

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У «Б е л Г У»)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра мировой экономики

**ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕСА: СОДЕРЖАНИЯ, ПРОБЛЕМЫ
И ПЕРСПЕКТИВЫ**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**студента очной формы обучения 4 курса группы 06001208
направления подготовки 38.03.01 Экономика
Кадырова Заура Исмаиловича**

Научный руководитель:
к. э. н., доцент
Растопчина Ю. Л.

БЕЛГОРОД 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические основы процессов транснационализации бизнеса.....	7
1.1 Сущностные характеристики и особенности транснационализации как этапа развития глобализационной экономики.....	7
1.2 ТНК как основной участник международных экономических отношений и мирохозяйственных связей.....	14
1.3 Структура, типы и специфика управления ТНК.....	21
Глава 2 Оценка тенденций развития ТНК в мировой экономике.....	26
2.1 Современное состояние и масштабы деятельности ТНК: общемировой уровень.....	26
2.2. Общие и региональные особенности отраслевой структуры ТНК в современном мировом хозяйстве.....	33
2.3. Оценка транснационализации российского бизнеса: экономико- правовой подход.....	45
Глава 3 Проблемы и перспективы транснационализации бизнеса в РФ.....	50
3.1 Проблемы транснационализации бизнеса в РФ и пути ее решения.....	50
3.2 Преимущества транснационализации бизнеса РФ.....	54
Заключение.....	59
Список использованных источников	62
Приложения	69

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Повышение доли международного движения капитала, труда, информации и технологий ведет к постоянному росту масштабов транснационализации в мировой экономике.

На современном этапе международные транснациональные корпорации (ТНК) являются важнейшим элементом развития мировой экономики и международных экономических отношений. Их интенсивная деятельность отражает обострение международной конкуренции, углубление международного разделения труда.

Международные корпорации, с одной стороны, являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а с другой стороны, сами представляют мощный механизм воздействия на них.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в глобализационный период экономики, усиливается роль ТНК в процессе мирового воспроизводства.

Цели и задачи исследования. Целью данной работы является анализ транснациональных компаний, его страновых и отраслевых приоритетах, позиций на международных рынках, а так же взаимосвязь транснациональных компаний, государства и общества.

Достижение цели способствовало постановке и решению конкретных задач:

- раскрыть характерные черты и особенности современных процессов транснационализации в условиях глобализации, показать их тенденции и перспективы;
- выявить воздействия ТНК на российскую экономику, найти проблемы ТНК и перспективы;
- рассмотреть деятельность ТНК в региональном масштабе и отраслевой структуре;

- выявить степень влияния ТНК на научно – исследовательские и опытно – конструкторские работы (НИОКР).

Объектом исследования являются транснациональные корпорации в условиях глобализации мировой экономики.

Предметом исследования являются воздействие ТНК на экономику РФ, ее монополизации отдельных сфер экономики, а так же воздействие на экономику в период экономического кризиса.

Теоретические и методологические вопросы формирования и деятельности транснациональных корпораций в различных отраслях, включая методы внедрения дочерних компаний и филиалов на национальные рынки, посвящены работы отечественных и зарубежных авторов: С. Б. Огинцева, Дж. Даннинг, Р. Уолтерс, Д. Блейк, М. Кастельс, А. Бузгалин, В. Хорос, А. В. Данильченко, Д. С. Калинин, Б. Д. Хусанов, Т. В. Ромашкин, Н. Х. Вафина, О. В. Климовец, А. И. Рогачев, А. Джалилов, П. Баккли, М. Кэссон, Р. Коуз, Дж. Стиглер, Г. Морковиц, С. Хаймер, Р. Вернон.

Теоретические проблемы транснационализации рассматривались в основном зарубежными учеными, которые анализировали особенности этапов транснационализации производства (Дж. Даннинг); исследуют факторы транснационализации производства (Дж. Гелбрейт, М. Портер); разрабатывают неинституциональные контрактные концепции (П. Баккли, М. Кассой).

Конкретные формы проявления транснационализации, являются предметом исследования российских ученых и ученых стран СНГ: финансово-информационный комплекс (Н.Н. Думная), транснационализацию как фактор формирования глобального хозяйства (Э.Г. Кочетов, М.Г. Делягин), особенности самих ТНК (А.Е. Булатов, Г.П. Черников, Д.А. Черникова), методологические аспекты (М.А. Пивоварова) и.т.п.

В работах вышеуказанных авторов процессы транснационализации

рассматриваются с уровня глобальной экономики и подчеркивается тот факт, что традиционное страновое деление мировой экономики отходит на второй план. Однако применительно к современным условиям развития деятельности транснациональных корпораций существует настоятельная необходимость дальнейшего исследования особенностей внедрения транснациональных корпораций на российский рынок и механизмов регулирования их деятельности в стране.

Методологическими основами исследования являются законодательные акты РФ, данные Госкомстата РФ, свод правил международных экономических организаций (ВТО, ЕврАзЭС, ШОС, БРИКС, UNCTAD, ООН, МБРР и тд.).

Методы исследования. В данной работе рассматривается исторический, логический и системный анализ, синтез теоретического и практического анализа, статистической обработки данных.

Статистические данные были получены из следующих источников: Росстат, Таможня РФ, министерства финансов, ООН, Европейского ЦБ и тд.

Теоретическая и практическая значимость работы определяется современными тенденциями развития ТНК как на территории РФ, так в условиях нестабильной мировой экономики, так же влияния ТНК на динамику и тенденции экономической деятельности субъектов РФ.

Хронологические рамки исследования данной работы включают показатели последних пяти лет. В основном в работу включены данные с 2011 по 2016 год.

Структура и объем работы. Структура данной работы состоит из введения, трех глав, , заключения, списка использованных источников и приложения.

Во введении обоснована актуальность темы исследования, определены цель и задачи исследования, теоретическая и практическая значимость работы.

В первой главе «Теоретические основы процессов транснационализации бизнеса» определяется сущность транснационализации, ее признаки и характеристики, сделан литературный анализ понятия транснационализации и транснациональных корпораций (ТНК).

Во второй главе «Оценка тенденций развития ТНК в мировой экономике» анализируются масштабы деятельности ТНК в мире, уровень транснационализации мировой экономики, рассмотрена отраслевая структура деятельности ТНК и составлен рейтинг самых доходных ТНК в мире.

В третьей главе «Проблемы и перспективы транснационализации бизнеса в РФ» выявлены основные проблемы деятельности ТНК на территории Российской Федерации (РФ), рассмотрены перспективы дальнейшего сотрудничества между ТНК и РФ, а так же ТНК и бизнес сферы РФ.

В заключении обобщаются сделанные в ходе исследования выводы.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССОВ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА

1.1. Сущностные характеристики и особенности транснационализации как этапа развития глобализационной экономики

Одной из важнейших предпосылок транснационализационного процесса является глобализация, в рамках которого существенная доля национального производства, потребления, экспорта, импорта и дохода страны зависит от решений международных центров, находящихся за пределами данного государства. В качестве таковых центров силы и влияния сегодня выступают транснациональные корпорации, которые являются конечным результатом, и, в тоже время, основными игроками, способствующими развитию интернационализации.

Под ТНК принято понимать предпринимательское объединение, зарегистрированное в одной из стран и действующее на территории многих стран посредством зарубежных филиалов, либо дочерних предпринимательских фирм. Обычно удельный вес заграничной деятельности ТНК в общем объеме реализации ею товаров и услуг намного превышает 50%.

Таблица 1 .1

Литературный обзор понятия транснационализации

Автор	Определение
С.Б. Огневцева	транснационализация – это процесс перенесения части воспроизводственных процессов из одной страны, в другую (другие) посредством прямых иностранных инвестиций, к которым в отличие от портфельных, относят инвестиции, сделанные за рубеж с целью организации филиалов или установления контроля над иностранными компаниями, становящимися зависимыми. Эти инвестиции осуществляются в основном ТНК, которые являются основой транснационализации

Продолжение Таблицы 1.1

Дж. Даннинг	транснациональная корпорация представляет собой «предприятие, осуществляющее прямые зарубежные инвестиции и владеющее либо контролирующее механизмы получения добавочной стоимости более чем в одной стране»
Р. Уолтерс и Д. Блейк	транснациональными корпорациями являются такие экономические предприятия – производящие, добывающие, обслуживающие или финансовые – которые имеют штаб-квартиру в одной стране, а бизнес организуют в одной или нескольких зарубежных странах
М. Кастельс	транснационализация – это процесс ведущий к росту производства и занятости, стимулирующий экономический подъем, сокращающий инфляцию, но при этом увеличивающий фактор неопределенности и неустойчивости
В. Хорос	процесс транснационализации принесит развитым странам не только положительные результаты, но и немало проблем: внедрение новых технологий и перенесение производства в другие страны привело к сокращению рабочих мест, усилило социальную напряженность. Для стран базирования негативный результат транснационализации выражается в том, что ТНК нередко игнорируют национальные интересы стран размещения, из-за чего роль национальных государств ослабевает, и часть их функций переходит к негосударственным организациям. Но сильнее всего негативные последствия глобализации ощущают на себе менее развитые страны, независимое и полноценное развитие которых становится невозможным под давлением развитых стран. Возрастает технологическое отставание менее развитых стран, а ТНК ограничивают их возможность проводить национально-ориентированную экономическую политику
Данильченко А. В., Д. С. Калинин	Транснационализация — перемещение капитала из стран с его относительным избыточным количеством в страны, где он находится в дефиците, но в избытке имеются другие факторы производства (труд, земля, полезные ископаемые), которые не могут быть рационально использованы в воспроизводственных процессах из-за нехватки капитала
Б. Д. Хусанов	Транснационализация – это 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

Продолжение Таблицы 1.1

Т. В. Ромашкин	транснационализация фирмы институционализируется в создании ТНК и является исходным процессом эволюции фирмы как наднационального института
Н. Х. Вафина	Транснационализация производства трактуется как «система устойчивых взаимосвязей между предприятиями, действующими на территории различных суверенных государств в целях производства товаров и получения дохода на основе сохранения национального контроля над акционерным капиталом»
О. В. Климовец	экономической предпосылкой транснационализации и интернационализации российской экономики является концентрация и централизация российского капитала. Процессы транснационализации капиталов в современной экономике требуют адекватного учета их российским бизнесом, и, следовательно, транснационализация российского бизнеса должна проверяться «на оселке» мировых процессов транснационализации капитала
А. И. Рогач, А. Джалилов	Углубление процесса транснационализации оказывает глубокое влияние на развитие мировой экономики и международных экономических отношений. Рост числа транснациональных фирм (ТНК) и сети их производственных предприятий существенно влияет как на экономику вывозящих капитал стран, так и на развитие стран, где эти корпорации осуществляют свою деятельность
П. Баккли, М. Кэссон	Теория интернационализации – устанавливает связь между прямыми иностранными инвестициями крупных корпораций и их внутренней организацией, отражающей иерархическую интеграцию бизнес-функций. Она предполагает наличие несовершенств рынка
Р. Коуз, Дж. Стиглер	<p>Теорема Коуза – Стиглера, которая утверждает: при строго установленных правах собственности и нулевых транзакционных издержках, независимо от того, как права собственности распределены между экономическими субъектами, частные и общественные издержки будут равны. Тогда проблемы внешнего эффекта не существует: последствия внешних воздействий интернализуются, становятся внутренним делом самих участвующих в договоре сторон, что приводит к оптимальному распределению ресурсов в обществе.</p> <p>Таким образом, согласно теореме Коуза – Стиглера, рынок способен обеспечить эффективное распределение ресурсов, вне зависимости от того, кому (продавцу или покупателю) принадлежат права на внешний эффект, но при определенных условиях:</p> <ul style="list-style-type: none"> – права собственности на внешний эффект должны быть строго распределены (специфицированы); – должен быть обеспечен свободный обмен правами на внешний эффект на рынке; – отсутствуют низкие транзакционные издержки на ведение переговоров и заключение контракта по обмену правами собственности на внешние эффекты.

Окончание Таблицы 1.1

Г. Марковиц	Теории портфельных инвестиций. Эти теории во многом определяются тем, что портфельных инвесторов интересуют за рубежом прежде всего четыре момента: а) уровень доходности иностранных ценных бумаг; б) степень риска по этим вложениям; в) уровень ликвидности этих бумаг; г) желание диверсифицировать свой портфель ценных бумаг за счет бумаг иностранного происхождения. Комбинация этих четырех моментов приводит к тому, что портфельные инвестиции особенно сильно подвержены колебаниям экономической и политической конъюнктуры.
С. Хаймер	Для фирмы необходимо иметь преимущества перед местными конкурентами при осуществлении прямых инвестиций за рубежом
Р. Вернон	в своей концепции жизненного цикла продукта объяснял феномен ТНК в первую очередь стремлением национальных монополий нанести своим зарубежным конкурентам как бы упреждающий удар
А. Бузгалин	в процессе транснационализации автор видит противоречие труда и капитала. Согласно его утверждению, капитал ТНК фактически контролирует политическую жизнь развитых стран, а государства «большой семерки» – мировую политику

Источник: [1], [2], [3].

По мнению таких авторов как С. Б. Огинцевой, Р. Уолтера, Д. Блейка, М. Кастельса, А. В. Данильченко, Д. С. Калинина, Т. В. Ромашкина, Р. Коуза, Дж. Стиглера, процесс транснационализации помогает преодолевать проблему безработицы, усиливает национальную экономику, помогает находить новых внешнеторговых партнеров и укрепляет финансовую систему у государства.

Однако, другие авторы (Дж. Даннинг, А. Бузгалин, В. Хорос, Б. Д. Хусанов, Н. Х. Вафина, О. В. Климовец, А. И. Рогач, А. Джалилов, Г. Марковиц, С. Хаймер, Р. Вернон) считают, что процесс транснационализации несет угрозу суверенитету государства, монополию на местных рынках и вытеснению с них местных производителей, ТНК осуществляют полный контроль над финансовой системой государства и активно лоббируют свои интересы в стране, где проходит их деятельность.

Выделяют следующие формы транснационализации:

- Прямые и портфельные инвестиции за рубежом;
- Слияние и поглощение иностранных компаний;
- Обмен лицензиями;
- Субподрядные отношения;
- Стратегические альянсы.

Транснационализация бизнеса представляет собой формирование транснациональных или многонациональных корпораций на основе международного разделения труда и интернационализации производства и капитала. Следует отметить, что транснационализация бизнеса ведет к неравномерности социально – экономического развития в различных странах.

Необходимо отметить, что в ходе глобализации произошла эволюция ТНК: если первоначально их деятельность была связана с разработкой сырьевых ресурсов периферийных стран и военно-технической продукции, то в последние два десятилетия на мировой арене утвердились глобальные ТНК с планетарным видением рынков и процессов конкуренции.

Интенсивному развитию ТНК в мире способствовали следующие источники эффективной деятельности:

- преимущества доступа к природным ресурсам, капиталу и результатам научно – исследовательских и опытно – конструкторских работ (НИОКР);
- горизонтальная диверсификация в разные сырьевые отрасли или вертикальная диверсификация по технологическому принципу в рамках одной отрасли, обеспечивающие в том и другом случаях экономическую стабильность и финансовую устойчивость ТНК;
- возможность оптимального распределения предприятий головной компании в разных странах (с учетом темпов экономического роста, цен, доступности экономических ресурсов, а также политической стабильности);

- реальность скорейшего аккумуляирования капитала;
- непосредственная близость к потребителям продукции зарубежного филиала ТНК и возможность получения достоверной информации о перспективах развития местных рынков и конкурентном потенциале аналогичных компаний принимающей страны;
- предоставление возможности использовать в интересах ТНК государственную внешнеэкономическую политику в различных странах;
- возможность за счет прямых инвестиций преодолевать экспортные барьеры на пути внедрения своих товаров на рынок той или иной страны;
- широкое использование финансовых ресурсов многих стран мира;
- непрерывная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно направлять потоки капиталов в те страны, где складываются благоприятные условия для получения максимальной прибыли;
- оптимальная организационная структура всей корпорации, которая находится под пристальным вниманием и контролем руководства ТНК и постоянно совершенствуется.

Специфическая особенность транснационального бизнеса состоит в том, что ТНК имеют возможность учитывать потребности мирового рынка и в значительной степени формировать спрос на свою продукцию до начала ее производства. Так как реализация монопольной прибыли становится возможной лишь при сознательном ограничении размеров производства, в соответствии с существующим общественным спросом на данную продукцию и с сформированными производственными мощностями, то

рамки создаваемые корпорациями, становятся необходимым условием существования самих же ТНК.

В настоящее время ТНК контролируют более 50 % мирового промышленного производства, более 60 % мировой внешней торговли, а также около 80 % мировой базы патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау.

Одним из наиболее важных показателей общего роста транснациональных корпораций являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Согласно опубликованным данным ЮНТКАД, общий приток прямых иностранных инвестиций в 2014 году в мире сократился на 16%, составив 1,23 триллиона долларов. Основными причинами для этого стала нестабильность мировой экономики, а также увеличение геополитических рисков. Тем не менее, в 2015 году объем ПИИ более 40% приходится на страны с переходной экономикой [61].

Факторы, способствующие глобализации мировой экономики:

- развитие коммуникаций;
- культурный обмен и выравнивание культурных ценностей;
- развитие транспортной инфраструктуры;
- межгосударственная конкуренция за ресурсы;
- развитие мирового финансового и фондового рынка и др.

Поэтапный анализ развития ТНК позволяет сделать вывод, что транснациональные корпорации ускоряют продвижение мировой экономики к глобализации, что вызывает существенные изменения ее характера в современных условиях. Уже в начале XXI века только четверть мировой экономики функционирует в условиях свободного рынка, а три четверти – в своеобразной плановой системе, где внутри ТНК не работают законы свободного рынка, и внутренние (трансфертные) цены определяются самими корпорациями.

Можно с уверенностью сказать, что ТНК, наращивая экономическую мощь и оказывая все большее влияние на международные экономические отношения и мировую экономику в целом, становятся важнейшими экономическими субъектами в мировой системе хозяйствования.

1.2. ТНК как основной участник международных экономических отношений и мирохозяйственных связей

На сегодняшний день нет ни одного значительного процесса в мировой экономике, который происходил бы без участия ТНК. Они принимают прямое и косвенное участие в мировом политическом процессе, выступают основной силой, которая формирует современный и будущий облик мира. ТНК выступают как непосредственные участники всего спектра мирохозяйственных связей, как «локомотивы» мировой экономики.

Транснациональные компании, 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, транснациональные корпорации (ТНК) формируют новые отношения, видоизменяют сложившиеся их формы.

Таблица 1.2

Литературный обзор понятия транснациональные корпорации

Автор	Определение
Р. Уолтерс, Д. Блейк	Транснациональными корпорациями являются такие экономические предприятия – производящие, добывающие, обслуживающие или финансовые – которые имеют штаб-квартиру в одной стране, а бизнес организуют в одной или нескольких зарубежных странах

Продолжение Таблицы 1.2

К. Шмиттхофф	ТНК – это группа компаний с различной национальностью, связанных посредством держания акций, управленческим контролем или путем заключения договора и представляющих экономическое единство
Дж. Даннинг	ТНК – это предприятие, осуществляющее прямые зарубежные инвестиции и владеющее либо контролирующее механизмы получения добавочной стоимости более чем в одной стране
По определению ООН	ТНК — это международно-оперирующие фирмы в двух или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров
Г. Перлмуттер	считает, что решающим фактором, определяющим принадлежность корпорации к категории ТНК, является уровень глобального топ- менеджмента, т. е. способность мыслить и руководить компанией в глобальном масштабе, что определяет соответствующий стиль и методы управления
Р. Вернон	«институт такой сложности и разносторонности, как многонациональная корпорация, не может быть охарактеризован как имеющий четкие, ясно очерченные намерения. Подобное предприятие представляет коалицию интересов члены которой сотрудничают в ряде случаев в достижении общих целей, а в других конфликтуют по поводу различных приоритетов
Р. Робинсон	относит к ТНК корпорацию, в которой зарубежное предпринимательство, как с точки зрения организационной структуры, так и осуществляемых операций, становится равнозначным деятельности материнской корпорации в стране ее происхождения
А. Ю. Юданов	под транснациональной корпорацией понимает фирму, имеющую зарубежные подразделения, причем все элементы международного комплекса ТНК рассматриваются как составные части единого механизма, функционирующего в глобальном масштабе в рамках единой стратегии. Целью формирования ТНК является достижение повышенной устойчивости корпорации в целом к кризисным явлениям в мировой и национальной экономиках

Продолжение Таблицы 1.2

И. В. Зубарев, И. К. Ключников	определяют транснациональные корпорации как корпорации, осуществляющие деятельность глобального характера и оказывающие позитивное влияние на международные экономические отношения, активизирующие процессы транснационализации и интеграции экономик отдельных стран
Э. А. Грязнов	определяет ТНК как «фирмы, владеющие или контролируемые производственные активы в двух и более странах»
В. Д. Щетинин	ТНК – это крупные фирмы, построенные на таких финансово-экономических связях между входящими в их состав в различных странах предприятиями, при которых обеспечивается контроль головной компании над всеми сторонами деятельности предприятий ТНК в целях обеспечения наибольшей прибыли
Г. М. Вельяминов	ТНК представляет собой совокупность объединенных одной экономической целью различных самостоятельных организаций, находящихся в разных странах и управляемых из единого центра
В. Г. Ермолаев	особенностью ТНК является сочетание централизованного руководства с определенной степенью самостоятельности входящих в нее и находящихся в разных странах юридических лиц и структурных подразделений (филиалов, представительств, дочерних компаний)
Е. В. Ленский, В. А. Цветков	под ТНК понимаются предприятия (финансово-промышленные объединения), которым принадлежат или которые контролируют комплексы производства, или обслуживания, находящиеся за пределами той страны, в которой эти корпорации базируются, имеющие обширную сеть филиалов и отделений и занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара
А. Б. Райзберг, Ш. Л. Лазовский, Б. Е. Стародубцева	Транснациональная корпорация - фирма, корпорация, компания, осуществляющие основную часть своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована, чаще всего в нескольких странах, где имеет сеть отделений, филиалов, предприятий
Б. А. Борисов	ТНК — корпорация, компания, осуществляющая основную часть своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована, чаще всего в нескольких странах, где имеет сеть отделений, филиалов, предприятий
Ч.П. Киндлебергер	непосредственно связывает теорию роста фирмы с теорией монополии и приходит к выводу о необходимости выхода деятельности корпорации за рамки национальных границ, поскольку фирма должна постоянно расти за счет усиления своих монополистических преимуществ

Окончание Таблицы 1.2

Дж. Гэлбрейт	связывает необходимость трансграничных операций ТНК технологическими причинами и отмечает, что из-за повышенной сложности современной продукции по сравнению с традиционной ее производство, сбыт и обслуживание требуют создания за рубежом со-ответствующих сетей производственных, сбытовых и других функциональных филиалов
Дж. Макдональд	Если 20% капитала корпорации инвестированы в заграничные предприятия, то она может считаться не международной, а транснациональной, поскольку при достижении именно этого уровня происходит критический поворот в управлении от национальной к глобальной ориентации

Источник: [41-45]

Проанализировав на приведенных в таблице 1.2 подходах к определению ТНК, каждый из них имеет как общие, так и различные черты. В связи с этим, на сегодняшний день нет четко сформированного определения ТНК и исследователи продолжают предлагать новые формулировки ТНК.

ТНК в своем развитии прошли пять поколений развития:

- Первое поколение ТНК (с периода их зарождения в конце XIX в. до начала Первой мировой войны 1914—1918 гг.) занималось в основном разработкой и добычей сырьевых ресурсов в колониальных странах Азии, Африки, Латинской Америки, а также их переработкой в странах — владельцах колоний. По форме эти ТНК представляли собой картели и синдикаты;
- Второе поколение ТНК развивалось в период между двумя мировыми войнами (1918—1939 гг.) и стало заниматься наиболее прибыльным производством вооружений и военной техники для

удовлетворения военных потребностей ведущих стран Европы, Америки и Японии;

- Третье поколение ТНК начало складываться после окончания Второй мировой войны (1945 г.) и особенно после распада всех империй и их колониальной системы (1950—1960 гг.). ТНК третьего поколения были генераторами и распространителями научно-технических достижений в области новейших отраслей науки и промышленности (атомная энергия, электроника, космос, приборостроение и др.);
- Четвертое поколение ТНК постепенно стало формироваться в 1970—1980 гг. в условиях развития ускоренного научно-технического прогресса и мирохозяйственных связей под воздействием возрастающей конкуренции на мировом рынке. Именно в этот период ускорился процесс слияний и поглощений, которые способствовали концентрации капитала и производства у ТНК, наиболее успешно развивающих крупный международный бизнес;
- Пятое поколение ТНК появляется и начинает целенаправленно развиваться в начале XXI в. в условиях ускоряющихся процессов региональной экономической интеграции. Мировые интеграционные тенденции и появление единых экономических пространств в отдельных регионах открывают широкие возможности для ведения ТНК международного бизнеса на всех континентах. Непрерывно растущие и постоянно углубляющиеся торгово-экономические, финансово-валютные, научно-технические и производственные связи между современными ТНК позволяют говорить о глобальном характере их бизнеса. Для ТНК нового поколения присуща опора на современную науку и инновационный

бизнес, что делает их главными генераторами научных идей и концепций.

В начале XXI века транснационализация производства и капитала стала не только непосредственным условием функционирования и развития крупных корпораций, но и фактором, определяющим в значительной мере темпы и пропорции развития всей мировой системы хозяйства. Масштабы деятельности ТНК значительно увеличились благодаря открытию восточноевропейского и постсоветского экономических пространств; росту Китая как мировой фабрики и крупнейшего рынка сбыта; уменьшению торговых барьеров благодаря деятельности ВТО (ранее ГАТТ).

В мире насчитывается более 70 тыс. транснациональных корпораций и 850 тыс. их филиалов. Материнские компании расположены главным образом в развитых странах, а большее число филиалов приходится на развивающиеся страны. Около половины мирового промышленного производства и свыше 2/3 внешней торговли приходится на ТНК. Они контролируют примерно 80% патентов и лицензий на изобретения, новые технологии и ноу-хау. Под контролем ТНК находятся отдельные товарные рынки: 90% мирового рынка пшеницы, кофе, , 85% —рынка меди и бокситов, 80% — рынка чая и олова, 75% — рынка сырой нефти.

Главной причиной столь стремительного развития ТНК во второй половине XX века несомненно, является высокая эффективность их деятельности по сравнению с компаниями, действующими лишь в одной стране. Рассмотрим основные конкурентные преимущества, являющиеся основой этой эффективности ТНК:

- преимущества владения и доступа к природным ресурсам, капиталу и результатам научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) по всему миру;

- горизонтальная диверсификация в разные отрасли или вертикальная интеграция по технологическому принципу в рамках одной отрасли, обеспечивающие в том и другом случаях экономическую стабильность и финансовую устойчивость ТНК;
- возможность выбора при размещении предприятий компании в разных странах с учетом размеров их национальных рынков, темпов экономического роста, цен, доступности экономических ресурсов, а также политической стабильности;
- низкая стоимость финансовых ресурсов благодаря более широким возможностям их привлечения;
- экономия на масштабах предприятия;- предоставление возможности использовать в интересах ТНК государственную внешнеэкономическую политику в различных странах;
- возможность за счет прямых инвестиций преодолевать различные барьеры на пути внедрения своих товаров на рынок той или иной страны за счет экспорта;
- непрерывная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно направлять потоки капиталов в те страны, где складываются благоприятные условия для получения максимальной прибыли;
- доступ к квалифицированным кадрам и богатые возможности по их селекции.

Транснациональные корпорации стали полноправным и значительным субъектом международных экономических отношений и являются необходимым звеном процесса повышения глобальной производительности труда и повышения уровня жизни людей на всей планете.

1.3 Структура, типы и специфика управления ТНК

Организационные структуры управления транснациональными корпорациями прямо связаны с их существенными характеристиками. Несмотря на обширную сеть зарубежных филиалов, представительств и дочерних фирм, транснациональные корпорации имеют определенную страну базирования или страну официальной юридической регистрации головного офиса. Высший управленческий состав компании наделен полномочиями по осуществлению контроля за всей «пирамидой» компании, в том числе за ее зарубежными подразделениями. Это придает системе управления жестко централизованный характер.

Часто ТНК делят на три большие группы:

- 1) Горизонтально интегрированные ТНК – это корпорации, которые производят одинаковые товары, подразделения которых находятся на территории других стран;
- 2) Вертикально интегрированные ТНК – это корпорации, подразделение которой находится в определенной стране, где производит товары и поставляет их в подразделения находящиеся в других странах;
- 3) Раздельные ТНК – это корпорации, включающие в себя горизонтальный и вертикальный тип объединения.

Современная перестройка управления транснациональными корпорациями непосредственно связана с развитием науки и техники, и в первую очередь – с компьютеризацией функций внутри компании. Использование электронной почты, электронной передачи данных позволяет гибко и активно управлять глобальными процессами в компании, давая возможность вместе с тем осуществлять маневренное оперативное управление на местах. Организационные формы управления

транснациональными корпорациями изменяются в процессе адаптации к новым условиям хозяйствования.

Поэтому выделяют следующие типы ТНК:

- 1) Многонациональная – правление определяет финансовую политику, но в это же время предоставляет дочерним компаниям автономию при разработке стратегии управления и решением местных производственных и рыночных проблем;
- 2) Глобальная – централизует свою маркетинговую, стратегическую и управленческую политику, выгода достигается за счет экономии на масштабе и деятельности на глобальном уровне, продукция разрабатывается для удовлетворения потребностей целого ряда стран;
- 3) Международная – центральная штаб квартира сохраняет значительный контроль над системами управления дочерней компании и маркетинговой политики, но в меньшей степени чем в глобальной компании. Продукция и технологии разрабатываются для внутреннего рынка, распространяются на другие страны со схожими рыночными параметрами, гибкое управление жизненным циклом продукции;
- 4) Транснациональная – сочетает свойства многонациональной, глобальной и международной компании. Товары должны быть конкурентно способными в мировом масштабе, однако должны быть адаптированы в соответствии с требованиями местных рынков. Наряду с централизацией одних ресурсов в главном направлении другие ресурсы распределяются среди других дочерних компаний и интегрируются в результате их взаимодействия.

Транснациональная компания в широком смысле понимается как компания, ведущая операции в глобальном масштабе через свои филиалы и дочерние предприятия. Это предприятия, которые являются собственниками средств производства или контролируют производственные мощности, находящиеся вне пределов страны, где расположена штаб-квартира ТНК. Такие предприятия не всегда являются акционерными или частными; они могут быть также кооперативными или государственными организациями.

Когда транснациональная компания принимает решение о расширении деятельности за рубежом, она выбирает страну и конкретный регион на основе таких факторов, как: рыночные условия, факторы производства и рабочей силы, затраты и квалификация кадров, коммуникации и другие инфраструктурные системы, коммунальные услуги, экономические и финансовые условия, восприятие культуры, рисковые ситуации, включая политический риск. Если оценка этих факторов положительная, то страна привлекает капитал широкого круга компаний, возможно, целого ряда отраслей промышленности. В противном случае страна (или регион) будет испытывать большие трудности с притоком внешних инвестиций.

Большинство стран заинтересовано в иностранных инвестициях и стимулирует их привлечение. Типичными примерами стимулирования являются налоговые льготы и скидки на ранней стадии деятельности иностранных компаний, поощрение размещения в наименее развитых районах страны, защита от экспроприации, гарантии от дискриминационного применения законов. На деятельность некоторых иностранных компаний в данной стране местные власти могут наложить запрет. Это относится к компаниям, имеющим плохую международную репутацию, нежелающим осуществлять значительные финансовые вложения в экономику этой страны, представляющим угрозу для ее развития. От транснациональной компании требуется: инвестировать капитал в местные отрасли и (или) участвовать в

общих проектах с местными партнерами; нанимать на руководящие должности местных работников; передавать технологии; способствовать развитию местных рынков; обеспечивать занятость населения и обучение работников.

Дочерняя компания иностранной фирмы не получает поддержки правительства, когда она не в состоянии выполнить свои первоначальные обязательства. С другой стороны, нередки случаи, когда дочерняя компания не может обеспечить достаточное участие местных граждан в акционерном капитале предприятия, не нанимает местных управляющих для работы на высших руководящих постах, не уважает национальных законов и трудовых традиций. В таких случаях власти предпринимают действия для ограничения деятельности дочерней компании. [46].

Выделяют так же четыре типа управления ТНК:

- 1) Главные штаб – квартиры: наличие финансовых и информационных центров, близость транспортных услуг мирового значения, обеспеченность высококвалифицированными специалистами и т.д.;
- 2) Региональные офисы: обеспеченность каналами и средствами транспорта и связи;
- 3) Производственные подразделения: наличие резервов сравнительно дешевой рабочей силы, низкая цена на землю, возможность создания новых или расширение существующих производственных мощностей, отсутствие государственных ограничений и т.д.;
- 4) Центры научно – исследовательских и опытно – конструктивных работ: размещение в стране базирования или размещение в других странах, если стоимость квалификационной рабочей силы там существенно ниже.

Деятельность транснациональной компании строится на основе взаимодействия ее подразделений. Принципиально важно, чтобы ТНК расширяла практику приглашения потенциальных руководителей высшего звена из своих дочерних компаний и не ограничивалась рамками рынка труда страны размещения главного правления. Управляющий, который уверенно себя чувствует в ситуации неопределенности, способен лучше справиться с неоднозначностью решения проблем транснационального управления. Он должен уметь общаться с людьми, слушать собеседника и учиться у других, уметь принимать решения при отсутствии контроля сверху. Управляющий не должен быть связанным коллективным внутригрупповым или внегрупповым мышлением, если это ограничивает его способность взаимодействовать с другими филиалами на равноправной основе.

На основании рис. 2.1 можно сказать, что ТНК распределены неравномерно. Из 63 стран, абсолютным лидером на сегодняшний день является США. Более 500 ТНК зарегистрировано только в США.

Совокупная прибыль ТНК из 63 стран на 2016 год равна 35 трлн. долл. США, 2.4 трлн. долл. США чистая прибыль, 44 трлн. долл. США рыночная стоимость данных ТНК на сегодняшний день и 162 трлн. долл. США стоимость активов.

На сегодняшний день ТНК осуществляют свою деятельность во многих отраслях производства и сферы услуг.

Таблица 2.1

Отрасли деятельности ТНК за 2014 год

Отрасль	Кол – во ТНК	Рыночная стоимость в млн. долл. США
Банковская	70	4 652 837,4
Нефтегазовая	42	3 132 753,8
Фармацевтическая и биохимическая	28	2 587 659,2
Компьютерное обеспечение, software	18	1 744 928,4
Технологии вооружения	18	1 428 491,7
Автомобилестроение	20	1 107 975,3
Общая розничная торговля	15	1 101 942,4
Страхование	16	890 693,4
Финансовые услуги	20	886 154,4
Мобильная связь и телекоммуникационные услуги	15	882 258,7

Источник: [61].

По данным таблицы 2.1 можно сказать, что лидирующие позиции в отраслевой деятельности ТНК занимают банковская сфера, нефтегазовая и фармацевтическая или биохимическая отрасли. Совокупная стоимость данных корпораций в лидирующих позициях составляет 10373250,4 млн. долл. США. Рыночная стоимость ТНК в трех различных отраслях превышает государственные бюджеты некоторых суверенных стран. Именно поэтому большинство ТНК выступают основными коммерческими инвесторами экономик государств. Данные инвестиции поступают в экономики разных государств в виде прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

ПИИ являются основой господства ТНК в мировой экономике. ПИИ – это некий индикатор, благодаря которому можно определить насколько экономика зависима от инвестиций ТНК. Рассмотрим уровень ПИИ в различных группах экономик мира.

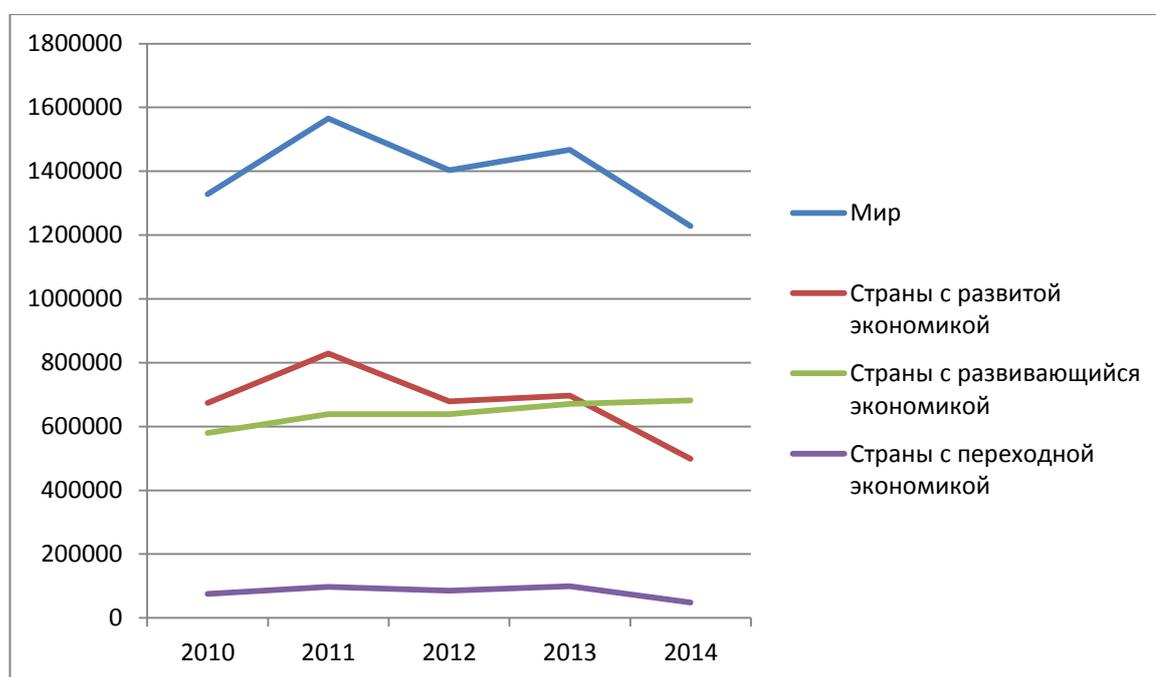


Рис. 2.2 Прямые иностранные инвестиции (по группам экономик мира)

Создано на основании приложения 1

По рис. 2.2 видно, что общий объем притока ПИИ снизился в 2014 году на 16% до 1,23 трлн. долл. по сравнению с 1,47 трлн. долл. В 2013 году.

Это сокращение в основном объяснялось неустойчивостью мировой экономики, непредсказуемостью политики для инвесторов и возросшими геополитическими рисками. Кроме того, наряду с новыми инвестициями имели место случаи изъятия значительных объемов ранее вложенных средств. Потоки ПИИ сократились, несмотря на улучшение макроэкономических параметров.

Давно известно, что процесс глобализации помог ТНК активно инвестировать в НИОКР за пределами своей страны. Как известно, сегодня большинство компаний мира не экономят на инвестициях на научно – исследовательские работы, так как именно НИОКР является фактором технологического прогресса. Рассмотрим инвестиции в НИОКР в региональных масштабах.

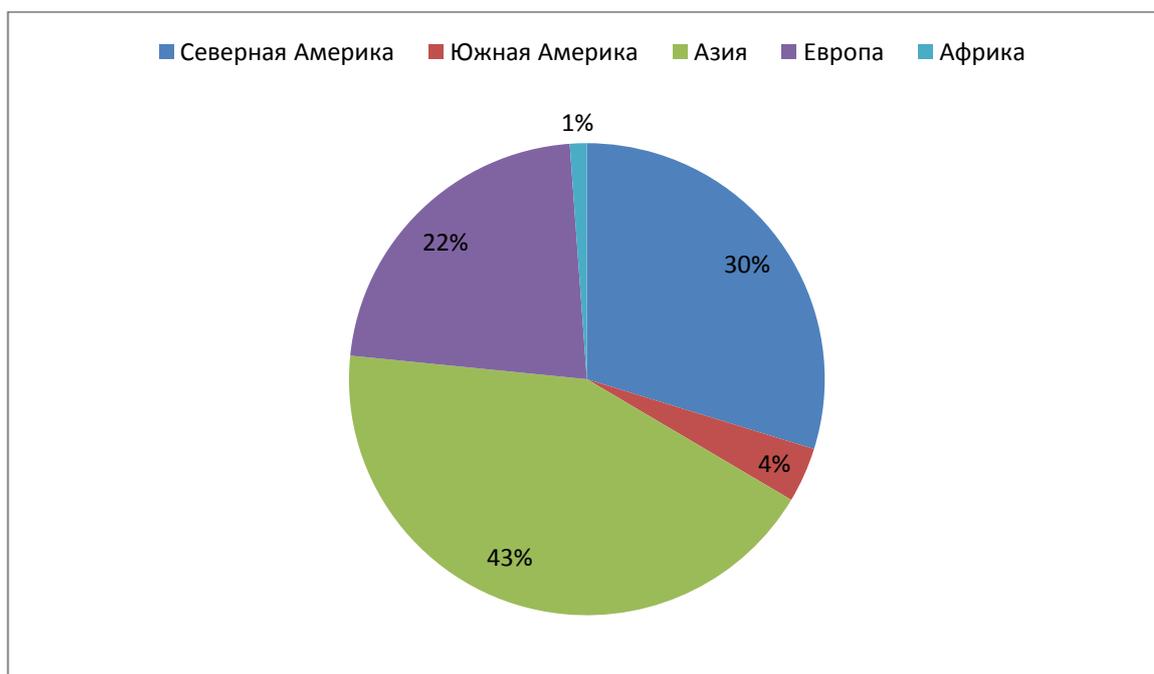


Рис. 2.3 Удельный вес инвестиций в НИОКР за 2015 год в масштабе регионов мира, в %

Создано на основании приложения 2

Как мы видим по рис. 2.3, что лидирующую позицию в инвестициях в НИОКР занимают ТНК стран Азии. Правительство в странах Азии сократили бюрократические процессы, упростили систему ввода в производства инновационных решений и запустили механизмы поощрения в виде налоговых льгот для предприятия, при условии внедрения новых решений. Не на зря Японию сегодня называют самой инновационной страной на земле, ведь именно японский опыт помог сегодня движению вперед таким странам как Китай, Индия, Малайзия и Индонезия. Сегодня в Азии создаются мощнейшие инновационные центры при активном финансировании азиатских ТНК с потенциалом на будущее в области инновационных технологий, применяя опыт силиконовой долины (США).

После Азии по удельному весу идут страны Северной Америки и Европы. Как мы знаем в Америке и Европе существуют инновационные центры (силиконовая долина, европейская сеть бизнес инновационных центров и новый центр Сколково). Бурное развитие эти центры (не учитывая Сколково) получили после распада СССР, когда их ряды пополнились новыми умами. К сожалению, на сегодняшний день существуют бюрократические барьеры для внедрения инновационных технологий в странах Европы и Северной Америки. Так же экономический кризис и риски неоправданных исследований вынуждают сокращать инвестиции в НИОКР, чего азиатские инвесторы не боятся и всегда идут на риски.

Что касается Южной Америки и Африки, то экономики этих стран в основном ориентированы на сырье. Если они и проводят исследования, то только в области добычи и переработки сырья. Поэтому эти регионы инвестируют очень мало в НИОКР.

Так что, процесс транснационализации помогает не только издырявливать экономику, но и создает мощнейшие инновационно – исследовательские центры, которые помогают совершенствоваться ТНК и государства в целом.

В соответствии с методикой Конференции ООН по торговле и развитию измерить степень транснационализации компании возможно на основании индекса транснационализации корпорации (TNI – transnationality index), разработанный ЮНКТАД для оценки масштабов и степени зарубежной активности ТНК:

$$TNI = (FA/TA + FS/TS + FE/TE) / 3 \cdot 100 \%, \text{ где}$$

FA – активы за рубежом ТНК

FS – объем зарубежной продажи ТНК

FE – численность зарубежных сотрудников в ТНК

TA – общий объем активов ТНК

TS – общий объем продаж ТНК

TE – общее количество сотрудников в ТНК

Индекс транснационализации характеризует, насколько значимой является зарубежная деятельность корпорации и насколько важны зарубежные филиалы на иностранных рынках для той или иной ТНК. Чем выше индекс, тем большее значение для корпорации имеет активность ее зарубежных филиалов.

Рассмотрим индекс транснационализации 10 мировых ТНК и определим их степень в мире.

Таблица 2.2

Индекс транснационализации ТОП 10 компаний мира за 2012 – 2013 годы

№	Компания	Страна	Отрасль	Индекс транснационализации		Прирост к 2012 году в %
				2012	2013	
1	2	3	4	5	6	7
1	Wal-Mart Stores	США	Розничная	95	96	+1.05

			торговля			
--	--	--	----------	--	--	--

Окончание Таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6	7
2	Sinopec	Китай	Нефтегазовая	84	99	+17.8
3	Royal Dutch Shell	Нидерланды	Нефтегазовая	32	34	+6.25
4	PetroChina	Китай	Нефтегазовая	75	80	+6.6
5	Exxon Mobil	США	Нефтегазовая	45	56	+2.4
6	BP	Великобритания	Нефтегазовая	22	38	+72.7
7	Toyota Motor	Япония	Автомобилестроение	77	67	-12.9
8	Volkswagen	Германия	Автомобилестроение	64	68	-6.25
9	Glencore	Великобритания	Горнодобывающее	20	17	-15-25
10	Total	Франция	Нефтегазовое	28	21	-25

Источник: [61].

Проанализировав данные таблицы 2.2 можно прийти к выводу, что ТНК таких стран как США, Китай, Нидерланды и Германия осуществляют свою деятельность больше за рубежом, чем в стране базирования их материнских компаний, так как ограниченный внутренний рынок заставляет их искать новых потребителей, новые менее дорогие ресурсы и благоприятную среду для ведения деятельности данных ТНК.

Что бы понять масштабы деятельности ТНК в мировой экономике, рассмотрим общие характеристики с точки зрения зарубежных активов, зарубежных продаж и зарубежного персонала 100 нефинансовых ТНК мира за 2012 и 2013 годы.

Таблица 2.3

Общая характеристика 100 нефинансовых ТНК мира

Показатели	2012	2013	Темп прироста к 2012 году в %
1	2	3	4
Активы в млрд. долл. США	1284.154	1374.831	+7.4

В том числе зарубежные	769.823	810.386	+5.4
Зарубежные активы, % от всех активов компании	59.9	58.9	-1.6

Окончание Таблицы 2.3

1	2	3	4
Продажи, всего в млрд. долл. США	8726.869	9323.504	+6.8
в том числе зарубежные	566.195	606.142	+7
Зарубежные продажи, % от общего объема продаж	6.4	6.5	+1.5
Персонал компании, млн. чел.	1687.508	1694.911	+0.4
в том числе зарубежные	984.544	966.717	-1.8
Зарубежный персонал, % от всего персонала компании	58.3	57	-2.2

Источник: [61].

Из таблицы 2.3 видно, что максимальное значение было в 2013 году. Изменение данных в таблице свидетельствует о том, что ТНК наращивают присутствие своих филиалом повсеместно, занимаются поглощением конкурентов или слияния с ними, за счет чего ТНК увеличивают уровень транснационализации.

2.2 Общие и региональные особенности отраслевой структуры ТНК в современном мировом хозяйстве

Как говорилось ранее, в мире существуют более 1000 ТНК и все они не равномерно распределены по странам. Рассмотрим региональные рейтинги ТНК, затем рассмотрим рейтинги компаний в мировом масштабе.

1. На сегодняшний день в Европе существуют 463 ТНК, совокупный доход которых равен 9,7 трлн. долл. США, чистая прибыль 493 млн. долл. США и совокупная рыночная капитализация составила 10 трлн. долл. США прибыли за 2015 год.

Рассмотрим ТОП 10 нефинансовых европейских корпораций в

таблице 2.4, определим отрасли их деятельности, рассмотрим доходы и определим принадлежность к стране.

Таблица 2.4

ТОП 10 нефинансовых Европейских корпораций и их доходы за 2014 и 2015
годы

№	Компания	Страна	Отрасль	Прибыль в млн. долл. США		Отношение 2015 к 2014 году в %
				2014 г.	2015 г.	
1	Royal Dutch Shell	Нидерланды	Нефтегазовая	484,48	264,96	-45,3
2	BP	Великобритания	Нефтегазовая	386,46	225,98	-41,5
3	Total	Франция	Нефтегазовая	231,58	165,35	-28,5
4	Volkswagen	Германия	Автомобилестроение	202,45	213,29	+5,35
5	Glencore Xstrata	Великобритания	Горнодобывающая	220,03	170,49	-22,5
6	Gazprom	Россия	Нефтегазовая	157,83	106,3	-32,6
7	E.ON	Германия	Энергетическая	157,05	116,25	-25,9
8	Eni	Италия	Нефтегазовая	153,7	105,32	-31,4
9	Daimler AG	Германия	Автомобилестроение	129,87	149,46	+15,08
10	Engie	Франция	Энергетическая	126,07	123,77	-1,8

Источник: [61].

По данным таблицы 2.4 можно сказать, что большинство топовых корпорации Европы заняты в отрасли добычи нефти и газа. Доходы

нефтегазовых компании упали свыше 30%. Это все связано с такими факторами как:

- резким падением цен на энергоносители;
- увеличение объема добычи нефти Саудовской Аравией и сланцевой нефти США;
- возвращением на международные рынки поставки нефти и газа одного из гигантов Ирана;
- нестабильной политической системой в Сирии;
- замедление темпов роста экономики одного из больших потребителей энергоресурсов мира – Китая.

Вторыми после нефтегазовых корпораций в Европе идут автомобилестроительные корпорации, такие как Volkswagen и Daimler AG. Несмотря на скандал о занижении вредных веществ выхлопа автомобилей Volkswagen, доходы автопроизводителей показали положительную динамику в 2015 году по сравнению с 2014.

Основную роль в положительной динамике сыграло повышение курса доллара США. Данное колебание позволило уменьшить стоимость автомобильной продукции на рынках Америки и Азии, внедрить новые технологий в производство и презентовать свою продукцию на крупных выставочных площадках Китая, США и Сингапура, тем самым привлекая инвесторов и новых партнеров в производстве автомобилей и комплектующих к ним.

Третьими по количеству в списке ТОП 10 нефинансовых корпораций в сфере энергетики идут компании E.ON и Engie. Причины снижения доходов компаний в 2015 году, по сравнению с 2014 годом вызвано:

- повышением цен на атомное топливо (ввод санкций против основного поставщика – Российской Федерации);
- грядущим новым кризисом в мировой экономике;
- увеличиваются расходы на дорогостоящие альтернативные источники энергии (солнечные батареи, ветряные мельницы, гидроэлектростанции и т.д.).

Четвертым по количеству ТНК в отрасли идет компания Glencore Xstrata, деятельность которой связана с горнодобывающей промышленностью. Доходы данной компании упали свыше 20% в сравнении с предыдущим годом. Основными причинами являются спад цены на металлы и ужесточение экологических требований, а так же изменение валютных курсов.

2. Рассматривая Азиатский регион, можно с уверенностью сказать, что абсолютными лидерами являются Япония и Китай по количеству ТНК.

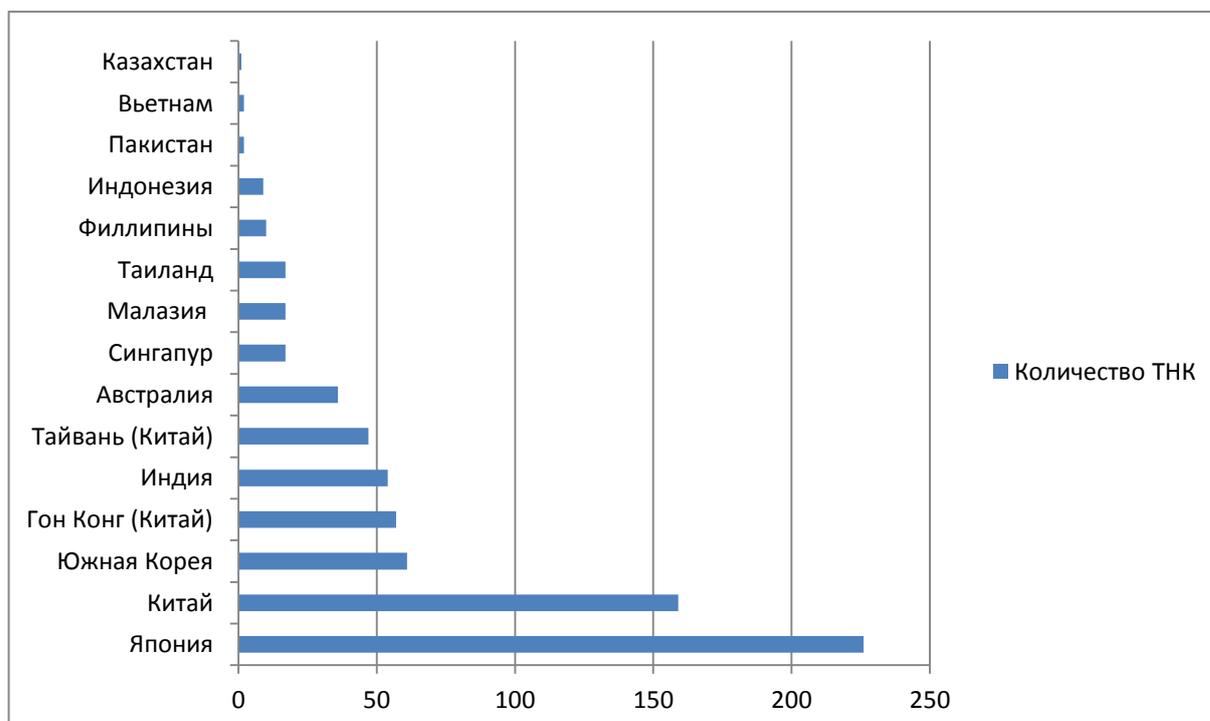


Рис. 2.4 Распределение азиатских нефинансовых ТНК по странам

Источник: [63].

По данным рис. 2.4 можно сказать, что в Азии существуют свыше 300 ТНК, которые охватывают обширные сферы деятельности. Совокупная прибыль азиатских ТНК за 2015 год превысила 5 трлн. долл. США, чистая прибыль свыше 400 млн. долл. США, а совокупная рыночная капитализация свыше 9,5 трлн. долл. США.

Рассмотрим ТОП 10 нефинансовых азиатских ТНК, определим в какой из отраслей больше всего предпочитают работать азиатские ТНК и определим динамику их дохода в 2015 году.

Таблица 2.5

ТОП 10 Азиатских нефинансовых ТНК и их доходы за 2014 и 2015 годы

№	Компания	Страна	Отрасль	Прибыль в млрд. долл. США		Отношение 2015 к 2014 году в %
				2014 г.	2015 г.	
1	PetroChina	Китай	Нефтегазовая	22829,6	17254,2	-36,9
2	Toyota Motor	Япония	Автомобилестроение	25691,9	27234,5	+6
3	Samsung Electronics	Южная Корея	Телекоммуникационное оборудование	20620,5	20065,3	-2,69
4	China Mobile	Китай	Мобильная связь и телекоммуникационные услуги	32468,1	34072,7	+4,9
5	Sinopec	Китай	Нефтегазовая	28259,1	20188,8	-28,5
6	Nippon Telegraph & Tel	Япония	Мобильная связь и телекоммуникационные услуги	10925,0	10738,0	-1,7
7	Honda Motor	Япония	Автомобилестроение	11900,0	12129,0	+1,92

8	Hyundai Motor	Южная Корея	Автомобилестроение	76000,0	85765,0	+12,8
9	SNOOC	Китай	Нефтегазовая	19424,5	14660,0	-24,5
10	Nissan Motor	Япония	Автомобилестроение	10483,0	10351,0	-1,2

Источник: [62].

По данным таблицы 2.5 ТОП 10 азиатских нефинансовых ТНК видно, что в отраслевой структуре лидирующие позиции занимают гиганты автомобилестроения. Такие компании как Toyota, Honda и Hyundai увеличили свои доходы в 2015 году в среднем на 6%. Азиатским автопроизводителям помог резкий скачет курса доллара США, благодаря которому их автомобили стали стоить на порядок дешевле аналогов на американских и европейских рынках. Однако основным фактором спроса является низкая себестоимость производства автомобилей и внедрение новых технологий.

К сожалению, такой автогигант как Nissan Motor отметился отрицательной динамикой дохода в 2015 году. Это связано с приобретением крупного пакета акций компании Mitsubishi Motor, которая была вынуждена продать акции из-за скандала с неверными данными о расходе топлива автомобилей.

После автомобильных гигантов, в списке рейтинга ТОП 10 по количеству компаний занятых в нефтегазовой отрасли, идут такие компании как PetroChina, Sinopet и SNOOC. По данным таблица 2.2 видно, что в 2015 году доходы компаний снизились более чем на 23%. Причины те же, что и у европейских нефтегазовых компаний: падение цен на нефть, количество предложения выше, чем количество спроса на нефтепродукты, а так же не стабильная политико – экономическая ситуация в мире. Совокупность данных факторов и привела к резкому снижению азиатских нефтегазовых компаний.

Последними в списке ТОП 10 (табл. 2.5) по количеству в отрасли

идут телекоммуникационные компании Азии. Положительную динамику в 2015 году показала China Mobile. Доход компании вырос на 4,9% благодаря расширению потребительского рынка в Китае и расширенному сотрудничеству с компаниями США, Индии, Европы и России в сфере телекоммуникаций. Samsung Electronics и Nippon Telegraph & Tel в 2015 году вышли на меньшие показатели дохода, чем в 2014 году из – за жесткой конкуренции со стороны китайских производителей. Большинство потребителей решили отказаться от дорогих покупок телекоммуникационных устройств южно – корейских и японских производителей, перенося сроки покупок или же заменяя их на более низко стоящие аналоги из Китая.

3. Рассматривая американские ТНК, нужно учитывать, что они делятся на североамериканские ТНК и ТНК Латинской Америки. Если посмотреть совокупный доход всех американских ТНК, то она равна свыше 13 трлн. долл. США, чистая прибыль превышает 980 млрд. долл. США, рыночная стоимость этих корпораций составляет свыше 18 трлн. долл. США, а количество рабочих мест внушает – свыше 28 млн. человек работают на данные корпорации. Рассмотрим ТОП 10 нефинансовых Латиноамериканских корпораций.

Таблица 2.6

Топ 10 Латиноамериканских нефинансовых ТНК в 2014 – 2015 годах

№	Компания	Страна	Отрасль	Прибыль в млн. долл. США		Отношение 2015 к 2014 году в %
				2014	2015	
1	2	3	4	5	6	7
1	Petrobras	Бразилия	Нефтегазовая	143.65	97.31	-32.2
2	Pemex	Мексика	Нефтегазовая	137.47	119.23	-5.3
3	PDVSA	Венесуэла	Нефтегазовая	128.44	88.2	-31.1
4	America Movil	Мексика	Телекоммуникации	11.77	11.76	-1.5
5	Vale	Бразилия	Горнодобывающая	37.53	26.04	-30.6
6	BR	Бразилия	Нефтегазовая	143.65	97.31	-32.2

	Distribuidora					
7	Ecopetrol	Колумбия	Нефтегазовая	26,99	20.94	-22.94
8	Odebrecht	Бразилия	Телекоммуникации и логистика	31	48,5	+56.4

Окончание Таблицы 2.6

1	2	3	4	5	6	7
9	JBS	Бразилия	Пищевая	45	43	-4.4
10	Grupo Ultra	Бразилия	Логистика и фармацевтика	25.35	30	+18.3

Источник: [63].

По данным таблицы 2.6 можно сказать, что половина латиноамериканских ТНК заняты в нефтегазовой отрасли. Большинство компании показывают отрицательную динамику роста. Связанно это, прежде всего нестабильными ценами на углеводороды, шаткой внутривнутриполитической системой Бразилии, а так же ужесточением налоговой политики для крупных корпораций.

Что касается ТНК Северной Америки, абсолютным лидером по их количеству является США (540). Еще 14 лет назад США производили в 3 раза больше чем Китай. На сегодняшний день экономика Китая самая сильная и самая большая. Не смотря на потери позиций США в производстве, ТНК США считаются одним из богатых в мире.

Таблица 2.7

ТОП 10 нефинансовых ТНК США в 2014 – 2015 годах

№	Компания	Страна	Отрасль	Прибыль в млн. долл. США		Отношение 2015 к 2014 году в %
				2014	2015	
1	2	3	4	5	6	7

1	Wal-Mart Stores	США	Розничная торговля	143.65	97.31	-32.2
2	Exxon Mobil	США	Нефтегазовая	137.47	119.23	-5.3
3	Chevron	США	Нефтегазовая	128.44	88.2	-31.1
4	Apple	США	IT технологии, software	11.77	11.76	-1.5
5	General Motors	США	Автомобилестроение	37.53	26.04	-30.6

Окончание Таблицы 2.7

1	2	3	4	5	6	7
6	Phillips 66	США	Нефтегазовое	161.1	149.4	-7.3
7	General Electric	США	Энергетическая	146.2	148.3	+1.4
8	Ford Motor	США	Автомобилестроение	146.7	144	-1.9
9	CVS Health	США	Здравоохранения	126.7	139.3	+9.9
10	McKesson	США	Фармацевтика	122.4	138	+12.7

Источник: [63].

В ТОП 10 нефинансовых ТНК вошли компании, работающие в различных отраслях. Нефтегазовые компании в 2015 году потеряли свыше 5% прибыли (табл. 2.7). Это связано с дорогой себестоимостью добычи сланцевой нефти, падением цен на энергоносители на мировом рынке, а так же рост напряжения в отношениях между США и РФ по вопросам Украины и Сирии.

ТНК Ford Motor в 2015 году потеряли свыше 1.5%. Причинами являются резкое повышение курса доллара США по отношению к другим валютам, жесткая конкуренция с азиатскими автопроизводителями и большие инвестиции в новые технологии в мире автомобилестроения.

Однако, повышение курса доллара сыграло на руку таким компаниям как Wal-Mart Stores, Apple, General Electric, CVS Health и McKesson. Сильная валюта позволила компаниям импортировать комплектующие по более низким ценам, что в свою очередь отразилось на ценах для потребителей на рынках США.

4. Хотя в Африканском континенте много стран с низким уровнем жизни и отсталыми экономиками, рейтинг крупных африканских компаний не возможно было обойти стороной. Африка одна из богатых территорий природными ресурсами, но из – за политической нестабильности, острой социально – экономической ситуации в многих странах материка, крупные международные компании и финансовые организации не рискуют инвестировать и развивать страны континента за исключением ЮАР, Египта, Марокко, Анголы и Ливана (ред. бывшие французские и британские колонии). Рассмотрим ТОП 10 Африканских нефинансовых компаний.

Таблица 2.8

ТОП 10 Африканских нефинансовых компаний за 2014 – 2015 годы

№	Компания	Страна	Отрасль	Прибыль в млн. долл. США		Отношение 2015 к 2014 году в %
				2014	2015	
1	Transnet	ЮАР	Логистика	3687.5	3982.6	+8
2	Sasol	ЮАР	Нефтегазовая	2178.0	2817.0	+29.3
3	Impala Platinum	ЮАР	Металлургическая (добыча драгоценных металлов)	1889.03	2113.4	+11.8
4	Tiger Brands	ЮАР	Розничная торговля	1960.4	2055.7	+4.8
5	Tongaat Hulett	ЮАР	Пищевая	1022.7	1051.3	+2.8
6	Harmony Gold	ЮАР	Металлургическая (золотодобыча)	1020.5	1002.1	-1.8
7	Adcock Ingram	ЮАР	Фармацевтическая	340.6	357.9	+5

8	Aspen Pharmacare	ЮАР	Фармацевтическая	87.9	108.8	+23.7
9	Pioneer Foods	ЮАР	Пищевая	1.15	1.16	+1.2

Источник: [63].

По данным таблицы 2.8 ТОП 10 Африканских нефинансовых компаний можно сказать, что динамика компаний в 2015 году положительна, за исключением компании Harmony Gold. Пока американские, европейские и азиатские нефтяные компании терпят убытки из – за падения цен на черное золото на мировом рынке, Южно – Африканская Sasol показывает впечатляющую динамику в нераспределенной прибыли компании на 2015 год. Причина такого успеха в отсутствии сильных конкурентов на энергетическом рынке ЮАР (до недавнего времени конкурентом была Ливийская нефтяная компания).

Так как континент Африки в основном состоит из стран третьего мира, то не удивительно, что компании занятые в отраслях пищевой и фармацевтической промышленности прибавляют в своих доходах ежегодно. Основными причинами являются низкая себестоимость продукции, благоприятный климат для ведения торговли пищевой и фармацевтической отраслей круглый год и высокие спросы, как на внутреннем, так и на международном рынках в данных продукциях.

Компания Harmony Gold в 2015 году показала отрицательную динамику в нераспределенной прибыли. Это связано с падением цены на золото в мире. Существует надежда, что цена золота начнет расти к концу 2016 года, так как по прогнозам экспертов стабилизация цен на мировом рынке на энергоносители в скором времени не предвидится.

Лидирующую позицию в таблице 2.8 занимает логистическая компания Transnet. Идеальное географическое расположение и стабильная политическая ситуация в ЮАР дает данной компании преимущества перед конкурентами.

5. И напоследок рассмотрим мировой рейтинг ТНК, определим лидера в 2015 году и какая из стран, является лидером по количеству ТНК в ТОП 10.

Таблица 2.9

ТОП 10 нефинансовых мировых ТНК за 2015 год

№	Компания	Отрасль	Страна	Прибыль в млрд. долл. США
1	2	3	4	5

Окончание Таблицы 2.9

1	2	3	4	5
1	Wal-Mart Stores	Розничная торговля	США	485.65
2	Sinopec	Нефтегазовое	Китай	433.31
3	Royal Dutch Shell	Нефтегазовое	Нидерланды	385.63
4	PetroChina	Нефтегазовое	Китай	367.85
5	Exxon Mobil	Нефтегазовое	США	364.76
6	BP	Нефтегазовое	Великобритания	334.61
7	Toyota Motor	Автомобилестроение	Япония	248.95
8	Volkswagen	Автомобилестроение	Германия	244.81
9	Glencore	Горнодобывающая	Великобритания	209.22
10	Total	Нефтегазовая	Франция	194.16

Источник: [62].

При составлении рейтинга крупнейших компаний в мире, различные результаты могут быть получены в зависимости от применяемых критериев: доход, прибыль, активы, рыночная капитализация, количество работников или диапазон услуг. По состоянию на 2015 год, Walmart является крупнейшей компанией в мире, основанном на его численности работников - 2,2 миллиона человек по всему миру.

По состоянию на 2015 год, самые богатые компании в мире, с точки зрения прибыли, являются: Wal-Mart Stores, Sinopec и Royal Dutch Shell (Royal Dutch Shell – это результат слияния между компанией Royal Dutch Petroleum и британской компании Shell Transport & Trading, которая на сегодняшний день является многонациональной корпорацией, работающая в каждом сегменте нефтяной и газовой промышленности была основана в 1907 году).

Американской базе многонациональной корпорацией Walmart была основана в 1962 году и в настоящее время работает по всему миру.

Sinopec Limited, также известный как China Petroleum & Chemical Corporation, является нефтегазовой компанией, основанной в 2000 году в Пекине, Китай. В 2014 году оборот Sinopec составил 468 миллиардов долларов США, а также был одним из самых ценных брендов Китая.

2.3. Оценка транснационализации российского бизнеса: экономико-правовой подход

С момента распада СССР, экономика России пережила множество экономических кризисов. Отечественные компании в 1990ые годы переживали глубокие потрясения из – за нестабильной национальной валюты, технологическим отставанием от западных конкурентов, нестабильной внутривнутриполитической обстановкой, а так же неоправданными экономическими реформами (шоковая терапия и т.д.).

Переломным моментом негативной экономики стали новые реформы в начале 2000ых годов. Несмотря на все негативные моменты, в РФ были созданы собственные ТНК, которые являются основными инвесторами и крупными налогоплательщиками страны. Рассмотрим ТОП 10 нефинансовых ТНК РФ.

Таблица 2.10

ТОП 10 нефинансовых ТНК РФ за 2014 – 2015 годы

№	Компания	Отрасль	Выручка в млн. руб.		Прирост к 2015 году, %
			2014	2015	
1	2	3	4	5	6
1	Газпром	Нефтегазовая	5474	8252	+47.09
2	Лукойл	Нефтегазовая	4718	4925.59	+4.4

3	Роснефть	Нефтегазовая	3681	3445.41	-6.4
4	РЖД	Железнодорожная логистика	1796	1822.94	+1.5
5	Сургутнефтегаз	Нефтегазовая	875	978.2	+11.7
6	Магнит	Розничная торговля	764	947.8	+24.05
7	Россети	Электроэнергетика	760	592.26	-22.07
8	Интер «РАО»	Электроэнергетика	741	805.3	+8.6

Окончание Таблицы 2.10

1	2	3	4	5	6
9	Транснефть	Трубопроводная логистика	695	731.83	+5.3
10	X5 Retail Group	Розничная торговля	634	807.08	+27.3

Источник: [62].

Как видно из таблицы 2.10, многие российские ТНК заняты в нефтегазовой и энергетической отраслях. На 2015 год Газпром является самой богатой компанией РФ. В 2015 году Газпром показала внушительную динамику в выручке, это связано с падением курса рубля и увеличением спроса на газ, как на внутреннем так и на мировом рынках. Несмотря на низкие цены на нефть, Лукойл так же прибавил в выручке свыше 4% в 2015 году. Успехи компании так же связаны с падением курса рубля, участием в строительствах нефтяных платформ и нефти – перерабатывающих заводах и получением контракта на добычу нефти в Ираке.

К сожалению, Роснефть не может похвастаться такими успехами. Основной причиной снижения выручки стала снижение спроса на продукцию Роснефти, падения цен на нефть и санкции, из – за которых были потеряны контракты на совместное освоение нефтяных месторождений в Сибири и шельфах северно – ледовитого океана с компаниями США и Европы.

Так же хочется отметить РЖД. В 2015 РЖД прибавила в выручке более 1%. Связано это с тарифной политикой компании, реализацией проекта

шелковый путь совместно с Китаем и санкциями, которые увеличили грузопотоки внутри территории РФ.

Что касается других компаний, то улучшить показатели помогли ответные меры правительства РФ на западные санкции. На внутреннем рынке освободилась огромная ниша для отечественных компаний, ослабилась конкуренция, а программа импортозамещения позволило получить дополнительную помощь компаниям со стороны государства.

При всех этих позитивных показателях не стоит забывать, что мировая экономика идет по курсу глобализации. Большинство западных и азиатских ведущих компаний проходят процесс транснационализации производства. Российские компании не стали исключением в этом. Рассмотрим уровень транснационализации и 5 крупных нефинансовых компаний РФ.

Таблица 2.11

Индекс транснационализации ТОП 3 российских компаний за 2012 – 2013
годы

№	Компания	Индекс транснационализации		Прирост индекса транснационализации к 2012 году в %
		2012	2013	
1	Газпром	24.3	26.2	+7.8
2	Лукойл	44	46.1	+4.7
3	Роснефть	43	44.1	+2.5

Источник: [61].

Показатели индекса транснационализации российских компаний говорить о том, что они расширяют свои филиалы в мире, что отражается положительно на результатах их деятельности. Учитывая то, что Газпром и Роснефть в основном ориентированы на российский рынок, они стараются выходить и на международные рынки. Присутствие в разных регионах

позволит им снабжать не только российских потребителей, но и зарубежных, что позволит обеспечивать высокие доходы компаний.

Справедливости ради стоит отметить, что российские компании вышли на мировой рынок позднее своих конкурентов. Однако развитие и укрепление филиалов, углубленное двухстороннее сотрудничество дают надежды на укрепление позиций в мировом рынке, расширение географии сотрудничества со странами партнерами и возможность более уверенно конкурировать с западными и азиатскими компаниями.

Что касается правовой базы для компаний, работающих на территории РФ, существуют законы, акты, постановления правительства, регулирующие их деятельность. К ним относятся:

- Федеральный закон (ФЗ) «Об акционерных обществах» 2000 г., изменения и дополнения ФЗ «Об акционерных обществах» 2003 г. (промежуточные дивиденды) и поправки 2004 г. (кумулятивное голосование);
- ФЗ «О рынке ценных бумаг»;
- Налоговый Кодекс РФ;
- Таможенный кодекс;
- Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 25.12.2015 № 1442 «О закупках инновационной продукции, высокотехнологичной продукции отдельными видами юридических лиц и внесении изменений в отдельные акты Правительства Российской Федерации»;

– Кодекс ЕвроАзийского экономического союза (ЕврАзЭС).

Правовая база РФ для корпораций создает благоприятные условия для деятельности. Однако существуют проблемы в предоставлении отчетности, так как существуют различия в международном стандарте финансовой отчетности (МСФО) и российским стандартом бухгалтерской отчетности (РСБУ).

С недавнего времени начали появляться новые барьеры для деятельности зарубежных компаний на территории РФ. Это связано с участием РФ в ЕврАзЭС экономическом союзе. Например: правило «третий лишний», где иностранный поставщик не допускается к конкурсу, если заявки подали хотя бы две компании из стран ЕврАзЭС.

Так что теперь правительству РФ придется выработать новые законы и акты, которые будут балансировать деятельность компаний из ЕврАзЭС и компании которые не входят в данную организацию.

ГЛАВА 3 ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА В РФ

3.1 Проблемы транснационализации бизнеса в РФ и пути ее решения

Глобализация в мировой экономике стало основным механизмом, благодаря которому стираются политические и экономические границы для ТНК. При нынешних условиях данный процесс не обошел стороной и экономику РФ.

Россия активно участвует в глобализационном процессе. Вступление в ВТО 22 августа 2012 года, участие в интеграционной организации ЕврАзЭС, ШОС и БРИКС явное тому свидетельство. Однако, после вступления РФ в международные экономические организации, начали постепенно выявляться проблемы в экономике, которые стали барьером для процесса транснационализации.

По соглашению между ВТО и РФ, отводилось чуть более 7 лет на реформирование ключевых отраслей экономики, после чего РФ снижала бы пошлины для иностранных производителей и рынок вышел бы на свободную конкуренцию. Но для того что бы за такие сжатые сроки реформировать отрасли, нужны огромные инвестиции. Факторы, тормозящие процесс транснационализации бизнеса РФ:

- устаревшие технологии производства;
- высокий уровень бюрократии;
- сырьевая направленность экономики;
- устаревшая законодательная база в области экономики и смежных с ней сферах;
- излишняя централизация экономики;
- высокий уровень коррупции;
- монополии;

– слабое мотивирование научно – технических исследований.

Помимо внутренних факторов которые мешают развитию процессу транснационализации бизнеса в РФ существуют и внешние факторы. После внутри политического кризиса на Украине в 2014 году и возвращения Крыма в состав РФ, Европарламент, США и ряд других государств ввели санкции по отношению к России. РФ так же ввел ответные меры, что спровоцировало экономический кризис в Европейском союзе (ЕС) и РФ.

Таблица 3.1

Экономические санкции и ответные меры, 2014 год

Время введения	Санкции со стороны ЕС	Ответные действия России
1	2	3
Апрель	Резолюция Европарламента с рекомендацией отказаться от прокладки газопровода «Южный поток»	
Май	Отказ официальных представителей ЕС от участия в конференции «Энергетический диалог Россия—ЕС: газовый аспект»	
Июль	<ul style="list-style-type: none"> — Прекращение финансирования Европейским инвестиционным банком (ЕИБ) новых проектов в России по рекомендации Совета ЕС; — приостановление Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) инвестирования в России; — ограничение экспорта ряда товаров и техники двойного назначения и предоставления связанных с этим услуг (в том числе технической помощи, посреднических услуг), поставок вооружений и военной техники; — ограничение продаж, поставок, передачи или экспорта, прямо или косвенно, определенных видов техники для нефтяной промышленности России. Санкционный список включает крымские компании, сменившие собственника путем национализации. Секторальные санкции: — запрет компаниям из стран ЕС инвестировать в проекты инфраструктуры (транспортные, телекоммуникационные и энергетические), в добычу нефти, газа, минерального сырья; поставлять оборудование, оказывать финансовые и страховые услуги предприятиям этих отраслей; — запрет европейским финансовым структурам проводить операции с ценными бумагами (со сроком погашения более 90 дней), выпущенными после 1 августа 2014 г. российскими контрагентами с участием государства в капитале более 50%. В списке пять банков — Сбербанк, 	Запрет на закупку отдельных видов зарубежной продукции машиностроения для государственных и муниципальных нужд

Внешторгбанк (ВТБ), Газпромбанк, Внешэкономбанк (ВЭБ), Россельхозбанк (РСХБ)

Окончание Таблицы 3.1

1	2	3
Август		<p>— Запрет правительством РФ импорта отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран ЕС, а также США, Австралии, Канады, Норвегии, которые приняли в отношении России решение о введении экономических санкций;</p> <p>— ограничение государственных закупок товаров легкой промышленности (тканей, верхней одежды, спецодежды, нательного белья, одежды из кожи и меха)</p>
Сентябрь	<p>— Запрет прямо или косвенно поставлять товары и технологии двойного назначения для 9 предприятий военно-промышленного комплекса (ВПК). В списке санкций также по три юридических лица, относящихся к ВПК и энергетической сфере;</p> <p>— запрет на передачу техники для освоения глубоководных, арктических и сланцевых месторождений нефти;</p> <p>— расширение ограничений для 5 российских госбанков;</p> <p>— запрет европейским структурам оказывать прямо или косвенно инвестиционные услуги; проводить операции с новыми выпусками облигаций и других ценных бумаг со сроками погашения свыше 30 дней, начиная с 12 сентября 2014 г.</p>	
Октябрь	<p>Присоединение стран — кандидатов в члены ЕС к санкциям в отношении нефтяной промышленности, авиастроения и оборонного комплексов. Саммит ЕС оставил в силе ранее введенные санкции</p>	<p>Компания «Роснефть», банки Сбербанк, ВТБ, ВЭБ подали иски в Суд ЕС о признании незаконными санкций против них</p>
Ноябрь	<p>Присоединение Швейцарии к экономическим санкциям</p>	

Источник: [63].

По данным таблицы 3.1 видно, что санкции коснулись

инвестиционных проектов, банковской и финансовой сферы РФ. Со стороны РФ были приняты меры продуктового эмбарго в основном. Все эти меры не могли не сказаться на уровне ПИИ в экономику РФ и не могли, не отразится на деятельности крупных компаний на российском рынке.

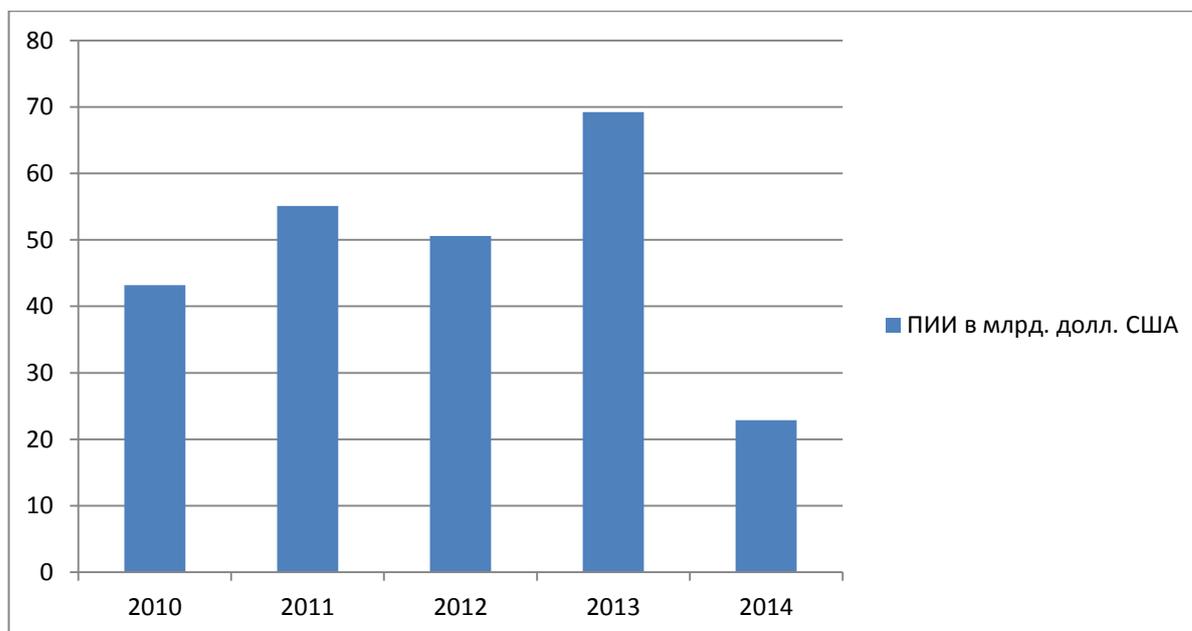


Рис. 3.1 Уровень ПИИ в экономику РФ

Источник: [63].

Как мы видим из рис. 3.1 объем инвестиций резко упал более чем на 40 млрд. долл. США. Причиной тому являлись вышеперечисленные санкции, поэтические разногласия и грядущий мировой экономический кризис. Совокупность всех этих причин привело к отказу от перспективного проекта прокладки газопровода «Южный поток», запрет на поставку технологий и оборудования и многое другое.

Подводя итоги, можно сказать, что спаду процесса транснационализации бизнеса повлияло множество внутренних и внешних факторов. Правительство страны должно пересмотреть и реформировать законодательную базу для бизнеса, создавая благоприятные условия инвестициям и производителям. Что касается внешнеэкономических связей,

то привлекать новых инвесторов, пытаться обоюдно наладить связи с ЕС и активнее сотрудничать с азиатскими партнерами.

3.2 Преимущества транснационализации бизнеса РФ

Не смотря на проблемы транснационализации бизнеса в РФ, стоит выделить так же перспективы для бизнеса и экономики в целом. Политическая и бизнес элиты РФ не раз заявляли о том, что бизнес структуры РФ готовы сотрудничать с зарубежными партнерами, работать над совместными проектами, как на территории РФ, так и за рубежом, а власти в свою очередь будут содействовать благоприятным условиям для иностранных инвесторов и партнеров.

С момента распада СССР, государство делает все возможное, что бы все более активно привлекать инвестиции. Особенно это было видно в последние 5 лет. Были приняты и изменены ряд законов и актов, которые упрощали процедуру выхода на российский рынок иностранных ТНК, но и защищали интересы национальной экономики (компании нефтегазовой отрасли, космической индустрии, горнодобывающей, атомной и оборонной промышленности и т.д.).

Таблица 3.2

Законы, акты, постановления, кодексы и приказы для привлечения ПИИ

Название	Тип	Дата принятия
1	2	3
О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках	Закон РСФСР № 948	от 22 марта 1991 г.
Гражданский кодекс Российской Федерации	Федеральный закон № 51, № 14, № 146, № 230	от 1 января 1995 года (ч. 1) 1 марта 1996 года (ч. 2)

		1 марта 2002 года (ч. 3) 1 января 2008 года (ч. 4)
Об акционерных обществах	Федеральный закон № 208	от 26 декабря 1995 г.

Продолжение Таблицы 3.2

1	2	3
Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров	Постановление Правительства Российской Федерации № 55	от 19 января 1998 г.
Налоговый кодекс Российской Федерации	Федеральный закон № 146	от 1 января 1999 г.
Об иностранных инвестициях в Российской Федерации	Федеральный закон № 160	от 9 июля 1999 г.
О рынке ценных бумаг. Глава 11. Регулирование деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг	Федеральный закон № 467	от 21 июня 2000 г.
О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд	Федеральный закон № 94	от 21 июля 2005 г.
О защите конкуренции	Федеральный закон № 135	от 26 июля 2006
О Российской корпорации нанотехнологий	Федеральный закон № 139	от 19 июля 2007 г.
О реализации постановления правительства РФ от 28 февраля 2008 г. № 127 "О направлениях, порядке и условиях инвестирования, предельном размере инвестируемых временно свободных средств государственной корпорации «Россий-	Приказ Минфина России № 33н	от 17 марта 2008

ская корпорация нанотехнологий»		
---------------------------------	--	--

Окончание Таблицы 3.2

1	2	3
Положение по бухгалтерскому учету «Информация о связанных сторонах»	приказ Минфина России № 48н	от 29 апреля 2008 г.
О банках и банковской деятельности. Глава V. Филиалы, представительства и дочерние организации кредитной организации на территории иностранного государства	Федеральный закон № 28	от 28 февраля 2009 г.
О таможенном регулировании в Российской Федерации	Федеральный закон № 311	от 27 ноября 2010 г.
Об утверждении формы отчета об участии представителей государства в высших органах управления государственных корпораций и государственных компаний	Приказ Минэкономразвития России № 231	от 26.04.2012 г
О банках и банковской деятельности. Глава VII. Бухгалтерский учет в кредитных организациях и надзор за их деятельностью	Федеральный закон № 344	от 4 ноября 2014 г.

Источник: [46-59].

По данным таблицы 3.2 можно сказать, что с начала 90ых годов правительство РФ в лице гос. думы, минфина и минэконом развития создают

баланс между иностранными и отечественными производителям используя правовые механизмы регулирования. Стоит отметить, что принимая поправки или издавая новые указы, на сегодняшний день стали учитываться интересы компаний, страны которых входят в ЕврАзЭС.

Процесс транснационализации помогает распределять средства с наибольшей эффективностью. У экономики РФ появляются такие преимущества как:

- перелив средств из отраслей с избыточным капиталом в отрасли, где чувствуется их дефицит, которые могут быть эффективно использованы;
- транснационализация стимулирует потребность в уменьшении рисков путем размещения капитала в различных странах, а так же приближением к перспективным рынкам сбыта;
- инвесторы стимулируют увеличение доходов за счет расширения производства;
- увеличение налоговых поступлений в бюджет;
- развитие инфраструктуры;
- создание новых рабочих мест;
- повышение квалификации работников;
- развитие новых технологий, стимулирование научно – технического прогресса;
- повышение жизненного уровня населения страны.

Если смотреть в будущее с перспективой, то для РФ больше подходит модель уругвайской транснационализации бизнеса. Она является привлекательной для многих компании из-за налоговой политики. Однако, парламент Уругвая утвердил законопроект, по которому корпорации могут работать на территории специальной экономической зоны, где освобождение от налогов составляет до 100% при условии:

- в филиалах, которые ведут деятельность в Уругвае 70 – 75% работников должны быть уругвайцами;
- филиалы должны сотрудничать с местными компаниями и находить точки взаимовыгодного сотрудничества;
- корпорации должны помогать создавать или модернизировать инфраструктуру.

Таким образом, транснационализация бизнеса РФ стимулирует местный рынок, даст возможность местным производителям модернизировать производство и повысить уровень качества товаров и услуг до мирового международного стандарта, благодаря чему смогут обеспечить себе выход на мировые рынки. Для потребителей же будет сформирован огромный ассортимент товаров и услуг по приемлемой цене благодаря конкуренции с иностранными производителями.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Превратив мировое хозяйство по существу в транснациональное производство, ТНК во многом обусловили его прогресс по разным направлениям: от повышения технического уровня, качества продукции и эффективности производства до совершенствования форм менеджмента и управления компаниями. Через дочерние компании и филиалы во многих странах мира ТНК обладают громадным потенциалом обеспечивающим развитие мировой экономики.

Транснационализация превратилась в многоканальный процесс мирового движения капитала, миграции рабочей силы, мирового разделения труда и перераспределения ограниченных ресурсов.

Транснационализация мировой экономики приводит:

- к бурному развитию сверхкрупных корпораций, которые становятся основными игроками в мировой экономике (в том числе за счет роста филиальной сети ТНК);
- к снижению степени "привязки" ТНК и производимой ими продукции к материнским странам за счет развития мирового фондового рынка и использования механизма стратегического альянса;
- к концентрации капитала, т.к. в условиях рыночной экономики она является фактором выживания в конкурентной борьбе, обеспечивая снижение издержек производства, возможность минимизацию накладных расходов и других затрат;
- к образованию и росту ТНК как результат интернационализации экономики и развития мирового рынка;

Транснационализация капитала становится характерной чертой институционального развития всей современной экономики. Благодаря ей

появляются новые и мощнейшие ВУЗы, позволяющие с большей полезностью размещать капитал как для ТНК, так и для страны, создавать новые технологии и модернизировать инфраструктуру от одного государства, до целого региона мира.

Следует отметить, что ТНК представляют собой достаточно сложное и постоянно развивающееся явление в системе мирохозяйственных связей, требующее особого внимания со стороны государства и международного контроля, особенно в условиях мирового финансового кризиса.

Последствия транснационализации мировой экономики неоднозначны. Модель поведения ТНК в конкретном политико – экономическом контексте может по разному влиять на динамику и качество экономического и социального развития государства. Оно с одной стороны может стимулировать бурный экономический рост и приток инвестиций, а с другой стороны, мешать развитию рыночных отношений, создавать искусственные барьеры и стимулировать утечку мозгов.

Но не стоит забывать о обеспечении экономической безопасности государства. Какие бы положительные плоды не приносил процесс транснационализации, всегда нужно помнить о национальных интересах и интересах местных компаний, которые являются основными снабженцами государственного бюджета и факторами развития научно – технического потенциала страны.

Правительству всегда необходимо разрабатывать новые или модернизировать старые механизмы регулирования ТНК, применяя мировой опыт (в основном стран Азии и Ближнего Востока), находить «дыры» в законодательстве и перекрывать обходные пути законов и сделать финансовую систему более прозрачной, что бы понимать, куда инвестируются иностранные средства и какие цели они преследуют.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. А. В. Данильченко, Д. С. Калинин, Теоретические основы транснационализации страны и предприятия [Текст] / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин // Минск: БГУ, 2007. – С. 4.
2. Вафина Н. Х., Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем [Текст] / Н. Х. Вафина // КГФИ. – 2002. – С. 18.
3. Хусанов, Б. Д. Транснационализация производства и капитала и развитие национальных экономик. [Текст] / Б. Д. Хусанов. // дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 - Алматы, 2007. – 44 с.
4. Ромашкин, Т. В. Развитие фирмы в условиях глобализации. [Текст] / Т. В. Ромашкин. // дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 - Саратов, 2008. - 27 с.
5. Рогач О. Транснациональные корпорации в мировой экономике. [Текст] / О. Рогач // К.: ВПЦ Киевский университет, 2005. — 175 с.
6. Климовец О.В. Транснационализация российских компаний: интересы государства, корпораций и общества [Текст] / О.В. Климовец // Экономические науки. – 2008. – № 4(41). – 0,7 п.л.
7. Климовец О. В., Формирование и развитие российских ТНК [Текст] / О. В. Формирование // Экономические науки. – 2009. – № 10(59). – 0,7 п.л.
8. Капица Л.М. Индикаторы мирового развития [Текст] / Л.М. Капица // Экономика. Право. Политика. Безопасность. М., 2005. 240 с.
9. Андрианов В.Д. Транснационализация внешнеэкономических связей [Текст] / В.Д. Андрианов // Маркетинг. 2001. № 4.

10. Егоров И.А. Роль транснациональных компаний и государств в процессе глобализации мировой экономики [Текст] / И.А. Егоров // Внешнеэкон. бюл. 2003. № 8.
11. Савчук С.В. Крупные транснациональные корпорации на новых рынках [Текст] / С. В. Савчук // ЭКО. 2002. № 12.
12. Новокшонова, Л. В. Международная интеграция: региональные институциональные структуры [Текст] / Л. В. Новокшонова, Н. В. Шмелева // Пробл. теории и практики управл. - 2012. – № 2. - С. 8-18.
13. Лучко М. Л. Конкурентные стратегии ТНК: стратегические альянсы, слияния и поглощения [Текст] / Л. М. Лучко // Вестн. Моск. ун-та. – 2004. – № 1. – С. 31–56.
14. Медведев В. Глобализация экономики: тенденции и противоречия [Текст] / В. Медведев // МЭ и МО. – 2004. – № 2. – С. 9.
15. Лебедева, М.М. Мировая политика. Учебник [Текст] / М.М. Лебедева. // М.: Аспект Пресс. 2003. – С. 15.
16. Мировая экономика: Учебник [Текст] / Под. ред. проф. А. С. Булатова. // М.: Юристъ, 1999. – С. 154.
17. Авдокунин Е.Ф. Международные экономические отношения. [Текст] / Е.Ф. Авдокунин // М.: Юрист, 1999. - 368 с.
18. Ленский Е.В., Цветков В.А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы. [Текст] / Е. В. Ленский, В. А. Цветков // М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1998. - 296 с.

19. Шимаи М. Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце 20 столетия [Текст] / М. Шимаи // Проблемы теории и практики управления. - 1999. - № 3. - с. 27.

20. Кулешов Е.А. Транснационализация в России: особенности, тенденции, регулирование [Текст] / Е.А. Кулешов // Экономические науки. - 2008. - № 11. - с. 19 - 22.

21. Кулешов Е.А. Транснационализация производства: вклад в формирование новой международной экономики [Текст] / Е. А. Кулешов // Экономические науки. - 2008. - № 7. - с. 375 - 378.

22. Огневцев С. Транснациональный капитал и национальные государства [Текст] / С. Огневцев // Мировая экономика и международные отношения. - 1999. - № 6. - с. 56 - 58.

23. Булатов А.С. Мировая экономика: Учебник для ВУЗов. [Текст] / А. С. Булатов// М.: «Экономистъ», 2007. - 864с.

24. Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях. [Текст] / Л. Д. Градобитова, Т. М. Исаченко // М.: «Анкил», 2002. - 124 с.

25. Булатов А.С., Ливенцев Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. [Текст] / А. С. Булатов, Н. Н. Ливенцев // Учебник. - М.: «Магистр», 2010. - 656 с.

26. Кочергина Т.Е. Мировая экономика. [Текст] / Т. Е. Кочергина// Учебник. - М.: «Феникс», 2009. - 267 с.

27. Спиридонов И.А. Мировая экономика. [Текст] / И. А. Спиридонов // Учебное пособие. - М.: «Инфра-М», 2010. - 272 с.

28. Шевчук Д.А. Мировая экономика. [Текст] / Д. А. Шевчук // М.: «Феникс», 2007. - 320 с.
29. Ху Цзунь Жун. Теоретические основы экономической транснационализации. [Текст] / Ху Цзунь Жун // Журнал международного права и международных отношений. – 2009. – № 3.
30. Юнусов Л.А. Глобализация мировой экономики: понятие и основные этапы. [Текст] / Л. А. Юнусов // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 (28).
31. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия. [Текст] / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3.
32. Капустина Л.М., Ся Г. Потенциал экономической интеграции стран ШОС [Текст] / Л. М. Капустина, Г. Ся // Известия Уральского государственного экономического университета № 2 (24) 2009.
33. Титов Р.К. Роль экономической разведки в деятельности транснациональных корпораций США [Текст] / Р. К. Титов // Современные гуманитарные исследования. 2009. №3 (28).
34. С.П. Глинкина, Н.В. Куликова, Н.В. Фейт. Прямые иностранные инвестиции в европейских странах с переходной экономикой [Текст] / С.П. Глинкина, Н.В. Куликова, Н.В. Фейт // Ин-т междунар. эконом. и полит. исслед. -- М.: Наука, 2010. -- С. 49.
35. Куликов Р.А. К вопросу об определении критериев понятия ТНК [Текст] / Р. А. Куликов // Международное публичное и частное право. 2010. № 2.

36. Пивоваров И.С. Организация международного бизнеса [Текст] / И. С. Пивоваров // Экономика XXI век. – 2002. – № 2. – с. 39-73.
37. Храброва И.А. Эволюция управления и поиск форм интеграции [Текст] / И. А. Храброва // Экономика XXI в. – 2000. - № – с. 53-72.
38. Юданов Ю.И. Европейские корпорации в условиях глобализации [Текст] / Ю. И. Юданов // МЭ и МО. – 2001. - № 11. – с. 66-74.
39. Егоров И.А. Роль транснациональных компаний и государств в процессе глобализации мировой экономики [Текст] / А. И. Егоров // Внешнеэкон. бюл. 2003. № 8
40. Buckley Peter J. The Impact of the Global Factory on Economic Development [Текст] / Peter J. Buckley // Journal of World Business. — 2009. — № 44. — P. 131—143.
41. Dunning J. The Theory of International Production [Текст] / Dunning J. // International Trade Journal. — 1988. — № 3. — P.19—32.
42. E. Bernstein, 2016 GLOBAL R&D FUNDING FORECAST [Текст] / E. Bernstein // A Supplement to R&D Magazine. Winter 2016. – P 3 – 5.
43. Schmitthoff C.M. The Multinational Enterprise in the United Kingdom [Текст] / Schmitthoff C.M. // Nationalism and Multinational Enterprise: Legal, Economical and Managerial Aspects R.W. Wright. -- Leiden: A.W. Sijthoff, 1973.
44. Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес [Текст] / А. Либман, Б. Хейфец // Вопросы экономики. – 2006. – № 12. – С. 61–62,74.
45. Клинова М. В., Сидорова Е. А. Научная статья: «Экономические санкции и их влияние на хозяйственные связи России с Европейским союзом» [Текст] / М. В. Клинова, Е. А. Сидорова // М: 2014 – 71с.

46. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 дек. 2001 г. № 197-ФЗ [Текст] // Российская газета. – 2001. – 31 дек.

47. О таможенном тарифе [Электронный ресурс]: федер. закон: от 21 мая 1993 г. № 5003-1 : в ред. от 8 дек. 2010 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

48. О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс]: федер. закон: от 10 дек. 2003 г. № 173-ФЗ: в ред. от 6 дек. 2011 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

49. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон: от 1 янв. 1999 г. № 146-ФЗ: в ред. от 5 авг. 2000 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

50. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон: от 9 июл. 1999 г. № 160-ФЗ: в ред. от 9 июл. 1999 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

51. О рынке ценных бумаг контроле [Электронный ресурс]: федер. закон: от 21 июн. 2000 г. № 467-ФЗ: в ред. от 21 июн. 2000 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

52. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: федер. закон: от 21 июл. 2005 г. № 94-ФЗ: в ред. от 21 июл. 2005 г. //

Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

53. О защите конкуренции [Электронный ресурс]: федер. закон: от 26 июля. 2006 г. № 135-ФЗ: в ред. от 26 июля. 2006 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

54. О Российской корпорации нанотехнологий [Электронный ресурс]: федер. закон: от 19 июля. 2007 г. № 139-ФЗ: в ред. от 19 июля. 2007 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

55. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федер. закон: от 28 фев. 2008 г. № 28-ФЗ: в ред. от 28 фев. 2008 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

56. Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров [Текст]: Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2013. – № 13. – Ст. 1576.

57. О реализации постановления правительства РФ от 28 февраля 2008 г. № 127 "О направлениях, порядке и условиях инвестирования, предельном размере инвестируемых временно свободных средств государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий» [Текст]: Приказ Минфина РФ от 17 марта 2008 г. № 33н // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2013. – № 13. – Ст. 1358.

58. Положение по бухгалтерскому учету «Информация о связанных сторонах» [Текст]: Приказ Минфина РФ от 29 апреля 2008 г. № 48н // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2013. – № 13. – Ст. 1126.

59. Об утверждении формы отчета об участии представителей государства в высших органах управления государственных корпораций и государственных компаний [Текст]: Приказ Минэкономразвития РФ от 26 апреля 2012 г. № 231 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2013. – № 13. – Ст. 1036.

60. Статиста [Электронный ресурс]: многопредмет. науч. электрон. журн. / Британская частная аналитическая компания – Лондон – Режим доступа к журн.: <http://www.statista.com/>

61. The World Bank [Электронный ресурс]: Всемирный Банк журн. / Режим доступа к журн.: <http://worldbank.org>

62. ЮНТКАДСТАТ [Электронный ресурс]: ЮНТКАД журн. / World Investment Report Режим доступа к журн.: <http://unctadstat.unctad.org/>

63. Forebs 2000 [Электронный ресурс]: Forebs 2000 журн. / Режим доступа к журн.: <http://forbes.com/global2000/>

64. Global 500 [Электронный ресурс]: Global 500 журн. / Режим доступа к журн.: <http://fortune.com/fortune500/2015/>

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Прямые иностранные инвестиции (по группам экономик мира)

Экономика	Прямые иностранные инвестиции в млрд. долл. США				
	2010	2011	2012	2013	2014
Мир	132821 5	156493 5	140311 5	146714 9	122828 3
Страны с развитой экономикой	673223	828447	678960	696770	498784
Страны с развивающейся экономикой	579891	639135	639022	670790	681387
Страны с переходной экономикой	75101	97353	85134	99859	48112

Приложение 2

Удельный вес инвестиций в НИОКР за 2015 год в масштабе регионов мира, в %

	2014	2015	2016
North America	29.1%	28.5%	28.4%
U.S.	26.9%	26.4%	26.4%
Caribbean	0.1%	0.1%	0.1%
All North America	29.2%	28.5%	28.5%
Asia	40.2%	41.2%	41.8%
China	19.1%	19.8%	20.4%
Europe	21.5%	21.3%	21.0%
Russia/CIS	3.1%	2.9%	2.8%
South America	2.8%	2.6%	2.6%
Middle East	2.2%	2.3%	2.3%
Africa	1.0%	1.1%	1.1%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

