**Роль и значение международных корпораций в мировом хозяйстве**

**Введение**

Актуальность. Усиливающаяся глобализация мирового хозяйства имеет разные выражения, в т.ч. усиление значимости деятельности крупных международных (транснациональных) корпораций. Глобализация является качественно новой фазой развития мирового хозяйства. Новые качественные изменения определяются в значительной степени все возрастающей активностью международных корпораций, операции которых обусловливают не только усиление масштабов финансовой глобализации, но и возрастание интеграционных процессов при осуществлении прямых иностранных инвестиций.

Международные корпорации сегодня являются основными субъектами современного мирового хозяйства и международных экономических отношений. Именно эти компании в странах базирования и в своих зарубежных филиалах производят больше половины мирового ВВП, на них приходится 2/3 международной торговли и международного перемещения капитала, 4/5 международного обмена технологиями.

Изучением феномена международных (транснациональных) корпораций в своих работах, посвященных исследованию глобальной экономики и международного стратегического управления, занимались такие ведущие зарубежные ученые, как М. Бест, А. Брю, Дж. Даннинг, Э.Дж. Долан, М. Портер, М. Шимаи и др.

Среди отечественных экономистов необходимо отметить работы Бутыркина А., Владимировой И., Ефремова В., Ильина М., Колесова В., Кочеткова Г., Медведева В., Мовсесяна А., Некипелова А., Супруновича Б., Миронова А., Пашина С., Медведкова С., Зуброва И., Астаповича А. и др.

Тем не менее, представляет интерес не только историческое развитие международных корпораций, но и их деятельность на современном этапе, а также, роль МК в развитии мирового хозяйства.

В связи с актуальностью, цель курсовой работы - на базе раскрытия сущности международных корпораций как продукта эволюционных процессов развития мировой экономики определить их роль в развитии мирового хозяйства.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

1) рассмотреть понятие и сущность международных корпораций;

2) определить этапы эволюции и развития международных корпораций;

3) проанализировать роль международных корпорации в развитии мирового хозяйства в докризисный и кризисный периоды;

4) выявить особенности дальнейшего развития международных корпораций.

Теоретической и методологической базой курсовой работы послужили труды отечественных и зарубежных ученых, внесших значительный вклад в разработку научных основ теории фирмы, глобализации, экономических систем. В работе использовались монографии, публикации в научных периодических изданиях и специальная литература, статистические данные.

Курсовая работа соответствует логике изложения материала и состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

1. Международные корпорации как фактор глобализации международных экономических отношений

1.1. Сущность и формы современных международных корпораций

Возникновение международных корпораций (МК) является закономерным результатом развития мировой экономики и МЭО, с одной стороны, и мощным фактором их развития, с другой.

Опыт мирового развития показывает, что процесс интернационализации производства как главной предпосылки создания международных корпораций в основе своей имеет модель последовательной интернационализации. Ориентированная на расширение сбыта за рубежом данная модель отражает последовательное дополнение исторически и логически первой формы интернационализации - товарного экспорта новыми формами международной предпринимательской деятельности - экспортом лицензий, торговой марки, прямыми зарубежными инвестициями.

Одним из примечательных явлений современной экономической жизни является широкое распространение т.н. международных корпораций. Главным отличительным признаком международной корпорации является владение, контроль или управление средствами производства в различных странах. Предпосылкой этого является осуществление прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из страны базирования корпорации в принимающие страны. Страна базирования – это страна, в которой располагается головное подразделение международной корпорации. Принимающая страна– это страна, в которой международная корпорация размещает подразделения различного характера, созданные в результате прямого инвестирования.[[1]](#footnote-1)

Принято выделять два основных типа международных корпораций:[[2]](#footnote-2)

а) транснациональные корпорации (ТНК) – корпорации, головная компания которых принадлежит капиталу одной какой-либо страны при наличии ее филиалов во многих странах мира;

б) многонациональные корпорации (МНК) – корпорации, головная компания которых принадлежит капиталу нескольких стран при наличии ее филиалов во многих странах.

В соответствии с указанными выше критериями большинство международных корпораций следует классифицировать как ТНК. К тому же следует отметить, что различия между ТНК и МНК не являются сколько-нибудь существенными: эти различия не оказывают серьезного воздействия на характер деятельности соответствующих корпораций. Главным является глобальность их стратегии, инвестирования и извлечения прибыли.[[3]](#footnote-3)

К основным чертам МК относятся:

- международный характер производства, его осуществление в различных странах при контроле из единого центра;

- большая значимость торговли между подразделениями корпорации, расположенными в различных странах;

- относительная независимость подразделений в принятии решений по оперативным вопросам, связанным с деятельностью этих подразделений;

- межстрановая мобильность персонала, в первую очередь – менеджеров;

- осуществление в рамках корпорации разработки передовой технологии, ее передача и использование.

1.2. Этапы эволюции международных корпораций

Международные корпорации, возникнув в конце XIX в., прошли достаточно долгий путь эволюционного развития.

Первыми компаниями, созданными для функционирования на мировом рынке, стали следующие: Dutch East India Company (1600), British East India Company (1602), Hudson’s Bay Company (1670). Объектами их собственности были медные рудники, чайные и кофейные плантации, джутовые и хлопкопрядильные фабрики и т.п. Эти компании вели бизнес в сырьевом секторе экономики колоний, ведомые доступом к зарубежным природным ресурсам и ограниченностью их на территории своих стран.

Состоявшаяся в развитых странах во второй половине XIX в. промышленная революция расширила инфраструктурные возможности экономики, снизив затраты на транспортировку товаров. Это повысило эффективность работы крупных предприятий и обеспечило дальнейшее увеличение объема прямых иностранных инвестиций. Организовывать производство за пределами своей страны стали предприниматели, производящие товары потребительского назначения. Так, вместо экспорта швейных машин американская компания «Зингер» в 1867 г. организовала первую фабрику по их производству в Шотландии. К началу XX в. эта компания стала глобальным производителем, разместив свои фабрики и центры продаж в Европе, Канаде и России, что позволило ей захватить около 80% мирового рынка швейных машин. По некоторым оценкам, к 1913 г. соотношение накопленных объемов мировых инвестиций к глобальному валовому выпуску достигло 9%.[[4]](#footnote-4)

Итак, возникновение транснациональных корпораций как субъектов мировой экономики берет начало в конце XIX в. В учебной литературе выделяют четыре этапа эволюции МК[[5]](#footnote-5), однако в некоторых научных публикациях генезис МК представлен в пяти этапах.[[6]](#footnote-6)

Рассмотрим эволюцию международных корпораций, основываясь на последнем подходе.

На первом этапе – конец XIX – начало ХХ вв. – деятельность МК была основана на использовании сырьевых ресурсов колоний. В 1913 г. в добывающем секторе мировой экономики было сосредоточено 55% накопленных прямых иностранных инвестиций (ПИИ), в инфраструктурном секторе (транспорт, торговля и распределение продукции) – 30%, в обрабатывающей промышленности – 10%.[[7]](#footnote-7) На этом этапе развития начала формироваться стратегическая цель компаний, действующих за пределами своей страны – доступ не только к ресурсам, но и к рынкам сбыта принимающих стран. Для достижения этой цели страны-протектораты (США и большинство стран Европы) стали проводить политику протекционизма. В начале XX в. средневзвешенный размер импортных тарифных ставок США на продукцию обрабатывающей промышленности составил 44%, в Японии – 30%, Франции – 21%, Германии – 20%.[[8]](#footnote-8) Эти действия способствовали развитию импортозамещающих производств и способствовали вывозу капитала как альтернативы экспортных поставок готовой продукции.

2. На втором этапе эволюции МК (1914 – 1960 гг.) по своей организационно-экономической форме и механизму функционирования они представляли собой горизонтальные картели, синдикаты и тресты, сформировавшиеся в отсутствии унифицированного антимонопольного законодательства. МК стали ограничивать конкуренцию на мировом рынке, что привело к её монополизации, международные картели и синдикаты позволяли извлекать дополнительные прибыли и снизить риск. Дальнейшей транснационализации мирового хозяйства на втором этапе эволюции МК препятствовали такие события, как две мировые войны и Великая депрессия 1929 – 1933 гг. Сырьевая ориентация ТНК была дополнена промышленным производством. Корпорации начали сотрудничать с правительствами материнских стран, превращаясь в своеобразные «автономные экономические государства»[[9]](#footnote-9) внутри принимающих стран.

3. На третьем этапе эволюции МК (1960 – 1970-е гг.) доминирующее положение на мировом рынке заняла американская экономика. Инвестиции американских ТНК направились в обрабатывающую промышленность Западной Европы, где начались процессы европейской интеграции, в том числе и образование таможенного союза. В этот период произошло большое количество конгломератных слияний, охвативших фирмы различных стран и отраслей, стремящихся проникнуть и закрепиться на зарубежном рынке. Кроме того, падение колониального режима и стремление правительств освободившихся стран получить полный суверенитет, включая возможность экспроприировать объекты собственности иностранных ТНК, привела к тому, что капиталы стали вывозить не по направлению «Север – Юг», а по направлению «Север–Север». Это факторы обусловили дальнейшее снижение значения первичного сектора для ТНК, а низкий уровень совокупного спроса и общеэкономических условий хозяйствования в развивающихся странах делали неэффективными инвестиции ТНК в обрабатывающую промышленность.

4. На четвертом этапе (1970 гг.- конец ХХ в.) процессы диверсификации зарубежных производств были приостановлены. Возникли новые прибыльные сферы для вложения транснационального капитала – инновационный бизнес, новые технологии в транспорте, информатике и средствах связи. В это же время увеличилась открытость развивающихся стран по отношению к транснациональному капиталу, повышалась квалификация рабочей силы, и МК развитых стран инвестировали в организацию «отверточных» предприятий либо среднетехнологичной трудоинтенсивной продукции в тех странах, где относительно низкая оплата труда.

Стремление предпринимателей снизить издержки производства обусловило выход на мировую арену европейских и японских МК, а либерализация международной торговли привела к интеграции таких форм предпринимательской деятельности, как реализация товаров, управление и организация работы персонала, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, маркетинг, послепродажное обслуживание – все они унифицировались в соответствии с общими стандартами и принципами. МК были вынуждены повысить прозрачность своего функционирования и отказаться от громоздких многоотраслевых структур – конгломераты уступили место специализированным вертикально-интегрированным корпорациям.

5. Современный, пятый этап эволюции МК связывают со становлением сетевых структур и новых типов «глобальных компаний», превосходящих предыдущие не только по количественным показателям, но и по качественным характеристикам, таким, как координация действий филиалов на основе новых информационных технологий, гибкая организация отдельного производства, адаптивность организационной структуры корпорации, единая организация бухгалтерского учета и аудита и пр.

При этом на новый уровень функционирования выходят не только МК развитых стран, но и корпорации из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Важным фактором создания предприятий за рубежом становится стремление снизить экономические и политические риски. МК стран с нестабильной политической ситуацией либо иными высокорисковыми факторами ищут безопасные места для размещения своих активов. Примерами этому может служить зарубежная экспансия российских предприятий нефтегазовой и металлургической отраслей.

Количественный потенциал, приобретенный МК на этапах своего развития (по данным ЮНКТАД, на долю МК в международной торговле приходится 2/3)[[10]](#footnote-10), становится основой для качественных изменений: МК последнего поколения функционируют как самостоятельный экономический субъект мирового рынка, имеющий собственные цели развития и специфическую структуру.

1.3. Причины существования и развития международных корпораций

Основной причиной существования МК являются преимущества, предоставляемые глобальной организацией производства и сбыта. Такие преимущества возникают при вертикальной и горизонтальной интеграции с иностранными филиалами.

При помощи вертикальной интеграции большинство МК может обеспечить поставку сырья и промежуточных товаров на наиболее выгодных условиях из соответствующих зарубежных регионов. При этом появляется возможность избежать (используя более эффективную внутрифирменную торговлю) часто встречающееся несовершенство иностранных рынков, которое могло бы в полной мере проявиться, если бы необходимые ресурсы пришлось бы приобретать у независимых местных фирм. МК также могут предоставить лучшую дистрибьютерскую и сервисную сеть. Вертикально-интегрированные МК, опираясь на свои иностранные филиалы, могут лучше охранять и использовать свое доминирующее положение на рынке, приспосабливать свою продукцию к местным условиям и вкусам, а также гарантировать высокое качество товаров.[[11]](#footnote-11)

МК могут эффективно использовать эффект масштаба в производстве, финансировании, организации и использовании результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), конъюнктурных исследованиях рынка. Большие объемы производства позволяют МК осуществлять рациональное разделение труда и специализацию намного лучше, чем более мелким национальным фирмам.

МК могут получать преимущества, используя различия в ценах факторов производства, существующие между странами, в которых расположены ее подразделения. Те промежуточные продукты, для производства которых достаточно применение неквалифицированной рабочей силы, могут быть произведены в странах с низкой зарплатой и транспортированы для последующей сборки в другие страны.

Кроме того, по сравнению с чисто национальными фирмами МК и их филиалы имеют, как правило, лучший доступ на международные рынки капитала. Это позволяет им легче финансировать большие проекты. МК также в состоянии концентрировать НИОКР в развитых странах, которые наиболее подходят для этой цели из-за большей доступности технического персонала и оборудования.

Далее, наличие иностранных филиалов во многих странах мира позволяет головному предприятию получать и аккумулировать огромное количество стратегически значимой информации о состоянии конъюнктуры в различных регионах мира, отслеживать изменения цен, предпочтений и вкусов потребителей и т.п. Без наличия филиалов получение такой информации было бы связано с гораздо большими издержками, а сама эта информация оказалась бы менее надежной.

Мотивом осуществления инвестиций за рубежом для МК является возможность получения там более высокой отдачи от дополнительных капиталовложений.[[12]](#footnote-12) В принципе, какая-либо корпорация могла бы рассмотреть возможность инвестирования для получения более высокой прибыли в любой другой отрасли в своей стране. Однако, как правило, корпорация лучше знает ситуацию в «своей» отрасли. Поэтому она вряд ли будет анализировать возможность инвестирования в любую другую отрасль национальной экономики до принятия решения об инвестициях за рубежом. Следовательно, критерием принятия решения об иностранных инвестициях будет сопоставление потенциальной нормы прибыли при дополнительных капиталовложениях в рамках избранной отрасли внутри страны и за ее пределами. Конечно, если перспективы «своей» отрасли как внутри страны, так и за рубежом окажутся не слишком привлекательными, корпорация рассмотрит возможности диверсификации своего бизнеса.

МК по сравнению с национальными фирмами имеют существенно лучшие возможности для выбора среды функционирования. По определению, национальные фирмы осуществляют свою деятельность в своей стране, сталкиваясь с заданными условиями функционирования. В отличие от них ТНК при принятии решения о местонахождении завода для производства того или иного вида продукции могут выбирать подходящую страну, учитывая уровень зарплаты, налоговое законодательство, возможность получения субсидий, внешнеторговый режим и т.д. соответствующих стран.

Так как МК по масштабам своих операций сопоставимы, а иногда и превосходят многие страны, в которых размещаются ее филиалы, они оказываются в состоянии воздействовать на политику местных правительств гораздо эффективнее, чем чисто национальные фирмы. Финансовое могущество ТНК позволяет им в случае необходимости скупать местные фирмы, чтобы избежать конкуренции с их стороны и установить таким образом контроль над рынком принимающей страны. Причем приобретенные местные фирмы могут быть даже попросту закрыты.

Далее, вследствие больших масштабов МК имеют возможность диверсифицировать свою деятельность, оперируя одновременно на рынках различных продуктов, становясь, тем самым, менее зависимыми от периодов затруднений со сбытом основной продукции корпорации. Они оказываются в состоянии перераспределять финансовые ресурсы между различными сферами своей деятельности, концентрируясь каждый раз на наиболее перспективных на данный момент направлениях.[[13]](#footnote-13)

Наконец, МК могут использовать т.н. трансфертные цены во внутрикорпоративной торговле. Искусственно завышая их при поставке, например, комплектующих в филиалы, расположенные в странах с высоким уровнем налогов, МК могут сократить свои затраты на выплату налогов. Этот способ невозможно было бы использовать при торговле между независимыми фирмами.

Использование всех или некоторых из перечисленных преимуществ МК по сравнению с национальными фирмами объясняет распространенность МК и высокую степень их влияния в мировой экономике. В результате МК стали на сегодняшний день наиболее мощной формой частных экономических организаций.

Таким образом, подводя итог вышеизложенному материалу можно сделать вывод, что возникновение международных корпораций является закономерным результатом развития мировой экономики и МЭО, с одной стороны, и мощным фактором их развития, с другой.

В мировой практике под международной корпорацией (МК) понимают крупные компании, оказывающие существенное влияние на мировой рынок товаров и факторов производства.

Развитие международных корпораций прошло пять этапов. На каждом этапе происходила эволюция международных корпораций: от вовлечения в орбиту сырьевой базы колоний до глобализации международного производства.

Существование и развитие международных корпораций обусловлено рядом причин, основной из которых являются преимущества, предоставляемые глобальной организацией производства и сбыта. Такие преимущества возникают при вертикальной и горизонтальной интеграции с иностранными филиалами.

2. Анализ роли международных корпораций в мировом хозяйстве

2.1. Влияние международных корпораций на международное хозяйство

К началу XXI в. в мире функционировало 63 тыс. МК, имеющих 690 тыс. зарубежных филиалов и аффилированных предприятий по всему миру. Около 49 тыс. родительских компаний размещается в развитых странах, 11 тыс. - в развивающихся, 3 тыс. - в государствах с переходной экономикой.[[14]](#footnote-14)

Международные корпорации производят 1/4 мирового ВВП и 1/2 мирового промышленного производства, им принадлежит 4/5 патентов и лицензий на новую технику, технологии и «ноу-хау». Объем продаж зарубежных филиалов ТНК и других компаний превысил к концу XX в. 11 трлн. долларов, а их экспорт приблизился к 2, 5 трлн. долларов, что составляет около 1/3 мировой торговли. Если же к этому добавить торговлю в рамках ТНК и связанную с ними торговлю с независимыми компаниями, то получится примерно 2/3 мировой торговли.[[15]](#footnote-15)

60% международных корпораций заняты в сфере материального производства, 37% - в сфере услуг, 3% - в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

Среди 100 крупнейших по размерам зарубежных вложений МК (исключая банковские и финансовые учреждения) в наибольшей степени представлены США, Япония, ФРГ, Франция и Великобритания.

Отраслевая структура 100 ведущих ТНК мира, согласно данным ЮНКТАД, выглядит следующим образом: химико-фармацевтическая, электронная и электротехническая промышленность, автомобилестроение, нефтедобыча и нефтепереработка, производство напитков и продуктов питания.

Международные компании из развивающихся стран возникли достаточно давно, но их активная деятельность началась лишь в последнее время. Наиболее заметными в мировой экономике являются ТНК НИС Юго-Восточной Азии, ряда государств Латинской Америки (Аргентины, Бразилии, Мексики, Колумбии, Венесуэлы, Чили), наиболее крупных государств Южной Азии (Индии, Пакистана) и некоторых стран Ближнего Востока.

В странах с переходной экономикой также идет активный процесс становления ТНК на базе национальных финансово-промышленных групп. Лидерами процесса транснационализации стали Россия, Хорватия, Чехия, Словакия и Венгрия.

Транснациональные банки (ТНБ), которые в основном сформировались на базе крупнейших коммерческих банков промышленно развитых стран, господствуют на национальных и международных финансовых рынках. Совокупные валютные резервы ТНБ в несколько раз больше, чем резервы всех центральных банков мира вместе взятых. Перемещение 1-2% массы денег, находящихся в частном секторе, вполне способны изменить взаимный паритет любых двух национальных валют.

Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность МК позволяет им выполнять функцию международного регулятора производства и распределения продукции и быть важным определяющим фактором в позиции той или иной страны в системе МРТ и мирохозяйственных связей.

Внедрившись в экономику развивающихся стран, МК захватывают ведущие позиции в основных отраслях экономики. Так, они контролируют 40% всего промышленного производства развивающихся стран и 50% их внешней торговли.

Последствия функционирования международных корпораций на территории развивающихся стран можно разделить на положительные и отрицательные. К положительным последствиям относятся:

- распространение достижений НТП на периферийную зону мирового хозяйства;

- выделение денежных и технических средств для модернизации местных отраслей промышленности;

- создание новых рабочих мест и повышение уровня занятости местного населения;

- более высокий уровень заработной платы и социального обеспечения занятых в филиалах МК;

- повышение квалификации национальных кадров - «обучающий эффект»;

- включение местных производителей в процессы МРТ.

К отрицательным последствиям присутствия МК в развивающихся странах относят:

- подавление своей мощью местных фирм;

- установление монопольных цен;

- нарушение государственных законов страны присутствия в виде укрытия доходов от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую;

- загрязнение своим производством окружающей среды в стране присутствия;

- дестабилизацию ситуации на рынке труда за счет того, что заработная плата работников филиалов МК превышает заработную плату работников местных фирм;

- возможность оказания влияния на политику правительства данной страны.

МК, функционирующие на территории промышленно развитых стран, также оказывают все возрастающее влияние на экономику и политику этих государств.

Можно выделить несколько основных направлений влияния ТНК на мировую экономику.

ТНК во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг.

ТНК контролируют международное движение капитала и прямых иностранных инвестиций. Они являются основными инвесторами в развивающиеся страны и активно влияют на уровень их экономического развития, сочетая это с обширными сферами влияния в развитых странах. ТНК играют огромную роль в создании и передаче технологии и знаний, концентрируя НИОКР в своих научных центрах. В силу производственных и финансовых возможностей именно они сосредоточивают в своих руках наиболее наукоемкие производства.

МК являются важнейшим фактором международной трудовой миграции, способствуя распространению профессиональных знаний, процессу обмена опытом между сотрудниками из разных стран и движению рабочей силы вслед за ПЗИ.

Таким образом, ТНК играют определяющую роль в процессе международной конкуренции, сотрудничая и соперничая друг с другом, а также с малым и средним бизнесом.

В своей деятельности современные ТНК используют различные модели инвестирования:[[16]](#footnote-16)

- инвестирование с «нуля» - создание за рубежом полностью нового предприятия, до 80-х гг. это была самая распространенная форма инвестирования;

- трансплантацию - вынесение в принимающую страну отдельных производств (чаще сборочных);

- стратегические альянсы - гибкие межфирменные союзы, создаваемые для совместного решения ориентированных на глобальный рынок конкурентных задач в той или иной области, но позволяющие продолжать соперничество в других сферах;

- стратегические семьи - являются обобщающей формой предпринимательства фирм, которые не конкурируют друг с другом, имеют взаимодополняющую стратегию, зависят друг от друга в процессе достижения успеха на рынке. В качестве примеров стратегических семей можно привести отношения «заказчик - поставщик» и связи между производящими компаниями и обслуживающими их банками;

- стратегические системы - кооперируется большое число предприятий (производящие компании, торговые фирмы, банки) на базе долгосрочной совместной работы, создаются общие условия кооперации и регулирования и через одну компанию;

- международные слияния и приобретения - финансовые операции, цель которых - объединение компаний, банков и т.п. в один хозяйствующий субъект для получения конкурентных преимуществ и максимизации стоимости этого субъекта в долгосрочном периоде. В случае слияния объединение происходит добровольно, а контроль над компанией или банком распределяется между участниками соглашения. Поглощение носит асимметричный характер. В этом случае контроль над активами и операциями полностью осуществляется одной из сторон;

- международные переплетения - совместное владение несколькими корпорациями ценными бумагами друг друга.

Процесс создания системы национального, двухстороннего, регионального, международного регулирования деятельности транснационального бизнеса ведет свой отчет с 70-х гг. Тогда развивающиеся страны попытались разработать и принять в рамках ООН специальный Кодекс поведения ТНК. По мысли инициаторов, Кодекс поведения ТНК должен был представлять свод норм, стандартов и правил, регламентирующих деятельность ТНК на международном уровне и служить эффективным инструментом балансировки национальных и глобальных интересов всех участников.

Затянувшийся процесс обсуждения и согласования позиций сторон проекта Кодекса свел на нет усилия инициаторов его разработки в связи с тем, что в 80-е гг. изменилась философия отношения к транснациональному бизнесу. В результате Кодекс поведения ТНК так и не был принят.

Начиная с 80-х гг. многие страны изменили свою политику в отношении ТНК в сторону либерализации, что объясняется объективными процессами, происходящими в современной мировой экономике: нарастающее влияние НТР во всех сферах мирового хозяйства, его интернационализация, изменения в социальной структуре общества, однотипность решаемых практически перед всеми странами мира задач. Среди последних:

- создание условий для долгосрочного экономического роста;

- оказание повышенного внимания научно-технической политике;

- укрепление экономического потенциала страны на основе глубоких структурных сдвигов;

- качественное обновление производственной базы страны и усиление конкурентоспособности ее продукции.

В развивающихся странах к этому добавились: долговой кризис, неэффективность социально-экономической политики, связанной с большой долей государственного регулирования в экономике, постепенное накопление опыта эффективного регулирования деятельности иностранного капитала в национальной экономике; новое понимание роли транснационального бизнеса в экономике развивающихся стран, возможность решить многие проблемы экономического развития посредством сотрудничества с международными компаниями.

Эти задачи невозможно было решать только административными методами, путем государственного вмешательства в экономику, поэтому механизм государственно-монополистического регулирования трансформировался в пользу поощрения инициативы частного предпринимательства и изменилась политика в отношении международных монополий.

В 90-е гг. и в начале XXI в. либерализация как магистральная тенденция государственного регулирования иностранных прямых инвестиций сохранилась. Практически все страны мира сейчас активно приветствуют ПИИ и стремятся улучшить инвестиционный климат для них: отменяют существовавшие ранее ограничения, укрепляют гарантии от экспроприации и национализации, дают больший простор действию рыночной конкуренции.[[17]](#footnote-17)

Таким образом, характерная особенность начала XXI в. - кардинальный сдвиг в направленности регулирования иностранных инвестиций. Если в первые послевоенные десятилетия основной вектор политики в отношении ПИИ определялся ограничениями и мерами контроля, то сейчас центральной задачей практически всех правительств выступает привлечение иностранных капитала в национальную экономику.

2.2. Анализ деятельности международных корпораций до

мирового финансового кризиса

Постоянный мониторинг деятельности ТНК осуществляют журнал «Fortune», который ранжирует нефинансовые компании по величине полученной за год прибыли, и газета «Financial Times», ранжирующая компании (включая финансовые) по стоимости активов. Регулярно публикуется рейтинг Forbes, в котором представлены показатели деятельности (объём продаж, прибыли, стоимость активов и рыночная стоимость) 2000 крупнейших мировых корпораций. В 2008 г. их общий доход составил 30 трлн. долларов, прибыль – 2, 4 трлн. долларов, стоимость активов – 119 трлн. долларов, рыночная капитализация – 39 трлн. долларов, работают в них 72 млн. человек.

Преобладают в рейтинге 2000 компаний из Соединенных Штатов. В 2008г. они занимают более четверти от общего числа – 598 – но доля США постепенно сокращается: в 2004 – 782, в 2007 – 629 крупнейших ТНК.

Растёт число компаний из развивающихся стран: Китай, Индия, Бразилия. В 2008 г. родом из Индии было 48 компаний против 27 в 2004 году.[[18]](#footnote-18)

В отраслевом разрезе доминируют компании из банковского сектора, как по количеству – 315 компаний, так и по стоимости активов – 58, 3 трлн. долларов – и объёму получаемой прибыли – 398 млрд. долларов. Британская финансовая компания HSBC Holdings занимает в рейтинге первое место. Объём полученной ею прибыли – 19, 13 млрд. долларов, объем продаж – 146, 5 млрд. долларов, рыночная стоимость – 180, 81 млрд. долларов, а стоимость активов – почти 2, 349 трлн. долларов.[[19]](#footnote-19)

За ней в пятерке лидеров следуют американские корпорации: General Electric, Bank of America, JPMorgan Chase и ExxonMobil.

Нефтегазовый сектор представлен 123 компаниями, но по совокупному доходу – 3, 76 трлн. долларов – они лидируют, занимая по объёму полученной прибыли – 386 млрд. долларов – второе место Нефтегазовые компании Royal Dutch Shell и British Petroleum занимают в рейтинге шестое и седьмое места.

За ними в рейтинге расположились японская компания Toyota Motor, голландская страховая группа ING Group, а замыкают десятку лидеров 2008 инвестиционный фонд самого богатого человека в мире Warren E. Buffet[3] Berkshire Hathaway и британский банк Royal Bank of Scotland, показатели деятельности которых примерно равны.

Россия в рейтинге 2000 представлена 29 компаниями, которым пока не удалось попасть в десятку лидеров. Их совокупная прибыль составила 73, 1 млрд. долларов, стоимость активов – 765, 2 млрд. долларов, а рыночная стоимость – 958, 6 млрд. долларов. Крупнейшая отечественная корпорация – Газпром – заняла в списке Forbes 19-ю позицию с капитализацией 306, 79 млрд. долларов, прибылью 23, 3 млрд. долларов, объемами продаж 81, 76 млрд. долларов, размерами активов 201, 72 млрд. долларов. Лукойл занял 108-е место, РАО «ЕЭС» – 151-е, Сбербанк – 165-е, Роснефть – 170-е. Кроме того, в списке присутствуют такие российские корпорации как Сургутнефтегаз, ТНК-ВР, Норильскникель, Северсталь, ВТБ и другие.

Растущая мощь транснациональных корпораций, их активная производственная, инвестиционная и торговая деятельность позволяют им выполнять две важнейшие для всего мирового хозяйства функции:

- стимулирование экономической интеграции;

- регулирование производства и распределения продукции в мировом масштабе.

ТНК создают устойчивые экономические связи между разными странами, благодаря чему происходит постепенное объединение национальных экономик в единое мировое хозяйство.

Динамика роста ТНК представлена на рис.1[[20]](#footnote-20)



Рисунок 1 - Динамика роста ТНК за период 1991-2008гг.

Растущие масштабы международного бизнеса способствуют расширению международного финансового рынка (МФР) и увеличению числа стран и компаний, стремящихся войти на этот рынок и использовать громадные объемы аккумулированного капитала для финансирования своего экономического развития. Основное воздействие на размеры и структуру МФР оказали процессы финансовой интеграции, усилившейся в последнее десятилетие, которая способствует устранению барьеров между национальными рынками, росту объемов трансграничных перемещений капитала, связывающих отдельные рынки во все более интегрированное единое пространство. В современных условиях неотъемлемой частью глобальной мировой экономики стал мировой (глобальный) финансовый рынок.

Эксперты выделяют 500 крупнейших глобальных компаний (табл.2.1).[[21]](#footnote-21) Лидирующие позиции принадлежат американским ТНК (140 компаний), далее – японские (67), французские (40), германские (39), китайские (37), британские (26). Динамично развиваются ТНК из стран БРИК (Бразилия (6), Россия (8), Индия (7) и Китай).

Таблица 2.1 - Список крупнейших компаний мира по объему продаж (2009 г.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Место в рейтинге | Компания | Страна | Объем продаж,  млрд. долларов |
| 1 | Royal Dutch Shell | Великобритания | 458, 361 |
| 2 | Exxon Mobil | США | 442, 851 |
| 3 | Wal-Mart Stores | США | 405, 607 |
| 4 | BP | Великобритания | 367, 053 |
| 5 | Chevron | США | 263, 159 |
| 6 | Total | Франция | 234, 674 |
| 7 | ConocoPhillips | США | 230, 764 |
| 8 | ING Group | Нидерланды | 226, 577 |
| 9 | Sinopec | Китай | 207, 814 |
| 10 | Toyota Motor | Япония | 204, 352 |

Глобальные ТНК последовательно проводят стратегию образования крупных групп, объединяющих производственные, торговые и финансовые компании. В современных условиях глобальные корпорации представляют всю мощь современного мирового финансового капитала. В наибольшей степени к глобализации тяготеют информационная, электронная, химическая, электротехническая, нефтяная, автомобильная, банковская и некоторые другие отрасли.

Общемировую значимость имеют 100 глобальных корпораций. В 2008 г. активы этих компаний составляли 9% общего количества зарубежных активов, 16% объема продаж и 11% числа занятых всех ТНК. На зарубежную сеть 100 крупнейших фирм пришлось примерно 4% МВВП.

2.3. Международные корпорации в условиях мирового

финансового кризиса

Мировой финансовый кризис 2008-2009гг. оказал негативное влияние на развитие экономики, практически, всего мирового хозяйства. Многие эксперты считают, что международные корпорации пострадали в значительной степени от «финансового обвала».

В 2009 г. глобальная экономическая ситуация продолжала ухудшаться. Масштабы совокупного мирового производства снизились на 1, 3% по сравнению с 2008 г.[[22]](#footnote-22) Значительно упал объем мировой торговли (более чем на 10%). Такое явление не наблюдалось с 80-х гг. прошлого века.

Финансовый кризис привел к тому, что рыночная стоимость всех ведущих ТНК, достигнув исторического максимума в октябре 2007 г., стала стремительно падать, практически возвращаясь на уровень 2002–2003 гг. С октября 2007 г. по март 2009 г. стоимость американских компаний (Dow Jones Industrial Average) понизилась на 53%, стоимость европейских компаний упала более чем на 50%. В 2008 г. приток ПИИ снизился на 14% до 1, 697 млрд со своего исторического максимума 1, 979 млрд долларов в 2007 г. Общий объем трансграничных сделок по слияниям и поглощениям в этом же году снизился на 39%, в Европе на 56%, а в Японии на 43%. В 2009 г. этот показатель продолжал снижаться. В наибольшей степени пострадали страны с переходной экономикой.

Ведущие промышленные компании в ситуации падения спроса на свою продукцию (например, в автомобилестроении на 25–35%) оказались на грани банкротства. Многие ТНК приступили к сокращению производства и персонала. Большинство крупнейших компаний показало чистый убыток за истекший период, и лишь небольшая положительная динамика стала наблюдаться в 2009г. С конца 2008 г. основные экономические показатели 100 крупнейших ТНК продолжали снижаться. Целый ряд компаний (General Motors, Volkswagen, Chrysler) были вынуждены обратиться к правительствам своих стран с просьбой о финансовой помощи.

Таким образом, финансовый кризис привел к глобальному сокращению ВВП, снижению рыночных позиций мировыми финансовыми институтами, объемов мировой торговли, покупательского спроса, значительному уменьшению уровня доверия потребителей к банковским системам и как следствие – к пересмотру своих позиций и стратегий транснациональными корпорациями.

Но в период кризиса экономистами отмечен рост международных компаний развивающихся стран. BCG изучила увеличение выручки и прибыли, а также потенциал роста компаний из 16 развивающихся стран и составила рейтинг ста наиболее активно растущих компаний (100 Global Challengers). Среднегодовые темпы роста выручки и операционной прибыли этих компаний составили 18% за период с 2000 г. по 2009 г. Для сравнения, выручка транснациональных компаний из развитых стран, как и выручка нефинансовых компаний, входящих в S&P 500, увеличилась за этот период в среднем только на 6% в год. Прибыль международных корпораций и фирм из S&P 500 также продемонстрировала заметно более скромный рост, увеличившись в среднем на 11 и 12% в год соответственно. Таким образом, компании из списка Global Challengers за эти десять лет двигались вперед куда увереннее, чем их конкуренты из развитых стран.

Общая выручка всех ста компаний рейтинга на конец 2009 г. составила 1, 3 трлн долларов. Если им удастся сохранить темп роста доходов на уровне 18%, то к 2020 г. выручка этой группы компаний в общей сложности достигнет 8 трлн долл. Для сравнения, примерно столько же сейчас составляет выручка всех компаний, входящих в S&P 500.

На фоне активного подъема экономики Китая именно эта страна стала лидером по числу компаний, вошедших в рейтинг (33 фирмы). Среди них Aluminium Corporation of China, Huawei Technologies, Lenovo, Sinochem и Chery. Китайские компании выигрывают благодаря поддержке правительства, а также за счет низких производственных издержек, отмечают авторы исследования. За Китаем в рейтинге следуют Индия, Бразилия и Мексика.[[23]](#footnote-23)

В настоящее время большинство экспертов сходится на том, что глобальный экономический кризис длиться будет еще несколько лет. Многое зависит от того, насколько согласованно удастся действовать лидерам основных экономически развитых стран в непростых условиях мирового рынка.

Тем не менее, существует иное мнение по поводу функционирования корпораций в этот период.[[24]](#footnote-24)

К началу 2008 года монополизм транснациональных корпораций превзошел мыслимые и немыслимые пределы. Все мало-мальски значимые секторы мировой экономики - промышленное производство, добыча, переработка и продажа энергоресурсов, рынок продовольствия и даже сфера услуг - в той или иной степени подконтрольны ТНК.

Этому способствовал, безусловно, процесс глобализации. Пустоты, образовавшиеся в момент открытия мировых экономических границ, быстро заполнили «силачи» - ТНК, вытеснившие более мелких игроков.

Государство ничего не может противопоставить транснациональным корпорациям. Мелкие производители, не находящие поддержки у правительства, умирают под тяжестью давления ТНК. Ненагруженные социальными обязательствами корпорации получают сверхприбыли.

Тенденция монополизации рынков стран (читай, их захват достаточно устойчива и с каждым годом набирает обороты. В начале XXI века мы наблюдаем новый виток развития этого процесса, который активно стимулируется деятельностью Всемирной торговой организации (ВТО, 1993 год), выросшей из Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ, 1948). Именно в рамках ВТО происходит окончательное ограничение влияния отдельных государств на экономические процессы внутри национальных экономик. Всемирная торговая организация становится ударным инструментом крупных корпораций. Их делегации участвуют в заседаниях организации с правом «совещательного» голоса. По численности и влиянию они в десятки раз превышают делегации большинства стран - членов ВТО. От международных организаций властная вертикаль ТНК спускается ниже, достигая пределов национальных государств. Их влияние на государственную политику обеспечивается не только за счет лобби. Это лишь видимая верхушка айсберга. Фундаментальным основанием возможности транснациональных корпораций осуществлять контроль над правительствами стран является то, что именно они устанавливают правила игры на мировой арене. Правители вынуждены согласовывать свои действия с принятыми на международной арене законами, отражающими интересы ТНК.

Докризисная экономическая модель к началу XXI века исчерпала ресурс возможностей. Всем было ясно, что долговой пузырь рано или поздно лопнет. К 2008 году ТНК накопили огромные долги - большие, чем даже сегодня у США. Платить по счетам корпорации не собирались. И дело тут не в непорядочности. Просто не было ясно, кому платить, - настолько длинной стала цепочка посредников и заемщиков. При разматывании этого клубка оказывалось, что ТНК, по сути, кредитовали сами себя, прокручивая огромные финансовые потоки через дочерние структуры. Постепенно транснациональные корпорации поняли: проще обрушить всю эту пирамиду, нежели искать хитрые способы выкрутиться. А заодно и избавиться от триллионных долгов. В результате наступил кризис.[[25]](#footnote-25)

Таким образом, расширение деятельности компаний за пределы национальных рынков породило процесс глобализации. Статистические данные свидетельствуют об определяющей роли ТНК в данном процессе. Развитие бизнеса и изменяющиеся условия глобального рынка заставляют ТНК менять свои стратегии и преобразовываться во все более мощные инновативные структуры, способные адаптироваться к любым переменам.

3. Перспективы развития международных корпораций и

мирового хозяйства в посткризисном периоде

Так как транснациональные компании охватывают, практически, всю сферу общественного воспроизводства, рост ил спад экономики можно рассматривать в контексте деятельности ТНК.

По мнению аналитиков на динамике и структуре мировых рынков товаров и услуг, вероятнее всего, скажется неопределенность трех факторов, а именно:

- экономического развития, особенно в первое десятилетие после выхода из кризиса;

- новой конфигурации мировой финансовой системы, сложных финансовых инструментов и контроля над ними;

- мирового экологического развития, что особенно проявилось после датского раунда переговоров в декабре 2009 г.

Можно отметить две особенности товарных рынков XXI века. Во-первых, они становятся все более глобальными в связи с появлением новых суверенных игроков, заявляющих о своих правах на природные ресурсы (которые они готовы обменивать на новые технологии и обучение персонала), но в то же время рынки порождают новые формы протекционизма. Во-вторых, рынки оказываются все более сложными: наряду с обычной продукцией узких моноотраслей (нефть, газ, металлы, золото) появляется широкая линейка наукоемкой продукции и высокотехнологичных услуг – так называемые интегрированные продукты межотраслевой кооперации. Среди ожидаемых тенденций развития товарных рынков можно выделить следующие:

1. Развитые страны сосредоточатся на производстве высокотехнологичной продукции по современным мировым стандартам (учитывающим экологические требования), выпуск которой не по силам новым гигантам индустриального роста (Китаю, Индии, Бразилии) или другим крупным странам мира. Возможны два последствия такого сценария:

- усилится товарообмен в рамках группы развитых стран;

- увеличится товарообмен между развитыми и развивающимися странами: сложная высококачественная продукция и услуги будут обмениваться не только на сырье, но и на рядовую продукцию первого передела.

2. Вероятно, предстоит новый виток борьбы за научно-техническое лидерство в мире. Страна, которая реально преобразует потенциал экономики знаний в повседневную жизнь общества, станет лидером, что найдет отражение в структуре товарных рынков и услуг.

3. На мировых рынках ожидается постепенное стирание граней между военной и гражданской продукцией в результате использования двойных технологий и интеграции военного и гражданского инновационных потенциалов. Система Spin-off (передача технологий из военного в гражданский сектор хозяйства) все реальнее будет подкрепляться системой Spin-on (передача новинок из гражданского сектора в военный). В результате возрастет диверсификация товарной линейки, ускорится обновление выпускаемой продукции, повысится интеллектуальная емкость товарных рынков.

4. Вполне вероятно усиление мирового соперничества в использовании информационных, коммуникационных, космических, био- и нанотехнологий на всех этапах производства, от проектирования до утилизации. В конкурентной борьбе все большую роль будут играть сроки обновления продукции (на имеющихся рынках) и предложение принципиально новых товаров (формирующих новые рынки). То и другое будет зависеть от степени интеллектуализации товара.

5. Логично предположить, что стоимость живого труда, особенно высококвалифицированного, будет возрастать. Одним из требований потребителей рынка станет снижение энергоемкости и материалоемкости продукции в целях сокращения издержек производства и повышения конкурентоспособности товаров.

В последние десять – пятнадцать лет минеральные, сырьевые и товарные ресурсы были объектом беспрецедентного спроса и фактором неопределенности вследствие сочетания шести глобальных макроэкономических, социальных и предпринимательских тенденций, изменившими конкурентный ландшафт. Среди этих тенденций – взрывной рост спроса на энергию и основные материальные ресурсы, особенно в развивающихся странах; сдвиги в предложении нефти, природного газа и базовых материальных ресурсов в сторону отдаленных (и часто геополитически нестабильных) регионов; усиление внимания к последствиям воздействия на окружающую среду производства и потребления энергии и основных материалов; резкое увеличение капиталовложений, необходимых для добычи и воспроизводства минерально-сырьевых и энергетических ресурсов.

В условиях усиления глобальной конкуренции, увеличения ресурсных издержек, существенной ценовой неопределенности встает вопрос о стратегии развития ресурсообеспеченных стран и компаний, направленного на постоянный рост эффективности и производительности труда. В мире наблюдаются глобальные изменения экономической активности, наиболее заметные в сфере энергетических и минерально-сырьевых ресурсов. Рост спроса на них сдвигается из развитых стран в развивающиеся, преимущественно азиатские. По прогнозам экспертов, спрос на нефть со стороны Китая и Индии за период с 2003 по 2020 г. почти удвоится и достигнет 15, 4 млн баррелей в день.[[26]](#footnote-26) К концу указанного периода азиатские страны по этому показателю достигнут уровня США – крупнейшего потребителя нефти на сегодняшний день.

Растущий спрос на энергию и базовые материалы со стороны азиатских стран наряду с низкими трудовыми издержками в этих странах означает, что Азиатский регион превратится в основного производителя алюминия, химикатов, бумаги и стали. Например, в Китае прирост сталелитейных мощностей осуществляется так быстро, что доля этой страны в мировом производстве металла может увеличиться с 5% в 2008 г. до 30% к 2015 г., и он станет ведущим экспортером стали в мире.

В следующем десятилетии добыча и производство основных видов ресурсов будут сосредоточены в регионах, существенно отдаленных как друг от друга, так и от мест их потребления. Бразильское древесное волокно, скажем, будет перерабатываться в бумажные продукты в Китае. Объемы природного газа, добываемые и потребляемые внутри страны, будут снижаться, уступая место международным потокам, поставкам на дальние расстояния по трубопроводам или с помощью специальных судов (для перевозки сжиженного природного газа). То же самое уже происходит с добычей нефти, и эта тенденция со временем будет только усиливаться.

Серьезные макроэкономические сдвиги происходят внутри регионов. Так, богатые нефтью и газом страны Среднего Востока осуществляют экспансию в новые для себя отрасли, такие как химическая промышленность или металлургия. Дубай, например, неожиданно превратился в ведущего производителя алюминия – вследствие использования дешевых источников энергии (особенно природного газа) и близости к европейским и азиатским рынкам. Катар, который надеется стать в 2010 г. мировым лидером в производстве сжиженного газа, добавил к этому производство на основе газа высококачественного дизельного топлива. Все это создает новые рабочие места для быстрорастущего населения региона, прежде всего для молодежи.

Рост глобальной взаимозависимости, связанный с необходимостью удовлетворения растущего спроса на сырье и материалы, будет иметь положительный экономический эффект в виде более ликвидных рынков и гибкого ценообразования. В то же время более сложные и длинные цепочки поставок этих товаров в сочетании с геополитическими проблемами способны затруднять снабжение и приводить к ценовой волатильности.

По мере ускорения экономического развития стремительными темпами увеличивается потребление природных и иных ресурсов в развивающихся странах. Например, в Китае потребление нефти за период с 1995 по 2004 г. практически удвоилось, а спрос на алюминий, никель и сталь вырос в три раза. Китай, Индия и страны Среднего Востока стараются ускоренными темпами строить генерирующие мощности и энергетические сети, чтобы удовлетворить растущий спрос на энергию. Китай, например, собирается до 2020 г. построить 500 ГВт новых мощностей в дополнение к 400 ГВт, введенным за прошедшие два десятилетия. Растущий спрос на энергию и материалы вызывает необходимость массированных капиталовложений, которые, по данным Международного энергетического агентства, за 2005–2030 гг. только в нефтяной отрасли должны составить 4, 3 трлн долл. (в ценах 2005 г.).

Многие богатые природными ресурсами страны стараются все шире распространить над этими ресурсами государственный суверенитет и контроль, чтобы присваивать природную ренту. Безопасность энергоснабжения становится предметом все большей озабоченности стран – импортеров энергоресурсов (Китай, Европа, США). Этому способствовали и газовые конфликты между Россией и Украиной 2006 и 2008 г.

Тем временем проблемы защиты окружающей среды становятся все более актуальными и для бизнеса. Растущая озабоченность по поводу сокращения вредных выбросов в атмосферу (особенно диоксида углерода) может охватить не только Европу, но другие рынки. В электроэнергетике это стимулировало масштабные инвестиции в новые генерирующие мощности. С другой стороны, резко возрос интерес к возобновляемым источникам энергии, таким как солнечная или энергия ветра. Этот сектор превратился в сферу серьезного бизнеса, достигая 30% всех инвестиций в производство энергии в мире. К 2030 г. возобновляемые источники могут составить до 10% всей производимой в мире электроэнергии, а соответствующие технологии станут эффективными и без государственных субсидий.

Новые предложения вызывают существенные изменения спроса: в предпринимательском и потребительском секторах, в государственной сфере. По данным The McKinsey Global Institute, глобальное потребление энергии может быть сокращено к 2030 г. на 25%, если домашние хозяйства и бизнес получат стимулы для энергосбережения. Экономический рост в развивающихся странах неизбежно приведет к появлению миллиарда новых потребителей на глобальном рынке, по мере того как доход домохозяйств в следующем десятилетии приблизится к уровню около 5 тыс. долл.. Хотя эти потребители будут обладать меньшей покупательной способностью по сравнению с жителями развитых стран, они, тем не менее, смогут генерировать спрос на известные глобальные бренды. Вследствие этого во многих отраслях возникнут поляризованные рынки, на которых товары класса «премиум» и элитного класса существенно потеснят средний товарный сегмент.

Такая поляризация неизбежно затронет и ресурсный сектор. Например, в автомобильной промышленности, сконцентрированной вокруг производства двух типов машин – роскошных и низкозатратных, поставщики высококачественной стали и алюминия постараются усовершенствовать свои технологии в целях создания эффективного рынка материалов для автомобилей класса «люкс». Аналогичным образом производители бумажных продуктов получат возможность занять прибыльную нишу производства инновационных упаковок для производителей потребительских товаров, начиная от мороженого и заканчивая картофельными чипсами. «Люксовые» ниши дадут возможность производителям алюминия, бумаги и стали в условиях излишних мощностей и острой конкуренции сократить свои издержки.

Глобальная стратегия по привлечению талантов для многих компаний будет столь же важна, как и нынешние глобальные стратегии в области добычи ресурсов и производства. Здесь можно выделить две стороны. Во-первых, рост наукоемких отраслей приведет к нехватке высококвалифицированных специалистов. Во-вторых, интеграция глобальных рынков труда создаст новые источники таких талантов. Уже в настоящее время в развивающихся странах сосредоточено 33 млн специалистов с университетским образованием, что в два раза больше, чем в развитых странах.

Заключение

Анализируя вышеизложенный материал можно сделать вывод, что во всех тенденциях развития мирового хозяйства основным и решающим фактором является деятельность международных корпораций. Международные корпорации предстают как непосредственные участники всего спектра мирохозяйственных связей. Их деятельность охватывает все области народного хозяйства, а в сферу их интересов входит все большее число стран во всех регионах мира.

Многие международные корпорации по своей экономической мощи вполне сопоставимы с традиционными участниками международных экономических отношений - государствами. Поэтому в процессе своей деятельности, направленной в основном на получение максимальной прибыли, МК оказывают значительное влияние на экономическое развитие как материнских, так и принимающих стран, играют важнейшую роль в формировании международной конкурентоспособности стран.

Вследствие усиления мощи международных корпораций наблюдается снижение роли национальных государств в регулировании мирохозяйственных связей, уменьшаются их возможности защищать себя от деструктивных сил рыночной стихии, экспансионистских поползновений более могущественных конкурентов, массированных отливов иностранного капитала, разрушительных финансовых и экономических кризисов.

МК, способствуя углублению международного разделения труда и растягивая воспроизводственные цепочки по планете, приводят к рассредоточению воспроизводственных проблем и диспропорций по широкой территории, перенося их из центра мирового хозяйства на периферию. МК могут обеспечить национально-государственным экономическим системам значительные и даже решающие преимущества в межстрановой экономической конъюнктуре.

**Список литературы**

Актуальные проблемы социально-экономического развития стран мира. Сборник научных трудов. Выпуск 1. Антология. - М.: Дашков и Ко, 2009.

Бортова М.П. Современные проблемы транснационализации производства и капитала// www.cfin.ru/press/management/2010-3/13.shtml.

Беркутов А. Актуальные проблемы Европы. Европейские транснациональные корпорации в современном мире. - М.: ИНИОН РАН, 2010.

Ведущие компании из развивающихся стран опережают по росту бизнеса крупнейшие международные корпорации: http://minfin.com.ua/2011/01/19/310952/

Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева. – СПб.: Питер, 2010.

Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес//Вопросы экономики. – 2009. - №12. – С. 63 – 64.

Мировая экономика: учеб. пособие для вузов / Под ред. Н.П. Николаевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

Международные экономические отношения: учеб. / Ливенцев Н.Н. и др.; под ред. Ливенцева Н.Н. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.

Мировая экономика: учебник / под ред. А.С. Булатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2007.

Мировая экономика: учебное пособие для вузов / под. ред. Николаевой Н.П. - М.: ЮНИТИ, 2008.

Сапунцов А.Л. Развитие транснациональных форм бизнеса//Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. - №8. – С. 4.

Список 2009 г. 500 глобальных компаний по версии журнала Fortune http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2009/full\_list/.

Ухватов А. Кризис - атака транснациональных корпораций//ОсобаЯ буква: http://www.specletter.com/ekonomika/2009-10-08/ataka-transnatsionalnyh-korporatsii.html

Устинов И. Н. Международные экономические отношения России: Энциклопедия статистическая / И. Н. Устинов; МГИМО МИД России. – М.: Экономика, 2009.

Хусаинов Б., Багаева Н. Транснациональные корпорации и прямые иностранные инвестиции в мировой экономике // Экономика и статистика. 2010. - № 4. - С. 23-32.

Шимаи М. Государство и транснациональные компании //www.ptpu.ru/issues/4\_99/10\_4\_99.htm.

Щеглов С.С. Определение понятия транснациональной корпорации и предпосылки возникновения ТНК//Юрист. – 2008. - №3. – С. 27.

Chris Kubele, Bjorn-Eric Orskaug, Misa Tanaka, Financial Globalisation, External Balance Sheets and economic adjustment Bank of England Quarterly Bulletin Second Quaerter 2009, 47, 2 ABI/INFORM Global. – P. 244.

Farrel, M. Laboissiere and J. Rosenfeld, «Sizing the emerging global market», The Mckinsey Quarterly, 2010 Number 3

World Investment Report 2009, UN Transnational Corporations, Agricultural Production and Development UNCTAD, UN. – New York, Geneva, 2009. – Р. 21.

1. Мировая экономика: учебник / под ред. А.С. Булатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2007. – С. 328. [↑](#footnote-ref-1)
2. Щеглов С.С. Определение понятия транснациональной корпорации и предпосылки возникновения ТНК//Юрист. – 2008. - №3. – С. 27. [↑](#footnote-ref-2)
3. Щеглов С.С. Определение понятия транснациональной корпорации и предпосылки возникновения ТНК//Юрист. – 2008. - №3. – С. 27. [↑](#footnote-ref-3)
4. Сапунцов А.Л. Развитие транснациональных форм бизнеса//Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. - №8. – С. 4. [↑](#footnote-ref-4)
5. Мировая экономика: учебное пособие для вузов / под. ред. Николаевой Н.П. - М.: ЮНИТИ, 2008. С. 254 – 255. [↑](#footnote-ref-5)
6. Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес//Вопросы экономики. – 2009. - №12. – С. 63 – 64. [↑](#footnote-ref-6)
7. Сапунцов А.Л. Развитие транснациональных форм бизнеса//Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. - №8. – С. 4. [↑](#footnote-ref-7)
8. там же [↑](#footnote-ref-8)
9. Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес. // Вопросы экономики. – 2009. - №12. С. 63. [↑](#footnote-ref-9)
10. Международные экономические отношения: учеб. / Ливенцев Н.Н. и др.; под ред. Ливенцева Н.Н. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – С. 300. [↑](#footnote-ref-10)
11. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева. – СПб.: Питер, 2010. – С. 52 [↑](#footnote-ref-11)
12. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева. – СПб.: Питер, 2010. – С. 52. [↑](#footnote-ref-12)
13. Мировая экономика: учеб. пособие для вузов / Под ред. Н.П. Николаевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – С. 322. [↑](#footnote-ref-13)
14. Шимаи М. Государство и транснациональные компании //www.ptpu.ru/issues/4\_99/10\_4\_99.htm. [↑](#footnote-ref-14)
15. там же [↑](#footnote-ref-15)
16. Хусаинов Б., Багаева Н. Транснациональные корпорации и прямые иностранные инвестиции в мировой экономике // Экономика и статистика. 2010. - № 4. - С. 23-32. [↑](#footnote-ref-16)
17. Хусаинов Б., Багаева Н. Транснациональные корпорации и прямые иностранные инвестиции в мировой экономике // Экономика и статистика. 2010. - № 4. - С. 23-32. [↑](#footnote-ref-17)
18. Щеглов С.С. Определение понятия транснациональной корпорации и предпосылки возникновения ТНК // Юрист. – 2008. - №3. [↑](#footnote-ref-18)
19. Щеглов С.С. Определение понятия транснациональной корпорации и предпосылки возникновения ТНК // Юрист. – 2008. - №3. [↑](#footnote-ref-19)
20. Chris Kubele, Bjorn-Eric Orskaug, Misa Tanaka, Financial Globalisation, External Balance Sheets and economic adjustment Bank of England Quarterly Bulletin Second Quaerter 2009, 47, 2 ABI/INFORM Global. – P. 244. [↑](#footnote-ref-20)
21. Список 2009 г. 500 глобальных компаний по версии журнала Fortune http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2009/full\_list/. [↑](#footnote-ref-21)
22. World Investment Report 2009, UN Transnational Corporations, Agricultural Production and Development UNCTAD, UN. – New York, Geneva, 2009. – Р. 21. [↑](#footnote-ref-22)
23. Ведущие компании из развивающихся стран опережают по росту бизнеса крупнейшие международные корпорации: http://minfin.com.ua/2011/01/19/310952/ [↑](#footnote-ref-23)
24. Ухватов А. Кризис - атака транснациональных корпораций//ОсобаЯ буква: http://www.specletter.com/ekonomika/2009-10-08/ataka-transnatsionalnyh-korporatsii.html [↑](#footnote-ref-24)
25. Ухватов А. Кризис - атака транснациональных корпораций//ОсобаЯ буква: http://www.specletter.com/ekonomika/2009-10-08/ataka-transnatsionalnyh-korporatsii.html [↑](#footnote-ref-25)
26. Farrel, M. Laboissiere and J. Rosenfeld, «Sizing the emerging global market», The Mckinsey Quarterly, 2010 Number 3 [↑](#footnote-ref-26)