

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(НИУ «БелГУ»)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
Кафедра мировой экономики

**ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ
ТНК**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**студента очной формы обучения 4 курса группы 06001207
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
Тарасов Владислав Сергеевич**

Научный руководитель:
к.э.н., старший преподаватель
кафедры мировой экономики
Сивцова Н.Ф.

Белгород 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Организационно-экономические аспекты транснациональных корпораций.....	6
1.1. Сущность транснациональной компании: основные понятия и категории.....	6
1.2. Организационные формы транснационализации бизнес в системе мирового хозяйства.....	11
1.3.Эволюционные этапы развития транснационализации экономики.	21
Глава 2. Современное состояние и тенденции транснационализации российской экономики.....	30
2.1. Предпосылки и причины транснационализации российских предприятий.....	30
2.2. Роль и место российских транснациональных корпораций в мировой экономике.....	35
2.3. Оценка современного уровня транснационализации российских компаний.....	45
Глава 3. Проблемы и перспективы развития российских транснациональных корпораций.....	50
3.1. Позитивные и негативные аспекты функционирования отечественных ТНК в период экономического кризиса.....	50
3.2. Проблемы транснационализации российских компаний: интересы государства, корпораций и общества.....	58
3.3. Направления совершенствования механизма транснационализации в российской экономике.....	61
Заключение.....	67
Список использованных источников.....	70

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Транснациональные корпорации выступают в роли огромной составляющей для мировой экономики. ТНК обладают немислимыми запасами практически всех существующих ресурсов. И могут формировать внешнеэкономические и даже внешнеэкономические «правила игры» не только для различных корпораций, но и для целого ряда государств, а так же устанавливая высокие планки на мировом рынке. Множество транснациональных корпораций обладает значительными материальными возможностями, которые могут превышать бюджеты многих стран. А государствам, в которых находятся и зарегистрированы головные компании ТНК, получают значительные отчисления в сторону государственного бюджета. Еще необходимо отметить, что благодаря развитию ТНК, развивается не только мировая экономика, но и экономика отдельных стран, также процессы глобализации и интернационализации, развитие промышленности, производства и сферы услуг. Так как на мировой рынок выходят только те корпорации, которые обладают уникальными товарами, инновационными новшествами, качеством и многими другими аспектами. Исходя из этого, многие компании всеми силами пытаются выйти на мировые рынки, тем самым перерастая в ТНК. Отдельно взятые страны так же озадачены формированием ТНК на государственном уровне.

Транснациональные корпорации в России играют огромную роль в формировании внутренней экономики и играют заметную роль и для российской общественности. Во многом ТНК для отечественной экономики и являются «локомотивами» так как пополнения бюджета на 80% зависят именно от деятельности отечественных транснациональных корпораций. А это в первую очередь «ОАО Газпром» и «Роснефть». Существует и ряд других отечественных корпораций, претендующих на роль в списке лидеров отечественных ТНК.

Но ведение транснациональной деятельности в России носит множество проблем, которые прямо и косвенно влияют на экономические показатели государства и общественной жизни.

Степень разработанности проблемы. Различные теоретические и практические вопросы анализа отечественных транснациональных корпораций, а также факторов, влияющих на их реализацию, нашли отражение в публикациях Булатова, А.С., Даниленко Л.Н., Грязнов Э.А., Климовец О.В, Новикова И.В. и других.

Цели и задачи исследования. Целью данной выпускной квалификационной работы является исследование деятельности отечественных транснациональных корпораций и выявление необходимых тенденций для развития существующих и становления новых корпораций. Для достижения поставленной цели в работе были определены следующие задачи:

- раскрыть понятие и сущность транснациональных корпораций;
- провести исследование конкурентных преимуществ национальных корпораций;
- оценить динамику и эффективность развития отечественных ТНК;
- рассмотреть международный опыт функционирования ТНК на примерах ведущих мировых корпораций;
- определить основные проблемы и пути развития отечественных транснациональных корпораций.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования является механизм развития российских ТНК, предметом – показатели, характеризующие транснациональную деятельность и определяющие ее эффективность.

Теоретическая значимость исследования заключается в конкретизации стратегий становления и развития отечественных ТНК.

Практическая значимость исследования заключается в том, что полученные результаты могут быть использованы представителями органов

министерства развития экономики в ходе регулирования и стимулирования развития национальных ТНК.

Информационно – методологическая база. Методологической основой исследования послужит инструментарий экономической теории, и оценки становления и развития отечественных ТНК.

Информационную базу исследования составляют, труды отечественных и зарубежных ученых, посвященных изучаемой проблеме.

Структура работы. Дипломная работа общим объемом 75 страниц состоит из введения, трех глав и выводов к ним, заключения, списка использованной литературы, включающего 72 наименования.

В первой главе «Организационно-экономические аспекты транснациональных корпораций» охарактеризованы теоретические аспекты транснациональных корпораций, основные понятия, типы ТНК, а так же охарактеризованы основные формы транснационализации бизнеса.

Во второй главе «Современное состояние и тенденции транснационализации российской экономики» – проводится оценка функционирования отечественных ТНК, состояния и условий развития транснациональной деятельности Российской Федерации. Охарактеризованы основные предпосылки формирования отечественных ТНК и их функционирование на мировом рынке.

В третьей «Проблемы и перспективы развития российских транснациональных корпораций» – рассматривается проблемы функционирования отечественных ТНК, которые связаны как с общими стратегиями развития ТНК, так и функционировании корпораций, государства и общественности в едином понятии. В результате будут предложены пути решения выявленных проблем.

ГЛАВА 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

1.1. Сущность транснациональной компании: основные понятия и категории

Единого общепринятого понятия ТНК не существует, поэтому следует выделить несколько понятий:

Под ТНК понимается крупное объединение, использующее в своей хозяйственной деятельности международный подход и предполагающее формирование и развитие международного производственно–сбытового, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами, представительствами и дочерними компаниями в других странах.

Также под ТНК понимаются международные фирмы, имеющие свои хозяйственные подразделения в двух или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров на основе такого механизма принятия решений, который позволяет проводить согласованную политику и общую стратегию, распределяя ресурсы, технологии и ответственность для достижения наивысшего результата – прибыли [11, с. 244].

В современной мировой экономике все большие обороты набирает процесс транснационализации. Локомотивом в этом процессе принято рассматривать транснациональные компании (ТНК). Данные корпорации являются хозяйственными объединениями, характеризующиеся иерархическими свойствами. Таким образом, эти компании состоят из головной компании и зарубежных филиалов. Головная компания является мозгом корпорации, она осуществляет контроль над деятельностью входящих в объединение предприятий на основе долевого владения в их капитале. Головные компании не только проверяют и контролируют

производственный процесс своих филиалов, но и разрабатывают стратегии и пути развития корпорации в целом. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что корпорация должна иметь филиалы в других странах. Исходя из этого, можно выделить основные признаки ТНК:

- организация реализует выпущенную продукцию более чем в одной стране;
- ее предприятия и филиалы расположены в двух и более странах;
- ее собственники являются резидентами различных стран [10, с. 67].

Следовательно, признаки ТНК относятся к сфере обращения, производства и собственности. Реально функционирующим фирмам достаточно отвечать любому из трех признаков, чтобы оказаться в числе транснациональных корпораций. Многие же крупные компании обладают всеми тремя признаками одновременно.

Начиная с XX века, наблюдается глобальное развитие внешнеэкономической деятельности, в которой транснациональные компании становятся важнейшими игроками на мировом рынке [23, с. 98]. Они выступают в роли торговцев, создателями и распространителями современных технологий, инвесторами, а так же они дали толчок мировой трудовой миграции. ТНК способствуют определению динамики, структуры, движения и капиталов и знаний по всему миру. Так же данные компании повышают уровень интернационализации, углубляясь в производственные связи между корпорациями различных государств. Еще эти компании повышают уровень конкуренции по всему миру, что в следствии увеличивает качество продукции и отчасти покупательную способность населения, устанавливая конкурентоспособные цены.

Основой направленностью ТНК является производство товаров и оказание услуг по всему миру, т.е. производство продукции или оказание услуг головной компанией ТНК и филиалами на основе

интернационализации производства. Уже, начиная с 90–х годов производство товаров и услуг в мире, показало отметку в 7% от мирового ВВП [26, 288].

Современные Крупнейшие ТНК расположены в трех странах: США, Япония, ЕС. Но в данный период времени развиваются ТНК не только в этих странах, но и в государствах имеющих индустриальный характер. Например, Канада, Австралия, Китай. Но главными двигателями мировой торговли остаются постиндустриальные страны, имея наивысшие показатели сосредоточенности ТНК. Данные о показателях приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Страны с наибольшей сосредоточенностью (головных офисов) ТНК

Страны мира	Количество головных офисов национальных ТНК, ед.	Количество зарубежных филиалов ТНК, ед.	Количество стран размещения филиалов национальных ТНК. Ед.
США	23	65	170
Япония	16	53	180
Великобритания	13	66	145
Франция	13	67	103
Германия	10	70	131
Голландия	5	70	103
Швейцария	3	58	87
Швеция	3	58	105
Италия	2	67	66
Канада	2	73	58
Австралия	2	73	21
Испания	2	77	134
Китай	1	72	14
Финляндия	1	56	34

Источник [38].

Что касается отраслевой структуры транснациональных компаний (рис 1.1) то она имеет весьма разнообразный характер: 60% занимает производство (а именно: автопром, электропромышленность, химическая промышленность, и др.), 37% заняты в сфере услуг, 3% это сырьевая добыча и сельское хозяйство. 500 самых значимых ТНК в мире производят 80%

электроники и химии, 95% фармацевтики, 76% машиностроения. Из вышеприведённых данных, можно сделать вывод, что деятельность ТНК охватывает огромные масштабы.

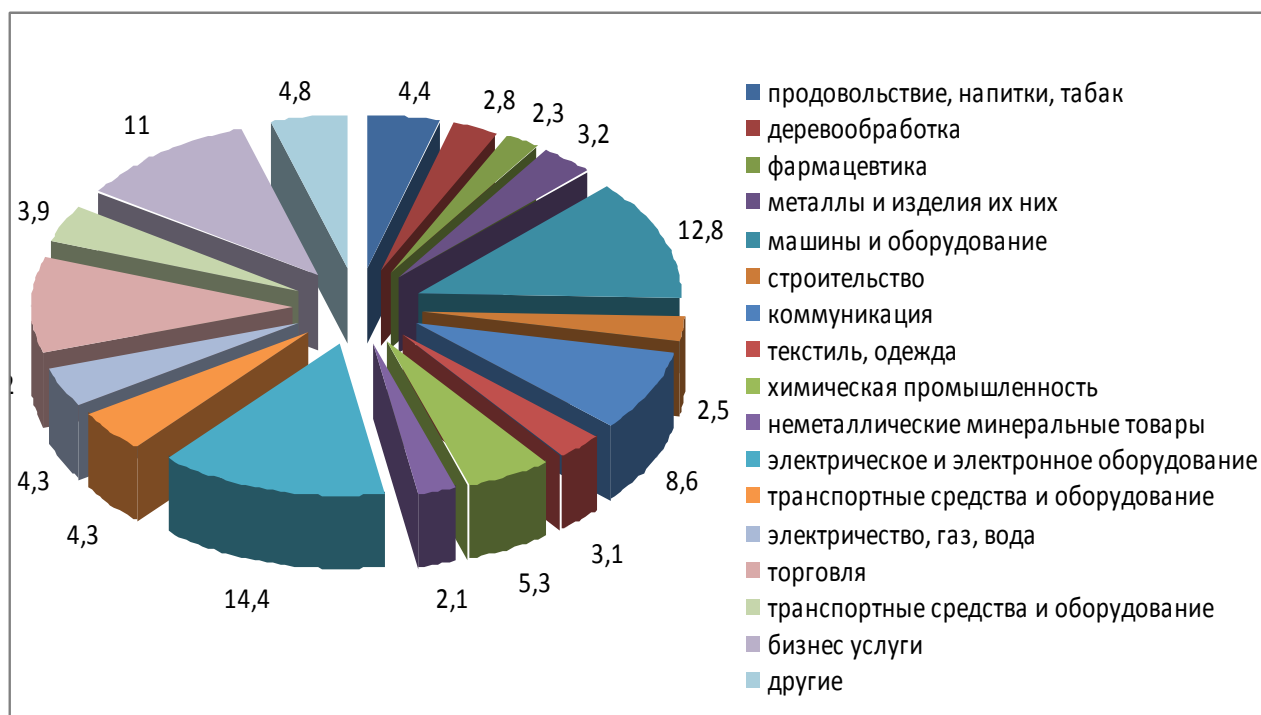


Рис. 1.1. Отраслевая структура крупнейших ТНК мира по данным 2015г.

Источник [38].

Исходя из данных рис. 1.1, можно заметить, что транснациональные компании сосредоточены, в основном, на производстве электрооборудования, машин, продовольствие. Так же стоит выделить, что ТНК не малое внимание оказывают и оказанию услуг, а из этого следует, что ТНК переходят на новый этап становления и функционирования ТНК. Другими словами, ТНК подталкивает множество развитых и развивающихся стран на путь постиндустриализации.

Начиная с XX века, как было сказано выше, крупнейшие компании начинали перемещение производства в другие страны, открывая там свои филиалы и дочерние компании. Это способствовало ТНК открыть транснациональную сеть по производству и оказанию услуг, а так же помогает корпорации качественно использовать свои ресурсы, давая

возможность реализовать конкурентные преимущества. В диаграмме (рис. 1.2) можно увидеть, что тенденция роста ТНК в крупных странах мира увеличивается.

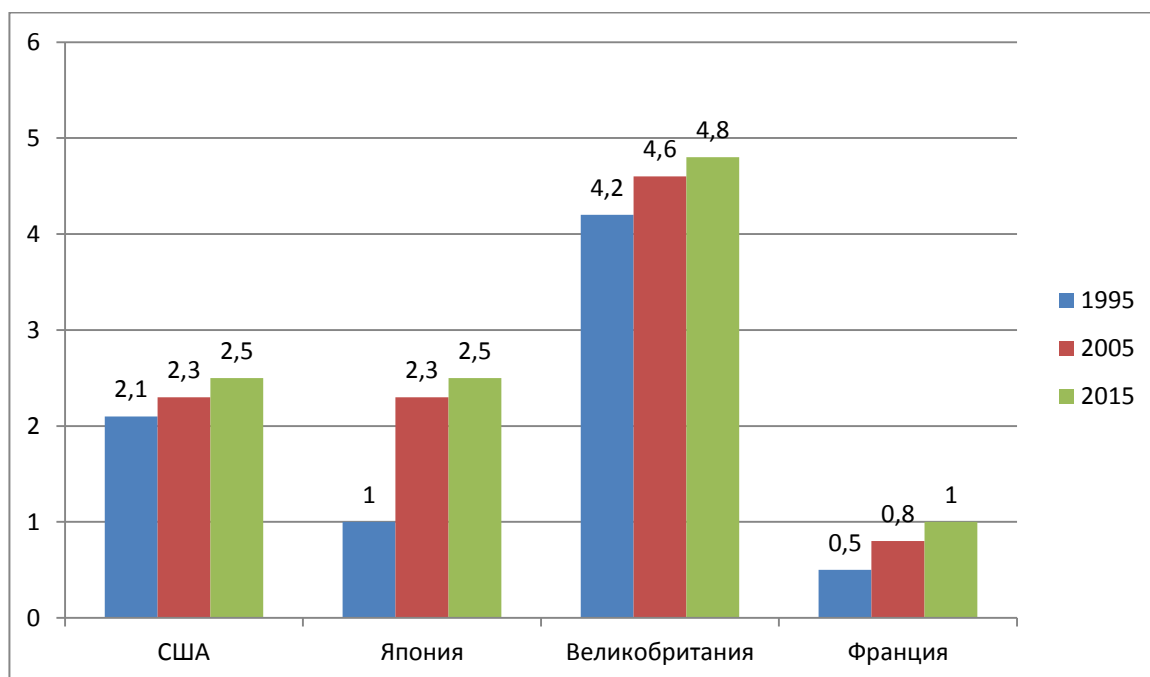


Рис.1.2. Тенденции производства ТНК

Источник: [19].

Из этого следует, что ТНК улучшает свои позиции, оказывая огромное влияние, как на мировой рынок, так и на международные экономические отношения. В результате, ТНК является одной из важнейших сил в мировой экономике, двигая буквально все макро и микроэкономические рычаги.

Таким образом, мы определили, что транснациональные корпорации являются движущей силой в мировой торговле, оказывают большое влияние на процесс глобализации. Исходя из теоритического обоснования в данном разделе, можно сделать вывод, что те страны, в которых развиты отечественные ТНК и их количество имеет весьма высокие показатели, то эти государства занимают ведущие места в мировой экономике и являются лидерами во многих торговых отраслях.

1.2 Организационные формы транснационализации бизнес в системе мирового хозяйства

В современной мировой экономике можно выделить следующие формы международного бизнеса:

1. межфирменные союзы;
2. транснациональная корпорация (ТНК);
3. международная финансово-промышленная группа;
4. международный стратегический альянс;
5. международное совместное предприятие[24].

1. Межфирменные союзы.

Данная форма международной хозяйственной деятельности возникает при объединении самостоятельных частных капиталов, как правило, в форме картельного соглашения и действует на международном уровне. В мире к таким структурам можно отнести немного, например, англо-голландский концерн Royal Dutch Shell, современный капитал которого делится 60:40, и швейцарско-шведская компания АВВ (Asea Brown Boveri), специализирующаяся в области машиностроения и электронной инженерии [1, с. 268].

2. Транснациональная корпорация.

Как правило, единого понятия (ТНК) не существует, поэтому необходимо выделить ряд определений данному виду организаций:

- это организация, специализирующая на производственной и торгово–сбытовой деятельности, которая функционирует за пределами национального государства, на базе которой было построено международное производство и оказание услуг
- это национальная корпорация или союз корпораций с активами расположенными за рубежом, включающая головную компанию и филиалы.
- компания (корпорация), владеющая производственными мощностями в более чем в двух странах;

– это совокупность юридических образований по национальной принадлежности, работающих в общих интересах и связанных между собой держанием пакетов акций друг друга, договорами о совместной деятельности, управленческим контролем или другими способами;

– это экономика, сопоставимая с масштабами отдельной страны. Некоторые корпорации можно по праву называть государствообразующими, так как они создают миллионы рабочих мест и имеют доходы, превышающие объемы ВВП многих стран мира;

– фирма, которая имеет полномочия по координации и контролю операций более чем в одной стране (даже если полномочия не связаны с обладанием всеми правами собственности);

– способ координации производства из одного принимающего решения центра, когда эта координация вынуждает фирму действовать за пределами национальных границ [4, с. 213].

Транснациональные корпорации включают родительские компании и их зарубежные филиалы.

В функции родительской (материнской) компании обычно входит принятие решений о слиянии с другими компаниями, приобретении новых фирм и ликвидации неэффективных подразделений; формирование долгосрочной производственной, инвестиционной и финансовой политики филиалов и корпораций в целом; контроль над финансами и НИОКР зарубежных филиалов [17, с. 227].

Родительская компания – это компания, которая частично или полностью контролирует активы других фирм за рубежом, для чего обычно ей нужно владеть не менее 10% их уставного капитала. Подобные инвестиции называют прямыми зарубежными инвестициями, а фирмы с такими инвестициями называют зарубежными филиалами ТНК и подразделяют на [24, с. 214]:

а) дочернюю компанию (subsidiary) – входящее в систему ТНК предприятие в принимающей стране, в котором головная компания имеет

право решающего голоса в силу владения более половины акций с правом решающего голоса и назначает руководителей этого предприятия;

б) ассоциированную компанию (associate) – входящее в систему ТНК предприятие в принимающей стране, в котором головная компания владеет не менее 10, но не более 50% акций. Головная компания не контролирует, но принимает участие в контроле над этим предприятием;

в) отделение (branch) – вид зарубежного филиала, которым головная компания владеет полностью (100% акций) или он является частью совместного предприятия ТНК. Отделения могут иметь форму представительства головной компании за рубежом; партнерства, в том числе с местными предпринимателями; движимого имущества (корабли, самолеты, нефтедобывающие платформы), принадлежащего головной компании и функционирующего за границей не менее одного года.

Для стран, в которых действуют зарубежные филиалы ТНК (капиталоимпортирующие страны), их инвестиции будут называться прямыми иностранными инвестициями.

Характерные черты ТНК:

- создание системы международного производства, контролируемого из центра;
- высокая интенсивность внутрикорпорационной торговли;
- относительная независимость в принятии решений от стран базирования и стран, принимающих инвестиции;
- глобальная структура занятости и межстрановая мобильность менеджеров;
- разработка, передача и использование технологии в рамках замкнутой информационной структуры [44, с. 17].

Необходимо отметить, что наиболее общей причиной возникновения ТНК является интернационализация производства и капитала, на основе развития производительных сил, которые перерастают национальные границы. Формирование ТНК также связано с тем, что они дают большие

преимущества в международной торговле, позволяя успешнее преодолевать многочисленные торговые и политические проблемы.

Основу ТНК в мировой экономике составляют американские компании. На данный момент, 80% продаж крупнейших ТНК мира сосредоточены: в автомобилестроительной, нефтяной, химической и электронной промышленности [55, с. 96].

Итак, под ТНК понимается крупное объединение, использующее в своей хозяйственной деятельности международный подход и предполагающее формирование и развитие международного производственно-сбытового, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами, представительствами и дочерними компаниями в других странах.

3. Международная финансово-промышленная группа.

Современные финансово-промышленные группы (ФПГ) представляют собой диверсифицированные многофункциональные структуры, образующиеся в результате объединения капиталов предприятий, кредитно-финансовых и инвестиционных институтов, а также других организаций с целью максимизации прибыли, повышения эффективности производственных и финансовых операций, усиления конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, упрочения технологических и кооперационных связей, роста экономического потенциала их участников. Развитие финансово-промышленных групп становится перспективным путем формирования современного крупного производства [63, с. 175].

Характерной чертой современного этапа развития финансово-промышленных групп является их многоотраслевая направленность, что позволяет оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Вместе с тем, несмотря на устойчивую тенденцию к диверсификации деятельности, наблюдается создание и функционирование финансово-промышленных групп с выраженной специализацией. Речь идет прежде

всего о формировании финансово–промышленных групп на основе технологически связанных предприятий. Благодаря этому максимально концентрируются материальные и финансовые ресурсы на каком-либо одном или нескольких направлениях, дающих наибольший эффект, и отсекаются второстепенные, малоэффективные сферы деятельности. Такой подход достаточно оправдан в случаях формирования ФПГ на основе предприятий наиболее передовых, наукоемких отраслей, определяющих приоритетные направления научно-технического прогресса (например, в топливно-энергетическом комплексе, электронной промышленности и ряде других). Он позволяет, не нарушая отраслевой специализации, расширять сферу функционирования ФПГ за счет проникновения в смежные сферы деятельности.

Участники МФПГ могут быть связаны между собой:

- финансовыми обязательствами;
- взаимным обменом пакетами акций;
- долгосрочными контрактами;
- регулярными совещаниями руководителей;
- перекрестным членством в директоратах.
- В структуру МФПГ входят:
 - коммерческие организации (посреднические, торговые, транспортные и пр.);
 - финансовая структура;
 - предприятия основных сфер деятельности;
 - научные, консультационные и другие структуры [36, с. 322].

Принципиальным отличием МФПГ является наличие в ее структуре финансового звена (банк, инвестиционная компания). С их помощью она осуществляет экономическую или технологическую интеграцию входящих предприятий для реализации крупных инвестиционных и производственных программ.

Объединяемые в МФПГ фирмы являются автономными, и на их деятельность накладываются лишь финансовые ограничения. Это могут быть государственные, частные или смешанные предприятия, принадлежащие одной родственной или даже неродственной отраслям.

В общем случае, ФПГ могут быть трех видов:

- вертикально интегрированные,
- горизонтально интегрированные,
- конгломеративного типа [29, с. 34].

Они также подразделяются на однобанковские структуры и многобанковские структуры.

По своей структуре МФПГ являются неодинаковыми. Многие финансовые группы возглавляются крупными банками-монополистами. Так, к примеру, в США во главе группы Морганов стоят два коммерческих банка и один инвестиционный банк. Во Франции во главе большинства финансовых групп стоят крупные банки. В Японии каждая финансовая группа возглавляется крупным банком [17, с. 89].

Однако, такая структура международных финансово-промышленных групп необязательна. Имеются группы, в которых главную роль играют промышленные компании. Например, во Франции, Лотарингская группа имеет своей базой черную металлургию и другие отрасли промышленности. Центром группы Шнейдеров является военно-промышленный концерн, принадлежащий этому семейству.

В некоторых случаях главенство в группах делят промышленные корпорации и банки. Так, во главе группы Рокфеллеров стоят их нефтепромышленные тресты, крупнейшие из них – Standard Oil Company и банки Chase Manhattan Bank и Chemical Bank – New York Trust Co.

Также имеются семейные финансовые группы, в которых контроль над множеством компаний сосредоточен в руках одной богатой семьи. Таковы в США группы Меллонов, Дюпонов, Гарриманов; во Франции – группы Ротшильдов, Лазаров, Шнейдеров.

Существуют такие ФПГ, каждая из которых находится под совместным контролем нескольких семейств. Особенно типично для групп США – калифорнийских, чикагских, тexasских, бостонской, кливлендской. Например, в финансово–промышленной группе Deutsche Bank AG руководителями являются Siemens, Mannesmann, Klöckner; в группе Dresdner Bank – Krupp von Bohlen und Halbach, Flick и др. [53, с. 144].

МФПГ могут создаваться по инициативе участников или решению государственного органа, а в ряде случаев на основе межправительственного соглашения, путем объединения их капиталов и образования новой структуры, добровольной передачи пакетов акций в трастовое управление одному из учредителей или покупки им пакетов акций других. При этом возникает суперкорпорация, в которой с учетом экономической целесообразности объединяются производственные предприятия, банки, биржи, пенсионные фонды, консалтинговые брокерские, рекламные, торговые, сервисные организации.

МФПГ обеспечивают:

- совершенствование существующих и формирование новых технологических цепочек;
- облегчение маневра финансовыми ресурсами;
- повышение устойчивости хозяйственной деятельности вследствие ее диверсификации;
- формирование интегрированных структур, способных выдержать конкуренцию на мировой рынке;
- получение налоговых, кредитных и таможенных льгот;
- экономию затрат за счет выхода на мировые рынки и максимизацию финансовых результатов участников [33, с.17].

Итак, МФПГ отражают тенденции концентрации капитала, интеграции, диверсификации форм и направлений производственной деятельности, ее интернационализацию и глобализацию.

4. Международный стратегический альянс.

Следующая организационная форма международного бизнеса – это международный стратегический альянс (МСА). Он представляет собой официальное соглашение о сотрудничестве между фирмами. Его участники (самостоятельные компании нескольких стран) предусматривают совместное использование ресурсов и (или) структур управления для выполнения задач в соответствии со своей корпоративной миссией [14, с348].

Стимулом к созданию МСА является стремление к минимизации затрат в рамках ценностной цепочки за счет использования и взаимного дополнения конкурентных преимуществ компаний других государств. МСА, в частности, обеспечивают:

- более эффективное продвижение новых товаров на рынки другой страны и обслуживание клиентов на них, чем с помощью собственной дочерней компании или разовой сделки;

- доступ к материальным, финансовым, технологическим, информационным ресурсам, производственному и управленческому опыту соответствующей страны, что особенно важно в связи с сокращением жизненного цикла продукции;

- преодоление институциональных барьеров;

- снижение риска (путем его распределения);

- повышение эффективности производства, например, за счет взаимного дополнения, передачи более слабых звеньев в ценностной цепочке партнерам, что снижает совокупные затраты у всех ее участников, что становится альтернативой единой интегрированной компании;

- облегчение противостояния конкурентам (альянс может быть оборонительным и наступательным) [48, с.22].

Существуют следующие типы международных стратегических альянсов:

- горизонтальные МСА. Они создаются компаниями, ведущими деятельность на одной и той же ступени технологического процесса или производящими одинаковые товары и услуги;
- вертикальные МСА. Они объединяют поставщиков, дистрибьюторов и потребителей;
- родственные диверсифицированные МСА учреждаются фирмами, производящими как взаимодополняемые, так и взаимозаменяемые товары;
- перспективные диверсифицированные МСА. Они организуются структурами, действующими в первоначально не связанных между собой отраслях, между которыми происходит размывание границ под действием НТП [18, с. 135].

Некоторые типы МСА рассчитаны на расширение ассортимента продукции и круга потребителей и предусматривают совместные маркетинговые исследования, использование общих сбытовых каналов, источников информации и проведение совместных рекламных кампаний.

5. Международные совместные предприятия.

Еще одна форма международного бизнеса – это международные совместные предприятия (МСП). Они создаются двумя или более независимыми, имеющими одинаковые цели и стратегии, компаниями разных государств, где существуют значительные экономические или правовые различия. МСП являются самостоятельными юридическими лицами, обладают собственным правлением, контролируются и управляются на паритетных принципах.

Целью создания международных совместных предприятий является эффективное использование потенциала «родительских» фирм для максимизации полезного эффекта, привлечения передовых технологий и современного управленческого опыта, что упрощает разработку и внедрение новой продукции одним, а экспорт капитала и освоение с помощью партнеров национальных рынков другим [70, с.213].

В общем смысле, совместное предпринимательство представляет собой совокупность форм делового взаимодействия партнеров нескольких стран, основанного на производственной, научной, торговой, сервисной, инвестиционной кооперации, объединении усилий финансовых и материальных ресурсов, участии в прибылях, распределении технических, инвестиционных и коммерческих рисков.

Деятельность международных совместных предприятий осуществляется с учетом международных норм, а также политических, экономических, социально-культурных особенностей каждой страны.

В настоящее время широко применяются неакционерные формы международного сотрудничества, которые способствуют тесному переплетению деятельности всех участников экономических процессов, что еще больше расширяет масштабы зарубежного производства. К ним можно отнести:

- лицензионные соглашения, которые дают им возможность участвовать в делах зарубежных компаний и получать прибыли за пользование патентами и лицензиями;
- соглашения об управлении, по которым организуется управление и техническое обслуживание зарубежных компаний в обмен за плату и долю в капитале;
- международная субконтракция, когда заключаются субконтракты с иностранными компаниями на выполнение особых работ или поставку отдельных товаров; соглашения типа франчайзинг; договоры траста и другие [16, с. 147].

Данные неакционерные формы организации капитала способствуют тесному переплетению деятельности всех участников экономических процессов, что еще больше расширяет масштабы зарубежного производства.

Важнейшей составляющей процесса глобализации мировой экономики является активное развитие и укрепление позиций транснациональных корпораций. Основным побуждающим мотивом транснационализации

хозяйственных систем является стремление получить дополнительные преимущества от углубления МРТ и повысить рентабельность бизнеса за счет снижения средних производственных издержек.

Подводя итог, отметим, что на сегодняшний день сформировано достаточное количество форм транснационализации. Они имеют различные структуры и составляющие в организационных началах. Но схожей чертой является тот факт, что все формы имеют транснационализационную форму и функционируют на мировом пространстве. К тому же, каждая из форм занимает важные места в международной торгово-экономической деятельности.

1.3. Эволюционные этапы развития транснационализации экономики

В прошлом веке рыночная экономика превратилась по экономике множества малых предприятий, в экономику, в которой ведущую роль стали играть немногочисленные, вертикально и горизонтально интегрированные корпорации, осуществляющие экономическую деятельность по всему миру.

Эволюционный процесс развития системы предпринимательства дал жизнь множеству типов корпораций: акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, коммандитные общества (8-корпорация), полные общества, частные корпорации, государственные (публичные) корпорации, коммерческие и некоммерческие корпорации, корпорации открытого и закрытого типа, дочерние компании, холдинговые компании, концерны, конгломераты, картели, синдикаты, консорциумы, национальные корпорации, транснациональные корпорации, межотраслевые корпорации, диверсифицированные корпорации и т.п. [11, с.134-135; 24, с.133]. Каждый из приведенных видов нашел свое место в рыночной экономике. Сейчас ключевую экономическую роль играют крупные корпорации, осуществляя функции своеобразного локомотива рыночной экономики, становление основ постиндустриального общества [12, с.135].

Ключевой современной тенденцией интернационализации является экономическая транснационализация. И. Бочан и И. Михасюк считают, что «понятие транснационализации слишком сложное и комплексное, чтобы рассматривать его как составную часть любого другого понятия» [15, с.31]. Некоторые ученые делают акцент на том, что транснационализация – это новейший этап интернационализации экономической жизни, который характеризуется резким возрастанием роли внешних факторов развития всех государств и созданием транснационального капитала. Другие трактуют экономическую транснационализацию как более узкую категорию – одну, хотя и важнейшую, форму общего процесса интернационализации экономической жизни [14, с. 455].

Транснационализация экономической деятельности предусматривает включение в структуру национальных воспроизводственных комплексов экономическую деятельность иностранных корпораций [16, с.136].

Главными материальными носителями транснационализации экономической деятельности являются транснациональные корпорации (ТНК). В научных исследованиях экономическое содержание понятия «транснациональная корпорация» трактуется с разных позиций. В докладах ЮНКТАД о мировых инвестициях ТНК – это компания, которая имеет подразделения в двух или более странах, способна проводить согласованную политику через один или несколько центров принятия решений, в которой материнская компания контролирует активы других экономических единиц в государствах базирования, как правило, путем участия в капитале.

В развитии транснационализации экономической деятельности ТНК ученые выделяют несколько этапов [59, с. 92].

Первый этап («эпоха колоний») – Сырьевые ТНК «первого поколения», которые были основаны на использовании ресурсов колоний; горизонтальные картельные структуры.

Второй этап (вторая треть XIX – первая половина XX в. («Эпоха концессий»)) – Ориентация на промышленное производство; в принимающих

странах ТНК превращаются в своеобразные «автономные экономические государства».

Третий этап (1960 – 1970-е гг.) – Большое количество конгломератных слияний; широкое распространение взаимного переплетения бизнес-структур за счет формальных каналов, а также на основе перекрестных директоратов; корпоративная иерархия во многих отраслях вытеснила механизмы свободного рынка; господствующую роль стало играть использование стратегий роста и диверсификации большинства бизнес-структур; традиционные ТНК дополняются многонациональными корпорациями.

Четвертый этап (1980 – 1990-е гг.) – Изменение стратегических императивов: продолжение стратегии выборочного роста, переход на стратегии деконцентрации и стратегии инновационного развития; конгломераты заменяются специализированными вертикально-интегрированными корпорациями; банки резко сокращают свои промышленные активы; происходит повышение прозрачности экономической деятельности; отказ от многоотраслевых структур; резкое увеличение инвестиций в инновационный бизнес.

Современный этап – Развитие сетевых структур, становление качественно новых «глобальных компаний» пятого поколения, трансформация старых ТНК в «глобальные компании» (сена) формирование узкоспециализированных агрессивных ТНК в традиционных отраслях (ФРГ, другие страны Европы); слияния ТНК, находившихся в кризисном состоянии, из иностранных компаний (Япония, Южная Корея); создание традиционных ТНК на базе национальных промышленно-финансовых групп (развитию страны, Мексика, частично КНР) усиление зарубежной экспансии большого количества средних и малых фирм, которые, по сути, становятся новыми ТНК.

По данным докладов ЮНКТАД за последние 35 лет количество транснациональных корпораций увеличилась в 11 раз. В 1970 г.. В мире было

уже 7 тыс. ТНК, в 1976 – 11 тыс, в 1990 г.. – 24 тыс. В 1993 г.. Насчитывалось 40 тыс. ТНК, имевших примерно 190 тыс. Филиалов, в 2015 г.. Их количество приблизилась к 77 тыс, а количество иностранных филиалов ТНК достигла 770 тыс. Если в 1993 году. на одну ТНК приходилось в среднем 7,6 филиалов, то в 2015г. – уже 10 филиалов, то есть усиление транснациональности в значительной степени осуществлялось за счет рост филиальной сети ТНК [43, с. 178].

ТНК обеспечивают около 1/4 мирового валового продукта, объем добавленной стоимости, производимой крупными корпорациями, превосходит ВВП многих небольших стран. Общий объем продаж зарубежных филиалов ТНК составил в 2014 году. 22200000000000 долл., Экспорта – 4200000000000 долл., А численность занятых работников – примерно 62100000 чел. На ТНК приходится почти половина глобальных расходов на НИОКР и не менее 2/3 коммерческих расходов на исследования и разработки (по оценкам, 450 млрд. долл.). Через ТНК сегодня реализуется большинство проектов прямых иностранных инвестиций. Суммарный объем вывезенных прямых иностранных инвестиций в 2005 году оценивается в 10700000000000 долл. [7, с.64].

Для определения степени транснационализации экономической деятельности корпораций используется индекс транснациональности, который рассчитывается как среднее значение следующих трех показателей: удельного веса зарубежных активов в общем объеме всех активов; удельного веса зарубежных продаж в общем объеме продаж; удельного веса численности работников, работающих за рубежом, к общему числу занятых в ТНК. Второй индекс – индекс интернационализации – рассчитывается путем деления количества иностранных филиалов на их общее количество [8, с.37].

Так же стоит учесть нефинансовые ТНК, именно в обособленном понятии. Именно эти ТНК проводят более тщательную политику при интернационализации. Так как эти корпорации тщательно функционируют с

общественностью. В табл. 1.2 приведены данные ведущих нефинансовых ТНК, занимающих 1–5 места по индексу транснациональности.

Таблица 1.2

Ведущие нефинансовые ТНК в мире

п	Название ТНК	Страна базирования	Сектор промышленности	Индекс транснационализации
1	Apple	США	технологический	98
2	ExxonMobil	США	Нефтегазовый	95,2
3	Berkshire Hathaway	США	Инвестиционный	92,5
4	Google	США	вычислительной техники и программного обеспечения	91,8
5	Microsoft	США	вычислительной техники и программного обеспечения	87
6	EtroChinal	Китай	Нефтегазовый	85,8
7	Toyota Motor	Япония	машиностроительный	85,1
8	Johnson@Johnson	США	фармацевтический и биотехнологий	84,4
9	Total	США	Нефтяной	82,3
10	Novartis	Швейцария	фармацевтический и биотехнологий	82,1

Источник [38]

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что самыми крупными нефинансовыми корпорациями, являются компании, занимающиеся в области информационных и «ИТ» технологий, а так же нефтяные предприятия. Это говорит о том, что данные направления наиболее прибыльные и наиболее востребованы среди других компаний, государств и общественности. И новые ТНК будут ориентироваться именно на данные отрасли. Вышеуказанные данные могут служить примером, при формировании стратегии транснационализации новых российских ТНК. Но, так как нефтегазовые ТНК в России уже развиваются, то следует ориентироваться непосредственно на ТНК, функционирующих в области информационных технологий.

Основными направлениями современной транснационализации экономической деятельности корпораций на современном этапе являются:

1) инвестиционные – основаны на использовании материальных и финансовых активов в виде прямых и портфельных инвестиций;

2) не инвестиционные – основаны на трансграничной совместной экономической деятельности, делегировании функций и партнерстве, распределении и комбинации деятельности, трансграничном совместном использовании нематериальных активов и получении совместных трансграничных результатов и их распределения между членами альянса;

3) комбинированные – сочетание инвестиционных и не инвестиционных форм транснационализации экономической деятельности [18, с. 206].

Можно выделить некоторые особенности и тенденции, которые характеризуют инвестиционную политику транснациональных корпораций и те изменения, которые в ней происходят.

Крупные корпорации, которые фактически распределили мировые рынки, создав глобальные сети производства и НИОКР, вступают в такую стадию своего развития, которая позволяет им осуществлять передел мировых рынков, используя не столько инвестирования «с нуля», сколько путем поглощений и создания стратегических альянсов [10 с.195].

В начале нового века в зарубежном инвестировании ТНК заметными стали изменения, связанные с обострением конкуренции в сфере новых технологий, регулированием и реструктуризацией ряда отраслей, а также динамикой общемировой конъюнктуры под влиянием экономической глобализации.

Определяющим фактором для прямых иностранных инвестиций стал разрыв в эффективности между старой (традиционной) и более динамичной новой экономикой. В результате, во-первых, возникли новые ТНК в области современных информационных технологий. В соответствии с профилем специализации их инвестиции осуществляются в основном в сферу обслуживания и сервисные центры. Во-вторых, меняется направление экономической деятельности старых ТНК, также все больше ориентируются

на выявление и выборочное обслуживание своих групп зарубежных клиентов, на развитие сетевых кооперационных связей, без которых сейчас ни одна крупная фирма не может успешно действовать. Например, такой традиционный новатор в области организации бизнеса, как компания «Ford Motor Company», в настоящее время стремится стать координатором деятельности крупных корпораций, их межфирменных сетевых кооперационных связей. Сферой деятельности этой компании все больше становится планирование (стратегическое), продвижение товара на международных рынках (логистика), сервисное обслуживание. Совместно с «General Motors» «Ford Motor Company» организовала единый центр продажи автомобилей в Интернете на сумму более 80 млрд. долл. При этом «General Motors» создала свою сеть в Интернете, через которую принимаются заказы на индивидуальное исполнение и доставки автомобилей в течение нескольких дней [11, с. 469].

Сетевая структура глобальных ТНК создает новые возможности для расширения их стратегических альянсов, в результате чего ТНК приобретают новую модульную конфигурацию [11, с.470]. Благодаря механизмам транснациональных стратегических альянсов пределы компаний размываются или приобретают форму «созвездие». Они состоят из связанных между собой и открытых для присоединения, но в известной степени независимых компаний различных размеров и отраслей. Движущим мотивом и стимулом таких альянсов является кооперация в сфере научных исследований и новых технологий [11, с. 471].

В экономической деятельности глобальных компаний наблюдаем сочетание конкурентных (рыночное тестирование выпускаемой продукции) и партнерских отношений (совместная работа всех конкурентов на достижение общего компромисса).

Глобальная конкуренция и инвестиционные риски, интенсивное использование информационных технологий меняет характер экономической деятельности ТНК, заставляя их отказываться от слишком

диверсифицированного производства, от непрофильных структур, сосредотачиваясь на основной деятельности. Поиски эффективных адаптационных механизмов к среде с высоким риском заставляет корпорации укреплять свою «нишу» на рынке через создание социально-сетевых форм организации международного бизнеса, ориентированных на индивидуальные потребности, через инвестирование не в массовое производство товаров и услуг, а в развитие нематериального сектора – производство инновационных идей [12, с.127].

Следовательно, в современных условиях процесс транснационализации экономической деятельности корпораций происходит в разных направлениях. Глобальная конкуренция ставит все более жесткие требования к выбору эффективных, менее затратных форм транснационализации. Поэтому стратегия транснационализации экономической деятельности корпораций осуществляется путем рационального отбора (комбинации) инвестиционных и не инвестиционных форм транснационализации, что обусловило бурное развитие в мировой экономике транснациональных или глобальных альянсов [1, с. 11].

В целом сегодня значительная часть прямых зарубежных инвестиций идет через международные стратегические альянсы и многонациональные корпорации, которые базируются в основном в США. Это принципиально новый тип глобальных ТНК, которые формируют глобальную инвестиционную стратегию.

Выводы по первой главе:

– транснациональные корпорации представляют собой крупное объединение, использующее в своей хозяйственной деятельности международный подход и предполагающее формирование и развитие международного производственно-сбытового, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами, представительствами и дочерними компаниями в других странах;

– основными организационными формами транснационализации являются: межфирменные союзы; транснациональная корпорация (ТНК); международная финансово-промышленная группа; международный стратегический альянс; международное совместное предприятие;

– основной формой транснационализации является Транснациональная компания. Так как в ходе исследования было выявлено, что множество ТНК играют основную роль в экономической составляющей мировой торговли;

– развитие транснациональных корпораций носит исторический характер, характеризующийся становлением и развитием международной торговли и форм глобализации, а также становлению экономических соглашений для осуществления торговли по всему миру и так же формированию самого мирового рынка.

ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1. Предпосылки и причины транснационализации российских предприятий

Основной экономической предпосылкой транснационализации российской экономики является концентрация, а так же централизация российского капитала. Пришедшая от РФ по наследству от СССР хозяйство уже имело в себе базу значительно крупных высококонцентрированных производств [2, с. 16]. Но в основном это была технологическая концентрация. По мере решения вопросов финансовой централизации капитала и получения наилучшего качества управления, российские компании стремились к границам глобальной экономики. Начавшаяся зарубежная экспансия ряда российских компаний подпитывалась финансовыми ресурсами, полученными как за счет внутренних источников, так и посредством использования международного рынка ссудных капиталов, а также благоприятной конъюнктурой газо-нефтяного рынка. В начале XXI века множество российских организаций начинают переход от экспорта к инвестированию на мировом рынке. Такой прорыв, по оценке зарубежных экспертов, является неожиданным, случайным. Между тем, появление на мировом рынке новых ТНК в статусе серьезных конкурентов для большинства сильнейших корпораций Запада – это часть объективного глобального явления – экспансии компаний развивающихся рынков. С начала первого десятилетия XXI века, ведущие российские компании все чаще занимают нишу в мировом бизнесе. Это находит отражение в рейтингах, рентингах авторитетных международных изданий, агентств и др. Уже в 2006 году Россия перешла с 12 на 3 место среди развивающихся рынков в качестве источников прямых внешних зарубежных инвестиций, а в 2008 г. заняла первое место и сохраняет его по сегодняшний день. Характерно, что в числе активных зарубежных инвесторов внутри

российских компаний выделяются не только представители ТЭКа и металлургии, но и других отраслей: девелопмента, мобильной связи, некоторых сфер машиностроительного комплекса и др. [2, с. 7].

В этой связи изучение проблем интернационализации российского бизнеса представляется весьма актуальным направлением теории и практики. Необходимо выявить характерные черты процесса транснационализации российского капитала и, прежде всего, его сущность, причины и движущие силы, формы, направления, первые итоги, а также перспективы. Научный анализ этого процесса дает возможность выстроить эффективную стратегию транснационализации российского бизнеса в условиях новых реалий глобализирующейся мировой экономики.

Процессы транснационализации капитала в современной экономике требуют адекватного учета их российским бизнесом, и, следовательно, транснационализация российского бизнеса должна проверяться «на оселке» мировых процессов транснационализации капитала [71, с. 12].

Российские компании выходят на международный рынок, где конкуренция осуществляется не на уровне демпинговых цен, а в основном в соответствии с правилами и прецедентами, принятыми на цивилизованных товарных и капитальных рынках. В этой связи изучение опыта ведущих ТНК должно служить определенным примером для продвижения российского капитала, который с одной стороны, продвигаясь на международных рынках, повысит уровень международной КСП страны, а с другой – позволит привлечь дополнительные ресурсы на взаимосвязанных рынках.

Выбранная тема дипломной работы, несмотря на ее очевидную актуальность, большое научное и практическое значение, не получила углубленного освещения в российской и зарубежной экономической литературе. Во многом это связано, видимо, с тем, что процесс транснационализации российского капитала находится еще в самом начале, не достиг зрелых форм, хотя не замечать его уже невозможно. Так же, необходимо взять во внимание, что в современной экономической и

политической жизни, российский бизнес находится в своеобразной изоляции на мировой арене. Еще не маловажен тот факт, что большинство российских организаций не хотят выходить на мировые рынки. Данный факт можно объяснить тем, что сейчас в России ведется своеобразная политика, которая пока не направлена на мировую ориентацию, не считая сырьевую торговлю. Это важный момент для научного осмысления и последующей разработки концептуальных основ транснационализации российского бизнеса как внутри страны, через налаживание взаимовыгодного сотрудничества с ведущими зарубежными ТНК, так и на международных рынках посредством экспансии российского капитала. Интернационализация бизнеса российских компаний ведется в двух направлениях, которые зачастую пересекаются, а механизмы транснационализации взаимодействуют, дополняя друг друга. Первый путь – это внутренняя интернационализация бизнеса российских компаний, которые привлекают иностранный капитал, технологии, менеджмент и др. для освоения российского рынка и собственного развития. Оставаясь на российской территории, отечественные компании приобретают черты зарубежных в рамках совместного предпринимательства, делового партнерства, продажи (обмена) пакетов акций, в том числе контрольных, поглощения или слияния с зарубежными корпорациями. Это достаточно обширная сфера действия процессов интернационализации российских компаний, включающая процессы международной межфирменной кооперации. Следует отметить, что эти процессы в той или иной степени проанализированы в российской экономической литературе, затрагиваются они и в зарубежных исследованиях.

Выход российских компаний на зарубежные рынки совпал с перестройкой мировой экономики как с точки зрения интенсификации международного экономического сотрудничества и развития его новых форм, так и формирования новой структуры глобальных игроков, в которую ворвалась группа компаний из наиболее продвинутых развивающихся стран.

Вписываясь в общие тенденции транснациональных процессов, российский бизнес в той или иной степени использовал благоприятную международную экономическую конъюнктуру, проходя школу азоров ведения международного предпринимательства. Вместе с тем процесс транснационализации бизнеса российских компаний, в силу специфики экономического развития и особенностей социально–экономических реформ, не мог не иметь и своих характерных черт и национальных особенностей.

Общей предпосылкой транснационализации российских компаний стала проводимая государством политика открытости национальной экономики. При всех ее издержках, а также сохраняющихся до сего времени синдромов «голландской болезни» и «ресурсного проклятия», была создана определенная база для экспансии российских компаний в страны СНГ, а затем и дальше зарубежье. Важной предпосылкой транснационализации российских компаний стало восстановление отдельных цепочек кооперированных поставок в рамках СНГ с целью использования избыточных производственных мощностей и формирования новых рынков сбыта. Сокращающийся внутренний производственный спрос, в силу падения объемов и темпов роста экономики в 90-е гг., усилил необходимость для российских компаний идти вовне. Тем более что всё большей проблемой становился транспорт, его недостаточная пропускная способность. Для сырьевых предприятий это обстоятельство становится побудительным мотивом для получения за рубежом новых источников сырья и организации добывающих и перерабатывающих производств и сопутствующей инфраструктуры ближе к глобальному потребителю. На необходимость транснационализации ряда российских компаний воздействовала и объективная потребность достижения соответствующего уровня КСП как внутри страны, так и на международном уровне.

К непосредственным причинам транснационализации бизнеса российских компаний можно отнести четыре группы факторов:

- объективные рыночные мотивы расширения рынка путем создания производственных мощностей и обеспечения их собственной продукцией, а также стремление обеспечить себе более комфортные условия за счет преодоления торгово-политических барьеров;
- ресурсно-ориентированные мотивы;
- стремление к получению доступа к инновациям как в сфере производства, так и в сфере менеджмента и маркетинга;
- нацеленность на повышение эффективности функционирования компании за счет международного управления ее ресурсами [26, с. 55].

Среди приведенных мотивов преобладающими являлись первые три.

В дипломной работе обращается внимание на такой аспект транснационализации российского бизнеса, как фактическое выталкивание российского бизнеса за границу. Это в первую очередь относится к полутеневому, криминальному бизнесу, но в определенной степени и вообще к российскому предпринимательству. Российский предприниматель вынужден был использовать возможности работы за рубежом, чтобы застраховать себя от произвола властей и несовершенства судебной, правоохранительной системы, криминала и осуществлять свою деятельность в цивилизованных бизнес-условиях. Исходя из названных предпосылок и причин, в стране во многом складывалась не совсем традиционная ситуация, когда внутренний рынок был еще далеко не освоен, а на повестке дня стояло освоение рынка зарубежного.

Подводя итог, отметим, что основной экономической предпосылкой транснационализации российской экономики является концентрация, а так же централизация российского капитала. Еще от СССР досталась вся необходимая ресурсная база, которая помогла сформировать сырьевые крупные корпорации. К тому же, начиная с середины XX века, транснационализации отечественных корпораций способствовала благоприятная нефти-газовая конъюнктура на мировом рынке.

2.2. Роль и место российских транснациональных корпораций в мировой экономике

Количество российских ТНК начинает увеличиваться на внешнеэкономическом пространстве. Хотя эти компании и не достигли своих высших точек в торговле и находятся в разряде развивающихся организаций, но они уже становятся ключевыми для российской экономики, пополняя бюджет более 60%.

Российские ТНК пока направлены на сырьевую деятельность. Так как торговля данным видом товара является наиболее выгодным для России.

Российские ТНК, которые приносят львиную долю дохода, начали свое формирование еще в СССР [62, с.24]. Так как места добычи нефти и газа активно разрабатывались именно при данном политическом строе. Было налажено огромное количество месторождений и перерабатывающих заводов, которые функционируют и по сегодняшний день. Еще в те времена был принят курс в экономике на создание довольно крупных межотраслевых производственно-финансовых объединений. Это проявилось в образовании научно-производственных объединений (НПО), агропромышленных комплексов (АПК), территориальнопроизводственных комплексов (ТПК) и, наконец, государственно-производственных объединений (ГПО). Все эти образования были главным образом нацелены на решение внутриэкономических задач без планов внешнеэкономической ориентации.

В СССР уже существовали транснациональные корпорации, работающие за пределами государства. Примером такой организации может быть «Ингосстрах» вместе со своими филиалами и дочерними компаниями в таких странах, как: Великобритания, Франция, Германия, Австрия, США и ряд стран СНГ [33, с. 84].

Что касается практики, то можно выделить такую корпорацию, как «Газпром». Объём активов донной организации на данный момент превышает 30 млрд. долларов. Газпром формирует свой рынок не только

внутри государства, но нашел рынок в странах Евросоюза и СНГ. Так же имеются филиалы и дочерние предприятия в Великобритании, Австрии, Армении, Болгарии, Венгрии, Германии, Греции, Италии, Латвии, Нидерландах, Польше, Сербии, Словакии, Турции, Финляндии, Эстонии. Кроме того Газпром ведет участие в проектах с западными странами. А то добыча, транспортировка газа, что в результате создает совместные предприятия в Казахстане, Армении, Иране, Вьетнаме, Индии.

Такие российские корпорации, как «Лукойл», «Роснефть», «РосАтом», имеют диверсифицированное производство, которое сосредоточено в различных государствах, но имеют единый центр управления в России. Еще десятки наших фирм находятся в предстартовом состоянии для выхода на внешний рынок в качестве транснациональных.

В списке «Форбс» за 2015 г. находятся около 30 российских компаний, наиболее высокое 53-е место занял «Газпром» [64, с. 157].

Прямые иностранные инвестиции российских ТНК. Согласно данным ежегодного «Доклада о мировых инвестициях» ЮНКТАД за 2014 г. в среде лидеров по объему прямых заграничных вложений среди стран Юго-Восточной Европы и СНГ в 2015 г. оказалось 6 российских компаний: «Евраз Групп», «Лукойл», «Мечел», «ТМК», «Северсталь» и «Пятерочка». Объем прямых зарубежных инвестиций российских компаний в 2015 г. составил свыше 60 млрд. долл. США, что ставит Россию на 2-е место после Гонконга по зарубежным инвестициям среди развивающихся стран [21, с. 17].

ОАО «Лукойл» – один из лидеров транснациональной деятельности среди российских нефтяных компаний. Возглавляет рейтинговую таблицу ЮНКТАД по ТНК стран с переходной экономикой.

Корпорация имеет главную роль в проектах в Азербайджане, Казахстане, Египте, Ираке. Имеются дочерние предприятия в странах Балтии, СНГ и в Европе (Болгария, Румыния, Чехия, Венгрия, Польша, Турция).

Внешние стратегии: создание совместных предприятий за рубежом, участие в консорциумах, поглощения иностранных компаний.

Так же Лукойл формирует собственный ледокольно-танкерный флот для обеспечения поставки нефтепродуктов.

Очень активна на внешних рынках корпорация «Вимм-Билль-Данн». Она большими темпами увеличивает свое производство, открывает структурные подразделения в зарубежных странах, завоевывает рынок США, привлекает иностранных акционеров.

Положительные моменты внешней экспансии российских ТНК:

- выход за пределы России – это свидетельство о повышении уровня российских корпораций, они являются крупнейшими корпорациями не только в России, но и в странах Евросоюза, и в глобальном масштабе;

- структура собственности включает не только предприятия внутри государства, но и за рубежом, что может увеличить качество ведения бизнеса через обмен технологиями либо за счет преодоления импортных барьеров. Например, когда российская корпорация проводит экспорт продукции в зарубежные дочерние компании и филиалы для дальнейшей технологической переработки, ограничения в виде квот на ввозимые товары на местных рынках не применяются;

- появляются дополнительные возможности по диверсификации рисков, в том числе политических, которые могут иметь место, как на глобальных рынках, так и в специфических российских условиях. Когда часть бизнеса переводится за пределы Российской Федерации, компания юридически и фактически становится транснациональной и уже является субъектом международного права, что позволяет ее владельцам эффективнее защищать свои интересы [37, с. 244].

Так же необходимо выделить виды российских ТНК. Наиболее значимым является тип классических ТНК, который может проявляться в различных крупных развивающихся странах. В основном он выражается в приватизированных нефтяных и металлургических корпорациях. Большую

часть прибыли за экспортную деятельность, владельцы российских ТНК оставляют за рубежом на инвестиционную деятельность.

Зачастую, российские классические транснациональные компании преследуют две группы целей. Во-первых, это легальные капиталовложения за рубежом позволяют обезопасить свой бизнес и повысить имидж, необходимый для выхода на западные фондовые рынки. Во-вторых, прямые иностранные инвестиции могут иметь и производственную целесообразность – ради обеспечения доступа к сырьевым ресурсам (при инвестировании в странах с развивающейся или переходной экономикой) или к новым технологиям (при слиянии и поглощении фирм в развитых странах). Реже преследуется цель облегчения доступа на зарубежные рынки сбыта.

В перспективе сырьевые российские ТНК и дальше продолжают активно покупать зарубежные активы по всему миру. Однако российские компании встречают активное противодействие при попытках диверсификации своего бизнеса за рубежом. Так, в Европе потерпела неудачу компания «Северсталь», запланировавшая слияние с компанией «Арцелор». У российских ТНК пока могут приобрести остаются шансы приобретать в развитых странах только фирмы среднего размера, причем находящиеся преимущественно в тяжелом финансовом положении. Кроме того, значительное влияние на стратегию ТНК при проведении сделок по слияниям и поглощениям оказал финансово-экономический кризис, начавшийся в 2014 г., что выразилось в сокращении количества и объема сделок и даже их отмене [51, с. 85].

Следующий вид российских ТНК – компании, интернационализацию которых обеспечил иностранный инвестор. Без капиталовложений телекоммуникационного гиганта «Дойче Телеком» трудно было бы представить столь стремительную экспансию компании «МТС» в Украине, Белоруссии, Узбекистане и Туркмении, хотя к концу 2005 г. германский стратегический инвестор перестал быть акционером компании. Конкурент МТС компания «Вымпелком» вышла за пределы московского региона, а

затем начала экспансию в Казахстане и других странах СНГ только после появления в числе ее акционеров норвежского концерна «Теленор». Есть пример и в других отраслях – концерн «ТНК-ВР» смог осуществлять масштабные прямые инвестиции в Украину после слияния с британским концерном.

Можно выделить еще один вид российских ТНК – это компании, деятельность которых сосредоточена на территории бывшего СССР. Кроме РАО «ЕЭС России» можно выделить и еще несколько государственных и частных компаний, которые проводят интеграцию внутри СНГ предприятий-смежников: «ТВЭЛ» (инвестиции в добычу урана в Казахстане), «Атомредметзолото» (капиталовложения в горно-химический комбинат в Узбекистане), «Вимм-Билль-Данн» (создание молокозаводов на Украине и в Киргизии). Целый ряд факторов способствует активизации деятельности российских ТНК на территории бывших союзных республик: низкие транспортные издержки, часто налаженные еще в условиях СССР научно-технические и производственные связи, понятная местная предпринимательская среда, наличие емких рынков сбыта с низкой конкуренцией, лояльное отношение к российской продукции [22, с. 11].

Еще одним видом российских ТНК можно считать корпорации, которые являются последователями советских ТНК. Так как, СССР занимался так же экспортом капитала, как и другие западные корпорации. Начиная с 90-х гг. сумма, накопленная от советских прямых иностранных инвестиций в промышленность и сферу услуг составила 0,7 млрд. долл. США, а активы на счетах советских банков, расположенных за границей, переваливали 1 млрд. долл. Спустя 25 лет после развала СССР, наследники ключевых корпораций до сих пор играют главную роль в экономике современной России, а это такие компании: «Газпром», «Роснефть», «ВТБ» (главный российский транснациональный банк) и приватизированный «Ингосстрах». К числу такого рода компаний можно отнести и государственный концерн «Нафта Москва» (бывший «Союзнефтеэкспорт»)

со своими дочерними компаниями в Финляндии, Бельгии, Англии, Дании, Италии и других странах [22, с. 16].

В конце, можно выделить пятый вид – псевдо-ТНК, данный вид характеризуется морскими пароходствами (перевод судов под контроль зарубежных дочерних фирм относится к типу прямых инвестиций). Но их места в рейтингах ЮНКТАД (в 2013 г. в данном списке остался только «Новошип», но ранее в списке были отмечены Приморское и Дальневосточное морские пароходства, государственная компания «Совкомфлот») постепенно стали исчезать, что объясняется сменой юридической регистрации российского торгового флота под «офшорные» флаги Кипра, Мальты, Либерии. Но, нельзя исключить, что благодаря данным капиталовложениям в иностранные судоремонтные заводы и портовые комплексы часть российских морских пароходств трансформируется в «классические» ТНК.

Можно выделить следующие типы российских ТНК:

- группа интегрированных предприятий;
- холдинги в рамках одной отрасли («Вымпелком»);
- объединение отдельных предприятий, занятых в разных отраслях экономики («Альфа-групп») [25 с.7].

В группу интегрированных предприятий можно выделить «Базовый элемент» Олега Дерипаски, в состав которой входят корпорация «РУСАЛ», бывший «Ингосстрах», автомобильная компания «ГАЗ», золотодобывающая компания «Союзметаллресурс».

Формирование и развитие российских ТНК осуществляется двумя основными способами:

- образованием мощных национальных корпораций – финансово-промышленных групп (ФПГ) с последующей их экспансией на мировом рынке;
- использованием имеющейся системы разделения труда и соответствующей ей кооперации производства между странами СНГ,

созданием транснациональных ФПГ с участием финансово-экономических ресурсов партнеров из стран содружества [25, с. 9].

Первый способ появился еще в начале 90-х гг., но он еще не работает. В состав ФПГ могут входить коммерческие и некоммерческие организации, в том числе иностранные, за исключением общественных и религиозных организаций. Среди участников ФПГ обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства, а также банков. В качестве примера можно привести корпорацию «Интеррос» в том виде, в котором она существовала до 2007 г. В финансовый блок этой ФПГ, помимо Росбанка, входили инвестиционный банк «МФК-Ренессанс», страховая компания и компания по управлению активами. Производственный блок был достаточно диверсифицирован и включал нефтяную компанию «СИДАНКО», Новолипецкий металлургический комбинат, Норильский никель, Связьинвест, а также химические и деревообрабатывающие предприятия. Кроме того, холдинг приобрел некоторые средства массовой информации.

На первоначальных этапах создания и функционирования финансово-промышленных групп, симпатия отдавалось в пользу второго подхода. Данный выбор можно объяснить нехваткой собственных средств и возможностей и тем, что создание таких компаний способствует поддержанию исторически сложившейся кооперации промышленного производства хозяйствующих субъектов стран содружества, восстановлению и развитию интеграционных процессов и отношений между странами СНГ. Межгосударственный экономический комитет стран СНГ разработал Конвенцию о транснациональных корпорациях в странах СНГ. Ее цель – содействовать формированию транснациональных производственных структур в странах СНГ, проведению активной промышленной политики, привлечению инвестиций. Общим базовым нормативным правовым документом считается подписанное в 1994 г. Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений. В

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

Второй сценарий напоминает китайский, когда выход национальных компаний на мировые рынки основывается на государственной поддержке, планомерной экспансии во все ключевые регионы мира на базе холдинговых структур. Преимуществом использования государственного ресурса активно пользуются сырьевые и транспортные компании. Примером может служить подготовка Министерством иностранных дел РФ к подписанию специальных соглашений со странами ближнего зарубежья в интересах продвижения на внешние рынки таких корпораций, как ОАО «Российские железные дороги» и РАО «ЕЭС России».

Формы экспансии российских ТНК разнообразны. Среди них следует выделить:

- осуществление прямых зарубежных инвестиций. Финансирование зарубежных филиалов происходит преимущественно путем разовых прямых капиталовложений, после чего структурные подразделения развиваются за счет использования собственной прибыли;
- трансграничные слияния и поглощения. Этот способ инвестирования оказался весьма действенным;
- создание консорциумов. Российский монополист добычи алмазов «АЛРОСА» является участником консорциума (32% участия) с ангольской государственной компанией «Андтума», бразильской «Одебрехт Дуймонти» и нидерландской «Фанензинг Б.В.» по разработке кимберлитовой трубки «Катока» в Анголе, одного из крупнейших месторождений алмазов мира;
- приобретение лицензий. Покупаются лицензии на право поиска, разведки и добычи полезных ископаемых на территориях принимающих стран [39, с. 121].

В 2007 г. были образованы крупнейшие в мире корпорации, базирующиеся на производстве алюминия и глинозема. Новая ТНК, получила название «Российский алюминий», которая была создана на основе двух

алюминиевых компаний из России «Русал» (66% акций объединенной компании) и «СУАЛ» (22% акций) и швейцарской компании «Гленкор» (12%). Стоимость приобретения оценивается в 2,5 млрд. долл. США [3.6].

Что касается проблем интернационализации российских корпораций, то они при выходе на международные рынки, сталкиваются с такими проблемами, как:

- нехватка материальных средств и опыта у российских ТНК для осуществления глобальных проектов (прежде всего это относится к новым классическим ТНК – «Эльдорадо», «Глория Джинс»);

- низкая капитализация и неустойчивость развития российского банковского сектора;

- довольно низкая конкурентоспособность российских организаций на мировых рынках. Только 20–25% российских корпораций можно считать конкурентоспособными на мировых рынках. Естественно, что данный показатель зависит от отрасли: если брать во внимание химическую промышленность, то число конкурентоспособных компаний превышает 45%, то в пищевой промышленности – 10-12%;

- последовательность инвестиций по географическому принципу российских транснациональных компаний, в основном, характеризуется вложением финансовых ресурсов в страны СНГ и Восточной Европы;

- негативные стереотипы в отношении российских ТНК в развитых странах, которые характеризуются отношением к российскому бизнесу, как к бизнесу с «низкими стандартами» с недобросовестным отношением к юридическим отношениям и огромной степенью коррупции. По данным опросов журнала «Слияния и поглощения», российскому бизнесу в развитых странах доверяют лишь 18% топ-менеджеров;

- разногласия между государственными и частными экономическими и политическими интересами, которые преследуются при осуществлении выхода на заграничные рынки;

- отсутствие четко выработанной позиции государства в отношении глобальных целей ТНК;
- не выработанная модель и механизмы выхода российских ТНК на зарубежные рынки (в первую очередь инвестиционных и финансовых) [47, с. 244].

Российским ТНК необходимо провести тщательную работу для перехода к использованию долгосрочных стратегий расширения конкурентных преимуществ, необходимо вводить технические инновации, разрабатывать новейшие товары и услуги, которые не будут иметь аналогов на международных рынках, включать в производственный процесс научную деятельность, а не уменьшать количество издержек и только пытаться привлечь иностранные инвестиции.

В целом российские ТНК находятся на первых ступенях интернационализации своей деятельности. В перспективе можно ожидать множество весомых крупных зарубежных сделок при участии российских корпораций. По-прежнему в основе направленности экспансии останутся страны СНГ (прежде всего Казахстан и Беларусь), Европа (главным образом Греция, Италия и Германия, хотя будут предприниматься новые попытки закрепиться в странах Центральной и Восточной Европы), а также богатые сырьем государства Азии, Африки и Латинской Америки.

В условиях глобализации экономики российские ТНК должны участвовать в приобретении относительно дешевых природных ресурсов путем инвестирования средств в свои зарубежные филиалы. Это необходимо осуществлять с целью недопущения ситуации, когда после экономического передела мира экономика России может оказаться зажатой в рамках собственной территории. Для поддержания интересов национальной безопасности государство должно оказывать помощь российским компаниям в приобретении ими зарубежных активов и применении разнообразных форм международного экономического сотрудничества и в изменении стереотипов отношения к российскому бизнесу в других странах.

Таким образом, в Российской Федерации основную роль играют нефти – газовые ТНК. Но, не смотря на это, данные корпорации занимают значимые места на мировом рынке, являясь лидером в газовой промышленности. Данные ТНК ежедневно совершают многомиллионные сделки на мировом пространстве. И если отечественные корпорации занимают лидирующие места среди других мировых ТНК в данной отрасли, то следует сделать вывод, что газовые корпорации России играют важную роль в мировой торговле, а значит и экономике.

2.3. Оценка современного уровня транснационализации российских компаний

Процесс транснационализации российских компаний совпал с перестройкой мировой экономики как с точки зрения интенсификации международного экономического сотрудничества, углубления его глобализации, так и формированием новой структуры глобальных игроков из интенсивно развивающихся стран. Вставая на путь транснациональных процессов, российский бизнес использовал благоприятную международную экономическую конъюнктуру, наработанные традиции ведения крупного отечественного бизнеса, национальные сравнительные преимущества. В силу этого процесс транснационализации бизнеса российских компаний не мог не иметь своих специфических черт.

Специфика транснационализации российских компаний проявляется в том, что:

- зарубежные рынки осваивались в условиях, когда внутренний рынок был еще далек от его полноценного освоения;
- зарубежная экспансия российских компаний во многих отношениях была связана с освоением рынков стран СНГ как наиболее близких, понятных, с экономической точки зрения, а так же технологически связанных с российским;

– стремительная экспансия XXI века, когда множество российских корпораций начали входить международное пространство, а некоторые на роль глобальных игроков [15, с.140].

Корпораций, которые возможно отнести к очень крупным и существенным ТНК или глокальным корпорациям в России пока нет. Можно только увидеть тенденции к подходу к чертам действительно крупных мировых ТНК, такие тенденции есть у трех-четырех российских компаний («Газпром», «Роснефть», «Роснано»);

формально находясь в числе новых транснационалов, процесс транснационализации российских компаний по ряду черт отличался от подобного процесса стран БРИКС. В частности, более высоким уровнем научной и технико-технологической базы, относительно высоким уровнем управленцев, получившими опыт руководства крупными компаниями в период СССР, существенной адаптивностью к изменяющимся условиям, полученной в экстремальных условиях выживания в 90-е гг. XX века, отсутствием поддержки государства.

Транснационализация российского бизнеса до начала экономического кризиса росла в арифметической прогрессии, дойдя до определенной точки зрелости к моменту его всеобщего развертывания. Российских ТНК разработали стратегии зарубежной экспансии, и кризис покажет, насколько было успешным планирование и стратегическая направленность национальных ТНК.

Глобализация мировой экономики, сопровождаемая ростом процессов глокализации, которая выявляет сильнейших бизнес-лидеров, имеющих уникальные технологии и значительные конкурентные преимуществами. Конкуренция российских транснациональных компаний на международной арене ожидается в перспективе, которая будет вестись не только в большем соотношении с постиндустриальными странами, но и с корпорациями развивающихся стран.

При формировании национальных российских ТНК, государство должно направлять новейшие национальные корпорации на зарубежную экспансию. При этом ТНК не должны вести свое направление только на крупные компании, важно учитывать, что большой потенциал так же можно увидеть и у средних по размерам компаний, еще совсем небольших компаний, продукция которых востребована пока лишь в России, «рождённых быть глобальными». Это особенно характерно для высокотехнологичных компаний «новой экономики».

При поставке целей при формировании национальных лидеров, которые смогут стать конкурентоспособными на мировых рынках, государству необходимо осуществить политику, которая будет ориентирована на поддержку отечественного бизнеса за рубежом, но и разработать подробные механизмы с учётом зарубежного опыта и местных реалий, предварительной подготовки российского бизнеса к транснационализации.

Транснационализация российского бизнеса должна учитывать интересы, как государства и компаний, но еще и общества. Необходимо постоянно мониторить эффективность и работу на мировом рынке государственных корпораций, а также компаний, где доля государственного участия достаточно велика.

В процессах транснационализации российских компаний следует произвести работу по пресеканию офшорных транснационализаций, посредством увода активов из юрисдикции государства. Стоит признать, что офшорные зоны поглощают часть экономики страны, уменьшая ее уровень на международном пространстве, что характерно оттоком капитала и уменьшением финансовой подпитки государства. Офшорные зоны уже смогли поглотить транспортные ТНК в виде дальневосточного торгового флота. Офшорная транснационализация искажает и девальвирует цели и задачи реальной транснационализации, нацеленной на завоевание

российскими компаниями ведущих позиций на международных рынках на благо всего общества.

Формируя основные направления транснационализации российских корпораций, при сопряжении их целей со стратегическими целями развития российской экономики и общества, государству необходимо поддерживать создание конкурентных преимуществ, инновационные решения российского бизнеса при входе на мировой рынок. Так как государства с развитой рыночной экономикой, сегодня используют инструменты «новой экономики» (бренды, гудвил, сетевые технологии, нетрадиционный маркетинг и т.д.) было бы правильно создавать все условия для реализации всех составляющих российскими компаниями, которые используют зарубежные партнеры [25, с. 17].

Подготовка национальных лидеров для мировой торговли должна базироваться на росте общего уровня глобальной компетентности большинства российских компаний.

Экономический кризис смог приостановить зарубежную экспансию российских корпораций. Вместе с тем он стал определенным «моментом истины» для множества российских корпораций. Кризис проверит правильность работы национальных корпораций. Он выявит все слабые места в организации, управлении и производстве корпораций. Еще можно будет понять, чего не хватает российским ТНК для успешной деятельности на мировом рынке. Но, несмотря на все это, в после кризисный период российским ТНК получится выйти на новые рынки, так как уже сегодня как компании, так и государство находят все проблемы в структуре корпораций и экономики в целом [19, с. 91].

Сейчас у многих крупнейших компаний в России, таких как: Газпром, Роснефть, Рос нано есть шанс перерасти в ТНК. Этому способствует сегодняшние экономические и политические условия, в которых наше государство должно развивать конкурентоспособность не только в продаже нефти–сырья, но и готовой продукции. Этот шаг должен произойти в

ближайшее время, так как наша экономика полностью зависит от продажи нефти и газа. Пользуясь этим, ряд других стран может манипулировать ценами на нефть, вступая в сговоры с другими лидерами по продаже сырья. Что влечет изменение не только курса рубля, но и на покупательную способность граждан.

В России для формирования ТНК есть вся необходимая база. А это: наукограды, сырье, оборудование, квалифицированные кадры, крупные компании, ведущие внешнеэкономическую деятельность, которые можно продвинуть на следующую ступень, тесть ТНК.

Выводы по второй главе:

- в российской федерации существует вся необходимая база и инфраструктура для развития ТНК, которая обладает уникальными свойствами, что является плюсом для повышения уровня конкурентоспособности на мировом рынке;
- в нефти – газовом секторе, отечественные ТНК выходят на мировые рынки в качестве лидеров, найдя сбыт в таких странах, как: Германия, Франция, Украина, Турция, Польша;
- после начала кризиса, для формирования отечественных ТНК сформированы самые важные пути развития, которые при правильной реализации могут способствовать не только росту ТНК, но и отечественной экономике в целом;
- увеличивается зона экономического присутствия отечественных ТНК на территории различных стран, а именно: стран БРИКС, СНГ, таможенного союза, а также множества других развивающихся стран;
- за последние годы, транснационализация отечественных корпораций начинает активно процветать, а это говорит об эффективной деятельности в отношении развития ТНК.

ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

3.1. Позитивные и негативные аспекты функционирования отечественных ТНК в период экономического кризиса

Транснациональные корпорации являются движущей силой в мировой экономике. Данные корпорации могут влиять не только на показатели мировой экономики, но и на финансовое положение как отдельно взятых государств, так и ряда стран. Не секрет, что финансовые показатели ТНК могут превышать бюджеты многих государств. Существует множество мировых корпораций, которые уже занимают ведущие места в мировой торговле, но эти организации принадлежат так называемой «триаде», а это США, Япония, ЕС. Приведенные страны давно уже являются постиндустриальными и эта заслуга развитой экономики, которая во многом питается от ТНК. Корпорации в данных странах давно имеют более 100 филиалов и производств по всему миру, у них разработаны свои стратегии ведения бизнеса, они используют новейшие технологии. Так же корпорации, выше указанных стран, грамотно построили менеджмент и используют удачные маркетинговые ходы. Многие ТНК работают не один десяток лет на мировом рынке и развиваются по сегодняшний день. Многие из них работают на территории России, завоевав многие ключевые позиции на внутреннем рынке, обойдя национальных производителей. Например, 40% доли на российском рынке мобильных устройств, занимает корпорация «APPLE», в отличие от 17% российских производителей «FLY» и «YOTA». Схожие данные и с корпорацией «Coca-Cola» [37, с. 22].

Можно приводить множество примеров с международными корпорациями, работающих, как в России, так и в других странах. Но речь в дипломной работе пойдет о деятельности российских ТНК.

В российских транснациональных компаниях, как и в экономике в целом, существует множество различных проблем. В первую очередь это

стратегическое направление экономической деятельности, а именно продажа нефти и газа. Корпорации, специализирующиеся по добыче и продаже природных ископаемых, и являются транснациональными компаниями. Например, «Газпром», «Роснефть», «Башнефть». Это ряд компаний, который может претендовать на мировые ТНК. Что касается передовых направлений в торговле и оказании услуг, отечественные компании, которые могут выйти с той или иной продукцией на мировой рынок отсутствуют. Во многом это связано с направлением в деятельности самого государства. Это можно объяснить тем, что практически не финансируются новые проекты, которые могут перерасти во что-то стоящее на международной арене. Боясь быть не поддержанными крупные организации боятся выходить на мировой рынок, так как на нем побеждает действительно качественный конкурентоспособный товар [61, с. 112].

Необходимо отметить, что сейчас наша страна находится в кризисе. Происходящий кризис тесно связан с темой дипломной работы. Это можно объяснить тем, что национальная валюта тесно связана с курсом доллара США, так как бюджет Российской Федерации пополняется на 70% за счет торговли нефтью и газом, которые продаются на мировом рынке за доллары. А компании, реализующие данное сырье и являются первыми претендентами на роль крупнейших ТНК для нашей страны.

Сегодняшний кризис может способствовать для нахождения решения проблем во внешнеэкономической политике государства. А именно как уйти от зависимости торговли нефтью и переорганизовать тот же Газпром на производство, к примеру, моторных масел, смазочных элементов, инновационного топлива. Не стоит забывать и о других направлениях. Необходимо создать четкий план по реализации новых проектов и создать новые корпорации под государственным началом.

Так же одной из важнейших задач для развития ТНК является раскрытие базы для производства различных товаров и услуг на международном уровне. Российская федерация одна из немногочисленных

стран, у которой существуют практически все полезные ископаемые, функционирует большое количество наукоградов и есть материальные ресурсы.

В связи со сложившейся внешнеэкономической и внешнеполитической обстановкой для России со стороны западных стран, необходимо будет выделить ряд шагов для выхода национальных ТНК в первую очередь в страны «БРИКС» и евразийского экономического союза. Данное решение уже должно помочь выйти на международный уровень по многим показателям, развить производственную деятельность на глобальном уровне, избавиться от зависимости нефти-доллара, а так же поднять экономику в целом. Приведенные пути развития будут детально описаны в дипломной работе [59, с. 28].

В любом случае вопрос о становлении и развитии российских транснациональных корпораций является наиболее актуальным. Что касается нефти-газовых ТНК, в ходе дипломной работы будут обоснованы и предложены пути их развития. Но существуют трудности при формировании новых корпораций. По этому вопросу будет проведен анализ и так же будут найдены пути решения в данном направлении.

Развитие данного типа корпораций, окажет помощь для выхода нашего государства на новый уровень. А это улучшит практически все сферы, как в экономическом, так и в социальном плане. И как уже говорилось выше, можно будет освободиться от торговли природными ископаемыми. Так как ряд государств может повлиять на торговлю данным видом товара, а, следовательно, и на покупательную способность населения. Данный фактор, как раз, проявляется сейчас и привел страну в кризисное положение.

Кризис, как правило, является отрицательным понятием для экономики. Во многом это объясняется негативным опытом функционирования, как экономики целого ряда стран, так и отдельно взятых организаций, вплоть до ощущения на себе кризиса физическими лицами. В основном так и есть. Проблемы в данном финансовом периоде значительно

вливают на экономику, и, следовательно, на все экономические составляющие. Так как речь в данной работе идет о корпорациях, то заострим внимание именно на них.

В кризисные времена компании испытывают трудности на различных стадиях производства и реализации продукции. Вызвать кризис могут различные составляющие, но, как правило, кризис появляется при перепроизводстве. В таких ситуациях компании меняют стратегическое планирование, перенаправляют деятельность организации, и конечно уменьшают штат сотрудников. Так же многие корпорации могут потерять свои позиции, и даже стать банкротом из-за потери конкурентоспособности. Не секрет, что в кризис, выживают сильнейшие корпорации, они должны выпускать наиболее дешевую и практичную продукцию, которая не будет приводить к крупным издержкам.

Примером в данной составляющей, может служить корпорация «Microsoft» [71, с.55]. Данная компания выкупила мобильное подразделение «Nokia» и начала выпускать мобильные аппараты под своей франшизой и операционной системой. Не смотря на то, что в мире существует только 2 реальных конкурента для данного производителя, корпорация «Microsoft» не выдержала конкуренции и сократила штат в подразделении на 80%. В данной компании идет речь о закрытии проекта. Данный пример можно объяснить тем, что в кризисное время, корпорация не вела активной исследовательской деятельности в данном секторе. Из-за отсутствия инновационных мобильных аппаратов и неверной ценовой политики, приведенная корпорация приняла поражение, что не сказать о корпорации «Google», которая и являлась прямым конкурентом корпорации «Microsoft». Сейчас, «Google» занимает первое место, среди крупнейших ТНК мира, обогнав такого гиганта, как «Apple». «Google» ведет активную деятельность на мировом рынке, так же он активно использует теорию «сравнительных преимуществ», производя свою продукцию в Китае, так как сырье и ресурсы в данной стране значительно дешевле, при нахождении головной компании в США.

Именно данную корпорацию необходимо считать примером, для развития Российских ТНК, в сегодняшние кризисные условия. Именно кризисные условия могут открыть полный плацдарм действий для становления и развития отечественных ТНК. Но действия по становлению новых ТНК могут дать толчок для развития российской экономики.

Что касается положительных аспектов при функционировании отечественных ТНК в кризисный период, то можно выделить ряд преимуществ, для развития в данный период времени.

Одним из перспективных направлений является раскрытие производственного потенциала. В Российской Федерации сосредоточена львиная доля полезных ископаемых, которые можно использовать практически для любого производства продукции [66, с. 257]. Но, к сожалению, множество из них ни как не обрабатывается и продается в сырьевом виде в более развитые страны. Данный фактор является проблемным для российской экономики, так как именно при продаже сырья и формируется бюджет государства. А при колебании цены на сырье, бюджет может уйти в дефицит. Разнообразие природных ископаемых дают приоритетное положение при сложившемся кризисном положении. Это может дать начало для формирования новых организаций по переработке сырья. Например, открытие сталелитейных заводов, по производству кузовных деталей для различных производителей автомобилей. Наличие сырья, трудовых ресурсов, наличие земли и производственной базы, может помочь сформировать качественный товар по конкурентоспособным ценам и найти реализацию своего товара практически в любой точке мира. Именно в кризис данные предприятия вполне могут существовать на международном рынке, так как большинство производителей будет реализовывать свой товар по более высоким ценам, исходя из производственных возможностей.

Также следует выделить деятельность Наукоградов. Не секрет, что в России оказывается качественное обучение в вузах, что формирует научную базу среди человеческих ресурсов. Но, начиная с развала СССР, происходит

утечка умов, а это помогло сформировать ценные наукограды в странах зарубежья, что впоследствии повлияло на становление инновационных направлений практически во всех секторах, как экономики, так и в производственной сфере, а так же в сфере услуг. Все это помогло многим государствам перейти на постиндустриальный уровень. Но сейчас правительство РФ стало поощрять становление новых и развитие старых наукоградов. Так как, для выхода с кризиса нужны инновационные решения, для реализации новых проектов, которые смогут быть конкурентоспособными на международной арене. Всё-таки, в России есть наукограды, которые смогут создать перспективные направления для успешного функционирования ТНК, создавать опытные образцы товаров, инновационные технологии.

Следует выделить еще одну из положительных тенденций функционирования ТНК. Этим может выступать потенциальные рынки сбыта продукции. Уже сейчас страны БРИКС и таможенного союза формируют свободное экономическое пространство для реализации различных проектов [28, с.48]. Таким образом, приведенные пространства, могут стать путями транснационализации Российских ТНК. Множество отечественных товаров, уже нашли свои рынки сбыта на приведенных территориях. А это товары военно промышленного комплекса и товары машиностроения. Данные рынки будут практически без-барьерными. Так же для этих стран, российские товары являются востребованными, и поэтому инвестирование от этих государств будет вполне эффективным.

Следует отметить и проблемы функционирования отечественных транснациональных компаний. В Российской Федерации пока нет перспективных направлений по развитию новых ТНК. Хотя сейчас и ведется речь о изменении политики в отношении изменения торговой деятельности России, другими словами о формировании новых ТНК, но пока это остается только на словах. Что касается развития уже существующих крупных корпораций, то направление в данном вопросе так же не реализуется. Не

считая вопроса с «АвтоВАЗом», который, как нестранно, в этом году вышел на немецкий рынок. Деятельность наукоградов остается только на бумаге, в виде инновационных проектов, которые впоследствии продаются в страны зарубежья.

В России уже были примеры реализации передовых проектов, связанных с «ИТ» технологиями, которые в перспективе должны выйти на мировой рынок. Это касается проекта «Yotaphone». При реализации данного проекта было допущено ряд ошибок. В некоторых случаях «Yotaphone» брал пример с корпорации «Google» [11, с. 11]. А это производство в Китае, что дешевле при производстве и использование наиболее популярной операционной системы. Но проблема состоит в том, что «Yotaphone» не использовал ни каких уникальных решений, которые могли бы повлиять на конкурентоспособность. Так же не учитывался тот фактор, на какой рынок будет ориентирован данный смартфон. В итоге, мобильный аппарат стал слишком дорогим и в классе дорогих смартфонов он не нашел клиента, среди мировых конкурентов. Это объясняется неправильной работой менеджмента, стратегия реализации товара стала провальной. Данный пример ориентирован не на отдельно взятую корпорацию и проект, а на стратегическое планирование среди отечественных ТНК в целом. Проблемой данного вопроса является то, что корпорации пытаются ворваться на передовые рынки, игнорируя тот факт, что рынок не станет потреблять дорогой и неизвестный товар, если можно приобрести продукты достаточно известного производителя, который уже достаточно хорошо себя зарекомендовал.

В случае реализации проектов становления новых ТНК, и выхода уже существующих на новые рынки, то западное направление для транснационализации будет закрытым. Это объясняется не только тем, что новая продукция будет не конкурентоспособна на западных рынках и будет большое количество барьеров для попадания отечественного товара, но и

тем, что в Европе активно пропагандируют антироссийские настроения, среди правящих кругов.

Исходя из приведенных данных, можно сформулировать вывод.

Несмотря на то, что в функционировании ТНК существует ряд проблем, становление новых ТНК вполне возможно и даже стратегически необходимо. Не стоит забывать, что экономический кризис в России имеет политические корни. Страны оппоненты могут влиять на цену нефти и газа, а это является практически единственным, что может предложить Россия мировому рынку. И поэтому цены на данный вид товара будут способствовать изменению экономического состояния в целом.

В разделе были описаны все положительные тенденции, которые в кризисный период будут способствовать Развитию отечественных ТНК. При реализации проектов, касающихся ТНК, будет сформирована нить, которая свяжет практически все экономические, производственные и научные сферы в одно целое. Именно этот шаг позволит развить экономику, которая сейчас зависит от продажи нефти и газа. Приведенный пример с корпорацией «Гугл», может служить шаблоном, для формирования отечественных ТНК. Так как данная корпорация ведет наиболее производственно-сбытовую деятельность, качественно осуществлена работа менеджмента [12, с. 18]. Товары данной корпорации легко адаптируются при любом экономическом состоянии в мире и занимают лидирующие места в мире. Речь не идет о копировании продукции в данной отрасли, а именно о реализации структуры самих корпораций.

Таким образом, на сегодняшний день, кризис дает толчок для становления отечественных ТНК, который был необходим и ранее. Несмотря на то, что сейчас государство испытывает финансовые трудности, существует ряд преимуществ, для функционирования отечественных ТНК.

3.2. Проблемы транснационализации российских компаний: интересы государства, корпораций и общества

В процессе транснационализации российских корпораций существует значительное количество проблем. Наибольшее количество трудностей связано с государством. Правительство Российской Федерации оказывает совсем незначительную помощь отечественным компаниям. Заключается со стороны государства минимальные пакеты контрактов, связанные с внешнеэкономической деятельностью. Было подписано двусторонних 57 соглашений, в период с 2005г по 2015г, о поощрении и капиталозащите вложений. Например, если сравнивать Китай, по приведенному типу соглашений в данный период времени, то там их количество превысило 250. Торговые представительства и экономические отделы при посольстве России работают только на госзаказы, практически не уделяя никакого внимания, как крупным, так и средним отечественным организациям. Этим объясняется отсутствие стратегий, ориентированных на зарубежную экспансию российских корпораций, а также подчеркивает отсутствие маркетинговых моделей по реализации данного вопроса.

В дипломной работе отмечается вопрос о вмешательстве или не вмешательстве государства в процесс транснационализации. Так как в обоих случаях существуют как положительные, так и отрицательные аспекты. В ряде случаев государственная поддержка инвестиционной активности российского бизнеса в странах зарубежья может иметь двоякий исход. Поскольку встает вопрос о том, будет ли господдержка способствовать укреплению позиций российских компаний или, наоборот, будет мешать в привлечении потенциальных инвесторов. Это связано с тем, что в последнее время настроение за рубежом в отношении Российского правительства заметно меняется [53, 118]. Оно становится не только настороженным, но и в некоторых случаях носит отрицательную риторику.

Одной из главных проблем является то, что если говорить о господдержке в транснационализации, то стоит отметить только крупнейшие корпорации, которые находят пути к взаимодействию с государственными чиновниками. В большинстве случаев, только в отношении крупного бизнеса и осуществляется господдержка, даже если такие организации используют пути транснационализации только для личных достаточно узких интересов. Другими словами, на сегодняшний день, государство на международной арене отстаивает только личные интересы. В осуществлении транснационализации и экспансии на мировом пространстве осуществляется помощь таким организациям, как «Газпром», «Роснефть», «Рос атом». Это объясняется тем, что государство поддерживает только те проекты, которые пополняют бюджет в значительной степени, не зависимо от того условия, что будут ли эта поддержка не только увеличивать бюджет, но и развивать новые отрасли, создавать новые организации, повышать уровень производимой продукции, и на рост экономических показателей в целом [19, 51]. Новые проекты, которые будут связаны с другими отраслями, не реализуются. Хотя существует огромная база для реализации новых идей, которые найдут свое место на международной арене.

Что касается российских компаний, то они не только не ждут помощи от государства, но и пытаются увести часть активов и капитала подальше от юрисдикции государства. Крупные корпорации, которые имеют «Олигархические» свойства, практически на 90% ищут «офшорные пути развития». Патриотический взгляд российских компаний, нацеленный на реализацию общенациональных проектов, практически отсутствует, что в корне отличается от китайского бизнеса.

Значительное количество российских предприятий, а это более 50%, находится за рамками международной конкуренции и даже не пытается выйти на международные рынки. Такие организации не только не хотят выходить на мировой уровень, но и пытаются конкурировать, даже между

собой. В основном они пытаются найти свое место на очень узких региональных рынках [25, 21].

Наблюдается негативная связь между государством и бизнесом, которая практически останавливает процесс развития организаций внутри государства и, следовательно, в мировом сегменте. Предприниматели озадачены только тем, чтобы занять места на внутри региональных рынках. Государство сосредоточено только на давно существующих государственных компаниях, приносящих огромную подпитку бюджету. Так выходит, что интересы государства и бизнеса расходятся в негативном направлении. И точка компромисса пока не найдена.

Еще следует сказать, что если брать во внимание малые и средние предприятия, то они поддерживаются только на внутригосударственном уровне. Хотя данному виду предприятий можно было бы выходить на мировые рынки, так как некоторые из них имеют в базе уникальные продукты, которые на международном рынке могут оказаться весьма конкурентоспособными.

Качество и эффективность процесса транснационализации российских корпораций со стороны общественных интересов в дипломной работе не имеет полную негативную оценку. Отечественные компании сообщают о готовности учитывать свои интересы в тандеме с общественными интересами. Данный эффект достигается пока в «мягком» исполнении, так как отечественные компании в странах зарубежья стремятся учитывать эти процессы. Внешняя и внутренняя интернационализация, дает начало среде, в которой отечественные корпорации объективно будут вынуждены во все большей степени сопрягать собственные свои интересы с интересами общества и государства.

Подводя итог, следует отметить, что в данный период времени интересы государства не сосредоточены на развитии новых отечественных транснациональных компаниях. Так же не осуществляется поддержка корпораций в транснационализации. Не ведутся инновационные программы

для развития деятельности компаний так же на внутреннем пространстве. Государство пока работает само на себя, обеспечивая внешнеэкономическую деятельность только в своих интересах. Конечно, Такие организации, как «Газпром» будут развиваться, увеличивая практически все показатели на мировом рынке, так как торговлю сырьем правительство считает стратегически важным. Хотя этот факт и нужно отнести к положительным, но государство не реализует деятельность в других направлениях. Интересы организаций так же направлены в личных интересах. Все большее развитие получают олигархические предприятия. Только данный вид предприятий получает поддержку в лице государства, используя связи с чиновниками. И следует отметить, что таких корпораций совсем небольшое число, но они обладают огромными средствами. Они пытаются сосредоточить свои активы в офшорных зонах, пытаясь уйти от контроля государством и налогообложения. Небольшие компании, не надеясь на поддержку от государства, остаются функционировать на региональных уровнях, даже не пытаясь развиваться самостоятельно.

3.3. Направления совершенствования механизма транснационализации в российской экономике

Механизмы транснационализации в Российской экономике носят устаревший характер. Так же они направлены только на транснационализацию в сырьевом секторе. Механизмы транснационализации практически не изменялись со времен распада СССР. Поэтому модель транснационализации носит еще скорее советский характер, которая была направлена на командную экономику [23, 16].

Для формирования новых стратегий транснационализации нужно проделать множество работы, а именно:

- привлечение инвестиционного климата;

- развитие деятельности российских транснациональных структур с целью повышения их конкурентоспособности;
- повышение качества государственного регулирования процесса транснационализации производства;
- развитие малых и средних организаций по пути транснационализации.

Для привлечения инвестиционного климата необходимо соблюдать несколько условий: повысить эффективность национальной экономики, путем повышения макроэкономической стабильности; регулировка правовых механизмов; развитие конкуренции; создание и развитие современной инфраструктуры, в первую очередь энергетической и телекоммуникационной; экономически оправданное создание свободных экономических зон; борьба с теневой экономикой; развитие фондового рынка и банковской системы; обеспечение приоритетов в привлечении инвестиций в новые и экспортно-ориентированные отрасли; подготовка квалифицированных менеджеров в международных институтах; политическая и экономическая стабильность; упорядоченность и стабильность отношений собственности.

Наиболее приоритетными направлениями для отечественных корпораций являются: страны БРИКС, страны таможенного союза и многие развивающиеся страны.

Кроме привлечения инвестиций необходимо поработать над самими ТНК. Нужно внедрить новейшие технологии, задействовать деятельность наукоградов и опытных кадров, для повышения деятельности ТНК. Наукограды могут помочь компаниям с новейшими разработками, которые будут адаптированы под все ресурсы организаций, это поможет увеличить научно-производственный потенциал и выйти на наиболее качественный уровень. А в свою очередь приведенное действие поможет стать организациям более конкурентоспособными. Так же следует брать во внимание опыт работы мировых ТНК. Следующим шагом должно служить

четкое установление стратегий направления деятельности предприятий, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Четкая ориентация и адаптация продукции для различных рынков. Необходимо организовать четкое функционирование менеджмента по всем структурам организации. И немаловажно правильные маркетинговые исследования не только выпускаемой продукции, но и рынков. Одним из важных аспектов должно быть добросовестное функционирование корпораций, так как показывает практика, что подавляющее количество крупных организаций выводят свои активы в офшорные зоны. И только этот показатель проделывает «дыру» в бюджете на суммы, исчисляющиеся в десятки миллиардов долларов.

Государство имеет скорее главную роль на пути совершенствования механизмов транснационализации. Должны быть сформулированы новые направления для осуществления международной торговой деятельности. Правительством должны быть приняты наиболее востребованные и не развитые отрасли, которые могут рассчитывать на поддержку в транснационализации, кроме того, эти отрасли должны быть выбраны так, чтобы в процессе их функционирования было задействовано как можно больше структур. Создать отдельно взятые органы, которые будут регулировать деятельность крупных и средних организаций. Создать фонд не на безвозмездном основании для со-финансирования перспективных проектов на международном уровне. Так же государству необходимо создавать самим корпорации, которые будут функционировать за рубежом. И установить акционерную форму собственности, при которой контрольный пакет будет принадлежать самому правительству, а остальные акции должны быть распроданы в целях привлечения инвестиций. Как показывает практика с «Газпромом», такая форма будет наиболее эффективной. Еще немаловажно проведение на государственном уровне переговоров со странами, которые являются экономическими партнерами российской федерации для осуществления договоренности о снижении барьеров для ведения бизнеса. А это: Индия, Китай, Казахстан, Белоруссия, Бразилия и т.д.

После всех выше приведенных действий множество компаний заинтересуется в своем росте и последующей транснационализацией.

При всех негативных аспектах, можно выделить и положительные тенденции, которые уже сейчас используются в России при транснационализации.

В современных ТНК в России, благодаря новым компьютерным технологиям превалирует сетевая организация с базами транснационального капитала и узлами управления в крупных городах различных стран. Развитие мировых коммуникационных сетей и глобальных ТНК с сетевой структурой управления проходило параллельно, и эти процессы, безусловно, взаимодополняли и стимулировали друг друга.

Единые для всего мира финансовые инструменты, стандарты передачи и обработки информации, единообразные финансовые и информационные институты создают идеальную среду для транснационализации бизнеса и свободного движения его капитала. Технологическое совмещение магистральных информационных и финансовых коммуникаций и сетей способствовало созданию нового информационно-финансового института и привело к сближению и постепенному слиянию информационной и финансовой сфер деятельности. Транснациональный капитал, в технологическом плане базирующийся на глобальных информационно-финансовых сетях и добывающийся мирового господства через информационные и финансовые рынки, породил новую транснациональную информационно-финансовую олигархию [18, 42].

При превалирующей сейчас сетевой системе организации терминальные звенья современных ТНК представляют собой, говоря языком компьютерных сетевых технологий, своеобразные «порты», открытые для подсоединения к корпоративной сети взаимосвязей новых элементов через механизмы транснациональных стратегических альянсов, благодаря которым границы компаний и промышленных групп размываются или приобретают

форму «созвездий», включающих связанные между собой, но до известной степени независимые, компании различных размеров и отраслей.

Несомненно, что государство будет играть главную роль на пути совершенствования транснационализации. Необходимо пересмотреть всю внешнеэкономическую деятельность, так как механизмы для транснационализации, как было сказано выше, практически отсутствуют. Как показывает практика, доля Российских ТНК очень мала, что лишний раз подтверждает неэффективность многих составляющих в экономической политике государства. России следует оставаться смешанной экономикой, а не пытаться стать полноценной рыночной, так как при всех сегодняшних проблемах, требуется государственное вмешательство, и даже не вмешательство, а скорее поддержка компаниям для их функционирования. Так же в Российской Федерации практически отсутствуют малые и средние компании, которые вели деятельность в странах зарубежья. Это говорит об отсутствии механизмов транснационализации данного вида предприятий. В этой сфере можно разработать ряд мер по продвижению на зарубежные рынки продукцию и услуги вышеуказанных предприятий. Правительству РФ можно расширить круг экономических соглашений, например, со странами евразийского экономического союза, по деятельности малых и средних предприятий на территории приведенных стран. Так же нужно разработать ряд мер по стимулированию развития малых и средних компаний, связанных с экспансией на территории других государств. Все это помогло бы не только развить экономические составляющие государства, но и данный фактор даст начало формированию крупных отечественных ТНК из небольших компаний, вышедших на рынки других государств.

Подводя некий итог всего вышесказанного, стоит отметить, что рыночная экономика не может полноценно работать в настоящих условиях, так как только единицы из компаний входят на мировой рынок самостоятельно. Только после реорганизации отношений со стороны государства к организациям может повлечь за собой построение механизмов

для транснационализации. После всех изменений, произведенных правительством, корпорации смогут выйти и развиваться на международном уровне. Что в свою очередь повлияет на экономическое положение страны, исходя из вышеуказанного устройства новых ТНК.

Выводы по третьей главе:

– при функционировании отечественных ТНК был найден ряд проблем, а именно: неправильная стратегия развития отечественных компаний; неправильная государственная позиция при реализации новых организаций на транснациональном уровне; не рациональное использование ресурсов в процессе функционирования корпораций;

– несмотря на отрицательные тенденции развития ТНК, так же можно отметить и положительные; практически без барьерный выход отечественных ТНК в страны БРИКС и таможенного союза; сосредоточение уникальных сырьевых ресурсов, в качестве природных ископаемых, на территории Российской Федерации;

– малые и средние компании не развиваются и остаются функционировать на региональных уровнях;

– при функционировании и развитии ТНК, интересы государства во многом расходятся, каждая функционирует только ради реализации своих задач;

– после преобразования политики в отношении компаний со стороны государства можно рассчитывать на резкое развитие организаций и транснационализацию в страны зарубежья.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

Транснациональными корпорациями, являются компании, которые ведут свою деятельность в двух или более странах, осуществляя управленческую деятельность с единого центра, используя единые стратегии для функционирования всех хозяйствующих подразделений. Процесс формирования мировых ТНК носит исторический характер, пройдя пять этапов становления. В ходе исследования было выявлено, что ТНК являются одной из важнейших движущих сил в мировой экономике, оказывая влияние на макро и микропроцессы не только экономики в целом, но и на экономики стран.

В ходе выполнения дипломной работы было выявлено, что российская федерация обладает весомым потенциалом, который можно отнести к конкурентным преимуществам:

- уникальные природные ископаемые. Данный вид ресурсов обладает одним из наиболее весомых. Вследствие того, что множество корпораций ими ограничены и из-за этого компании закупают данное сырье за рубежом, что существенно удорожает стоимость готовой продукции и конечно величину издержек;

- высокий уровень развития высококвалифицированных кадров и наукоградов. Данный факт помогает вести качественные и инновационные разработки практически во всех составляющих производства и оказания услуг;

- территориальный фактор. В РФ в пользовании достаточное количество территории для размещения новых корпораций, которые могут быть размещены на территориях с развитой инфраструктурой.

Рост отечественных ТНК шел полным ходом до появления кризиса. В ходе выполнения дипломной работы было выявлено, что развитие ТНК не остановилось, а только затормозило свой процесс. Кризис только указал на слабые места и на невозможность вести внешнеторговую деятельность, главной составляющей которой является сырье. В ходе выполнения работы были сформированы другие пути направления в становлении новых отечественных ТНК.

На примере таких корпораций, как: «Google», «Ford», «Apple» и т.д. был рассмотрен опыт функционирования крупнейших ТНК мира. В ходе исследования было выявлено, что развитие «мировых» ТНК переходит на новый уровень, который можно назвать «постинформационным», а именно:

- разработка компьютерных технологий;
- операционных систем для ПК;
- интернет ресурсов;
- поисковых систем;
- программного обеспечения.

В списке крупнейших нефинансовых ТНК мира, занимают первые места такие компании, как: «Google», «Microsoft», «Apple». Данные факты только подтверждают о переходе ТНК на новый уровень. Так как новый этап развития не требует уникальных природных ресурсов или огромных территорий. Успех корпораций, ведущих деятельность в данном направлении зависит только от научных достижений и инновационного подхода к функционированию таких корпораций.

В ходе выполнения дипломной работы было выявлено множество проблем при функционировании Российских ТНК:

- офшорная транснационализация. Данный эффект выводит огромную часть активов в зарубежные страны, тем самым ухудшая экономическое положение российского общества и государства в целом. Офшорная транснационализация искажает и девальвирует цели и задачи

реальной транснационализации, ориентированной на выход российскими компаниями на ведущие позиции мирового рынка на благо всего общества;

- Отсутствие консенсуса между государством, корпорациями и обществом. Такой фактор заметно ухудшает развитие ТНК. Государство сосредоточено только на реализации госзаказов, а компании на получении прибыли любыми путями;

- полное отсутствие модели, стратегии и климата для развития ТНК. В России пока отсутствует политика, которая создаст благоприятную конъюнктуру для развития ТНК;

- мелкие и средние компании функционируют только на региональном уровне.

В ходе выполнения курсовой работы были найдены пути развития для отечественных ТНК:

- разработка государством программ, которые смогут повлечь за собой становление новых ТНК, но и привлечение прямых иностранных инвестиций;

- при посольстве РФ в ряде стран следует создать подразделения, для поддержания функционирования отечественных ТНК;

- на старте функционирования данного типа предприятий, необходимо разработать прогрессивные налоговые ставки, направленные в сторону данных корпораций;

- создание моделей для выхода мелкого и среднего бизнеса на международный уровень;

- создание новых ТНК на государственном уровне, функционирующих в информационном секторе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. «ОАО Газпром» [Электронный ресурс]: [офиц. сайт]. – М., 2004-2015 –. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/about/subsidiaries/list-items/>. – Загл. с экрана. (дата обращения 10.05.2016).
2. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии [Текст] / А.П. Агарков [и др.]. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 400 с.
3. Артамонов, В.С. Экономическая теория [Текст] / В.С. Артамонов, А.И. Попов, С.А. Иванов. – СПб.: Питер.– 2010. – 528 с.
4. Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия [Текст] / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 439 с.
5. Балдоржиев, Д.Д. Экономическая теория [Текст] : учебное пособие / Д.Д. Балдоржиев. – Смоленск, 2012. – 396 с.
6. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория [Текст] : учебник / В.З. Баликоев. – М.: Омега. – 5–е изд., 2010. – 685 с.
7. Бардовский, В.П. Экономика [Текст] / В.П. Бардовский. – М.: Форум. – Инфра–М.: – 2011. – 672 с.
8. Басовский, Л.Е. Экономическая теория [Текст] : учебник / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА–М.: – 2013. – 224 с.
9. Борисов, Е. Ф. Основы экономики [Текст] : учебное пособие / Е. Ф. Борисов. – М.: Юрайт – Издат, 2009. – 316 с.
10. Булатова, А.С. Мировая экономика [Текст] : учебник / А.С. Булатова. – М.: Экономистъ, 2012. – 407 с.
11. Вечканов, Г.С. Макроэкономика [Текст] / Г.С. Вечканов. – СПб.: Питер. – 2012. – 464 с.
12. Гайсин, Р.С. Экономическая теория [Текст] : учебник / Р.С. Гайсина. – М.: НИЦ ИНФРА – М.: – 2013. – 257 с.
13. Гордеев, В.В. Мировая экономика и проблемы глобализации [Текст] : учеб. пособие / В. В. Гордеев. – М.: Высш. шк., 2010. – 407 с.

14. Гродский, В.С. Экономикс [Текст] / В.С. Гродский. – М.: ИНФРА–М. – 2013. – 220 с.
15. Гукасян, Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум [Текст] : / Г.М. Гукасян. – М.: Юрайт. – 2013. – 573 с.
16. Даниленко, Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро– и макроэкономике [Текст] : учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: ИНФРА–М. – 2013. – 576 с.
17. Дубровская, Е.С. Экономика [Текст] : учебник / Е.С. Дубровская. – М.: ИНФРА–М.: – 2012. – 260 с.
18. Ефимова, Е.Г. Мировая экономика [Текст] : учебное пособие для студентов–экономистов / Е.Г. Ефимова, С.А. Бордунова. – М.: МГИУ, 2012. – 208 с.
19. Журнал «FORBES» [Электронный ресурс] : [офиц. сайт]. –М., 2000 – 2016 – . – Режим доступа: <http://www.forbes.com/global2000/#/tab:overall>. – Загл. с экрана.
20. Иванов, И. Н. Экономика промышленного предприятия [Текст] : учебник / И. Н. Иванов. – Москва: Инфра–М, 2011. – 393 с.
21. Климовец, О.В. Транснационализация российских компаний [Текст] : интересы государства, корпораций и общества // Экономические науки. – 2008. – № 4(41). – С. 7-12.
22. Клочков, В.В. Экономика [Текст] : учебное пособие для вузов / В.В. Клочков. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 684 с.
23. Крупнейшие компании мира, 2015 [Электронный ресурс] / Глобальные финансы. – М., 2000 – 2016 – . – Режим доступа: <http://global-finances.ru/kрупнейshie–kompanii–mira–2015/>. – Загл. с экрана.
24. Куликов, Л.М. Экономическая теория [Текст] : учебник /Л.М. Куликов. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2010. – 432 с.
25. Куликов, Л.М. Экономическая теория [Текст] : Учебник/Л.М. Куликов. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2010. – 432 с.

26. Кучеренко, А.Р. Международные инвестиции транснациональных компаний в условиях интеграции в мировое хозяйство [Текст] : автореф. дис. ... к.э.н.: 08.00.13 / А.Р. Кучеренко. – М., 2007. – 24 с.
27. Макроэкономика. Экспресс–курс [Текст] / Марыганова, Е.А., Шапиро С.А. – М.: Кнорус. – 2010. – 302 с.
28. Макроэкономика: продвинутый уровень [Текст]: курс лекций / Б.Е. Бродский. – М.: Магистр: ИНФРА–М. – 2012. – 336 с.
29. Международные экономические отношения в ТНК [Электронный ресурс] / VIII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» - 2016. – М., 2011 – 2016 – . – Режим доступа: :<http://www.scienceforum.ru/2015/1053/8190>. – Загл. с экрана.
30. Мировая экономика [Текст] : учебник / под ред. д.э.н. проф. А.С.Булатова. – М.: Экономистъ, 2011. – 540 с.
31. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учебное пособие / М. И. Плотницкий. – Минск: Современная школа: Мисанта, 2011. – 614 с.
32. Николаева, И.П. Экономическая теория [Текст] : учебник / И.П. Николаева. – М.: Дашков и Ко. – 2012. – 328 с.
33. Новикова, И.В. Экономическая теория [Текст] / И.В. Новиковой, Ю.М. Ясинского. – Минск: Тетрасистемс. – 2011. – 359 с.
34. Носова, С.С. Экономическая теория для бакалавров [Текст] / С.С. Носова. – М.: Кнорус. – 2011. – 792 с.
35. Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики [Текст] / Р.М. Нуреев. – М.: ИНФРА-М. – 2011. – 561 с.
36. Основы экономической теории [Текст] / Н.П. Костеров. – М.: Академия; Московские учебники. – 2011. – 211 с.
37. Робин, П.Б. Основы экономикс [Текст] / П. Б. Робин. – СПб.: Питер. – 2012. – 876 с.

38. Российские ТНК в международных отношениях [Электронный ресурс] / Корпорация. – М., 2000 – 2016 – . – Режим доступа :<http://www.corpo.su/node/655>. – Загл. с экрана.
39. Российские транснациональные корпорации, их место и роль в современной мировой экономике [Электронный ресурс]: [офиц. сайт]. – М., 2004 – 2016 – . – Режим доступа: http://studme.org/117411286930/ekonomika/rossiyskie_transnatsionalnye_korporatsii_mesto_rol_sovremennoy_mirovoy_ekonomike. – Загл. с экрана.
40. Симкина, Л.Г. Экономическая теория [Текст] / Л.Г. Симкина; 2–е изд. – СПб: Питер. – 2010. – 384 с.
41. Современная экономика [Текст] / под ред. Мамедова О.Ю. – Р-н/Д: Феникс. – 2011. – 456 с.
42. Современная экономика [Текст] : учебное пособие / под ред. О. Ю. Мамедова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 456 с.
43. Современная экономика [Текст] : учебное пособие /под ред. О. Ю. Мамедова. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 456 с.
44. Современная экономическая теория [Текст] / под ред. Дж. Харвея. – М.: Юнити–Дана. – 2012. – 703 с.
45. Станковская, И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория [Текст] / И.К. Станковская, И.А. Стрелец. – М.: Эксмо. – 2010. – 480 с.
46. Столяров, В.И. Экономическая теория [Текст] / В.И. Столяров. – М.: Академия. – 2012. – 250 с.
47. Функции ТНК в мировой и национальной экономиках [Электронный ресурс]: [офиц. сайт]. – М., 2000 – 2016 – . – Режим доступа :http://studopedia.ru/12_174138_finansovaya-strategiya-korporatsii.html. – Загл. с экрана.
48. Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Текст] : учебное пособие. – М.: Юнити-Дана. – 2012. – 730 с.
49. Экономика [Текст] : учебное пособие / С.Л. Ермаков, С.В. Устинов, Ю.Н. Юденков. – М.: КноРус. 2013. – 272 с.

50. Экономика [Текст] / под ред. А.И. Гомола. – М.: Академия. – 2011. – 336 с.
51. Экономика [Текст] / под ред. Булатова; 3-е изд., перераб., доп. – М.: Юристъ. – 2012. – 896 с.
52. Экономика [Текст] : учебник / под ред. Р. П. Колосовой. – М.: Норма, 2011. – 345 с.
53. Экономика [Текст] : учебник для бакалавров / П.Д. Шимко; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт. – 2013.
54. Экономика [Текст] : учебное пособие / Л.Л. Самородова. – Кемерово: ГУ КузГТУ, 2011. – 308 с.
55. Экономика [Текст] : учебное пособие / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2009. – 896 с.
56. Экономика для бакалавров [Текст] : учебное пособие / под ред. Л.С. Гребнева. – М.: Логос. – 2013. – 240 с.
57. Экономика Европейского союза [Текст] : учебник / Р. К. Щенин. – М.: КноРус, 2012. – 558 с.
58. Экономика / под ред. Р.П. Колосовой. – М.: Норма. – 2011. – 345 с.
59. Экономическая теория [Текст] : учебник для бакалавров / под ред. И.К. Ларионова. – М.: Дашков и К. – 2012. – 408 с.
60. Экономическая теория (политэкономия) [Текст] / под ред. Г.П. Журавлевой.– М.: ИНФРА-М.: – 2014. – 864 с.
61. Экономическая теория [Текст] / под ред. Б.В. Салихова. – М.: Дашков и К. – 2014.– 723 с.
62. Экономическая теория [Текст] / под ред. Е.Н. Лобачева. – М.: Юрайт. – 2013. – 516 с.
63. Экономическая теория [Текст] : учеб. пособие / под общей ред. Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – М.: ИНФРА–М, 2011. – 714 с.
64. Экономическая теория [Текст] : учеб. пособие / под ред. Н.И. Базылева.– М.: ИНФРА – М, 2011. – 662 с.

65. Экономическая теория [Текст] : учебник для бакалавров / под ред. А.А. Кочеткова. – М.: Дашков и К. – 2013. – 696 с.
66. Экономическая теория [Текст] : учебник / под ред. В.Д. Камаева, Е.И. Лобачевой. – М.: Юрайт. – 2010. – 557 с.
67. Экономическая теория [Текст] : учебник / под ред. В.Д.Камаева. – М.: ВЛАДОС. – 2010. – 592 с.
68. Экономическая теория [Текст] : учебник. / Под ред. И.П. Николаевой. – М.: Дашков и К. – 2013. – 448 с.
69. Экономическая теория [Текст] : учебник / под ред. М.А. Сажина, Г.Г. Чибрикова. – М.: ИНФРА–М.: – 2012.
70. ЮНКТАД [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Прямые иностранные инвестиции среди крупнейших ТНК мира, 1970–2014. – Женева, 2000 – 2016 – . – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96740>. – Загл. с экрана.
71. ЮНКТАД [Электронный ресурс]: [офиц. сайт]. Торговые показатели, 2014. – Женева, 2000 – 2016 – . – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>. – Загл. с экрана.