Введение

Предпринимательские структуры, стремясь к повышению эффективности своей деятельности на мировом рынке, постоянно совершенствуют методы и формы ведения хозяйственной деятельности. В настоящее время приоритетной формой хозяйствования субъектов в глобальном экономическом пространстве являются транснациональные корпорации (ТНК). Российская экономика стала частью мировой хозяйственной системы, испытав на себе общесистемный характер мирохозяйственного кризиса, но официальная статистика и научные исследования пока не успевают адекватно отражать новое явление — стремительную инвестиционную экспансию российских ТНК. Российские субъекты мирового рынка эволюционируют высокими темпами, совершенствуя организационную структуру управления своими подразделениями, внедряя в мегаэкономику характерные черты, составляющие национальную специфику ведения бизнеса.

Рост значимости транснационального бизнеса, его влияния на макроэкономические закономерности, обусловливают необходимость анализа особенностей российских субъектов мирового рынка, тенденций развития ТНК.

Особенности ведения хозяйственной деятельности за пределами национальной экономики исследовались еще классиками экономической науки, заложившими основы теории международного разделения труда, Рикардо Д. и Смитом А. Объективной основой выхода субъектов хозяйствования на мировой рынок классики и их последователи Вебер А., Кристаллер У., Леш А. и др. считали разделение труда между государствами. Эффективность участия этих стран в международном разделении труда они рассчитывали на основе анализа издержек производства, а сформулированные ими концепции экономического либерализма рассматривали внешнеэкономические отношения как международную сферу действия законов свободной конкуренции.

Адаптация идей классиков к реальности моно- и олигополистического ценообразования, инфляционных и дефляционных процессов, активной протекционистской и демпинговой внешнеторговой и валютной политики проведена в работах Олина Б. и Хекшера Э. Оценка роли и значения внешнеэкономического фактора применительно к макроэкономическому регулированию дана в работах Кейнса Дж. и его последователей Годли У., Калдора Н., Криппса Ф., Тинбергена Я. и др. Концепция наднационального регулирования процесса интеграции разрабатывалась Белашом Б., Вейллером Дж., Иверсеном К., Купером Р., Маршалем А., Нурксе Р., Тоффлером О., Фридменом М., Хаймером С. и др., рассматривавшими надгосударственные институты как элементы внешней среды для свободной конкуренции, обмена факторами и результатами производства.

Проблемы взаимосвязей ТНК с другими субъектами рыночной экономики исследуют многие российские ученые: Авдашева С. Б., Акопова Е. С., Аникин А. В., Архипов А. Ю., Астапович А. З., Багов В. П., Басенко А. М., Бовыкин В. И., Бусыгин А. В., Бутыркин А. Я., Верединский С. Ю., Владимирова И. Г., Колесов В. П., Кочетков Г. Б., Кочмола К. В., Кузнецов А. В., Кулаков М. В., Кучеренко А. В., Медведев В. А., Медведков С. Ю., Меньшиков С. М., Мовсесян А. Г., Некипелов А. Д., Пашин С. Т., Смитиенко Б. М., Супрунович Б. П., Таранов П. В., Черников Г. П., Юданов А. Ю.

Цель работы заключается в выявлении особенностей деятельности транснациональных корпораций как доминирующих субъектов мировой экономики.

Постановка цели обусловила необходимость решения следующих задач:

* рассмотреть подходы к анализу внешнеэкономических отношений и феномена ТНК и дать теоретическую характеристику экономического поведения субъектов мирового рынка;
* исследовать эволюцию хозяйствующих субъектов в мировой экономике;
* оценить конкурентоспособность российских ТНК на мировом рынке.

Объект работы — транснациональные корпорации как приоритетная организационно-экономическая форма субъектов хозяйствования на мировом рынке.

Предмет работы — экономические отношения транснациональных корпораций в мировой экономике.

Теоретико-методологической основой работы послужили идеи, обоснованные в трудах современных отечественных и зарубежных ученых, занимающихся проблемами мировой экономики и внешнеэкономических отношений её субъектов.

Работа состоит из введения, трех глав, включающих 7 параграфоа, которые содержат рисунка и таблиц, заключения, списка использованной литературы из наименований, общим объемом 68 страниц.

1. Теоретические аспекты транснациональной корпорации

1.1 Концепция и история возникновения ТНК

Начиная с эпохи Нового времени наблюдается рост значения и численности транснациональных корпораций (ТНК) во все мире. Данные Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) говорят об объективном увеличении роли ТНК в мировой экономике, что особенно очевидно в сфере регулирования прав на интеллектуальную собственность и электронной торговле. Этот процесс свидетельствует о глобализации инвестиционной активности, в котором ТНК становятся основными его движущими силами.

Глобализация и тесно связанная с ней транснационализация экономики во второй половине ХХ в. вывели мировое хозяйство на качественно новый уровень: современное мировое хозяйство представляет собой целостную систему, объединенную масштабными производственно-сбытовыми структурами, глобальной финансовой системой и планетарной информационной сетью. Транснациональные корпорации становятся главной институциональной формой новой глобальной системы координат и оказывают все более существенное влияние на мировую экономику. В этой связи российский бизнес достаточно энергично включился в процесс формирования ТНК, и хотя уровень транснационализации большинства российских международных компаний пока еще уступает ведущим ТНК мира, идет активный процесс создания собственной международной производственной базы на основе интенсивного роста зарубежного инвестирования.

Как феномен современного мирового хозяйства, транснационализация имеет под собой объективную основу: повышение роли и расширение географических рамок кооперационных связей, позволяющих объединять в крупные международные научно-производственные образования элементы научных, производственных и сбытовых структур различных стран; развитие механизмов аккумуляции капитала и ресурсов развития. Транснационализация ведет к увеличению масштаба и эффективности производства, ориентированного на емкий глобальный рынок, унификации экономического пространства в виде сближения «правил игры» в хозяйствовании, единообразия в потребительских предпочтениях через доминирование мировых брэндов и т.п. Этим потенциально формируются новые источники и факторы экономического роста. Но одновременно возникают и серьезные опасения по поводу возможности поддержания заданного направления экономического развития в условиях снижения роли национального структурирования экономики, не говоря уже о его сбалансированности и гармонизации.

В частности в экономически развитых странах обостряется проблема занятости, уход капитала из страны в поисках наиболее выгодных условий приложения приводит к потере существенной части налоговых поступлений в бюджет. Что же касается втягивания менее развитых стран в орбиту транснационализации, то оно осуществляется в основном в интересах ведущих глобальных игроков путем перераспределения в их пользу большей части доходов, полученных от эксплуатации ресурсов в планетарных масштабах.

Поскольку на момент возникновения ТНК действовали, прежде всего, как экономические организации, большая часть определений и критериев транснационализации изначально носит чисто экономический и количественный характер. В частности, согласно одному из первых определений, данному в 1960 г. Лиенталем, ТНК представляют собой фирму, действующую более чем в одной стране. Что же касается критериев транснационализации, то в их числе различные специалисты выделяют число охваченных деятельностью ТНК стран; процент денежной массы, выплачиваемой за рубежом; процент иностранных капиталовложений; число занятых за рубежом; процент прибыли, получаемой в других государствах; процентное соотношение продукции и прибыли, получаемой от ее реализации в странах базирования и за рубежом; общий уровень продаж за рубежом и т.д. Причем дискуссии вызывают не только сами критерии, но и их требуемая величина.[[1]](#footnote-1)

Первоначально к числу ТНК относились фирмы с годовым оборотом более 100 млн. долл. и филиалами не менее чем в 6 странах. Но уже в проекте Кодекса ТНК, разработанном ЮНКТАД прослеживается более гибкий подход: ТНК определяются как предприятия, имеющие отделения минимум в двух государствах, один или несколько центров принятия решений в целях проведения согласованной политики, связанные между собой так, чтобы оказывать взаимное влияние и использовать совместные ресурсы.

ТНК имеют довольно продолжительную историю. Уже в 1939 г. в мире их насчитывалось около 300, а в 1999 г. общая численность ТНК достигла 59,9 тыс. с 508,2 тыс. филиалами, т. е. увеличилась почти в 200 раз (Доклад о мировых инвестициях. ЮНКТАД, 2005. С. 79). В Докладе о мировых инвестициях (Там же. С. 4), указывается, что по состоянию на конец 2004 г. в мире насчитывалось более 70 тыс. ТНК, имеющих 690 тыс. филиалов по всему миру. Материнские компании расположены, главным образом, в развитых странах (примерно 72%), а филиалы — в развивающихся (около 65,2%).

Существуют различные концепции, объясняющие их возникновение и развитие. Одна из них — относительная узость внутреннего рынка в условиях постоянно нарастающих объемов производства при антимонопольном регулировании внутренних рынков в большинстве развитых государств и соответственно объективная необходимость выхода на рынки других стран не просто с товарами, но с конкурентными преимуществами крупных монополий.

В настоящее время вывоз капитала остается основной формой экспансии как для сформировавшихся, так и для вновь создаваемых ТНК.

Благодаря вывозу капитала ТНК в настоящее время образуют наиболее динамичный сектор мировой экономики. Их инвестиции растут в два раза быстрее экспорта товаров. Преимущественной формой вывоза капитала становятся прямые иностранные инвестиции (ПИИ), поскольку право собственности на инвестированный капитал делает возможным контроль инвестора над предприятием, в которое он инвестировал.

В настоящее время ООН определяет ТНК как инкорпорированную или неинкорпорированную компания, включающую в себя материнскую компанию (parent enterprise) и ее зарубежные отделения (foreign affiliates) – дочерние компании (subsidiary enterprise), ассоциированные компании (associate enterprise) и филиалы (branch).

Признак контроля со стороны материнской компании определен через установление ее минимальной доли в зарубежном отделении (10 % простых акций или голосов для инкорпорированного предприятия либо ее эквивалент для неинкорпориванного предприятия).

Базируясь на том же экономическом подходе, ЮНКТАД, начиная с 1990 г., для характеристики вовлеченности ТНК в экономику зарубежных стран ввела понятие «индекс транснационализации компаний» как среднее значение следующих трех показателей: отношения зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых в корпорации.

Iтр = (Аз/Ао + Пз/По + Шз/Шо) : 3 (1)

где: Iтр – индекс транснациональности; Аз – зарубежные активы; Ао – общие активы; Пз – объем продаж товаров и услуг зарубежными филиалами; По – общий объем продаж товаров и услуг; Шз – зарубежный штат; Шо – общий штат работников компании.

С 2002 г. ЮНКТАД публикует и «индекс распространенности сети», определяемый исходя из числа стран, в которых имеются отделения сети.

Учитывая возрастающую экспансию ТНК на мировом рынке и рост объемов инновационной деятельности, для объективной оценки степени транснационализации компаний, по нашему мнению, в число ее критериев следует включить степень выноса научно-исследовательской деятельности из стран базирования за рубеж и долю продаж компании на глобальном рынке.

В таком случае индекс транснационализации будет иметь следующий вид:

(2)



где: Нз – расходы на НИОКР в зарубежных филиалах; Но – общие расходы компании на НИОКР; k – доля продаж компании в мировом промышленном производстве.

О масштабах деятельности ТНК позволяют судить данные рис. 1.

По данным ЮНКТАД на начало 2009 г. в мире насчитывалось около 82 тысяч нефинансовых ТНК с 805-ью тыс. зарубежных филиалов (табл. 1).

По данным ОЭСР, с 1990 по 1999 гг. в мире было создано от 69 до 80 тыс. стратегических альянсов, а в 2000-2006 гг. около 70 тыс. альянсов, при этом от 55 до 61 % из числа сформированных альянсов являлись международными.[[2]](#footnote-2) В начале XXI в. наблюдается значительное увеличение числа стратегических альянсов в фармацевтической и биотехнологической отраслях при одновременном замедлении темпов роста количества альянсов в секторе информационных и коммуникационных технологий (ИКТ). При этом стратегические альянсы являются существенным элементом развития производственной кооперации и научно-технического сотрудничества в автомобилестроении, аэрокосмической отрасли, ВПК, производстве новых материалов и химической промышленности[[3]](#footnote-3). В начале 1990-х гг. в развитых странах базировалось около 90% материнских компаний ТНК и функционировало около 50% зарубежных филиалов, в развивающихся − 11 % и 43%, в трансформационных − 1% и 7% соответственно. Со второй половины 1990-х гг. наблюдается активизация деятельности ТНК развивающихся государств и стран с трансформационной экономикой, которые к 2007 г. увеличили свою долю в общем количестве ТНК мира до 26,1% и 2,3% соответственно.

ТНК функционируют практически во всех отраслях экономики, но наиболее значительная их часть – 59,6 % – сконцентрирована в сфере производства.

Ведущими отраслями транснациональной деятельности по данным на 2009 г. являются производство электрического и электронного оборудования (14,4%), бизнес-услуги (11,0%), торговля (10,2%), производство машин и оборудования (8,3%) от общего числа компаний (рис. 2).

В последние годы отраслевая структура ТНК претерпевает значительные изменения, связанные с возрастанием доли услуг: бизнес-услуг, транспортных, телекоммуникационных и др., а также предприятий ТЭК.



Рисунок 1 – Динамика объемов активов и продаж 100 ведущих нефинансовых ТНК

Таблица 1

Динамика числа ТНК и их дочерних компаний за 1980–2009 гг

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Годы | Компании-учредители | Дочерние компании/филиалы |
| 1980 | 11200 | 42500 |
| 1991 | 35000 | 150000 |
| 1995 | 39000 | 270000 |
| 2000 | 63000 | 630000 |
| 2002 | 64000 | 870000 |
| 2005 | 77175 | 773019 |
| 2007 | 79000 | 790000 |
| 2008 | 82000 | 805000 |
| 2009 | 83500 | 820000 |

В то же время сократилось представительство в числе ведущих ТНК мира предприятий химической промышленности, строительной индустрии, медиакомпаний, что объясняется происходящими на фоне возрастающей конкурентной борьбы слияниями и поглощениями ТНК, сокращениями объемов производства в основной химии и кризисными явлениями в строительной индустрии.



Рисунок 2 – Отраслевая структура 5000 крупнейших ТНК мира, по данным на начало 2009 г

За последние несколько лет российские компании добились определенных успехов. Международные организации и рейтинговые агентства относят ОАО «Газпром», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Сбербанк России», ОАО «ГМК «НорНикель», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Мобильные телесистемы», ОАО «НОВАТЭК», ОАО «Банк «ВТБ», ОАО «Северсталь», ОАО «ВымпелКом», ОАО «Уралкалий», ОАО «Татнефть»,ОАО «РусГидро», ОАО «Ростелеком»к транснациональным. Однако масштабы концентрации финансового и промышленного капитала крупнейших мировых корпораций, уровни капитализации и транснационализации их деятельности существенно превышают аналогичные российские показатели. Это обусловлено тем, что отечественные ТНК прошли относительно короткий путь развития. В зависимости от экономических и политических факторов процессформирования и развития ТНК в России можно разделить на несколько основных этапов (таблица 2).

Таблица 2[[4]](#footnote-4)

Этапы формирования и развития российских ТНК

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этап | Факторы этапа | Характеристика этапа |
| 1991-1998 гг. | Распад СССР, образование Российской Федерации, процессы приватизации | Создание крупнейших государственных концернов: предприятий нефтегазового сектора, машиностроения научно-производственных объединений естественных монополий  Приватизация государственных активов; интернационализация бизнеса российских предприятий; активизация деятельности интегрированных бизнес-групп; проведение российскими компаниями первых продаж акций по программе IPO |
| 1998-2002 гг. | Финансовый кризис 1998 г., девальвация национальной валюты | Закрытие / затруднение деятельности юридических лиц, имевших крупные активы в рублях, либо номинированные в рублевых ценных бумагах  Активизация деятельности компаний-экспортеров  Повышение эффективности производства  Оптимизация логистических процессов  Диверсификация деятельности компаний |
| 2002-2008 гг. | Проведение государственной политики интеграции России в мировую экономику | Активизация отношений крупных российских компаний с зарубежным капиталом и национальным государством  Увеличение числа слияний и поглощений  Распространение практики IPO  Появление идеи социальной ответственности бизнеса  Государственная поддержка зарубежной экспансии российских компаний |
| 2008 -настоя-щее время | Мировой финансовый кризис, девальвация национальной валюты | Снижение доходов и прибыльности компаний  Сокращение объемов производства, продолжительности рабочего дня, численности персонала  Остановка производственных мощностей  Трудности привлечения заемных средств; проведение политики снижения затрат, включающей оптимизацию ассортимента продукции, стратегии продаж, использования ресурсов, стоимости привлечения ресурсов, повышение эффективности производства  Активизация инновационной деятельности |

1.2 Понятие и сущность транснациональной корпорации

На рубеже XX–XXI вв. наблюдается стремительное развитие внешнеэкономической деятельности и становление общемировой экономической системы, в которой основной движущей силой являются транснациональные корпорации. Их ведущая роль в развитии мировой хозяйственной системы определяется тем, что в условиях усиления процессов глобализации, интеграции и интернационализации, научно-технической революции (НТР) и под давлением возрастающей конкуренции, прямые инвестиции ТНК содействуют соединению многих национальных экономик и созданию интегрированной интернациональной производственной системы — единого мирового экономического пространства. Общеизвестно, что ТНК способствуют дальнейшему развитию международной специализации и кооперированию производства; более эффективному использованию капитала, часто не находящего достаточно прибыльного применения внутри страны; выравниванию экономических условий в разных странах вследствие перераспределения капитала между ними; упрочению хозяйственных связей между отдельными странами посредством размещения отдельных частей и стадий воспроизводственных процессов по территориям разных стран.

ТНК можно рассматривать как универсальный институт, результат эволюции фирмы в условиях глобализации мировой экономики, владеющий широкой разветвленной сетью филиалов с целью использования сравнительных преимуществ стран своего пребывания и обладающий высокой степенью влияния на процессы как экономического, так и политического развития.

Глобализация деятельности ТНК, учрежденных в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, а также их дочерних предприятий на иностранных рынках, происходит под воздействием мощных рыночных механизмов и тенденций, неотделимых от глобализации всемирной экономики. Это долговременная тенденция, не проявляющая каких-либо признаков ослабления. В целом она носит положительный характер и должна постоянно поддерживаться органами, разрабатывающими политику и осуществляющими нормативное регулирование деятельности транснациональных корпораций.

Относительно ТНК можно выделить два ключевых признака, которые проходят красной нитью в большинстве определений, предложенных отечественной и зарубежной доктриной, международными органами и в проектах регулирования, посвященным ТНК:

1. многонациональность связей (присутствие в более чем одной стране);

2. возможность проводить согласованную политику в результате контроля головного предприятия над зависимыми отделениями. Присутствие группы компаний, проводящих согласованную политику, в двух странах вполне достаточно для признания ее в качестве ТНК, поскольку появление зависимого предприятия за рубежом образует иностранный элемент, необходимый для особого регулирования сопутствующих отношений. Формулируется следующее определение ТНК: ТНК – группа предприятий различной национальности, имеющая центр (центры) управления, позволяющий осуществлять согласованную политику.

Интернационализация фирм идет поэтапно после закрепления их на внутреннем рынке. По мере накопления опыта внешнеэкономической деятельности компании переходят от простых форм мирохозяйственных связей к сложным системам производственно-сбытовых цепочек. Сначала фирма превращается в постоянного участника внешней торговли, затем осваивает производство товаров и (или) услуг за рубежом, после чего постепенно начинает развитие самой разнообразной зарубежной деятельности, связанной преимущественно с инвестированием. Ведь при размещении предприятий за рубежом руководство компании учитывает больше факторов, нежели при экспорте, причем как из-за больших рисков (влияния курсов валют, погружения в другую правовую среду и т.п.), так и из-за наличия не только сбытовых, но и других мотивов осуществления ПИИ. Именно на этой стадии компания превращается в полноценную ТНК. Самые мощные ТНК вовлекаются уже в широкий спектр международных экономических отношений, включая операции на фондовом рынке.

В последнее десятилетие характерной чертой мирового инвестиционного процесса, стала его направленность в капитал, обеспечивающий возрастание уровня ресурсной конкуренции. Во многом это явление связано с деятельностью ТНК. Исследователями выделяется эволюция транснационального капитала, которая привела к тому, что каждая из развитых стран в настоящий момент располагает 2-3 финансово-промышленными группами, соперничающими между собой и «иностранными» конкурентами, в масштабах мирового рынка.

ТНК и связанные с ними инвестиционные потоки ориентированы в основном на отрасли, обладающие определенными качественными характеристиками, к которым можно отнести не только сырьевые, но и высокотехнологичные отрасли производства, отличающиеся высокими входными барьерами, а также крупные объекты, требующие значительных финансово-материальных ресурсов для своей реализации. В этих отраслях и сферах экономики ТНК используются такие конкурентные преимущества как монополизация знаний, технологий и информации, получение которых становится возможным благодаря применению корпоративных стратегий, основанных на интенсивных инвестиционных технологиях. Доступ к внешним источникам инвестиций дает также транснациональным корпорациям преимущество в отраслях, характеризующихся высоким уровнем расходов на НИОКР, располагающих значительными интеллектуальными ресурсами. Указанное обстоятельство в свою очередь, ведет к качественным изменениям в самих отраслях, а в перспективе и во всей экономической структуре, способствуя концентрации капитала и соответственно сосредоточению инвестиционных потоков на ограниченном круге капиталоемких направлений, вектор которых, как правило, совпадает с вектором глобализационного развития.

Влияние ТНК на мировую экономику, в первую очередь, происходит за счет роста количества корпораций и их зарубежных филиалов. ТНК играют важную роль в осуществлении международного разделения труда и интернационализации капитала. ТНК оказывают всестороннее и глубокое влияние на национальную экономику. Однако основным фактором влияния являются прямые иностранные (или внутренние) инвестиции, так как именно с помощью собственного капитала ТНК удается осуществлять воздействие на национальные экономики принимающих государств.

Чаще всего в экономической литературе деятельность ТНК в развивающихся странах рассматривается как позитивная или негативная. Негативные результаты деятельности ТНК могут быть следствием неэффективной политики самих развивающихся стран или они - интегральная часть самого процесса развития. В развивающихся странах внутренние рынки невелики, поэтому трудно производить продукцию в крупных масштабах, и цена относительно высока. На практике предприятия, создаваемые иностранными ТНК во многих развивающихся странах, изолированы от других секторов экономики.

Так как ТНК по своему характеру являются международными, потенциал ТНК оценивается следующим образом:

1. Наличие густой и широкой сети филиалов, дочерних компаний, представительств, связей.
2. Присутствие ТНК в экономике принимающих стран, в их инфраструктуре и внешней торговле.
3. Распространение ТНК своего контроля на средства массовой информации, коммуникации, связи, что означает обладание мощным оружием формирования местного общественного мнения.
4. Создание в зависимых странах силы в лице представителей местных политических, общественных кругов.

Перечислим следующие основные источники эффективной деятельности ТНК (по сравнению с национальными компаниями):

- использование преимуществ владения природными ресурсами (или доступа к ним), капиталом и знаниями, особенно результатами НИОКР, перед фирмами, осуществляющими свою предпринимательскую деятельность в одной стране и удовлетворяющими свои потребности в заграничных ресурсах только путем экспортно-импортных сделок;

- возможность оптимального расположения своих предприятий в разных странах с учетом размеров их внутреннего рынка, темпов экономического роста, цены и квалификации рабочей силы, цен и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность;

- возможность аккумулирования капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах расположения зарубежных филиалов и приложение его в наиболее выгодных для компании обстоятельствах и местах; использование в своих целях финансовых ресурсов всего мира;

- постоянная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно переводить потоки капиталов в те государства, где складываются условия для получения максимальной прибыли, и одновременно распределять финансовые ресурсы с минимальными рисками (включая риски от колебания курсов национальных валют);

- рациональная организационная структура, которая находится под пристальным вниманием руководства ТНК, постоянно совершенствуется;

- опыт международного менеджмента, включая оптимальную организацию производства и сбыта, поддержание высокой репутации фирмы. Источники эффективной деятельности этого типа динамичны: они обычно увеличиваются по мере роста активов компании и диверсификации ее деятельности. При этом необходимыми условиями реализации этих источников выступают надежная и недорогая связь головной компании с зарубежными филиалами, широкая сеть деловых контактов зарубежного филиала с местными фирмами принимающей страны, умелое использование им возможностей, предоставляемых законодательством этой страны;

- диверсификация производства. Диверсификация облегчает использование несоответствия экономических ситуаций в разных странах в интересах антикризисной стратегии международных монополий.

В начале XXI века происходит существенная трансформация роли и места отдельных субъектов мирового хозяйства в современной системе международных экономических отношений. Транснациональные корпорации, как и прежде, остаются ключевыми игроками на основных мировых товарных рынках и в сфере услуг, по-прежнему контролируют большую часть международной торговли.

Таблица 3

Особенности географического размещения ТНК в мире



Вместе с тем, как показал современный мировой финансово-экономический кризис, меняется роль тех или иных транснациональных компаний, на первые позиции все больше выходят корпорации развивающихся стран. В этих условиях не может не обостряться конкуренция между отдельными ТНК под влиянием глобализации, а также борьбы за ресурсы и новые рынки. Формы и методы конкурентной борьбы также претерпевают серьезнейшие изменения, и все большую роль в стратегиях отдельных транснациональных корпораций, организации их маркетинговой деятельности призвана играть разведывательная внешнеэкономическая деятельность с целью эффективного противодействия конкурентам. Это совершенно не означает, что такой деятельности раньше не существовало – в современных условиях существенно меняется сам механизм, формы и способы осуществления экономической разведки. В этой связи немаловажную роль в стиле и подходах к конкуренции между отдельными ТНК играют многочисленные слияния и поглощения. Но, как показывает практика слияния и поглощения далеко не являются исчерпывающим результатом конкуренции ТНК, поскольку именно в последние годы наблюдается их постепенное «затухание»[[5]](#footnote-5).

Таким образом, в результате написания параграфа сделан вывод о том, что современные действия ТНК по характеру и формам проявления в мировой экономике и внешнеэкономической сфере во многом корреспондируются с повсеместной деятельностью государств, что позволяет экспертам если не отождествлять их, то, по крайней мере, заявлять о значительной идентичности действий и проявлений ТНК и государств в глобальной мировой экономике. Жесткая конкурентная борьба и стремление к получению максимальной прибыли вынуждает руководство ТНК внимательно следить за деятельностью своих конкурентов, отслеживать процессы, происходящие в мире.

1.3 Международно-правовые основы деятельности ТНК

Классическая теория международного частного права (Л.А. Лунц, М.М. Богуславский) не признает за ТНК правосубъектность, поскольку ТНК не обладает «юридически оформленным единством». Данный вывод не отражает современные тенденции, которые заключаются в том, чтобы предоставить ТНК особый статус. Появляется отдельное правовое регулирование ТНК (Конвенция о ТНК 1998г., Кодекс поведения ТНК, подготовленный ЮНКТАД ООН, формулировка «группа лиц» в Законе РФ о защите конкуренции 2006 г.), где закрепляются основные принципы ее функционирования как группы[[6]](#footnote-6).

Транснациональные корпорации (ТНК) имеют интернациональный характер не только по сфере деятельности, но и по капиталу. ТНК представляют собой сложнейшую многоступенчатую вертикаль: головная корпорация (национальное юридическое лицо), дочерние холдинговые (акционерные) компании (юридические лица того же или других государств), производственные компании (юридические лица третьих стран), холдинговые компании (юридические лица «четвертых» стран) и т.д. Национальность каждой «дочки» — самостоятельного юридического лица — определяется в соответствии с законодательством того государства, на чьей территории такое подразделение действует. Характерная особенность ТНК юридическая множественность при экономическом единстве. На международном уровне разработан «Кодекс поведения ТНК».

В современном мире деятельность ТНК имеет глобальный характер (например, корпорация «Microsoft»). Установить единый личный закон подобного объединения можно только при использовании теории контроля (которая закреплена в законодательстве далеко не всех государств): по личному закону головной компании.

Термин «Транснациональная корпорация» возник в качестве компромисса в ходе переговоров о мандате деятельности ООН в вопросе ограничения деятельности международных монополий в развивающихся странах. «Группа 77» еще в 1974 г. постаралась терминологически отделить свои многонациональные компании от специфически западных, которые по формальным признакам напоминали некоторые фирмы развивающихся стран (например, Бразилии, Венесуэлы, Индии), но отличались двумя важными чертами: первое — источник происхождения капитала (капитал происходил из одной страны и соответственно приставка «транс» как нельзя лучше отражала направление их операций по отношению к штаб-квартире — головной компании), второе — по масштабам финансовой и технологической базы, возможностям политического, правового и любого иного прикрытия операций. Впоследствии это политическое дистанционирование постепенно стиралось, и международные монополии всех стран стали называться транснациональными.

По определению ООН, ТНК — это международно-оперирующие фирмы в двух или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров.

При этом эксперты ООН относят к международно-оперирующим корпорации, которые осуществляют любую производственную и (или) сбытовую деятельность, главное, чтобы их деятельность была вынесена за пределы национального государства. Однако это определение не является исчерпывающим, поскольку не учитывает важнейших признаков этого современного международного хозяйствующего субъекта, отличающего его от других субъектов МЭ и МЭО. Поэтому, прежде чем сформулировать дефиницию ТНК, определим ее основные признаки.

К усилению ТНК в мировой экономике очень внимательно относится мировая общественность. Дело в том, что ТНК и ТНБ могут привносить в мировую экономику, а особенно в экономику принимающих стран, как позитивные, так и негативные последствия, о чем мы говорили в предудущей лекции. Мировая практика доказала, что выгодно ТНК, не обязательно выгодно национальным экономикам вывозящих и принимающих стран. Мощь ТНК позволяет им игнорировать эти несовпадения. Можно говорить, что на сегодня ТНК практически неуправляемы и это очень сложная проблема, решить которую мировое сообщество пытается более 30 лет.

Уже в 1972 г. был создан Центр ООН по ТНК. Его главной целью было изучение деятельности ТНК, их влияния на национальные и мировую экономику, публикация информации о ведущих ТНК и выявление наиболее значимых тенденций их развития. Результатом таких наблюдений стал вывод, свидетельствующий о признании могущества ТНК и весьма ограниченных возможностях мировой общественности воздействия на них. В частности, в опубликованном специальном докладе Экономического и социального совета ООН записано: "Мощь, сосредоточенная в руках ТНК, фактическое или потенциальное использование этой мощи, их способность деформировать спрос и менять ценности, возможность влиять на жизнь людей и политику правительств, а также их воздействие на МРТ вызвали озабоченность их ролью в мире".

С началом деколонизации ООН и другие международные организации начали поиск путей установления нового международного экономического порядка (НМЭП), который благоприятствовал бы освободившимся от колониального гнета государствам (развивающимся странам). ООН, МОТ, ЮНЕСКО и другие международные организации пришли к выводу, что для развития стран третьего мира необходима внешняя помощь, а потому надо было найти компромисс между иностранным капиталом, особенно в лице ТНК, и развивающимися странами.

В регулировании деятельности ТНК развитых стран рыночной экономики значительное место должна была занять «Хартия экономических прав и обязанностей государств» (1972 г.). В статье 2-й этой хартии указывалось на право каждого государства:

* регулировать и контролировать иностранные инвестиции в пределах действия своей национальной юрисдикции согласно своим законам и постановлениям; в соответствии со своими национальными целями и первоочередными задачами ни одно государство не должно принуждаться к предоставлению льготного режима иностранным инвестициям;
* регулировать и контролировать деятельность транснациональных корпораций в пределах действия своей национальной юрисдикции и принимать меры по обеспечению того, чтобы такая деятельность не противоречила его законам, нормам и постановлениям и соответствовала его экономической и социальной политике. Транснациональные корпорации не должны вмешиваться во внутренние дела принимающего государства;
* национализировать, экспроприировать или передавать иностранную собственность.

Роль указанной хартии снижалась постепенно по инициативе США. В 1987 г. Генеральная Ассамблея ООН обсудила «Концепцию международной экономической безопасности». По своим целям она была близка к «Хартии экономических прав и обязанностей государств», но не содержала базисного аппарата, необходимого для ее реализации в виде системы экономических прав и обязанностей государств, а поэтому была невыполнимой.

Однако мировая общественность не оставляла попыток международного регулирования деятельности ТНК, которые оказались неудачными. Более того, уже достигнутые к тому времени некоторые результаты в этом направлении постепенно утрачиваются.

В 1992 г. ООН адаптирует хартию к реальностям. В результате она практически перестала быть одним из базисных международных документов взаимодействия и сосуществования стран мирового сообщества, а ТНК обрели полную свободу для своей экономической деятельности. В 1993 г. прекратил свое существование и Центр ООН по ТНК. Он был преобразован в Департамент прямых иностранных инвестиций и ТНК в рамках ЮНКТАД. К началу 1990-х гг. компромисс между ТНК и принимающими странами сформировался в следующем виде: страны, принимающие ТНК и иностранные капиталовложения, согласились ослабить контроль за деятельностью ТНК, создать благоприятные условия допуска ПИИ: больше гарантий и стимулов, либерализация процедур доступа ПИИ и их регулирования в секторах экономики для иностранного собственника. Страны базирования ТНК ради внедрения в экономику принимающих стран отошли от соблюдения родового признака корпорации — однонациональность капитала — и пошли на создание в них филиалов с участием капиталов принимающей страны либо под ее эгидой, а также на создание в этих странах национальных ТНК (преимущественно мелких и средних). Впоследствии этот компромисс реализовался также путем создания в принимающей стране и стране базирования совместных предприятий с взаимным участием капиталов.

Более удачными оказались попытки регулирования социальных аспектов деятельности ТНК. В настоящее время в принимающих странах они регулируются “Трехсторонней декларацией принципов касательно многонациональных предприятий и социальной политики”, принятой в 1977 г. под покровительством МОТ. В ней обозначены стандарты в вопросах найма, обучения, условий труда и жизни, отношений на производстве. В 1980 г. ГА ООН одобрила систему многосторонне согласованных справедливых правил и принципов для контроля запретительной деловой практики; в 1994 г. ЭКОСОС издал обзор по вопросам учета и отчетности транснациональных корпораций, делающих информацию об их деятельности более транспарантной.

Важной правовой основой деятельности ТНК стали соглашения двух и более корпораций о производственной кооперации. В 1982-1985 гг. были заключены соглашения о международной кооперации 151 крупнейшими корпорациями. Эта форма правового обеспечения деятельности ТНК, повышения ее эффективности наиболее результативна для договаривающихся между собой ТНК. Кооперационные соглашения между ТНК обеспечивают не только выигрыш в самом процессе производства, но и улучшают возможности совместного (принимающей страны и ТНК) выступления на рынке. Отдельные аспекты деятельности ТНК могут регулироваться ТРИМС (Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер) и ТРИПС (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности), принятым Уругвайским раундом ГАТТ/ВТО (1994 г.).

В 2003 г. (июль) Комиссия по правам человека одобрила проект конвенции “Нормы ответственности транснациональных корпораций”, в которой на ТНК возлагались те же обязательства, что и на государства. В соответствии с конвенцией ТНК обязаны будут воздерживаться от загрязнения окружающей среды и нарушения прав человека, придерживаться правил честной игры в бизнесе, маркетинге и рекламной деятельности, обеспечивать безопасность потребителей и высокое качество предлагаемых ими товаров и услуг, а также безопасных и здоровых условий работы. Пока данный проект не приобрел силу конвенции.

В последние годы определенные надежды возлагаются на попытку ввести в качестве нового компромисса понятие “социальная ответственность бизнеса”. Ее сторонники исходят из того, что такая позиция соответствует интересам крупного бизнеса, поскольку при игнорировании социальной ответственности ТНК могут нести финансовые потери. Поэтому апологеты данной концепции рассматривают программу, обеспечивающую социальную ответственность бизнеса, как составную часть стратегии управления рисками корпорации. Скептики считают, что рассчитывать в этом деле только на желания самих ТНК вряд ли целесообразно. Значит надо продолжать усилия государств и мировой общественности по выработке международных норм, регулирующих деятельность этих гигантов мировой экономики. Особенно актуально это для принимающих стран. Пока их деятельность в принимающих странах регулируется международными документами, положениями, правилами, критериями, носящими преимущественно рекомендательный характер.

Основную роль в регулировании деятельности ТНК в настоящее время выполняют национальные законодательства, регламентирующие допуск и условия деятельности ПИИ в их экономиках. И это понятно, так как именно ПИИ обеспечивают более половины всего притока финансовых ресурсов в развивающиеся страны, намного превышая по своим объемам официальную помощь на цели развития (ОПР).

2. Воздействие деятельности транснациональных корпораций на экономику региона

2.1 Современные транснациональные корпорации зарубежных стран и их роль в мировой экономике

Рост числа и многообразие форм стратегических альянсов является закономерной чертой современных международных экономических отношений. По данным ОЭСР, в 1990-2006 гг. было создано приблизительно 150 тыс. стратегических альянсов, более 60 % из которых - международные стратегические альянсы. Сотрудничество в форме стратегических альянсов активно развивается, и общемировой оборот товаров и услуг в рамках альянсов достиг в 2004-05 гг. 40 трлн. долл. США[[7]](#footnote-7). С 1990 г. по 2007 г. отмечается общий рост числа стратегических альянсов с 3,3 тыс. до, примерно, 15 тыс. соответственно. Фирмы ЕС участвуют в 35-40 % от общего количества всех устойчивых стратегических альянсов в мире (таблица 4).

Широкое распространение стратегических альянсов в мировой экономике, а также значительный интерес к указанной форме кооперационного сотрудничества со стороны крупнейших ТНК, позволяет современным ученым отнести стратегические альянсы к одной из форм прямого иностранного инвестирования. Как правило, стратегические альянсы в этом случае рассматриваются в тесной взаимосвязи со сделками по слияниям и поглощениям[[8]](#footnote-8).

транснациональный корпорация экономика мировая

Таблица 4 Примерное число зарегистрированных стратегических альянсов (ед. в год)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Мир | ЕС | США | Азия |
| 1990 | 3300 | 825-891 | 1122 | 1254 |
| 1995 | 9120 | 2280-2462 | 3101 | 3466 |
| 2000 | 10100 | 2525-2727 | 3434 | 3838 |
| 2005 | 11842 | 2961-3197 | 4026 | 4500 |
| 2006 | 12353 | 3088-3335 | 4200 | 4694 |

Стратегические альянсы как один из способов инвестиционного проникновения на внешние рынки в форме прямых зарубежных инвестиций наиболее часто применяют ТНК средне- и высокотехнологичных отраслей, таких как информационные и коммуникационные технологии, фармацевтика, автомобилестроение. Причем количество соглашений постоянно растет. Стратегические альянсы в отмеченных отраслях характеризуются сложностью кооперационных взаимосвязей и не ограничиваются рамками лишь одного вида сотрудничества. Наиболее значительно на приток прямых зарубежных инвестиций влияют технологические стратегические альянсы, созданные в форме совместных предприятий (таблица 4).

Значительную роль в развитии производственной кооперации и научно-технического сотрудничества играют технологические стратегические альянсы (таблица 5). Их число увеличилось в 1990-2007 гг. с 394 до 739 соответственно[[9]](#footnote-9).

Основными факторами роста числа технологических стратегических альянсов и альянсов в НИОКР являются: чрезвычайно высокие издержки и неопределенность в результатах НИОКР, необходимость быстрой передачи передовых технологий при сближении компаний, обладающих взаимодополняющими технологиями, стратегические исследования новых рынков или отдельных рыночных ниш, общее сокращение инновационного периода в современных условиях.

Таблица 5 Соотношение притока прямых зарубежных инвестиций в участие в уставном капитале и количества стратегических альянсов[[10]](#footnote-10)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Приток ПЗИ в мире (млрд. долл. США) | Инвестиции в участие в уставном капитале (млрд. долл. США) | Кол-во технологических СА (мир) |
| 2000 | 1270,8 | 717,2 | 483 |
| 2001 | 735 | 404,3 | 607 |
| 2002 | 651 | 418,5 | 527 |
| 2003 | 560 | 372,8 | 695 |
| 2004 | 710,07 | 443,7 | 671 |
| 2005 | 916 | 499,2 | 685 |
| 2006 | 1306 | 715,7 | 726 |
| 2007 | 1979 | 1080 | 739 |
| 2008 | 1697 | 1028 | - |

Наиболее значительными проблемами, вне зависимости от сектора формирования стратегического альянса, являются изменение характера конкуренции при формировании альянсовых сетей и существование различных деловых культур в управлении стратегическими альянсами.

Таблица 5

Технологические альянсы в промышленности ЕС

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| Всего в мире | 483 | 607 | 527 | 695 | 671 | 685 | 762 | 739 |
| с участием компаний из ЕС, в том числе: | 232 | 284 | 277 | 287 | 320 | 336 | 396 | 366 |
| ИКТ | 79 | 68 | 62 | 76 | 70 | 70 | 69 | 69 |
| фармацевтика /биотехнологии | 91 | 171 | 177 | 178 | 197 | 217 | 280 | 254 |
| новые материалы | 7 | 12 | 9 | 6 | 7 | 6 | 5 | 3 |
| космос/оборона | 5 | 17 | 13 | 11 | 9 | 7 | 6 | 4 |
| химическая промышленность | 30 | 10 | 4 | 8 | 15 | 13 | 12 | 11 |
| автомобильная промышленность | 28 | 12 | 12 | 18 | 22 | 23 | 24 | 25 |

В современной высоко конкурентной внешней среде альянсовые сети постепенно становятся одним из значительных факторов конкурентных преимуществ, а также завоевания и удержания ведущими ТНК лидирующих позиций на мировом рынке. При создании обычного стратегического альянса фирмы-партнеры получают экономию на масштабах производства. При создании сети альянсов достигается эффект масштаба деятельности, благодаря которому многопрофильные ТНК способны быстро адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды с меньшими издержками за счет использования дополняющих друг друга систем знаний и компетенций. Каждая из ведущих мировых ТНК из списка Fortune Global 500 участвует в среднем в 3-5 альянсовых сетях. Наиболее значительные сети альянсов созданы в секторе ИКТ, а также в фармацевтической и биотехнологической отрасли.

В основе проблемы различия деловых культур в управлении стратегическим альянсом лежат разные управленческие стили менеджеров компаний ЕС, США и Японии. Они определяют основные направления формирования стратегических альянсов и сетей отдельной национальной фирмы. Наиболее важными показателями являются склонность к риску, настойчивость в достижении поставленной перед альянсом цели и ориентация на будущее развитие.

Управление в рамках стратегического альянса и альянсовой сети ставит перед менеджерами сложные комплексные задачи и проблемы. Нередко возникают трудности в принятии управленческих решений из-за несовпадений интересов партнеров или различных взглядов менеджеров на отдельные вопросы. Кроме того, традиционные иерархические структуры управления дополняются многочисленными горизонтальными связями. На современном этапе происходит переход к новой модели внутрифирменного управления, основанной на интеграционных процессах в компаниях, их объединении с помощью глобальных информационных систем в стратегические альянсы[[11]](#footnote-11).

2.2 Анализ транснациональных корпораций и их влияние

Рассмотрим основные направления и перспективы развития стратегических альянсов и их сетей в автомобильной, фармацевтической и биотехнологической отраслях, а также в секторе ИКТ ЕС.

Таблица 6 Показатели по созданию стратегических альянсов компаний ИКТ, фармацевтической и биотехнологической отраслей и автомобилестроения ЕС[[12]](#footnote-12)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Название | Сфера деятельности | Инвестиции в НИОКР в 2008 г. (млн. евро) | СА с учетом сетей (2000-08 гг.) | Наиболее крупные альянсы |
| Nokia | ИКТ | 5 321 | 1500 | Nokia Siemens Networks, Siemens-РЖД |
| Royal Philips Electronics | ИКТ | 1 613 | 1000 | AOL-Philips; Philips-Checkpoint Systems; Philips-Visa; Philips-Epic; Nokia-Philips-Sony; STMicroelectronics-Philips |
| L. M. Ericsson | ИКТ | 2 975 | 700 | SonyEricsson (телекоммуникационное оборудование); ST-Ericsson (разработка платформ и стандартов для беспроводных систем) |
| Siemens AG | ИКТ | 3 836 | 650 | Nokia Siemens Networks; Siemens-Bosch-PolilC-Evonic Ind.- Elantas Beck-BASF (RFID-технологии) |
| GSK | Фармацевтика/ биотехнологии | 3 836 | 130 | GSK-Genmab (2 млрд. долл. США - самый крупный СА в ЕС между фармацевтической и биотехнологической компанией по НИОКР); GSK-EPIX; GSK-ChemoCentryx |
| AstraZeneca | Фармацевтика/ биотехнологии | 3 622 | 80 | AstraZeneca-Bristol Mayers Sqibb (НИОКР онкологических препаратов на основе малых молекул) |
| Sanofi-Aventis | Фармацевтика/ биотехнологии | 4 608 | 80 | Sanofi-Aventis-Exelixis (1 млрд. долл. США, НИОКР); Sanofi-Aventis-Wellstat Therapeutics |
| Renault | Автомобильная | 2 235 | 20 (прямые) | Renault-Nissan; Peugeot-Volvo-Renault |
| Fiat S. A. | Автомобильная | 1 986 | 20 (прямые) | Fiat-GM (совместная разработка платформ малолитражных автомобилей, двигателей, сбыт в Латинской Америке и США); Fiat-Chtysler |

Значение стратегических альянсов как фактора развития возрастает в зависимости от уровня развития кооперационных отношений и технологий в отрасли. Альянсы имеют наибольшее значение в среднетехнологичных отраслях с высоким уровнем предметной специализации (автомобилестроение, химическая отрасль) и высокотехнологичных отраслях (ИКТ, фармацевтика, биотехнологии, авиастроение).

В автомобилестроении альянсы заключаются в жестких формах и носят сложный, комплексный и комплементарный характер. Партнерские ТНК широко используют механизм взаимного участия в капитале. В автомобильной промышленности, по данным ОЭСР, в период с 1998 по 2006 гг. было создано около 3 тыс. стратегических альянсов. Примерно 75 % стратегических альянсов в автомобильной промышленности - производственные совместные предприятия. Основными целями создания стратегических альянсов являются: достижение глобального охвата рынков, проведение совместной разработки автомобильных платформ, унификация узлов и деталей, проведение совместных НИОКР, осуществление совместных закупок, а также совместное использование сбытовой сети.

Все более усложняющаяся и разветвленная система взаимоотношений между партнерами в рамках альянса затрагивает различные хозяйственные единицы и направления деятельности. В современных альянсах взаимодействие компаний переходят в сложный процесс «конкуренция-сотрудничество». При дальнейшем развитии происходит сокращение конкурентного пространства. Конкуренция ведется между глобальными альянсовыми сетями, состоящими из нескольких автомобильных ТНК и основных стратегических поставщиков комплектующих.

Информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) являются современной и динамично развивающейся отраслью экономики ЕС. В 1997-2002 гг. доля стратегических альянсов в секторе ИКТ составляла примерно 15-17 % от общего числа всех создаваемых стратегических альянсов ЕС. В 2003-06 гг. доля стратегических альянсов сектора ИКТ сократилась до 7-8 %. В секторе услуг доля ИКТ в 1997-2002 гг. составляла 24-25 %, в 2003-06 гг. – 10 % [[13]](#footnote-13). В 1997-2002 г. в ЕС было сформировано 2,4 тыс. стратегических альянсов, в которые было вовлечено 5,3 тыс. фирм. В 2003-06 гг. было создано около 900 альянсов с участием 1,8 тыс. фирм. Более 90 % образованных в 1997-2006 гг. стратегических альянсов в ИКТ ЕС являлись международными. В 1997-2006 гг. от 10 до 26 % альянсов создавалось в форме совместных предприятий.

В секторе ИКТ, характеризующемся динамичной и гиперконкурентной средой, альянсы европейских ТНК создаются в основном с целью адаптации к внешней среде. Благодаря развитию значительных альянсовых сетей, крупнейшие ТНК имеют возможность выстраивать гибкие стратегии среднесрочного и долгосрочного развития, а также оперативно реагировать на резко меняющиеся условия внешней среды.

Основными областями для формирования стратегических альянсов в ИКТ ЕС являются: программное обеспечение и системы обработки информации, телефонные коммуникации, коммуникационное оборудование, электронные компоненты и принадлежности, компьютерное и офисное оборудование.

Альянсам с участием европейских ТНК в секторе ИКТ в большей мере присуща проблема «размывания» границ отдельной компании, вследствие активного развития альянсовых сетей, а также непрерывного и динамичного инновационного процесса. «Размытые» границы компаний в перспективе приводят к сложностям в прогнозировании результативности деятельности альянса. Также при развитии альянсовой сети у ТНК в секторе ИКТ возникают проблемы с необходимостью учета возникающих страновых рисков. При участии в значительном числе альянсовых сетей у ТНК сектора ИКТ неизбежно возникнут проблемы оценки наиболее эффективных направлений развития, а также выбора наилучших технологических решений и приложений.

Анализ практики создания стратегических альянсов между крупными европейскими фармацевтическими и биотехнологическими компаниями показывает, что основной задачей стратегических альянсов является оптимизация издержек по совместным НИОКР и минимизация связанных с ними временных, технологических и финансовых рисков. Доказано, что для обеспечения устойчивых рыночных позиций и увеличения конкурентоспособности европейских фармацевтических и биотехнологических ТНК в среднесрочной перспективе особое значение приобретает развитие альянсовых сетей.

В первом десятилетии XXI в. наблюдается стирание границ между фармацевтической и биотехнологической отраслями. В рассматриваемый период отмечен резкий рост числа стратегических альянсов в отрасли при увеличении средней стоимости сделки по формированию альянса (с 3 до 20 млн. долл. США к 2007 г.).

Таблица 7 Зарегистрированные стратегические альянсы и сделки по слияниям и поглощениям в фармацевтической и биотехнологической отрасли ЕС в 1995-2008 гг. (ед. в год)[[14]](#footnote-14)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | СА мир | СА ЕС-27 | ТСА в фармацевтике/ биотехнологиях ЕС | Слияния и поглощения |
| 1995 | 903 | - | 98 | - |
| 1996 | 1095 | - | 101 | - |
| 1997 | 1087 | 237 | 76 | 39 |
| 1998 | 1378 | 207 | 81 | 19 |
| 1999 | 1431 | 336 | 83 | 46 |
| 2000 | 1953 | 485 | 91 | 54 |
| 2001 | 2019 | 607 | 171 | 55 |
| 2002 | 1664 | 505 | 176 | 30 |
| 2003 | 1622 | 200 | 178 | 39 |
| 2004 | 2090 | 280 | 197 | 42 |
| 2005 | 2218 | 328 | 217 | 66 |
| 2006 | 2346 | 337 | 280 | 64 |
| 2007 | 2474 | 369 | 254 | 61 |
| 2008 | 2603 | 372 | 269 | 64 |

При формировании альянсов в рассматриваемых отраслях для крупнейших фармацевтических ТНК ЕС наиболее существенной проблемой является поиск оптимального соотношения между развитием за счет стратегических альянсов или слияний и поглощений. Стратегические альянсы между фармацевтическими и биотехнологическими компаниями нацелены на минимизацию издержек по НИОКР и выявление наиболее перспективных препаратов и продуктов, имеющих в дальнейшем потенциал развития при проведении клинических испытаний. Особое предпочтение отдается препаратам, уже находящимся на второй и третьей фазе клинических испытаний или показавшим значительный потенциал в ходе исследований на этапе предклинических испытаний. В указанных отраслях стратегические альянсы являются механизмами среднесрочного развития, в то время как слияния и поглощения компаний, обладающих абсолютно новыми технологическими платформами для производства препаратов нового поколения, - это основной фактор развития в долгосрочной перспективе.[[15]](#footnote-15)

В условиях кризиса, когда компании нацелены преимущественно на решение краткосрочных задач по обеспечению текущей деятельности, сворачиванию или спасению бизнеса, стратегические альянсы как массовый инструмент стратегического развития фирм временно теряют свою актуальность. В условиях неопределенной деловой среды для многих компаний изменяются привычные ориентиры и оценочные показатели. Это приводит к приостановке деятельности в рамках альянса или отказу от его дальнейшей реализации. Стратегический альянс является в большей мере фактором среднесрочного стратегического развития компании и в кризисных условиях не должен рассматриваться как механизм оперативного реагирования. Кризис может подтолкнуть и ускорить формирование альянсов в тех отраслях, где откроются новые возможности. Формирование альянсов будет еще более продуктивным при прямой или косвенной государственной поддержке.

Выход российских компаний на зарубежные рынки совпал с перестройкой мировой экономики как с точки зрения интенсификации международного экономического сотрудничества и развития его новых форм, так и формирования новой структуры глобальных игроков, в которую ворвалась группа компаний из наиболее продвинутых развивающихся стран. Вписываясь в общие тенденции транснациональных процессов, российский бизнес в той или иной степени использовал благоприятную международную экономическую конъюнктуру.

Предпринимательский сектор России, испытывая обусловленный переходным периодом дефицит свободных финансовых ресурсов, занимал до 2000 года достаточно скромные позиции в этом процессе. Производительные зарубежные активы аккумулировались ограниченным числом субъектов хозяйствования. Наиболее масштабная деятельность по инвестированию в реальный сектор зарубежной экономики осуществлялась такими промышленными гигантами, как «Газпром» и «Лукойл», на долю которых, по оценкам специалистов, приходилось в 90-е годы прошлого столетия до 90% активов за рубежом[[16]](#footnote-16). Внешние стратегии таких крупных российских компаний, как «Газпром», «ЛУКОЙЛ», ОК «РУСАЛ», «Северсталь», нацелены на их превращение в глобальные диверсифицированные вертикально-интегрированные компании со значительными зарубежными операциями и активами на крупнейших мировых рынках (США, страны ЕС, Китай), осуществляющими гибкую политику конкуренции и одновременно партнерства с крупнейшими транснациональными корпорациями мира.

В новое тысячелетие экономика России входила в стадии устойчивого экономического подъема. Рост экономики и выгодная конъюнктура на мировых рынках сыграли ключевую роль в укреплении финансового благополучия отечественных компаний, которое привело к росту их международной активности и увеличению масштабов капиталовложений за рубежом. В условиях динамичного и устойчивого улучшения ценовой конъюнктуры на мировых рынках доходы российских компаний (особенно в топливно-энергетической и металлургической отраслях промышленности) существенно возросли, что дало возможность их определенной части начать активную производственную политику по транснационализации своей инвестиционной деятельности.

Главный способ осуществления отечественных предпринимательских инвестиций – поглощение иностранных фирм, занятых теми же видами деятельности, что и российские компании-инвесторы. Отечественные компании выбрали путь интернационализации по преимуществу профильных направлений своей деятельности в противовес их диверсификации.

Около половины всех накопленных за рубежом российских предпринимательских инвестиций приходится на нефтегазовый сектор, еще треть – на металлургию и горнодобычу. Среди российских предприятий практически нет компаний, базирующихся на новых технологиях, за исключением трех крупнейших операторов мобильной связи.

Специфика современного этапа инвестиционной активности за рубежом российских компаний состоит в том, что, в отличие от развивающихся стран, где сделки слияний и поглощений носят в основном горизонтальный характер, отечественные компании чаще всего заключают вертикальные или интегрированные сделки. Западные эксперты усматривают в этом продолжение традиций госкомпаний СССР, стремившихся иметь полный контроль над производственной и сбытовой цепочкой. По оценкам специалистов лондонского отделения компании KPMG, на долю российских компаний сырьевых и базовых отраслей российской экономики приходится свыше 75% инвестиционных сделок по приобретению зарубежных производительных активов[[17]](#footnote-17).

3. Перспективы развития ТНК

3.1 Деятельность ТНК в России и влияние на экономику России

Российские ТНК организованы в виде отраслевых холдингов или неформальных объединений предприятий по принципу вертикальной или горизонтальной интеграции. Первоначально в мировую экономику выходит объединение, но по мере упрочения на мировом рынке дальнейшее увеличение ПИИ осуществляется в рамках каждого из отраслевых холдингов. Всё большее количество российских компаний, не относящихся к крупному бизнесу, выходит на мировой рынок. При этом степень отраслевой диверсификации российских ТНК «второго эшелона» значительно выше.

Основой конкурентной стратегии российского бизнеса за рубежом является экспорт своих преимуществ, в первую очередь — природных. У российских промышленных компаний одним из мотивов осуществления ПИИ становится расширение доступа к сырьевым ресурсам[[18]](#footnote-18).

Финансовый кризис приостановил дальнейшее расширение российского бизнеса за границей, но большинство крупнейших по масштабу зарубежных активов компаний высказали намерение продолжать развитие бизнеса за рубежом. Эта тенденция обусловлена не только факторами макро-и мегаэкономического характера, но и нематериальными факторами, составляющими национальную специфику ведения бизнеса. Российские предприниматели отличаются высокой адаптивностью к изменениям рыночной конъюнктуры, умеют успешно работать в экстремальных условиях, когда необходимо генерировать и применять абсолютно новые, зачастую альтернативные методы ведения бизнеса. Этот предпринимательский потенциал сформировался под воздействием российского менталитета, которому свойственны такие черты, как высокая степень коллективизма, устойчивые межличностные отношения, высокий процент семейственно-клановой организации производства, приоритет общественной (государственной) собственности.

В первой половине 2009 года капитализация компаний, учрежденных в западноевропейских странах, включая Францию, ФРГ, Италию, Испанию и Нидерланды, продолжала снижаться, а капитализация компаний, учрежденных в КНР, Великобритании, России и Бразилии, значительно возросла. В России как темпы снижения фондовых индексов в конце 2008 года, так и темпы их роста в первом полугодии текущего года опережали общемировую динамику. Российские компании, несмотря на сильную зависимость экономики страны от внешней конъюнктуры сырьевых рынков, продолжают наращивать капитализацию, и за последние полгода стоимость российских компаний значительно увеличилась. Российский рынок, оказавшийся более волатильным, восстанавливает свои позиции, и в условиях нестабильности ситуация на нём развивается более динамично. В России темпы снижения индексов в конце 2008 года, а также их роста в первые шесть месяцев 2009 года опережают мировые показатели.

Россия имеет колоссальный потенциал развития, способный, при правильном его использовании, вывести нашу страну и ее корпорации на мировой уровень.

Среда российской экономики обусловила следующую структуру иностранных вложений (табл. 8).

Таблица 8 Структура иностранных вложений в экономику России по типам инвестиций (в % к итогу)[[19]](#footnote-19)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип инвестиций | Годы | | | | |
| 1998 | 2000 | 2002 | 2004 | 2009 |
| Прямые | 43,4 | 40,4 | 20,2 | 23,3 | 19,4 |
| Портфельные | 5,5 | 1,3 | 2,4 | 0,8 | 1,1 |
| Прочие | 51,1 | 58,3 | 0,8 | 75,9 | 79,5 |

Из данных таблицы видно, что в структуре иностранных вложений в РФ стабильно преобладают кредитные ресурсы. Так, в I квартале 2009 года на статью «прочие инвестиции» приходилось ¾ всех иностранных вложений. Основная причина такого крена: у иностранных корпораций — отсутствие заинтересованности в формировании долгосрочных экономических отношений на нашем экономическом пространстве; у российских — дороговизна национальных кредитных ресурсов.

ТНК привлекают и реальные отрасли нашего хозяйства. В трех отраслях: обрабатывающей промышленности, оптовой и розничной торговле и ремонте различных изделий, а также в добывающей промышленности накоплено 70,9% иностранных инвестиций. При этом более 90% вложений в обрабатывающую промышленность направляется на производство конструкционных материалов, т.е. обрабатывающая промышленность РФ становится местом промышленной сборки, например, автомобилей на заводах Toyota, Hyundai и пр., которые затем поступают только на внутренний рынок страны. В такой отрасли, как фармацевтическая, доля иностранных лекарств на российском рынке достигает 80%, а российские предприятия в большинстве своём превратились в фасовочные. В сферах переработки сельскохозяйственной продукции и электрогенерации треть предприятий подконтрольны иностранному капиталу; в целлюлозно-бумажном производстве — 70%, в продажах бутылированной воды — 50%, шоколада и конфет — 70%, косметики — 85%, сигарет — 86%, пива — 87%.

Сфера «оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования» привлекает ТНК своей высокой рентабельностью и скоростью оборота капитала, что в очередной раз свидетельствует о краткосрочности отношений с российским бизнесом и стремлением снизить возможные экономические и политические риски.

Российские правительство и национальные хозяйствующие субъекты, привлекая зарубежные инвестиции, преследуют разные цели. Мотивы, приведшие в российскую экономику иностранные ТНК, не соответствуют общественным потребностям и не могут реализовать потенциал российской экономики. Правительство, выражая общественные интересы в формировании развитой открытой экономики, решает задачи:

* развития импортозамещения;
* заимствования передовых технологий и управленческого опыта;
* развития экспортного производства продукции, созданной с участием иностранного капитала.

Но решение данных задач не встроено в цельную инвестиционную политику и отраслевые приоритеты. В результате иностранные ТНК подстраиваются к несовершенной российской институциональной среде, используя национальную экономику для удовлетворения собственных интересов. Российский крупный бизнес с 2004 года резко активизировал транснациональную экспансию (табл. 9).

Таблица 9 Динамика масштабов 25 крупнейших российских ТНК[[20]](#footnote-20)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 | 2009 |
| Совокупный объем зарубежных активов (млрд долл. США) | 22 | 89,6 |
| Совокупный оборот за пределами РФ | 87 | 220 |
| Общий штат сотрудников за пределами РФ (тыс. чел.) | 46 | 140 |

За три года показатели существенно изменились: совокупные зарубежные активы компаний выросли в четыре раза, оборот увеличился в два с половиной раза, количество сотрудников за границей утроилось. По официальным данным Росстата 84% всех прямых инвестиций из РФ идут в Европу. Около 80% зарубежных активов приходится на три нефтегазовых концерна и девять горнодобывающих и металлургических компаний, но по мере упрочения российских ТНК на мировом экономическом пространстве в их число входят корпорации все новых отраслей.

Российские ТНК имеют более низкий коэффициент эффективности активов, нежели ТНК развитых стран (табл. 10).

Таблица 10 Сравнительная эффективность российских и зарубежных компаний, 2008 г.[[21]](#footnote-21)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отрасль и компании | Объем продаж, млрд долл. | Численность персонала, тыс. чел. | Объем продаж на одного занятого, тыс. долл. |
| Нефтегазовая | | | |
| Statoil Hydro (Норвегия) | 89,0 | 31 | 2870 |
| Petrobras (Бразилия) | 87,5 | 68 | 1287 |
| Sinopec China Petroleum (Китай) | 133,8 | 364 | 368 |
| ЛУКОЙЛ | 54,1 | 150 | 360 |
| Газпром | 81,2 | 330 | 245 |
| Металлургия | | | |
| Nippon Steel (Япония) | 36,4 | 14 | 2600 |
| Gerdau S.A. (Бразилия) | 21,2 | 41 | 517 |
| Shanghai Baosteel Group Corp. (Китай) | 14,5 | 32 | 453 |
| Северсталь | 12,8 | 100 | 128 |
| Steel Authority of India Ltd. (SAIL) | 6,4 | 132 | 48 |
| Финансы | | | |
| Banco do Brasil S.A. (Бразилия) | 42,4 | 83 | 511 |
| Bank of New York Mellon (США) | 14,7 | 40 | 367 |
| Bank of China (Китай) | 31,1 | 209 | 149 |
| Canara bank (Индия) | 3,1 | 47 | 66 |
| Сбербанк | 14,8 | 240 | 62 |
| Автомобилестроение | | | |
| Suzuki Motor (Япония) | 26,9 | 14 | 1921 |
| Mahindra & Mahindra (Индия) | 4,1 | 13 | 315 |
| АвтоВАЗ | 6,8 | 153 | 44 |

Очевидно, что крупнейшие российские корпорации невыгодно отличаются от подавляющего большинства зарубежных ТНК низкой производительностью труда. Основная причина заключается в том, что при гораздо меньших объемах продаж российские корпорации отличает избыточная занятость, порождающая низкую эффективность.

Активная деятельность ТНК и ТНБ обернулась кризисом мировой финансовой системы, заставившим усомниться в дееспособности США и Европы как стран — лидеров нового мирового порядка. Вместо объединения ресурсного, производящего и управляющего (транзакционного) секторов мировой экономики вокруг экономики США произошла дестабилизация рынка капиталов, и резко возросли риски международных инвестиций. Финансовая глобализация дестабилизировала международный рынок капиталов и, как следствие, контроль над внешними активами реального сектора. Тип потребления в западных странах не изменился, а дефицит ресурсов усилился. Англосаксонская модель поведения ТНК, при которой корпорация выполняет роль «эффективного управляющего», оставляя местной экономике процент от дохода, а собственные долги конвертирует в «права требования» на чужеземные активы, в мировых масштабах себя не оправдала.

До кризиса 2008 года происходила тенденция либерализации мировой торговли. За 2008 год 17 из 20 стран G20 уже приняли более 47 мер протекционистского характера. Неизбежным представляется новый этап в развитии ТНК, на котором произойдет замена либерализации мирового рынка усилением роли национальных государств. В России совершенствуется институциональная среда поддержки отечественного бизнеса: с 1991 по 2005 год было подписано 57 двусторонних межправительственных соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений, из них в силу вступило 36. Приняты новые нормы валютного законодательства, утвержден перечень системообразующих организаций России, куда вошли 295 компаний, имеющих стратегическое значение. Реальной формой поддержки российских ТНК, объединяющей институциональную и финансовую поддержку, стало бы создание специализированного агентства по иностранным инвестициям за рубеж. В своей деятельности агентство могло бы сочетать функции координации и стимулирования зарубежных инвестиций и страхования экспортных кредитов. Общие принципы поддержки деятельности российских компаний за рубежом следует закрепить специальным законом, предусматривающим защиту российских предпринимателей от воздействия различных форс-мажорных обстоятельств, включая факторы политического характера. Такой закон не могут заменить многосторонние и двусторонние соглашения по корректировке институциональной среды, в которой действуют российские ТНК.

В целом, приоритет при формировании институциональной среды нужно отдавать не тенденции транснационализации товарных и финансовых рынков, а противоположной тенденции — регионализации хозяйственной деятельности, формированию региональных структур, в которых более конкретны инвестиционные цели и задачи, короче путь принятия организационных и административных решений.

Таким образом, хозяйствующие субъекты России стремительно вошли в число ведущих мировых инвесторов. Данные об осуществляемых ими прямых иностранных инвестициях, приводимые ЮНКТАД или Центробанком России, представляются значительно завышенными за счет учета перекачки средств через оффшорные компании для создания холдингов на территории самой России. Мотивами выхода российских корпораций на транснациональный уровень является стремление к получению высокой прибыли и к диверсификации рисков, при этом показатели эффективности производства не являются приоритетными. [[22]](#footnote-22)

Страны СНГ являются традиционным и перспективным направлением экспансии российских ТНК в силу исторически сложившихся хозяйственных отношений, географической близости, емкости рынков сбыта, минимальных барьеров интернационализации деятельности компаний, связанных с различием потребительских рынков, институциональных структур, технологического уровня, культурной и социальной среды.Основными сферами приложения ПИИ российских ТНК в странах СНГ являются секторы минерально-сырьевого комплекса, телекоммуникации; в качества способа выхода на рынки стран Содружества выступают поглощения местных компаний. Особенностью российских ТНК является то, что они способствуют восстановлению резко сократившегося после распада СССР научно-исследовательского потенциала СНГ, формированию национальных инновационных систем и их интеграции в единое инновационное пространство Содружества. К числу российских ТНК, осуществляющих научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую деятельность и реализующих открытую модель инновационных процессов, относятся ОАО «Газпром», ОАО «РУСАЛ», ОАО «ГМК «НорНикель», ОАО «ЛУКОЙЛ».

Анализ практики создания стратегических альянсов с участием европейских и российских ТНК свидетельствует о неоднозначности результатов развития этой формы сотрудничества на современном этапе. Российские компании слабо вовлечены в процессы образования международных стратегических альянсов, и темпы развития стратегических альянсов в России значительно ниже, чем в ЕС. В 2000-06 гг. в РФ было сформировано не более 250 стратегических альянсов, 70 % из которых были международными[[23]](#footnote-23), за тот же период число созданных альянсов в ЕС приблизилось к 15 тыс. Подавляющая масса альянсов была создана в нефтегазовом и машиностроительном комплексе. Новой тенденцией в формировании стратегических альянсов, наметившейся в 2005-09 гг., стало целенаправленное создание альянсов и их сетей в телекоммуникационной отрасли в качестве механизма стратегического развития компаний.

В целом в силу специфики развития российской экономики у значительной части европейских ТНК нет существенного интереса к формированию стратегических альянсов с российскими компаниями. Наиболее перспективными отраслями для создания альянсов между российскими и западноевропейским компаниями являются: ТЭК, отрасли машиностроения с крупномасштабной промышленной сборкой (атомное, электротехническое, транспортное машиностроение, автомобилестроение), авиаперевозки и телекоммуникации. Перспективной областью формирования альянсов в ближайшие 5-10 лет могут стать отрасли по производству оборудования для ИКТ.

Потенциал созданных альянсов с участием российских компаний в топливно-энергетическом комплексе в настоящее время довольно значителен (таблица 11). В интересах строительства газопроводов Северный и Южный поток, а также развития сырьевой базы для газопровода Северный поток созданы и активно развиваются международные консорциумы с участием крупнейших российских и европейских нефтегазовых и энергетических ТНК. На российском рынке действует ряд соглашений о разделе продукции (СРП).

Необходимо отметить неоднозначность результатов деятельности альянсов в форме СРП. С точки зрения количества соглашений и объема привлеченных иностранных инвестиций, они, в целом не добились успеха. Действуют только три СРП, в которые в качестве инвестиций вовлечено 17,5 млрд. долл. США. Хотя изначально предполагалось, что этих соглашений будет около двадцати, а объем привлеченных инвестиций с 1998 по 2008 гг. должен был составить более 64 млрд. долл. США. В то же время следует признать, что действующие СРП способствовали привлечению иностранных инвестиций и новых технологий в ТЭК России, а также отчасти решили проблему разработки и обустройства новых месторождений в стране.

Таблица 11 Характеристика основных энергетических консорциумов в ЕС и некоторых СРП[[24]](#footnote-24)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название консорциума/СРП | Предполагаемый объем вложений | Предполагаемая проектная мощность |
| «Северный поток» 2 СП, в том числе: | 22,4 млрд. долл. США | 55 млрд. куб. м газа в год  7,5 млн. т СПГ в год |
| Shtokman Development AG | около 15 млрд. долл. США | 7,5 млн. т СПГ в год |
| Nord Stream AG | 7,4 млрд. евро | 55 млрд. куб. м газа в год |
| «Южный поток» | 10- 20 млрд. долл. США | 63 млрд. куб. м газа в год |
| Nabucco | 7,9 млрд. евро | 26-30 млрд. куб. м газа в год |
| ОАО Газпром – Royal Dutch/Shell | 1 млрд. долл. США | - |
| ОАО Газпром и Wintershall AG | 700 млн. долл. США | Ок. 43 млрд. куб. м газа и 40 млн. т конденсата |
| СРП Сахалин-2 | 9 млрд. долл. США | 8 млн. тонн нефти и 9,6 млн. тонн СПГ |
| СРП «Харьяга» | 6-8 млрд. за 20 лет СРП | Ок. 350 млн. т нефти (в совокупности за 20 лет СРП) |

Интерес к участию в международных стратегических альянсах проявляют наиболее крупные российские авиакомпании. Следует отметить, что только одна российская авиакомпания – ОАО «Аэрофлот» уже является членом альянса Sky Team, а в мае 2009 г. ОАО «Сибирь» подала заявку на вступление в альянс Oneworld. При этом необходимо отметить безуспешные попытки формирования альянсов между российскими авиаперевозчиками.

Отрасли машиностроения, несомненно, имеют потенциал для развития производственной кооперации и стратегических альянсов, а также серьезные технологические заделы. Однако развитие альянсов и производственно-сбытовую кооперацию в этих отраслях сдерживает низкий производственный и научно-технический уровень многих российских компаний, сложность и непрозрачность систем корпоративного управления, засилье бюрократического аппарата и недостаточное количество квалифицированных кадров.

Телекоммуникационная отрасль имеет наибольшие перспективы для развития стратегических альянсов. Многие механизмы и приемы, используемые ведущими европейскими ТНК, могут быть успешно применены лидирующими российскими телекоммуникационными компаниями уже сейчас. Процесс применения стратегических альянсов в сфере ИКТ приобретет значительную динамику, как только удастся преодолеть низкий уровень инвестирования в НИОКР, характерный для российских фирм.

Основными препятствиями при развитии стратегических альянсов в краткосрочной перспективе являются: отсутствие надежного партнера, финансовые проблемы, проблемы бюрократического характера, проблемы, связанные с законодательством, взаимное непонимание, несовпадение интересов и оценок перспектив развития альянсов. В отдельных случаях препятствиями служат слабое развитие инновационного потенциала российских компаний, низкий уровень деловой культуры фирм и качества менеджмента.

Основными участниками стратегических альянсов с иностранным участием являются крупные российские компании и европейские ТНК, а также ТНК из иных «центров экономической силы». Специфической чертой использования стратегических альянсов в российской предпринимательской практике можно назвать слабое участие в альянсах российских малых и средних компаний. Результаты, полученные в ходе исследования альянсов с участием европейских компаний, свидетельствуют, что узкоспециализированные малые и средние фирмы являются основной движущей силой при формировании и развитии альянсов особенно в средне- и высокотехнологичных отраслях. Одновременно необходимо создание условий также и для развития уже существующих высокотехнологичных малых и средних фирм.

Участие и рост вовлеченности российских фирм в процесс формирования альянсов и их сетей могли бы в значительной степени способствовать развитию и повышению эффективности внешнеэкономических связей России. Кроме того, стратегические альянсы во многом могли бы способствовать модернизации производственных мощностей самих компаний и повышению конкурентоспособности производимой ими продукции как на российском, так и на мировом рынке.

3.2 Проблемы и перспективы развития ТНК

Идея полного обеспечения деловых организаций всем, что им требуется для становления и успешного развития, нашла свое воплощение в создании таких инфраструктурных объектов, как бизнес-инкубаторы, технопарки, научные и исследовательские парки, технико-внедренческие и производственные зоны, кластерные образования.

Создание особой инфраструктуры для активизации деятельности ТНК для достижения экономического роста российской экономики является не только прерогативой государства, но и самих ТНК. Инфраструктура включает самые различные организации, оказывающие как узкоспециализированные, так и комплексные услуги, может быть создана на условиях партнерства государства и транснациональных корпораций.

Перечислим условия, при которых ПИИ транснациональных корпораций благотворно влияют на национальную экономику:

1. В странах с благоприятными экономическими характеристиками, (имеющими необходимый уровень развития инфраструктуры, квалификации местного персонала и т.д.) накоплениеПИИ, скорее всего, повлечет за собой высокие темпы последующего экономического роста;
2. Необходим учет целей инвестирования: если ПИИ нацелены на повышение эффективности иностранной ТНК, они скорее будут благотворно влиять на национальную экономику принимающей страны, чем инвестиции, ориентированные на расширение рынков сбыта или получение доступа к ресурсам.
3. Положительное влияние ПИИ на национальную экономику более вероятно, когда технологический разрыв между странами относительно мал.

Практика показывает, что функционирование высоко и всесторонне развитой инфраструктуры поддержки предпринимательства при непосредственном и активном участии в ее создании самих ТНК является неотъемлемым элементом современной отечественной рыночной системы хозяйствования, без которого ни сами транснациональные корпорации, ни экономика в целом не могут успешно развиваться.

ТНК более заинтересованы во вложении своего капитала в те страны, в которых капитал будет эффективно работать, и приносить доход. Для этих целей необходимо создание условий не «точечного» стимулирования для конкретных компаний, а создание условий в масштабах всей страны.

Таким образом, с целью привлечения ПИИ транснациональных корпораций в Россию необходимо сконцентрировать внимание на улучшении именно инвестиционных характеристик российской экономики, а не предоставлять более значительные налоговые и иные льготы потенциальным инвесторам. В связи с этим считаем необходимым:

- усилить государственный контроль за деятельностью ведомств, отвечающих за различные аспекты международной деятельности российских и зарубежных компаний на территории РФ, ужесточив при этом наказание за проявления привилегированности в данной сфере;

- развивать обрабатывающие отрасли промышленности, проводя политику умеренного протекционизма, способствующего развитию здоровой конкуренции, притоку квалифицированных кадров и новых технологий;

- усилить контроль и разработать четкий прозрачный порядок таможенной очистки импортируемых и экспортируемых грузов;

- развивать транспортную, финансовую и пр. инфраструктуру страны, уделяя внимание обеспечению равномерного развития страны;

- обеспечить государственные гарантии кредитования бизнеса по целевым проектам ТНК, способствующим развитию страны.

Для координации деятельности ТНК для достижения целей активизации инвестиционного процесса и направления инвестиций в нужные для государства отрасли и регионы необходимо, чтобы компании могли оценить возможности реализации своих первоочередных целей. В связи с этим, представляется необходимым построение порядка действий государства для привлечения прямых инвестиций ТНК, которые повлекут за собой благотворное влияние на национальную экономику:

1. Определение приоритетных направлений (отраслей, регионов) привлечения капитала ТНК и видов желаемых инвестиций. На сегодняшний день в России сложились уже определенные отношения между ТНК и местными компаниями в отдельных отраслях, на основании анализа которых государство может принимать решения о том, куда можно допускать ТНК, а какие отрасли необходимо защищать. Далеко не всякий капитал ТНК и не везде в национальной экономике будет оказывать позитивное влияние. Важно, чтобы решение о том, куда будут осуществляться инвестиции ТНК, принималось правительством России, а не руководством корпорации. Только в этом случае можно будет с уверенностью утверждать, что данные инвестиции не только не принесут вреда национальной экономике, но и благотворно повлияют на отечественную экономику.

2. Создание заинтересованности у иностранных ТНК в осуществлении инвестиций в определенные государством направления. Россия в силу своего географического положения является наиболее удобной страной для иностранных корпораций для размещения на ее территории производственных мощностей, на которых будет производиться продукция, поставляемая в страны бывшего СССР. Это необходимо использовать, как один из важнейших факторов в процессе привлечения капитала иностранных ТНК.Необходимо создавать условия для того, чтобы население стремилось к освоению тех специальностей, которые нужны для развития национальной экономики. Стимулами для этого служат целевые наборы на обучение, которые можно проводить совместно с заинтересованными компаниями (в том числе и иностранными ТНК), повышение уровня заработной платы и квалификации кадров.

3. Создание благоприятных экономических, политических и социальных условий в стране. Активизация инвестиционного процесса невозможна без институциональных реформ. Ключевую роль здесь играют государственное регулирование, прав собственности, независимость судов, прозрачность государственной политики, надежность структур корпоративного управления.

Необходимо не только регулировать внутренние условия в стране, но и создавать и поддерживать имидж России за рубежом как правового государства, обеспечивающего все необходимые свободы, но не допускающего вмешательства в свои внутренние дела.

Для соблюдения предложенного порядка, необходимо создание специализированного инфраструктурного подразделения, которое будет координировать и согласовывать деятельность ТНК в России. Основными направлениями деятельности подразделения, должны стать:

- оценка экономической ситуации в России для целей привлечения капитала ТНК;

- оценка необходимости привлечения ПИИ ТНК в национальную экономику по отраслям, регионам и видам инвестиций;

- оценка влияния деятельности ТНК на определенную отрасль и выявление компаний и принципов взаимодействия с ними для наилучшей реализации целей повышения уровня национальной экономики;

- оценка возможности и необходимости присутствия конкретных ТНК, стремящихся на российский рынок, где их присутствие было бы желательным для отечественной экономики;

- оценка реального влияния ТНК, ведущих свою деятельность на территории РФ, и внесение предложений по возможной корректировке взаимодействия с ними в сторону поощрения или ограничения их влияния.

Организованное таким методом взаимодействие ТНК и государства приведет, к созданию наиболее благоприятных условий для развития отечественной экономики.

Инструментами адаптации ТНК к современным российским условиям, должны быть:

- соответствие рынкам и юрисдикции России специфики структуры самих ТНК. Для этого требуется хорошо разработанная долговременная стратегия, гибкая система управления, обеспеченность необходимыми ресурсами;

-адаптация продукции и услуг ТНК российским рынкам;

- знание менеджеров компаний особенностей и отечественных условий ведения бизнеса;

- соблюдение национального законодательства;

- четко выраженная склонность к участию в совместных предприятиях, в том числе и с государственными компаниями;

- готовность ТНК учитывать и соблюдать экспортные квоты.

Заключение

Транснационализация экономики – один из наиболее влиятельных процессов современности, обеспечивающий увеличение масштабов и эффективности производства, расширение географических рамок кооперационных связей, совершенствование механизмов аккумуляции капитала и ресурсов развития, унификацию экономического пространства в виде сближения «правил игры» и единообразия в потребительских предпочтениях через доминирование мировых брэндов и стандартов. В этой связи активное участие в процессе транснационализации отечественного бизнеса позволит повысить конкурентоспособность российской экономики, сформировать дополнительные источники развития, обеспечить прорыв к производству и распределению мирового дохода. Но эффективность реализации процесса транснационализации может быть достигнута только на основе глубокого теоретического осмысления закономерностей и принципов последнего, особенностей его проявления в условиях различных стран.

Транснационализация экономики представляет собой противоречивый процесс: с одной стороны, она формирует новые источники и факторы экономического роста, но с другой – возникают серьезные опасения по поводу поддержания заданного направления экономического развития стран в условиях снижения роли национального структурирования экономики. В экономически развитых странах уход капитала из страны в поисках наиболее выгодных условий приложения приводит к потере существенной части налоговых поступлений в бюджет, обостряется проблема занятости. В менее развитых странах проявляется обеспокоенность перераспределением все большей части мирового дохода в пользу ведущих глобальных игроков. Все это порождает противодействие процессу транснационализации со стороны государственных, общественных организаций и предпринимательских кругов отдельных стран.

Современные экономические отношения характеризуются ускоряющейся глобализацией мировой экономики, основными действующими субъектами которой выступают транснациональные корпорации. Именно ТНК играют ведущую роль в развитии мирохозяйственных связей путем проведения глобальных стратегий, объединяющих национальные и региональные рынки. ТНК заслуживают государственной поддержки и стимулирования в полном соответствии с мировой практикой, так как способствуют повышению международной конкурентоспособности экономики России, благоприятно воздействуют на внешнюю торговлю, стимулируют товарный экспорт, обеспечивают наращивание производственных мощностей и увеличение числа рабочих мест.

ТНК для каждого конкретного государства являются представителями мирового хозяйства и имеют ограниченную различными правилами автономию. В частности, они могут разрабатывать глобальную стратегию и создавать центры по принятию глобальных решений. При этом все компании должны действовать в определяемых государствомюридических и сформировавшихся институциональных рамках. В силу своего транснационального характера ТНК приходится осуществлять свою корпоративную стратегию в различной культурной среде, одновременно в нескольких экономических, юридических и политических системах. Поэтому специфика структуры ТНК, их продукции и услуг должна соответствовать рынкам и юрисдикции стран, в которых они действуют.

В транснациональных корпорациях права собственности распределены между сотнями активных собственников (крупнейшие акционеры, менеджеры, государство и другие институциональные структуры) и десятками тысяч пассивных, что свидетельствует о тенденции «социализации» собственности, сопрягающейся с увеличивающейся ролью государства в экономике. Государство контролирует значительную часть «пучка» прав субъектов частной собственности, устанавливая ограничения на их социальное, экологическое, культурное и т. п. воздействия на общество, является собственником многих общественных благ, значимость которых в постиндустриальной экономике возрастает, увеличивая долю государства в перераспределении ВНП до 35–55%. Это подтверждает тенденцию социализации собственности посредством постепенной передачи части прав от частного собственника государству как выразителю общественных интересов.

Российские компании стали полноправными субъектами мирового рынка, о чём свидетельствуют следующие тенденции: 1) субъекты крупного предпринимательства в России кредитуются преимущественно на международных финансовых рынках в форме заёмных средств, приобретения еврооблигаций или синдицированных банковских кредитов; 2) у многих российских компаний имеются крупные иностранные акционеры; 3) организационная структура российских компаний перестраивается под стандарты мирового финансового рынка; 4) российский крупный бизнес активно инвестирует за рубеж.

Мотивами инвестирования российских нефинансовых ТНК за пределы России являются: закрепление на определенном сегменте мирового рынка; улучшение имиджа фирмы; повышение конкурентоспособности за счёт снижения рисков нестабильности российской экономики; сокрытие активов от возможной национализации; расширение возможностей привлечения дешевых финансовых ресурсов, которые не доступны в России из-за неразвитости фондовых рынков; стремление собственников войти в мировую бизнес-элиту.

Зарубежные ТНК привлекают преимущественно три отрасли российской экономики: обрабатывающая промышленность и оптово-розничная торговля и ремонт — своей высокой рентабельностью и скоростью оборота капитала, при этом более 90% вложений в обрабатывающую промышленность направляется на производство конструкционных изделий, которые затем поступают на внутренний рынок, что свидетельствует о краткосрочности отношений ТНК с российской экономикой; и добывающая промышленность, привлекающая ТНК из развитых стран как источник ресурсов, где к настоящему времени накоплено 70,9% иностранных инвестиций. Транснациональные собственники скупают значительные объемы капитальных активов вне связи с этапами создания стоимости, выводя их из-под влияния российской институциональной среды, что не позволяет обеспечить долгосрочное управление активами и требует решения вопросов формирования источников долгосрочных сбережений и инвестиций, возникающих в связи с этим социально-экономических проблем и проблем национальной безопасности.

1. Ключевыми тенденциями на российском рынке слияний и поглощений при формировании и развитии ТНК являются: преобладание горизонтальных слияний и поглощений; ярко выраженные отраслевые стратегии сделок; продолжение процессов корпоративных захватов и недружественных поглощений; достаточно редкие сделки МВО.

2. Наиболее интенсивные процессы развития ТНК происходят в нефтяном и газовом секторах экономики России. Потенциалом формирования ТНК обладают алюминиевая, золотодобывающая, алмазная и никелевая отрасли промышленности. Проекты транснационализации реализуются в пищевой промышленности и страховании. Традиционным и перспективным направлением экспансии российских ТНК в силу исторически сложившихся хозяйственных отношений являются страны СНГ. Основными сферами приложения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) российских ТНК являются отрасли минерально-сырьевого комплекса и телекоммуникаций.

3. Условиями, при которых прямые иностранные инвестиции, осуществляемые ТНК благотворно влияют на российскую экономику, являются: благоприятные экономические характеристики накопления ПИИ; нацеленность ПИИ на повышение эффективности иностранной ТНК; снижение технологического разрыва между страной базирования ТНК и Россией.

Список используемой литературы

1. Аюрзанайн А.Б. «Расширение роли финансовых институтов в условиях глобализации» // сборник статей международного научного конгресса «Глобалистика-2009: пути выхода из глобального кризиса и модели нового мироустройства». М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2009
2. Анин С.А. Особенности инновационный деятельности и ее роль в экономической системе // Вестник Чувашского университета. – 2009. - № 3.
3. Беликов П.П. Реструктуризация государства в современной экономике // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. Саратов: Изд-во СГСЭУ. – 2009. - №3 (27).
4. Бузгалина А.В. Противоречия глобализации: политико-экономический подход // Глобализация: политико-экономический подход и перспективы его развития // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. - 2008. - № 2.
5. Иванов И. Россия в международном движении капитала // МЭиМО. — 2009. — № 1. — С. 4.
6. Кондратьев В. Корпоративный сектор и государство в стратегии глобальной конкурентоспособности // МЭиМО. — 2009. — № 3. — С. 28.
7. Корецкий В.А. Некоторые уроки глобального кризиса // Социология власти. - 2009. - № X.
8. Копылов А. О «локализации» производства иностранных автомобильных компаний в России // Российский экономический журнал. – М., 2010, №1. – С. 49.
9. Понятовская, А. Ф. Модернизация институциональной среды функционирования транснациональных корпораций [Текст] / А. Ф. Понятовская // Гуманитарные и социальные науки (электронный журнал). — 2010. — № 4. – С. 81.
10. Прямые иностранные инвестиции в европейских странах с переходной экономикой / ред. колл.: С.П. Глинкина, Н.В. Куликова, Н.В. Фейт; Ин-т междунар. эконом. и полит. исслед. — М.: Наука, 2006. — С. 49.
11. Титов Р.К. Роль экономической разведки в деятельности транснациональных корпораций США // Современные гуманитарные исследования. 2009. №3 (28).
12. Урунов А.А. Эволюция качества единого экономического пространства России в процессе глобализации. В сб. ОНИР Тема №9001-06. Теоретико-методологические основы формирования современного российского экономического пространства // Эволюция и модификация развития российского экономического пространства под влиянием перестройки – М.: ГУУ, 2009.
13. Шведова А.А. Проблемы интеграции российского рынка ценных бумаг в мировой фондовый рынок / Шведова А.А // Финансово-налоговые, банковские и валютные аспекты интеграции России в мировую экономику: Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований / Гл. ред. Л.Н. Красавина. – М.: Финансы и статистика, 2009.
14. Шевченко И.В., Прищепа М.Ю., Александрова Е.Н., Насыбулина В.П. Внешнеэкономические приоритеты развития российской экономики в направлении привлечения и использования прямых иностранных инвестиций Финансы и кредит. - 2009. - № 10.
15. Шевченко И.В., Мудрова Л.И., Щеблыкина (Ткаченко) Ю.С. Проблемы транснационализации российского бизнеса // Финансы и кредит. 2010, № 3. – С. 73.
16. Юнусов, Л.А. Противоречия и движущие силы процессов глобализации мировой экономики // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2009. - №4.
17. Российский бизнес за рубежом: четырехкратный рост за три года // Московская школа управления СКОЛКОВО: [сайт] URL: http://www.skolkovo.ru/content/view/440/719/lang,ru

1. Копылов А. О «локализации» производства иностранных автомобильных компаний в России // Российский экономический журнал. – М., 2010, №1. – С. 49. [↑](#footnote-ref-1)
2. New Patterns of Industrial Globalisation. Cross-border Mergers and Ac­quisitions and Strategic Alliances / OECD-Organisation for Economic Co-operation and Development.- 2001.- P. 27-28, OECD Science, Technology and Industry Outlook 2002-2007. [↑](#footnote-ref-2)
3. Васильев А. С. Альянсы европейских ТНК в фармацевтической промышленности: статья// Проблемы экономики. – 2010. ­– № 1 (35). [↑](#footnote-ref-3)
4. Волков А.А. Инструменты адаптации деятельности ТНК к российской системе хозяйствования - М.: ГУУ, Вестник университета, № 19, 2010. [↑](#footnote-ref-4)
5. Титов Р.К. Роль экономической разведки в деятельности транснациональных корпораций США // Современные гуманитарные исследования. 2009. №3 (28). [↑](#footnote-ref-5)
6. Сутормин Н.А. Критерий контроля как способ определения национальности юридического лица в международном частном праве (на примере практики Трибунала ИКСИД) // Российское правосудие. - 2010. - № 8. [↑](#footnote-ref-6)
7. Ноздрева Р. Б. Международный маркетинг – М.: Экономистъ. – 2005. - с. 601. [↑](#footnote-ref-7)
8. Костюнина Г.М. Международное движение капитала // Международные экономические отношения: Учебник/ Под ред.Н.Н.Ливенцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: ТК Велби, Проспект, 2005. – С. 261. [↑](#footnote-ref-8)
9. National Science Board// Science & Engineering Indicators. 2008. - Appendix table 4-37. – URL: http://www.nsf.gov/nsb. [↑](#footnote-ref-9)
10. World Investment Report 2009. - New York and Geneva: United Nations. – 2009. – Р. 5, 6; World Investment Report 2003. - New York and Geneva: United Nations. – 2003. – Р. 3-5, World Investment Report 2006. - New York and Geneva: United Nations. – 2006. – Р. 5, World Investment Report 2007. - New York and Geneva: United Nations. – 2007. – Р. 3-6. [↑](#footnote-ref-10)
11. Конина Н. Ю. Менеджмент в международных компаниях: как побеждать в конкурентной борьбе. – М.: ТК Велби.- 2008. - C. 28-29. [↑](#footnote-ref-11)
12. Источник: данные о 1000 ведущих компаний-инвестров в НИОКР. – URL: http://iri.jrc.ec.europa.eu/research/docs/2009/vol\_2\_1\_1.pdf. [↑](#footnote-ref-12)
13. Рассчитано по: Brossard O. Vicente J. Cognitive and Relational Distance in Alliance Networks: Evidence on the Knowledge Value Chain in the European ICT Sector// Cahier № 7. - September 2007. - P. 16. [↑](#footnote-ref-13)
14. Rasmussen B. Alliance Opportunities for Aus Biotech. – URL: http://www.cfses.com/documents/pharma/23-Alliance\_Opportunities\_for\_%20Aus\_Biotech\_Rasmussen.pdf, Ernst & Young, Beyond Borders, The Global Biotechnology Report 2007. – P. 58-60, Brower A. Biotech-Pharma Partnerships Reach All-Time High/ Brower A.// Biotechnology Healthcare. – 2005. - № 8. – p. 20 (p. 18-20), OECD Biotechnology Statistics 2009. – Paris: OECD. – 2009, P. 94-95. [↑](#footnote-ref-14)
15. Васильев А. С. Альянсы европейских ТНК в фармацевтической промышленности: статья// Проблемы экономики. – 2010. ­– № 1 (35). [↑](#footnote-ref-15)
16. Зарубежная экспансия российского бизнеса. - «Ведомости ФОРУМ» (Приложение к газете «Ведомости издаются совместно с The Wall Street  Journal & Financial Times»), декабрь, 2006. [↑](#footnote-ref-16)
17. Кунчинас П. Русские идут. Зарождение развивающихся российских транснациональных компаний// РУСАЛ в сотрудничестве с The Economist Intelligence Unit, 2006. [↑](#footnote-ref-17)
18. Понятовская, А. Ф. Модернизация институциональной среды функционирования транснациональных корпораций [Текст] / А. Ф. Понятовская // Гуманитарные и социальные науки (электронный журнал). — 2010. — № 4. – С. 81. [↑](#footnote-ref-18)
19. Прямые иностранные инвестиции в европейских странах с переходной экономикой / ред. колл.: С.П. Глинкина, Н.В. Куликова, Н.В. Фейт; Ин-т междунар. эконом. и полит. исслед. — М.: Наука, 2006. — С. 49; Иванов И. Россия в международном движении капитала // МЭиМО. — 2009. — № 1. — С. 4. [↑](#footnote-ref-19)
20. Российский бизнес за рубежом: четырехкратный рост за три года // Московская школа управления СКОЛКОВО: [сайт] URL: http://www.skolkovo.ru/content/view/440/719/lang,ru [↑](#footnote-ref-20)
21. Кондратьев В. Корпоративный сектор и государство в стратегии глобальной конкурентоспособности // МЭиМО. — 2009. — № 3. — С. 28. [↑](#footnote-ref-21)
22. Волков А.А. Современные тенденции развития транснациональных корпораций - М.: ГУУ, Вестник университета, № 5, 2009. [↑](#footnote-ref-22)
23. Зобов А. М. Стратегические альянсы: проблемы и тенденции// Вестник Московского университета. Серия 24 Менеджмент. – 2009. – № 1 – с. 43-59. [↑](#footnote-ref-23)
24. Кащеев А. О планах освоения Штокмановского месторождения газа в России// БИКИ. -2008. - № 6 (9252).- 19 января, по материалам Годового отчета ОАО «Газпром» за 2008 год. –URL: http://old.gazprom.ru/documents/AR\_2008.pdf; данным официального сайта South Stream AG–URL: http://south-stream.info/index.php?id=4; официального сайта ОАО Газпром–URL: http://old.gazprom.ru/articles/article27120.shtml; данные официальных отчетов совместной управляющей компании Nabucco Gas Pipeline International GmbH. - URL: http://www.nabucco-pipeline.com/company/company-structure/index.html, Карпухина Е. А. Международные стратегические альянсы. Опыт исследования. - М.: Издательство «Дело и Сервис». – 2004. - С. 150; Годовой отчет компании Sakhalin Energy за 2008 г.-с. 4, 15, 32. [↑](#footnote-ref-24)