.В. Корпоративное управление: учебник – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 352 с.

82. Реинтеграция постсоюзного экономического пространства и становление транснациональных финансово-промышленных групп в России / Под общ. ред. Винслава Ю.Б., Голубевой С.С. - М., 1996.

83. Реинтеграция постсоюзного экономического пространства и становление транснациональных финансово-промышленных групп в России / Под общ. ред. Винслава Ю.Б., Голубевой С.С. - М., 1996.

84. Роль Транснациональных корпораций в мировом хозяйстве и их воздействие на международную конкуренцию //Щетинин В.: М, 1997.

85. Российские транснациональные компании взрослеют не по дням а по часам. В. Никитин Российская газета

86. Савин А.Ю. Финансово-промышленные группы в России. — М.: Финстатинформ, 1997.

87. Семенов К.А. Международные экономические отношения. — М.: Гардарики, 1998.

88. Таркановский В.С. Политическая экономика современного капитализма: учебное пособие. – СПб: Изд – во СПбУЭФ, 1993.

89. Титов К.В. Инвестиционная деятельность транснациональных корпораций в Западной Европе в условиях формирования Единого рынка Европейского Союза: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. - М., 2000.

90. Транснациональные корпорации //Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. - М.: Гардарики, 1998.

91. Транснациональные корпорации боятся российской политики // Quote.ru 26.01.2007
92. Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве // Мировая экономика: Учебник /Под ред. проф. А.С.Булатова. - М.: Юристъ, 1999.
93. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях (Учебное пособие). Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М.
94. Транснациональные корпорации занимают все больше места в высокотехнологичных отраслях промышленности.
95. Транснациональные корпорации занимают все больше места в высокотехнологичных отраслях промышленности. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике: учеб. пособие. - М., 2001.
96. Транснациональные корпорации и Европейский Союз.
97. Транснациональные корпорации и прямые иностранные инвестиции как основа глобализации. - Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? - М., 1998.
98. Фитуни Л.Л. Финансовая глобализация и бегство капитала из России «Россия в окружающем мире» аналитический ежегодник 2000.
99. Формирование системы внутренних рынков транснациональных корпораций и место России в этом процессе Драчева Е.Л., Либман А.М.
100. Халевинская Е., Крозе И. Мировая экономика. М.: Юрист, 1999.
101. Халевинская Е.Д., ТНК и глобализация мировой экономики // «Мировая экономика», М.: Юристъ, 2001.
102. Хасбулатов Р.И. Транснациональные корпорации (ТНК) в мировой экономике // Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. - М., 2001. - Т.1
103. Щетинин В.Д. Опыт транснациональных корпораций и пути к мировому рынку. - М., 1990.
104. Экономика внешних связей России / Под ред. А. М. Булатова.- М., 1995.
105. Экономическая энциклопедия. М., 1999.
106. Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. /Общ. Ред. Кушлина В.И. М.: Изд-во РАГС, 2004.
107. Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. — М.: Республика, 1999.
108. Яблукова Р.З., Международные корпорации как субъект международных экономических отношений // «Международные экономические отношения в вопросах и ответах», М.: Проспект, 2004.
109. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. М., 2003.

Периодическая литература

110. Авдашева С., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах.//Российский экономический журнал. — 2000. — № 1.

111. Авдокушин. Е.Ф. Становление и перспективы российских международных компаний - финансово-промышленных групп// Международные экономические отношения

112. Александров Ю. Модель ТНК // Новое время. - 2003. - № 36.

113. Антипов Н.П. Экономическая интеграция в мировой экономике и транснациональные корпорации / Н.П.Антипов, А.Е.Королев // Междунар. публичное и частное право. - 2001. - № 2.

114. Бадьяна Л.П., Миньков С.Л. Краудсорсинг: синергия интернет-сообществ. // Современные наукоемкие технологии. – № 5-2. – 2014. – С. 63-66.

115. Башуткин В.А. Специфика интернационализации малых и средних предприятий в форме транснациональных компаний // Интернет-журнал «Науковедение», – Вып. 2 (21), – 2014. – С. 1-5.

116. Беляева И. Эскиндаров М. Корпоративные формы хозяйствования в российской экономике и проблемы взаимодействия менеджмента и мелких акционеров // Финансы и кредит. – 2000. – №10.

117. Государство и транснациональные компании // Проблемы теории и практики управления/ Шиман М.: М, 1999.

118. Губайдуллина Ф.С. Крупные транснациональные корпорации на новых рынках // ЭКО. - 2003. - № 3.

119. Два вектора экспансии российских ТНК – Евросоюз и СНГ. // Мировая экономика и международные отношения. 2006 №2.

120. Делягин М. Мировой кризис. Общая теория глобализации, [электронный ресурс] www.imperativ.net

121. Драчева Е., Либман А. Формирование системы внутренних рынков транснациональных корпораций и место России в этом процессе. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. - №6.

122. Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса и их влияние на российскую экономику.//Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — №4.

123. Евсеенко А., Некрасовский К. О японских «сюданах».//Российский экономический журнал. 1995. № 12.

124. Зуев А., Мясникова Л. Глобализация: аспекты, о которых мало говорят.// Мировая экономика и международные отношения. - №8. - 2004.

125. К развитию постсоветских транснациональных корпораций (фактология, аналитика, предложения) // Рос. экон. журн. - 1999. - № 11-12.

126. Казаков И.А. Транснациональные корпорации и элементы регулирования в мировом экономическом пространстве // Вестн. Моск. ун-та. Сер.6. Экономика. - 2000. - № 2.

127. Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации: анализ «цепочек» приращения стоимости // Вопросы экономики. - №10. - 2003.
128. Крук М. Корпорации в современной России // ЭКО. - №12. – 2000.
129. Либман А. Экономическая власть и стратегии российских ТНК на постсоветском пространстве / А.Либман, Б.Хейфец. // Общество и экономика. - 2006. - №11-12..
130. М.Г. Смелянская. Процесс интернационализации фирмы: сущность понятия, мотивы, методы, препятствия. // <http://www.marketing.spb.ru/conf/9/44.htm>
131. Минина Т.И. Роль и задачи банка в ФПП. // Менеджмент в России и за рубежом. — 1999. — № 6.
132. Мовсесян А. Американские транснациональные корпорации в современной мировой экономике // США-Канада. – 2000. - №12.
133. Мовсесян А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Пробл. теории и практики управления. - 2001. - № 1.
134. Мовсесян А., Огневцев С. Транснациональный капитал и национальные государства. // Мировая экономика и международные отношения. — 1999. — № 6.
135. Окунева О.М. Транснациональные компании – будущее мировой экономики? // Журнал международных исследований развития (МИР). – №3. – 2014. – С. 17-23.
136. Особенности формирования финансовых ресурсов транснациональных корпораций Слепов В.А Мамедов А.О. // Финансовый менеджмент №5 / 2004.
137. Перегудов С.П. Транснациональные корпорации на пути к корпоративному гражданству // Полит. исслед. - 2004. - № 3.
138. Писльмак В. Новые формы организации инновационного процесса // Экономист. - №9. - 2003.
139. Попова А.В., Гриванов Р.И. Транснациональные корпорации как субъект международных экономических отношений // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум», 2015.
140. Скляр Д.С. Транснациональные корпорации 21 века. Новые направления государственного антимонопольного регулирования // Объединенный науч. журн. - 2001. – №18.
141. Страхова А., Бартенев А. Корпоративные образования в современной экономике. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. - №6.
142. Стрижевская Ю.И. Транснациональные корпорации и промышленная политика // Российский экономический журнал, - № 6, 1993
143. Субботин А.К., Стадии экономического развития в XX веке с точки зрения транснациональных корпораций // «Границы рынка глобальных компаний», М.: УРСС, 2004.

144. Суворов А. Финансово-промышленные группы и стабилизация российской экономики // Финансы и кредит. – 1999. – №2.
145. Титов К. ТНК и региональная экономическая интеграция в ЕС // Мировая экономика и междунар. отношения. - 2000. – №10.
146. Цыгичко А. Важнейший приоритет промышленной политики // Экономист. - 2001. - № 2.
147. Шимаи М. Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце 20 столетия.//Проблемы теории и практики управления. — 1999. — № 3.
148. Шпреман К. Управление финансами и внутрифирменный рынок капитала. // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — № 3.
149. Aturupane Ch., Djancov S., Hoekmann B. Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade between Eastern Europe and the European Union.//Review of World Economics. - 1999. — V. 135. — №. 1.
150. Blanc H., Sierra Ch. The Internationalization of R&D by Multinationals: A Trade-Off between External and Internal Proximity.//Cambridge Journal of Economics. — 1999. — V. 23. — №. 2..
151. Damodaran A. Estimating a risk-free rate. - <http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pdfiles/papers/riskfree.pdf>
152. Eiteman D., Stonehill A., Moffet M. Multinational Business Finance. Addison-Mesley Publishing Company Inc, 1993.
153. Foreign Bodies.//The Economist, 17.07.1999.
154. Foundations of Finance. <http://les1.man.ac.uk/accounting/personal/muradoglu/AF2001/outline.htm>
155. Galbraith. J. The New Industrial State. – Boston: Houghton Mifflin Company, 1985.
156. Laux H. Liermann F. Grundlagen der Organisation. — Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 1997.
157. Lehrer M., Kazuhiro A. Unbundling European Operations: Regional Management and Corporate Flexibility in American and Japanese MNCs.//Journal of World Business. — 1999. — V. 34. — №. 3.
158. Martin N. Baily, Diana Farrell, Susan Lund, “The color of hot money”, Foreign Affairs, 2000, volume 79 #2.
159. Riding the Storm.//The Economist, 6.11.1999, p. 63—64; No Room to the Nest.//The Economist, 15.04.2000.
160. Sanders A. Financial Institutions Management. – Irwin Book, 1997.
161. Simai M. International business policy. Transnational corporations and their structural effects on the international division of labour, Trends in world economy, #79, Institute of World Economics, Budapest, 1996.
162. The American corporation today/ed. by Kaysen C. – Oxford University Press, 1996.
163. The Revolution at Ford.//The Economist, 7.08.1999.

164. The World's View of Multinationals.//The Economist, 29.01.2000, p. 21.14. Thom R., McDowell M. Measuring Marginal Intra-Industry Trade.//Review of World Economics. — 1999. — V.135. — №1.
165. The World's View of Multinationals.//The Economist, 29.01.2000.
166. Transfer pricing. - http://www.oecd.org/daf/fa/tr_price/transfer/htm
167. Van Horne J. Financial market rates and flows. Prentice-Hall, 1994. — p.338.
168. World Investment Report. — New York, Geneva: UNCTAD, 1999. Chapter III. The Largest Transnational Corporations and Corporate Strategies.

Научное издание

РОМАШКИН ТИМУР ВЛАДИМИРОВИЧ

**СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТНК В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Подписано в печать Формат.....Бумага 60x84¹/₁₆.

Печать RISO.

Уч.-изд.л. .Усл.печ.л. 16.

Тираж 100. Заказ.....

41000, г. Саратов, ул.