ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ГОУ ВПО Российский государственный торгово-

экономический университет

Саратовский институт (филиал)

Кафедра внешнеэкономической деятельности

КУРСОВАЯ РАБОТА

ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Тема:

« Транснациональные компании и значение их существования и развития в современном мире для экономики России»

 Выполнила: студентка

 Курс,

 Факультет\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Фамилия

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Имя

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Отчество

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Номер зачетной книжки

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Преподаватель:

 учёная степень \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 учёное звание \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 фамилия,

 инициалы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

САРАТОВ 2009

**План**

**Введение**....................................................................................................3

**1.** Общая характеристика транснациональных компаний.....................6

 1.1. Сущность и необходимость развития ТНК, их этапы и типы.......6

1.1.1. Понятие и сущность ТНК..............................................................6

1.1.2. Этапы эволюции ТНК....................................................................10

1.1.3. Классификация ТНК......................................................................16

1.2. Основные тенденции развития ТНК, их роль и место в современной мировой экономике........................................................................................... 18

1.3. Позиции крупных ТНК в РФ.......................................................... 25

2. Состояние и перспективы развития российских международных компаний – финансово-промышленных групп...............................................29

**Заключение**.............................................................................................35

**Список использованной литературы**............................................... 37

Введение

Современный экономический мир постепенно обретает свойства глобальной, хотя пока ограниченной по масштабам, саморегуляции. Глобальные процессы эволюционно создали общепланетарные контуры обратной связи, позволяющие восстановить планетарное равновесие при относительно небольших внешних возмущениях, происходящих в любой точке Земли. Именно это свидетельствует о возникновении новой ситуации в мировом хозяйстве, которое, начиная с последней четверти ХХ в., представляет единую глобальную экономическую систему, саморегулирующуюся на основе механизмов обратной связи.

Транснационализация – важнейшая составляющая и одновременно главный механизм общих процессов глобализации. Она представляется наиболее существенным элементом и одним из основных контуров-регуляторов, обеспечивающих единство функционирования мировой экономики. Через транснациональные компании (далее - ТНК) и связанные с ними транснациональные банки проходят финансовые и товарные потоки, определяющие развитие мирового хозяйства. Они являются ведущим фактором глобализации экономики, размещая отдельные части и стадии воспроизводственных процессов по территориям разных стран.

Экономически процессы транснационализации обусловлены преимущественно возможностью и необходимостью перелива капитала из стран с его относительным избытком в страны с его дефицитом, где, однако, в избытке имеются другие факторы производства (труд, земля, полезные ископаемые), которые не могут быть рационально использованы в воспроизводственных процессах из-за нехватки капитала. Кроме того, эти процессы стимулируются потребностью в уменьшении рисков путем размещения капитала в разных странах, а также стремлением приблизить производство к перспективным рынкам сбыта и рационализировать налогообложение и таможенные платежи для корпорации в целом. Объективно транснационализация ведет к выравниванию экономических условий в различных странах.

ТНК сегодня – это примерно 60 тыс. основных (материнских) компаний и более 500 тыс. их зарубежных филиалов и аффилированных (зависимых) фирм по всему миру. Они контролируют до половины мирового промышленного производства, более 60% внешней торговли, примерно 4/5 патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау.

Занимая, таким образом, центральное место в современной мирохозяйственной системе, ТНК оказывают все большее влияние на международные отношения и мировую экономику в целом, ход которой во многом определяется особенностями их развития.

Актуальность выбранной темы обусловлена постоянно возрастающей ролью ТНК в процессе мирового воспроизводства. Крупнейшие ТНК (например, «General Motors», «Ford», «IBM», «Royal Dutch Shell», «Макдональдс») распоряжаются средствами, превышающими размер национального дохода многих суверенных национальных государств, а международный характер операций ставит их практически вне контроля любых национальных органов власти.

Крупнейшие в мире ТНК все больше проникают на российский рынок. В нашей стране уже начинают возникать и развиваться крупные российские корпорации - финансово-промышленные группы ( далее - ФПГ), которые в перспективе должны занять достойное место среди крупнейших ТНК мира. В связи с этим очень полезно обратиться к зарубежному опыту, рассмотреть критерии отнесения компаний к ТНК, этапы их развития и виды, тем более что большинство западных корпораций относится к более зрелым типам ТНК по сравнению с нашими российскими.

Объект исследования курсовой работы – транснациональные компании.

Предметом являются отношения, возникающие в процессе деятельности ТНК в современных международных отношениях.

Цель – рассмотреть тенденции развития ТНК в современных международных экономических отношениях и их роль в экономике России.

Для этого необходимо выделить следующие задачи:

1. Раскрыть понятие и сущность ТНК.

2. Проследить основные этапы эволюции ТНК.

3. Выделить основные классификации ТНК.

4. Определить роль ТНК в глобализации.

5. Выявить современные тенденции развития ТНК

1. Общая характеристика транснациональных компаний

1.1. Сущность и необходимость развития ТНК, их этапы и типы

1.1.1. Понятие и сущность ТНК

Процесс транснационализации рассматривается как процесс расширения международной деятельности промышленных фирм, банков, компаний сферы услуг, их выхода за национальные границы отдельных стран, что приводит к перерастанию национальных компаний в транснациональные [4, C.15] . Для него характерно переплетение капиталов за счет поглощения фирм других стран, создание совместных компаний, привлечение финансовых средств иностранных банков, установление прочных долговременных связей за рубежом промышленных компаний и банков одной и той же страны.

В соответствии с разработанным ООН Кодексом поведения ТНК транснациональной корпорацией является предприятие [5, C.201]:

* располагающее дочерними компаниями в 2-х или нескольких странах, независимо от юридической формы или сферы деятельности этих компаний;
* имеющее такую систему принятия решений, которая позволяет осуществлять согласованную политику и общую стратегию из одного или нескольких центров;
* при этом дочерние компании так связаны между собой через отношения собственности или другим путем, что каждая из них способна оказывать значительное влияние на деятельность других компаний и в особенности иметь доступ к знаниям, ресурсам и разделять ответственность с другими компаниями.

Классические ТНК:

* это многоотраслевые компании (большинство имеют подразделения в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30-50 отраслей), беспрецедентные по масштабам экономической и интеллектуальной мощи; их технологическая основа – передовые, наукоемкие отрасли обрабатывающей промышленности;
* для них характерна филиальная система организации и интенсивные связи между филиалами и дочерними компаниями, созданными в разных странах на основе прямых капвложений и внутрифирменного разделения труда;
* высокий уровень централизации принятия решений штаб-квартирами;
* им присуща международная территориальная и отраслевая подвижность капитала, поскольку в поисках наилучших факторов производства и достижений НТР ресурсы и главные производственные центры ТНК мигрируют в МРХ.

На ТНК приходится примерно половина мирового промышленного производства, 63% внешней торговли. ТНК контролируют до 80% патентов и лицензий на новую технику, технологии и «ноу-хау». Под контролем ТНК находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85% — рынка меди и бокситов, 80% — рынка чая и олова, 75% — сырой нефти, натурального каучука и бананов. Половина экспортных операций США осуществляется американскими и иностранными ТНК, в Великобритании этот показатель составляет 80%, в Сингапуре — 90%. [10, C.316]

Эксперты ООН относят к ТНК любую компанию, имеющую производственные мощности за границей [9, C.34].

Отличительными чертами ТНК являются: огромные масштабы собственности и хозяйственной деятельности; высокая степень транснационализации производства и капитала в результате роста зарубежной производственной деятельности; особый характер социально-экономических отношений внутри ТНК; превращение подавляющего большинства ТНК в многоотраслевые концерны.

 Международные корпорации (международные по капиталу) и транснациональные (имеющие национальную принадлежность капитала), с одной стороны, являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а с другой стороны, сами представляют мощный механизм воздействия на них. Активно воздействуя на международные экономические отношения, международные (транснациональные) корпорации (ТНК) формируют новые отношения, видоизменяют сложившиеся их формы.

Активно участвуя в процессах международного производства на базе традиционного международного разделения труда, ТНК создали собственное внутрифирменное международное произ­водство на основе модернизированного международного разде­ления труда, с подключением ряда развивающихся рынков с но­вой для них специализацией. Именно этот внутрифирменный вариант международного производства стал для современных международных корпораций основным.

Организация внутрифирменного международного производ­ства дает ТНК ряд преимуществ [6, C.71] :

1. использовать выгоды международной специализации про­изводства отдельных стран;
2. максимально использовать налоговые, инвестиционные и другие льготы, предоставляемые странами для зарубежных ин­весторов;
3. маневрировать загрузкой производственных мощностей, приспосабливая свои производственные программы в соответ­ствии с конъюнктурой мирового рынка;
4. использование своих дочерних компаний в качестве плац­дарма для завоевания развивающихся рынков. Так, к примеру, реализация продукции через свои заграничные филиалы ТНК значительно превышает мировой экспорт. При этом продажи транснациональных корпораций вне страны основного базирова­ния растут на 20-30% быстрее, чем экспорт [4, C.43]. Осуществляя инве­стиции во многих развивающихся странах, ТНК строят заводы не для того, чтобы произведенную продукцию реализовывать в стране своего базирования, а для нужд стран;
5. организация собственного международного производства дает возможность ТНК продлевать жизненный цикл продукта, налаживая производство продукта по мере его морального старения на зарубежных филиалах, а затем и продавая лицензии на его производство иным компаниям.

 ТНК способствуют развитию производственных, научных и технологических связей между предприятиями в различных странах и регионах, а также играют определяющую роль в процессе международной конкуренции, сотрудничая и соперничая с малым и средним бизнесом.

Положительные моменты деятельности ТНК для принимающей страны:

1. расширение экономической базы государства. Передача новейших технологий; рост общей деловой активности;
2. приток в страну иностранных капиталов; улучшение состояния платежного баланса;
3. рост занятости; повышение уровня жизни рабочих и служащих в филиалах ТНК; вероятное повышение квалификации местных кадров;
4. стимулирование проведения политических реформ, путем внедрения ТНК в экономику страны;
5. улучшение ЭГП страны в связи с выходом производимой продукции на мировой рынок.

 В то же время роль ТНК не может оцениваться однозначно положительно. Следует сказать и об их негативном влиянии на экономику тех стран, в которых они функционируют:

* + противодействие реализации экономической политики государств, где ТНК осуществляют свою деятельность;
	+ нарушение государственных законов. Так, манипули­руя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК, дей­ствующие в различных странах, умело обходят национальные законодательства в целях укрытия доходов от налогообложения, путем перекачивания их из одной страны в другую [2, C.53]. ;
	+ установление монопольных цен, диктат условий, ущем­ляющий интересы принимающих стран;
	+ переманивание высококвалифицированных специалистов ведущими ТНК из многих стран мира
	+ получат развитие преимущественно экологически «грязные» отрасли. полезные ископаемые часто экспортируют без переработки; промышленная продукция не предназначена для местного рынка
	+ востребованным окажется лишь малоквалифицированный труд; в связи с механизацией и автоматизацией трудовых процессов потребность в рабочей силе незначительна.

Интересы ТНК зачастую вступают в противоречия с национальными интересами государства, малым и средним бизнесом. Корпорации начинают функционировать подобно правительствам. Экономическая мощь многих ТНК сопоставима государствами средних размеров. Например, объемы продаж американской корпорации "Дженерал моторс" превышают ВВП таких стран, как Швейцария, Австрия и Швеция, вместе взятых. Совокупные же продажи зарубежных филиалов ТНК в 1999 г. составили 1,1 трлн. долл., что более чем в 1,5 раза превышает объем мирового экспорта [1, C.67]. .

Таким образом, ТНК сегодня – это экономически и интеллектуально мощнейшие многоотраслевые компании с филиальной системой организации, обладающие высоким уровнем централизации, им свойственна международная территориальная и отраслевая подвижность капитала.

С одной стороны, эти компании являются результатом развития международных экономических отношений, с другой, они сами оказывают определяющее воздействие на такие отношения.

Функционирование ТНК влияют на экономическую, политическую и социальную сферы имеет как положительные стороны, так и отрицательные.

1.1.2. Этапы эволюции ТНК

В эволюции ТНК большинство исследователей выделяют три основных этапа.

Со второй половины 80-х годов начался новейший этап глобализации мирового производства. Первый этап продолжался 30 лет, до начала первой мировой войны. Второй - 25 лет после второй мировой войны.

В середине XIX в., до того как получило мощное развитие международное предпринимательство, во всем мире преобладало местное производство. Примерно 90% всех товаров и услуг производилась тогда на базе сырья и материалов, которые фирмы приобретали в радиусе 150 км, и в таких же пределах реализовывалась подавляющая часть продукции [3, C.33].

 На раннем этапе развития капитализма преобладающей формой экспансии была торговля товарами (товарный экспорт). В конце XIX века за пределами национальных границ начинает осуществляться экспансия в форме ссудного капитала, т.е. осуществляется экспорт капитала для получения более высокого процента за рубежом, чем это возможно внутри страны. Такой экспорт называется "портфельными инвестициями". Например, крупным экспортером капитала в начале XX века была Великобритания. Характерен вывоз капитала из промышленно развитых стран. В период 1903-1913 гг., экспорт капитала из Англии составлял в среднем 7% от национального дохода. В целом на долю Англии до 1914 г. приходилось более 50% всего экспортированного международного капитала. В 1913 году свыше 90 % зарубежных инвестиций приходились на портфельные инвестиции [15, C.75]. Экспорт капитала в такой форме не дает экспортеру право контроля над зарубежными промышленными предприятиями.

После второй мировой войны масштабы экспорта капитала за национальные границы возрастают, но происходит это в форме прямых зарубежных инвестиций. Зарубежное производство, которое ранее носило эпизодический характер, стало значительным, даже определяющим фактором, отличительной чертой международной компании нового типа.

С начала 50-х годов международные корпорации начинают активные действия по завоеванию мировых рынков. Этому способствовала политика либерализации международных экономических связей, появление на политической арене многих освободившихся государств, растущий мировой потребительский спрос и другие факторы.

Направление инвестиций начинает меняться: страны Западной Европы и прежде всего Англия, утрачивают свое положение кредиторов и экспортеров капитала, а американский капитал все в большей степени проникает в Западную Европу. Тенденция движения американского капитала за границу наглядно иллюстрируется данными, приведенными в таблице.

**Количество открывавшихся американских заграничных филиалов с 1951 по 1974 гг.**

Таблица 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Годы | Всего | В Западной Европе |
| 51-5556-6061-6566-6768-6970-7172-7374-75 | 83,8192,0322,4390,0508,5431,0378,0265,5 | 25,672,2136,8167,5237,0208,5179,0104,0 |

В настоящее время, на новейшем этапе, деятельность ТНК продолжает эволюционировать в соответствии с современными условиями. Можно выделить несколько направлений такого развития [8, C.57].

Во-первых, снова сменилась географическая, а также отраслевая ориентация инвестиционной деятельности таких компаний. Основные потоки инвестиций обращаются между промышленно развитыми странами.

Во-вторых, так как в настоящий момент наиболее динамично развивающимися отраслями являются сфера услуг, а также новые наукоемкие отрасли, такие как, например, компьютерное производство, то основные потоки инвестиций осуществляются именно в этих направлениях.

Производства, утратившие конкурентоспособность в развитых странах перемещаются в развитые страны.

Еще одной чертой, характеризующей современное положение ТНК, является то, что сегодня все больший объем двусторонней торговли приходится на предприятия одних и тех же корпораций, расположенных в разных странах.

Интенсифицируется комплекс внутрифирменных отношений. Это означает интернационализацию международных рыночных отношений внутри крупных корпораций, охватывающих движение капитала, технологий, готовых и промежуточных товаров, т.е. важнейшие элементы современных мирохозяйственных связей. Манипулируя ценами внутрифирменных сделок, ТНК добиваются перераспределения своих прибылей в пользу филиалов, расположенных в странах с льготным налоговым режимом либо из стран, где существуют ограничения на перевод дивидендов за границу.

Развивается внутрифирменное разделение труда. Следовательно, единый производственный процесс расчленяется на операции, осуществляемые в разных странах. Это способствует возникновению и развитию устойчивых производственных, технологических связей между странами.

 Активно создаются различные формы объединений МНК [4, C.68] :

 1. Образование глобальных союзов. Например, образование тройственного союза итальянской компании «Оливетти», американской «АТТ» и японской «Тошиба» - мирового концерна в электротехнической промышленности;

2. Стратегические соглашения как новая форма международного сотрудничества МНК.

Стратегические альянсы создают следующие преимущества:

* + объединение финансовых и технических ресурсов для достижения результатов, недоступных каждой из компаний в отдельности;
	+ стремление сократить временной лаг между открытием (изобретением) и появлением нового продукта на рынке;
	+ возможность проникнуть на новые рынки через сбытовую сеть партнера;
	+ сокращение затрат и риска проведения поисковых исследований и разработок;
	+ использование высококвалифицированного научно-исследовательского и инженерного потенциала контрагентов, их новейшие технологии;
	+ снижение темпов экономического роста в странах, падение темпов роста ПТ ведет к возможной утрате позиций МДК в мировой экономике, отсюда стремление к сотрудничеству;
	+ усиление глобальной конкуренции;
	+ интеграционные процессы.

3. Образование временных союзов. Речь идет о формировании новой системы производства на основе комбинации стратегических альянсов и временной кооперации между: корпорациями, самостоятельными филиалами головной корпорации и сетями малых и средних предприятий.

Малые и средние фирмы во многих странах сформировали кооперативные сети, что позволяет им самим быть конкурентоспособными в глобальной системе производства. Эти сети соединяются с международными корпорациями, становясь субподрядчиками друг для друга. Сети малого и среднего бизнеса заключают соглашения с крупными компаниями, чтобы получить доступ на рынки, технологии, навыки управления или торговую марку.

Такие производственные сети работают в двух основных конфигурациях:

* как товарные цепочки, управляемые производителем (производство автомобилей, компьютеров, самолетов, электротехнического оборудования);
* как товарные цепочки, управляемые покупателем (производство одежды, обуви, игрушек, посуды).

Это во многом связано с тем, что, по некоторым оценкам, современное массовое производство в развитых странах составляет уже не более 1/3 всей продукции, остальное приходится на мелкосерийные изделия (от 10 до 2000 штук) [9, C.3-5], сориентированные на вкусы того или иного контингента покупателей, причем значительно сокращается цикл изготовления

В связи с этим, наиболее важным элементом успешной управленческой стратегии становится определение такого места фирмы в сети, чтобы получить конкурентное преимущество от ее положения. Поэтому фирмы располагаются так, чтобы каждая производственная функция выполнялась в надлежащем месте в соответствии с ресурсами, издержками, качеством и доступом к рынкам.

Таким образом, новое международное разделение труда становится не просто внутрифирменным, а внутрисетевым в структуре фирм.

В современных условиях происходит интернационализация научных исследований, т.е. интернационализация процесса получения и практического использования новых знаний.

Формы сотрудничества в сфере научных исследований:

* соглашение о проведении фундаментальных исследований;
* совместные опытно-конструкторские работы;
* создание опытных образцов;
* испытания;
* серийное производство;
* сбыт;
* соглашения МНК с ведущими университетами и институтами в МХ (научные консультации, проведение конкретных разработок, научные программы по заказам).

Важным моментом является переосмысление роли ТНК в мировых процессах. Сегодня они воспринимаются как центры ускорения процессов инноваций, проводники новых технологий; развивают международную кооперацию, подтягивая средние и мелкие фирмы до более высокого уровня, повышая производительность труда, устраняя непроизводительное дублирование операций.

Транснациональные корпорации зародились относительно недавно, однако прошли достаточно сложный путь становления. Появление и развитие ТНК объясняется рядом процессов: капитализации, глобализации, интернационализации, интеграции. Но несмотря на такой небольшой период эволюции, ТНК занимают лидирующие позиции в системе бизнеса, что позволяет диктовать условия дальнейшего своего развития.

1.1.3. Классификация ТНК

В иностранной литературе выделяются по организационному признаку следующие типы международных монополий: [5, C. 98]

-многонациональные корпорации,

-интернациональные корпорации,

-транснациональные компании,

-глобальные компании.

Российскими экономистами, как правило, предлагается следующая классификация. 0

1. Транснациональные корпорации (ТНК) - это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы одного государства.

Корпорацией в США называют акционерное общество, а поскольку большинство современных ТНК возникли в результате международной экспансии американских компаний, этот термин вошел в их название.

Правовой режим транснациональных корпораций предполагает деловую активность, осуществляемую в различных странах посредством образования в них филиалов и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельные службы производства и сбыта готовой продукции, научно-исследовательских разработок, услуг потребителям и др. В целом, они составляют единый крупный производственный комплекс с правом собственности над акционерным капиталом только представителей страны-учредителя. В то же время филиалы и дочерние компании могут быть смешанными предприятиями с преимущественно национальным участием страны базирования.

2. Многонациональные корпорации (МНК) - это, собственно, международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе. В качестве примера такой компании обычно приводится англо-голландский концерн "Роял Датч Шелл", существующий с 1907 г. Современный капитал этой компании делится в пропорции 60:40 [8, С.44]. Примером многонациональной корпорации является широко известная в Европе швейцарско-шведская компания ABB (Asea Brown Bovery), специализирующаяся в области машиностроения, электронной инженерии. ABB имеет несколько совместных предприятий в странах СНГ [13, C.76]. К числу ведущих МНК Европы относится англо-голландская компания "Юнилевер", "Филипс" и др.

С точки зрения международного права отличительными признаками многонациональных корпораций являются:

1) наличие многонационального акционерного капитала;

2) существование многонационального руководящего центра;

 3) комплектование администрации иностранных филиалов кадрами, знающими местные условия.

 Последнее свойственно и многим ТНК. Вообще, границы между этими двумя группами международных компаний весьма подвижны, возможен переход одной формы в другую.

ТНК и МНК можно условно назвать международными корпорациями (МДК). Это акционерные предприятия, по организационной структуре являющиеся многоотраслевым концернами. Их можно классифицировать следующим образом:

* горизонтально-интегрированные фирмы с предприятиями, выпускающими большую часть продукции (автомобильное производство в США, система «fast food»;
* вертикально-интегрированные фирмы, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие стадии в производстве конечного продукта (в нефтяной промышленности: добыча – в одной стране, рафинирование – в др., продажа конечных нефтепродуктов – в третьих);
* диверсифицированные фирмы – включают предприятия с вертикальной или горизонтальной интеграцией (Nestle занимается производством продуктов питания, косметики, реализацией вин, ресторанным бизнесом; «Вольво» помимо автомобилей производит моторы для катеров, авиационные двигатели, продукты и даже пиво).

Таким образом, ТНК отражают такое состояние мира, в котором движение капитала и технологии приобрело очень высокую степень подвижности, и, что именно деятельность ТНК в значительной степени способствует превращению мира в целое, где части становятся функционально взаимосвязанными, и, где возникают новые тенденции и законы развития. Деятельность ТНК принципиально меняет картину мира, и поэтому без учета этого мы не можем изучать процессы, происходящие в современном мире.

1.2. Основные тенденции развития ТНК, их роль и место в современной мировой экономике

Транснациональные корпорации XXI века - это сложные социально-экономические системы, объединяющие финансовые, производственные, научно-технологические, торгово-сервисные и управляющие структуры, активность которых в качестве лидирующих субъектов мировой экономики в сферах характеризуется глобальным масштабом. ТНК еще в ХХ веке создали предпосылки становления единого геоэкономического пространства планеты.

Общее число ТНК, по данным ООН, в последние несколько лет составляло свыше 50 тысяч с числом зарубежных филиалов в 450 тысяч. ТНК инвестируют в мировую экономику около 3,5 трлн. долларов. Вывоз прямых инвестиций превышает рост мирового ВВП и мирового экспорта. [1, C.21]

Сегодня ТНК контролируют 1/3 мирового промышленного производства и дают 1/3 мирового экспорта. Основная часть ТНК и инвестиций принадлежит США, странам Европейского Союза и Японии. Лидерами на рынке мирового капитала являются США, Великобритания, Япония, Германия, Франция и другие страны ЕС, Канада, Гонконг, Австралия, Тайвань. [12, C. 73]

Транснациональные корпорации становятся ядром новой сферы мировой постиндустриальной экономики, в которую непрерывно интегрируются многочисленные предприятия мелкого и среднего бизнеса, товаропроводящие и информационные сети, составляющие периферию мирохозяйственного транскорпоративного ядра с общей численностью работников свыше 150 млн. человек.

Глобальные ТНК формируют финансовый центр экономики, который глобально воздействует на функционирование и развитие мирового производства продуктов, услуг, знаний, информации, интеллектуального капитала, глобального рынка рабочей силы. Новую экономику конца ХХ и начала ХХI века приводит в движение конкурентная борьба между глобальными ТНК и все новые методы борьбы за создание новых конкурентных преимуществ.

Конкурентные преимущества мировых ТНК, их способность противостоять финансово-экономическим потрясениям и лидировать в глобальной экономике обусловлены уникальными корпоративными стратегиями, динамичными оргструктурами, в которых доминируют самообучающиеся и обучающие системы стратегического управления, инновационные структуры, крупные научно-исследовательские центры, подразделения по повышению квалификации и подготовке кадров.

Мировые транснациональные корпорации управляются руководителями нового типа - лидерами, которые являются творцами и реализаторами перемен и динамики корпоративных структур, обеспечивающих собственную долговременную жизнеспособность и развитие глобализированной мировой экономики.

Вот что пишет в предисловии к книге генеральный директор ГНЦ РФ «Уральский институт металлов», член-корреспондент Российской Академии Наук, академик Международной и Российской инженерных академий, лауреат Государственных премий СССР и Российской Федерации Л. А. Смирнов:

«Глобальные корпорации конца ХХ и начала XXI века стали локомотивами инновационно-инвестиционного процесса в мировой экономике». [2, C.49]

В настоящее время ТНК определяют и направляют мировое производство природного сырья, конструкционных материалов, топлива и электроэнергии, современной техники, технологических знаний, информации и глобальных информационных сетей, средств планетарного транспорта и вооружений. ТНК лидируют в подготовке современных специалистов и управляющих, выдвигают лидеров нового типа, которые в свою очередь придают гибкость, динамичность и антикризисную устойчивость самим ТНК.

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

России не повезло на начальном этапе рыночных преобразований. В угоду идее создания, во что бы то ни стало конкурентной среды в постсоциалистической экономике были разукрупнены и расчленены горно-металлургический, машиностроительный, топливно-энергетический, атомный, военно-промышленный и другие отраслевые и межотраслевые комплексы национального значения, приостановлено наращивание минерально-сырьевой базы российской промышленности в Сибири, на Урале, на Российском Севере.

В последнее время наметился переход к поддержке крупнокорпоративных форм развития инновационно-воспроизводственных связей в России и странах Союза независимых государств со стороны государства и инициативный рост крупных российских финансово-промышленных групп и корпораций. Но нужно прямо сказать о начальном периоде крупнокорпоративного движения в России, об относительной и абсолютной слабости отечественных корпораций по сравнению с мировыми гигантами, которые в силу своей экономической природы захватывают российские рынки, подавляют отечественного производителя. Развитие ТНК российского базирования, в первую очередь, горнометаллургических и машиностроительных компаний, является реальным выходом из кризиса российской экономики, которая не сможет в ситуации глобальной конкуренции за топливно-энергетические ресурсы в ХХI веке построить конкурентоспособную стратегию на экспорте нефти, газа, угля, черного и цветного металла [2, C.67]

Авторы книги, научные сотрудники кафедры теории и практики управления Уральской академии государственной службы дают прогноз возникновения ТНК новых поколений, обосновывают роль крупных корпораций в экономике реформирующейся России на примере управления крупнейшими предприятиями черной металлургии.

На взгляд авторов монографии, Россия не сможет выйти из системного кризиса, ориентируясь на мелкий и средний бизнес, она не сможет использовать производственный, научно-технический и кадровый потенциал, накопленный отраслями народного хозяйства до 1991 года, она не сможет стать конкурентоспособным субъектом глобальной экономики без быстрого роста своего корпоративного сектора.

Отсюда следует актуальность исследований в области стратегического управления развитием национальных и ТНК России, как со стороны государства, так и со стороны спонтанно возникших центров управления корпорациями, которые нуждаются в обоснованных рекомендациях по адаптации опыта мировых ТНК и разработке собственных оргструктур и систем управления с учетом специфики переходной экономики России.

Завоевание внешних рынков металлургическими корпорациями России, возникшими после разрушения системы государственного управления, предприятиями черной и цветной металлургии на базе акционерного капитала произошло не в результате нормальной конкуренции. На мировые рынки поступает металл по демпинговым ценам. С одной стороны, это поддерживает бюджет России, поскольку экспорт металлопродукции является третьим по величине после нефти и газа источником валютных поступлений. С другой стороны, это вызывает сопротивление таких государств, как США, мобилизующих свое законодательство и политические механизмы на формирование антидемпинговой политики и квотирование экспортных поставок металла из России.

Данная ситуация диктует необходимость перехода металлургических предприятий и торгово-сбытовых фирм, обслуживающих рынки металлопродукции России, на новую стратеги [2, C.88]

Итак, можно выделить следующие тенденции:

- ТНК увеличивают степень концентрации и централизации капитала;

- Транснациональные корпорации становятся ядром новой сферы мировой постиндустриальной экономики**;**

- Интенсивнее становятся процессы слияний и поглощений корпораций;

- Усиление влияния ТНК в глобализационных процессах;

- Увеличение доли их участия в производстве ВВП;

- Усиление позиции в системе МЭО;

- Увеличение участия ТНК в интеграционных процессах;

- Транснациональные корпорации в настоящее время носят инновационно-инвестиционный характер.

Остановимся более подробно и на роли ТНК с современной мировой экономике.

Транснациональные корпорации стали важнейшими действующими лицами в современном мировом хозяйстве, играя роль, которую трудно переоценить в системе международных экономических отношений.

Для ведущих промышленно развитых стран именно зарубежная деятельность их ТНК определяет характер внешнеэкономических связей. Если сопоставить объем зарубежного производства транснациональных корпораций с объемом их экспорта, очищенного от внутрифирменной торговли, то в конце 80-х годов это соотношение для США, Японии и ФРГ было соответственно:4,1:1; 2,6:1; 1,5:3. Велика в экспорте этих стран роль поставок и услуг от отечественных компаний своим зарубежным филиалам. Во второй половине 80-х годов на подобную внутрифирменную торговлю приходилось от 14 до 20% экспорта США; 23-29% Японии и 24-28% экспорта ФРГ.

Совокупные зарубежные инвестиции всех транснациональных корпораций в настоящее время играют все более существенную роль, чем торговля. ТНК контролируют треть производительных капиталов частного сектора всего мира, более 90% прямых инвестиций за рубежом.

Отраслевая структура производства транснациональных корпораций достаточно широка. 60% международных компаний заняты в сфере производства, 37% в сфере услуг и 3% в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Четко обозначилась тенденция увеличения инвестиций в сфере услуг и технологически интенсивном производстве. Одновременно снижается их доля в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоёмком производстве.

По данным американского журнала “Fortune”, главную роль среди 500 крупнейших ТНК мира играют 4 комплекса: электроника, нефтепереработка, химия и автомобилестроение. Их продажи составляют около 80% общей активности ТНК и пятисот “грандов”.

Весьма характерна регионально-отраслевая направленность инвестиций транснациональных корпораций. Как правило, они делают капиталовложения в отрасли обрабатывающей промышленности “новых индустриальных стран” и относительно развитых и развивающихся государств. В этом случае идет конкурентная борьба за инвестиции между странами — получателями капитала.

Для беднейших стран политика иная — транснациональные корпорации считают целесообразным осуществлять там капиталовложения в добывающую промышленность, но главным образом наращивать товарный экспорт. В этом случае развертывается жесткая конкурентная борьба между самими ТНК за продвижение своих товаров на местные рынки. По отношению к России транснациональные корпорации в 90-е гг. осуществляют сходную стратегию. На первом плане у них стоит товарная экспансия в Россию; инвестиционная активность развернется, видимо, позднее. Такая схема действий фактически является реализацией основных принципов традиционного международного маркетинга.

Транснациональные корпорации во все большей степени становятся определяющим фактором для решения судьбы той или иной страны в международной системе экономических связей. Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнить функцию международного регулятора производства и распределения продукции и даже, как считают эксперты ООН, содействовать экономической интеграции в мире.

Транснациональные корпорации вторгаются в сферы, которые традиционно считались областью государственных интересов, — делают вывод эксперты ООН в докладе ЮНКТАД о транснациональных корпорациях (1993 г.). Вместе с тем речь не идет о движении к полной интеграции мировой экономики под руководством транснациональных корпораций. В действительности, деятельность ТНК ведет к интеграции, интернационализации только в тех рамках и границах, которые определены получением максимальной прибыли.

Отмечая положительные стороны функционирования транснациональных корпораций в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений, следует сказать и об их негативном влиянии на экономику тех стран, где они функционируют. Специалисты указывают на:

- противодействие реализации экономической политики тех государств, где ТНК осуществляют свою деятельность;

- нарушение государственных законов. Так, манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК, действующие в различных странах, умело обходят национальные законодательства в целях укрытия доходов от налогообложения, путем перекачивания их из одной страны в другую;

- установление монопольных цен, диктат условий, ущемляющий интересы развивающихся стран.

* 1. Позиции крупных ТНК в РФ

Одним из ключевых направлений реформирования экономики России является формирование российских транснациональных корпораций, способных оперативно реагировать на динамику рынка, динамично задействовать внутренние инновационные и иные ресурсы развития, эффективно интегрировать собственные и привлекаемые средства для решения приоритетных народнохозяйственных задач, успешно конкурировать с зарубежными компаниями. Исследование стремлений различных предприятий к интеграции в крупные финансово-промышленные структуры, формирование их предпосылок в предшествующие реформам периоды является элементом выработки стратегии реформ в экономике России в целом.

Российская экономика находится на этапе экономической трансформации. Устойчивость функционирования экономики все больше зависит от деятельности зарубежных и отечественных транснациональных корпораций. Потенциал транснациональных корпораций в условиях нестабильной экономической конъюнктуры способен оказывать благоприятное воздействие на состояние экономики принимающих стран. Это связано с осуществлением ТНК производственных, торговых, научно-технических и других международных операций при более свободном (по сравнению с национальными фирмами) использовании финансово-кредитных ресурсов. Российские ТНК и филиалы заграничных ТНК в России способны стать движущими силами экономического роста национальной экономики и повышения ее конкурентоспособности на мировом уровне.

Проблема становления российских транснациональных корпораций тесно связана со структурной перестройкой экономики, проведением научно- технической модернизации, созданием новых производственных комплексов. Все эти проблемы лишь частично решаются на базе существующих естественных монополий и финансово-промышленных групп, несмотря на концентрацию огромных финансовых, промышленных, трудовых ресурсов. Требуются новые формы включения экономики России в процесс глобализации. Более того, зарождению и развитию российских транснациональных корпораций в большей степени мешает отношение развитых стран к российским компаниям как к «мрачном миру олигархов и бюрократов» [14, C.31]. Экономика России по-прежнему считается изолированной.

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

В России годы приватизации сопровождались возникновением мощных организационно-хозяйственных структур нового типа (государственных, смешанных и частных корпораций, концернов, финансово-промышленных групп), способных успешно действовать на внутреннем и внешнем рынках, - например, таких как «Газпром».

Подавляющее большинство отечественных ТНК относятся к сырьевым отраслям, особенно к нефтяной и нефтегазовой - это «Лукойл», «Русский алюминий», «Норильский никель», «Сибур», «Газпром». Есть и международные российские корпорации, не связанные с экспортом сырья, - «АвтоВАЗ», «Микрохирургия глаза» и др.

Хотя российский бизнес очень молод, многие отечественные фирмы уже вошли в списки ведущих ТНК планеты. Так, в рейтинг 500 крупнейших компаний мира 2003 года вошли такие российские компании, как РАО «Газпром», «Лукойл» и РАО «ЕЭС России». В списке 100 крупнейших военно-промышленных корпораций мира присутствуют два российских объединения - ВПК «МАЛО» (32-е место) и АО «ОКБ Сухого» (64-е место). В рейтенге транснациональных корпораций стран с развивающимися экономиками по объему зарубежных активов Российские «Лукойл» и «Газпром» занимают 9 и 21 места соответственно [14, C.31].

Формирование транснациональной экономики начинается с возникновения на мировом рынке крупных международных компаний - в развитых странах такие компании называются транснациональными, в России и по сей день нет легального определения понятия ТНК. Здесь аналогом ТНК выступают промышленно- финансовые группы (ФГП).

Подобно тому, как на Западе развитию ТНК предшествовали международные картели, так и в постсоветской России главной формой концентрации производства и экономической власти стали финансово-промышленные группы (ФПГ) - объединения ряда фирм под единым контролем (обычно - из крупного банковского центра). *Финансово-промышленные группы* представляют собой совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, полностью или частично объединившие свои материальные активы. Их формирование происходило в основном на базе бывших советских главков или министерств, часто под руководством их бывших министров или заместителей министров. Такого рода «постсоветский» характер многих российских ФПГ показывает не только стремление к консервации старых структур, но и экономическую целесообразность сохранения этих структурных блоков в переходной экономике России. В 2003 году в России насчитывалось 75 финансово-промышленных групп. В их состав входили 1150 промышленных предприятий и организаций, 160 финансово-кредитных институтов. Общая численность занятых в них работников приближалась к 5 млн. человек.

Сегодня Россия по объему прямых иностранных инвестиций (169 млрд долл.) уступает только Китаю (318 млрд долл.), Мексике (210 млрд. долл.), и Бразилии (201 млрд. долл.). Основная их часть сосредоточена в трех отраслях - топливной, торговой и пищевой, а также в кредитно-финансовой сфере.

Российские же прямые инвестиции за рубежом составляют 21 млдр. долл. [3, C.161].

Российских ТНК насчитывается более 100. географически деятельность этих компаний сосредоточена в ЕС, США, СНГ и офшорных центрах. Так как большинсво российских корпораций заняты в отраслях топливо-энергетического, металлургического, и химико-лесного комплексов, то это прежде всего инвестиции в такие отрасли, а также транспорт, связь.

1. Состояние и перспективы развития российских международных компаний – финансово-промышленных групп

Следует отметить, что до образования ФПГ в России уже существовали собственные транснациональные корпорации. В качестве примера российской ТНК можно назвать государственный концерн «Нафта Москва» (бывший Союзнефтеэкспорт) со своими дочерними компаниями в Финляндии, Бельгии, Великобритании, Дании, Италии и других странах.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) - это совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании ФПГ в целях технологической и экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Среди участников ФПГ обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций.

Концепция создания финансово-промышленных групп заключается в объединении предприятий одной технологической цепочки, смежных и связанных производств, снабженческих и торгово-сбытовых предприятий и, что особенно важно, организаций, способных обеспечить финансирование, привлечь сторонних инвесторов. Одной из приоритетных задач ФПГ является координация деятельности входящих в нее предприятий, проведение единой ценовой политики, перераспределение финансовых и управленческих ресурсов, разработка инвестиционных программ, рассчитанных на улучшение состояния группы в целом, а не только отдельных предприятий.

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

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

Формирование и развитие российских международных корпораций может, таким образом, осуществляться двумя путями:

* образование мощных национальных корпораций - ФПГ с последующей их экспансией на мировой рынок;
* на базе имеющейся системы разделения труда и соответствующей ей кооперации производства между странами СНГ создание транснациональных ФПГ с участием финансово-экономических ресурсов партнеров из стран Содружества.

На начальном этапе создания и функционирования ФПГ определенное предпочтение отдается второму подходу. Во-первых, это объясняется нехваткой собственных средств и возможностей; во-вторых, создание таких компаний способствует поддержанию исторически сложившейся кооперации промышленного производства хозяйствующих субъектов стран Содружества, восстановлению и развитию интеграционных процессов между странами СНГ. Межгосударственный экономический комитет стран СНГ разработал Конвенцию о транснациональных корпорациях в странах СНГ, которая была подписана в марте 1998 г. главами правительств семи государств СНГ (Армении, Белоруссии, Киргизии, Молдовы, России, Таджикистана и Украины). Ее цель - содействовать формированию транснациональных производственных структур в странах СНГ, проведению активной промышленной политики, привлечению инвестиций.

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

В развитие его положений Россия заключила двусторонние соглашения с Белоруссией, Казахстаном, Узбекистаном, Киргизией и Таджикистаном.

Отдельными решениями Правительства РФ одобрено создание транснациональных ФПГ, например «Российский авиационный консорциум», «Международные авиадвигатели», в которую входят 50 предприятий оборонных комплексов Украины и России. В качестве транснациональной группы зарегистрирована ФПГ «Нижегородские автомобили» с участием 8 предприятий из пяти государств СНГ и Латвии. Активно реализуется программа создания ТФПГ в атомной энергетике, в которой участвуют Россия, Украина, Казахстан, в металлургии - между Украиной, Россией, Казахстаном.

Большую активность в формировании транснациональной корпорации проявляет Ингосстрах. В 1997 г. было подписано соглашение о создании Транснациональной страховой группы Ингосстрах. В нее объединились 27 страховых компаний из России, 16 стран ближнего и дальнего зарубежья. Суммарные активы участников группы составляют 600 млн. долларов. Компании обладают разветвленной сетью из 131 филиала и представительства.

ФПГ, среди участников которых имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств-участников Содружества Независимых Государств, имеющие обособленные подразделения на территории указанных государств либо осуществляющие на их территории капитальные вложения, регистрируются как транснациональные финансово-промышленные группы (ТФПГ).

Роль ТФПГ велика в интеграции экономик государств - участников СНГ. Они должны способствовать восстановлению и развитию в рамках новых хозяйственных структур исторически сложившейся кооперации промышленного производства.

В случае создания ТФПГ на основе межправительственного соглашения ей присваивается статус межгосударственной (международной) финансово-промышленной группы.

Практика показывает, что формирование транснациональных и международных ФПГ должно проходить два этапа. На первом создается российская ФПГ, на втором прорабатываются вопросы ее расширения за счет включения предприятий и финансово-кредитных структур других государств.

Некоторые российские ТНК появились сравнительно недавно. К их числу можно отнести «Микрохирургию глаза» с большим количеством своих отделений по всему миру, «АвтоВАЗ», «ЛУКойл» (в ее состав входят российские нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие предприятия и предприятия нефтяного машиностроения) и ряд других.

Приватизация в России сопровождается возникновением достаточно мощных организационно-хозяйственных структур нового типа (государственных, смешанных и частных корпораций, концернов), способных успешно действовать на внутреннем и внешнем рынках, например, «Газпром», «Вымпел». Так, «Газпром» обеспечивает почти пятую часть всех потребностей Западной Европы в природном газе. Именно «Газпром» в 1996 году был единственной российской компанией, нашедшей отражение в рейтинге, публикуемом «Financial Times».

Реальный объем экспорта товаров в 2005 г. вырос на 6% против 9,5% роста в 2004 г. При этом наиболее динамично растущим, как и в 2004г., оказался сектор промышленных товаров - рост там составил 7%. Объем мирового экспорта сельхозпродукции вырос на 5,5%. Меньше всего в реальном выражении увеличилась торговля топливом и сырьем - на 2,5%.

При этом в долларовом выражении объем мирового экспорта топлива вырос на 41% и достиг 1,4 трлн. долл., а доля топливного экспорта в общем объеме мировой торговли достигла максимального уровня за 20 лет - 13,8%. На этом фоне крупнейшие поставщики топлива и сырья заметно увеличили объемы экспорта. Так, долларовый эквивалент топливо - сырьевого экспорта для России вырос на 33%.

По данным Всемирной торговой организации (ВТО), обнародованным сегодня, темпы роста мировой торговли могут снизиться до 6% при общем экономическом росте в 3%. По мнению организации, мировая экономика может почувствовать в текущем году негативное влияние крупных торговых дисбалансов, а также нестабильность на финансовых рынках и рынках недвижимости.

Рост объема мировой торговли в 2006г. составил 8%, превзойдя прогноз аналитиков организации, составлявший 7%. Рост объемов внешней торговли в развивающихся странах составил в 2006г. 36%, передает Reuters.

По объемам экспорта и импорта Россия входит в список 15 ведущих стран. Так, по объему экспорта в 2006г. Россия занимает 13-е место (305 млрд. долл.), уступая Гонконгу (323 млрд. долл.) и опережая Сингапур (272 млрд. долл.).

Объем импорта в Россию, по оценке ВТО, составил в минувшем году 164 млрд. долл., что позволило ей оказаться на 18 месте в списке мировых импортеров после Индии (174 млрд. долл.) и перед Швейцарией (141 млрд. долл.).

В сообщении указывается, что из 7 регионов мира, принятых ВТО для статистических расчетов, наиболее динамичный рост внешней торговли в 2006г. был отмечен на территории стран бывшего Советского Союза. По мнению экспертов организации, такая динамика обусловлена мировым ростом цен на энергосырье и металлы.

Заключение

Транснациональные корпорации сегодня являются важнейшим элементом развития мировой экономики и международных экономических отношений. ТНК играют ведущую роль в интернационализации производства, получающей все большее распространение в процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран. Развитие современной системы экономических отношений проходит под воздействием ускоряющейся глобализации.

ТНК прошли определенную эволюцию, результатом которой явилось сегодняшнее их функционирование и влияние на экономическую, политическую и социальную сферы жизни общества. Это влияние имеет как положительные, так и отрицательные аспекты.

Существуют разнообразные классификации корпораций по различным критериям.

Среди основных современных тенденций деятельности этих компаний можно выделить тенденции, связанные с концентрацией и централизацией капитала. Идут интенсивные объединительные процессы слияний и поглощений.

 Наряду с этим возрастает значение малых и средних ТНК, особенно в высокотехнологичных отраслях, где основной доход предприятиям дает интеллектуальный капитал. ТНК высокотехнологичных отраслей промышленности образовали “новые экономики”, развивающиеся более интенсивно, чем “старые”, при этом технологический и организационный разрыв между ними становится все ощутимее.

 Современные тенденции развития ТНК связаны, прежде всего, с новыми информационными технологиями, благодаря которым стали возможными организация “горизонтальных” ТНК и возникновение разнообразных сетевых структур управления.

Существуют разнообразные и противоречивые оценки деятельности этих гигантских экономических корпораций, не принимающих во внимание национальные границы. Проведенный анализ экономических и политических последствий интернационализации экономик показывает, что нельзя оценивать ТНК только негативно или позитивно. В связи с этим феномен ТНК нуждается в дальнейшем исследовании. Глубокого изучения также требуют проблемы, связанные с ТНК. Это и проблема взаимосвязи деятельности ТНК с национальным интересом, национальной стратегией и волей, и проблема международного права, и проблема глобальной картины мира, в которой деятельность ТНК разворачивается на фоне распределения глобальных ресурсов и глобальных проблем (эксплуатации, ресурсов и т.д.).

Список использованной литературы

1. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория: Учебник [Текст] / Е.Ф. Борисов, - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2005. – 399 с.; 22 см. – 5000 экз. – ISB№ 5-94879-217-Х.
2. Булатова, А.С. Мировая экономика: Учебник [Текст] / А.С. Булатова, - М.: Юристъ, 1999. – 359с.; 22 см. – 3000 экз. - ISB№ 5-84379-192.
3. Липсиц, И.В. Экономика: Учебник для вузов / И.В. Липсиц. - М.: Омега-Л, 2006. – 656с. – (Высшее экономическое образование). 5000 экз. - ISB№ 5-98119-407-3.
4. Макконнелл, К.Р., Брю, С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Пер. С 13-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 1999. – ХХХIV, - 974с. – ISB№ 0-07-046814-1 (англ.) - ISB№ 5-16-000001 – 1 (русск.).
5. Окопова, Е.С. и др. Мировая экономика и международные экономические отношения [Текст] / Е.С. Окопова., О.М. Воронкова, Н.Н. Гаврилка. – Ростов-на-Дону.: Феникс, - 2000. – 416с. - 5000 экз. - ISB№ 4-89378-072.
6. Экономическая теория: Учеб. пособие. [Текст] / под ред. проф. Т.Г. Бродской, – М.: РИОР, 2008. - 208 с. – 3000 экз. - ISB№ 978-5-369-00225-4.
7. Арсеньев М. С. Транснациональные корпорации // Российский экономический журнал [Текст] : информ.-аналит.журн. М.: Экономист, 2001- Ежемес. – ISS № 1860-5478. 2001, № 12. – 2000 экз.
8. Василевский Т. Л. Налевьева М. А. Роль Транснациональных корпораций в мировом хозяйстве // Российский экономический журнал [Текст] : информ.-аналит.журн. М.: Экономист, 2003 – Ежемес. ISS № 1860-5485. 2003, № 2. – 2000 экз.
9. Баранов В. Российские транснациональные корпорации на международных рынках товаров и услуг. // Российский внешнеэкономический вестник [Текст] : научн.-практ. изд./ учредитель ГОУ ВПО Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России. – 2008, июнь – . – М.: ВАВТ, 2008. – Ежемес. ISS № 1860-5485. 2008, № 6. – 3000 экз.
10. Либман, А. Внутренняя и международная интеграция: взаимовлияние и взаимодействие. // Общество и экономика [Текст] : межд. научн. и общ.-полит. Журнал / учредитель Российская академия наук.– 2008, август – . – М.: Наука, 2008. – Ежемес. ISS № 1962-1455. 2008, № 8. – 4000 экз.
11. Либман, А. Конкуренция юрисдикций и преодоление неэффективного равновесия в условиях глобализации. // Общество и экономика [Текст] : межд. научн. и общ.-полит. журнал / учредитель Российская академия наук.– 2004, май – . – М.: Наука, 2004. – Ежемес. ISS № 1962-1430. 2004, № 5-6. – 4000 экз.
12. Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес. // Вопросы экономики [Текст] : научн.-практ. журнал / учредители Некоммерческое партнерство «редакция журнала «вопросы экономики»; институт экономики РАН.– 2006, декабрь – . – М.: Вопросы экономики, 2006. – Ежемес. ISS № 0952-7423. 2006, № 12. – 5300 экз.
13. Мовсесян А, Либман А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Проблемы теории и практики управления [Текст] : междун. журнал / учредитель ООО Международная Медиа Группа.– 2003, январь – . – М.: МНИИПУ, 2003. – Ежемес. ISS № 1976-4356. 2003, № 1, – 12 000 экз.
14. Сысоев В., Абраменко В. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Вопросы экономики [Текст] : научн.-практ. журнал / учредители Некоммерческое партнерство «редакция журнала «вопросы экономики»; институт экономики РАН.– 2003, февраль – . – М.: Вопросы экономики, 2003. – Ежемес. ISS № 0952-7423. 2003, № 2, № 5. – 5300 экз.
15. Тeмниченко М.Ю. Транснациональные компании // Экономист [Текст] : научн.-практ. журнал. – 2003, май – . – М.: АСТ, 2003. – Ежемес. ISS № 1542-3339. 2003, № 1-2. – 3000 экз.