

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики и управления

Кафедра «Экономическая теория и
международные отношения»

Направление подготовки

38.03.01 «Экономика»

Профиль

Мировая экономика

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему

Роль крупных российских компаний в глобальном бизнесе

Студент

Тенишева
Ляйсен
Рафаиловна

подпись, дата

Руководитель

Прошкина Л. А.

подпись, дата

Нормоконтролер

Влазнева С. А.

подпись, дата

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от _____ № _____)

Заведующий кафедрой

Рожкова Л. В.

подпись, дата

Работа защищена с отметкой _____ (протокол ГЭК от _____ № _____)

Секретарь ГЭК

Рассказова Н. В.

подпись, дата

Пенза 2021

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»
Институт экономики и управления
Кафедра «Экономическая теория и международные отношения»
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль Мировая экономика

«УТВЕРЖДАЮ»:
Зав. кафедрой
д.с.н., доцент Рожкова Л. В.

«_____» _____ 20__ г.

ЗАДАНИЕ
НА БАКАЛАВРСКУЮ РАБОТУ

студенту Тенишевой Л.Р., группа 17ЭЭ2, обучение очное

1 Тема бакалаврской работы: Роль крупных российских компаний в глобальном бизнесе

утверждена приказом по университету

от «__» _____ 20__ г. № _____

2 Срок сдачи студентом законченной бакалаврской работы: 8.06.2021.

3 Исходные данные к бакалаврской работе: нормативно-правовая база, научная и справочная литература, данные сети Интернет.

4 Перечень подлежащих разработке вопросов: сущность понятия сущность и особенности процесса глобализации и транснационализации, причины возникновения ТНК, их виды, структуру, этапы развития; определить место и роль ТНК в процессе транснационализации; выяснить деятельности российских ТНК в контексте современных процессов глобализации; выявить проблемы и перспективы развития российских ТНК.

5 Перечень графического материала: таблицы, рисунки.

6 Дата выдачи задания: 30.12.2020.

График подготовки бакалаврской работы

№ п/п	Содержание работы	Срок выполнения	Дата выполнения, подпись руководителя
1	Составление плана ВКР	30.12.2020 – 10.01.2021	
2	Изучение исходных данных к бакалаврской работе	11.01.2021 – 31.01.2021	
3	Написание Главы 1	1.02.2021 – 15.03.2021	
4	Написание Главы 2	16.03.2021 – 25.04.2021	
5	Написание введения и заключения	26.04.2021 – 9.05.2021	
6	Оформление ВКР	10.05.2021 – 23.05.2021	
7	Сдача ВКР на нормоконтроль, проверка в системе «антиплагиат.вуз»	24.05.2021 – 6.06.2021	
8	Ознакомление с отзывом руководителя	7.06.2021	
9	Представление законченной бакалаврской работы	8.06.2021	

Руководитель _____ / Л.А. Прошкина /
(подпись) (инициалы, фамилия)

Задание принял к исполнению студент _____ / Л.Р. Тенишева /
(подпись) (инициалы, фамилия)

Реферат

Бакалаврская работа 57 с., 2 ч., 6 табл., 3 рисунка, 41 источник, 3 прил.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ, ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ, ГЛОБАЛЬНЫЙ БИЗНЕС, ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ (ТНК), РОССИЙСКИЕ ТНК, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Объект исследования – экономические отношения в системе глобального бизнеса

Цель работы состоит в рассмотрении деятельности российских корпораций за рубежом в контексте современных процессов глобализации экономики.

Методологическую основу работы составил системный подход. В процессе написания работы использовались методы единства исторического и логического, сравнительного анализа, индукции и дедукции, экономико-математического моделирования, а также позитивный и нормативный подходы.

Результаты работы: раскрыто содержание и особенности процессов глобализации и транснационализации, выявлены причины возникновения транснациональных компаний, их виды, структура, в исторической ретроспективе рассмотрены этапы их развития; раскрыта сущность и роль транснациональных компаний (ТНК) в мировой экономике; проведен анализ деятельности российских ТНК в контексте современных процессов глобализации; выявлены проблемы и перспективы развития российских ТНК.

Теоретическая значимость работы состоит в комплексном подходе к анализу деятельности транснациональных корпораций (ТНК) в условиях усиливающихся процессов глобализации и интеграции российских ТНК в глобальный бизнес.

Прогнозные предложения о развитии объекта исследования заключаются в продолжающейся тенденции активизации процессов глобализации транснационализации, в результате которой ТНК диктуют условия на мировом рынке, но и будут активно влиять не только на экономические отношения, но и на международную политику в целом.

Оглавление

Введение	3
Глава 1 Теоретические аспекты глобализации бизнеса на современном этапе	6
1.1 Процесс глобализации экономики: природа и особенности	6
1.2 Процесс глобализации в международном бизнесе	15
1.3 Транснациональные корпорации как основной инструмент глобализации	20
Глава 2 Российские компании в системе глобального бизнеса	32
2.1 Россия и российские компании в системе глобального бизнеса	32
2.2 Оценка конкурентоспособности российской экономики	41
на мировых рынках	41
2.3 Проблемы и перспективы развития российских ТНК	45
Заключение	49
Список использованных источников	51
Приложение А	55
Приложение Б	56
Приложение В	57

Введение

Развитие международного бизнеса характеризуется большими изменениями во всей его системе. Существенной чертой его становится глобализация, подразумевающая усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер деятельности в области международного бизнеса.

В наше время мировая экономика находится во власти транснациональных корпораций (ТНК). В сфере их влияния – более 50 % мирового производства и свыше 70 % мировой торговли, а доля в совокупном ВВП превышает 25 %. Выручка ведущих мегакомпаний больше, чем бюджеты целых государств. ТНК не только диктуют условия на мировом рынке, но и активно влияют на международную политику.

Глобализация как еще один шаг эволюции экономики охватила почти все сферы жизни. В настоящее время страны не задумываются о целесообразности участия в процессах глобализации и дальнейшей интеграции в мировое хозяйство. Так как логично, для того чтобы быть конкурентоспособным, имеющим возможность влиять на процессы, происходящие в мире, хозяйствующие субъекты, определяющие конкурентоспособность национальной экономики и формирующие особенности ее развития, должны находиться под влиянием иностранной конкуренции и успешно справляться с вызовами международного рынка. Исходя из этого, необходимо рассмотреть факторы стимулирующие процессы глобализации и мотивы вовлечения хозяйствующих субъектов в эти процессы.

На современном этапе глобализация мировой экономики характеризуется дальнейшей транснационализацией производства и капитала, усилением взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов. Процесс транснационализации достаточно молодое явление в масштабах экономической науки, который начал формироваться и развиваться в послевоенный период, когда за национальные пределы вышли непосредственно технологические процессы, что выводит на новый уровень проблему осмысления данных процессов и актуализирует выбранную тему бакалаврской работы.

Среди зарубежных исследователей необходимо назвать труды А. Печчеи, Э. Пестеля, М. Месаровича, Я. Тинбергена, Э. Манн, Дж. Форрестера, И. Валлерстайна и др.

Среди научных работ российских ученых, исследующих глобализацию необходимо отметить труды Р. Гринберга, Ю. Данилевского, М. Делягина, Н. Загладина, В. Коллонтая, Э. Кочетова, В. Куликова, А. Некипелова.

Рассмотрение сущности процесса транснационализации связан с прогрессивным развитием транснациональных структур и их влиянием на взаимодействия между субъектами мировой экономики.

В общем теоретическом понимании ТНК можно охарактеризовать в виде международных коммерческих систем, действующих с оптимальной организацией и наиболее эффективной комбинацией международных факторов производства (сырья, капитала, труда, энергии, технологии и т.д.). Подтверждением этому служит постоянно растущая в количественном выражении роль ТНК в процессе создания мирового валового продукта. В связи с этим, в работе наиболее детально проанализированы факторы, причины и этапы становления ТНК, их организационная структура и основные показатели деятельности.

Транснациональные корпорации, с одной стороны, являются материальным олицетворением процессов транснационализации, а с другой стороны, сами представляют мощный механизм воздействия на них. Характер такого воздействия в работе предлагается рассмотреть на примере российских ТНК за рубежом.

Таким образом, целью данной работы является рассмотрение деятельности российских корпораций за рубежом в контексте современных процессов глобализации экономики, что обусловило постановку следующих задач:

- выяснить сущность и особенности процесса глобализации и транснационализации;
- рассмотреть причины возникновения ТНК, их виды, структуру, этапы развития;
- определить место и роль ТНК в процессе транснационализации;

- выяснить деятельности российских ТНК в контексте современных процессов глобализации;

- выявить проблемы и перспективы развития российских ТНК.

Предметом исследования являются крупные российские компании.

Объектом исследования данной дипломной работы выступают экономические отношения в системе глобального бизнеса.

Глава 1 Теоретические аспекты глобализации бизнеса на современном этапе

1.1 Процесс глобализации экономики: природа и особенности

В современном веке понятие глобализации стало действительно главным, который определяет становление огромного количества процессов, развитие отношений на более высоком и масштабном, мировом уровне. В настоящее время используются различные трактовки определения глобализации в силу различия и специфики сферы деятельности. Так или иначе, все сходится к тому, что суть глобализации состоит в расширении и усилении взаимосвязи и взаимозависимости между субъектами, в роли которых могут выступать страны, отдельные сферы хозяйства или конкретные люди.

Быстро развивающийся процесс глобализации является основной характеристикой внешней среды деятельности всех организаций на современном этапе.

Глобализация мировой экономики – это преобразование мирового пространства в единую зону, где свободно перемещаются информация, товары и услуги, капитал, где непринужденно распространяются идеи и беспрепятственно передвигаются их носители, стимулируя развитие современных институтов и отлаживая механизмы их взаимодействия [25, с. 66–68].

Глобализация – процесс всемирной экономической, политической, культурной и религиозной интеграции и унификации.

Глобализация представляет собой процесс втягивания мирового хозяйства, совсем недавно понимаемого как совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда, экономических и политических отношений, в мировой рынок и тесное переплетение их экономик на основе транснационализации и регионализации. На этой базе происходит формирование единой мировой сетевой рыночной экономики – геоэкономики и её инфраструктуры, разрушение национального суверенитета государств, являвшихся

главными действующими лицами международных отношений на протяжении многих веков.

Некоторые черты глобализации проявились уже в эпоху античности (Александр Македонский). Римская империя была одним из первых государств, которое утвердило своегосподствующее положение над Средиземноморьем и привело к глубокому переплетению различных культур и появлению межрегионального разделения труда в Средиземноморье.

Истоки глобализации находятся в XII–XIII вв., когда одновременно с началом развития рыночных (капиталистических) отношений в Западной Европе начался бурный рост европейской торговли и формирование «европейской мировой экономики» (в соответствии с определением Валлерстайна). После некоторого спада в XIV–XV вв. этот процесс продолжился в XVI–XVII вв. В эти столетия устойчивый экономический рост в Европе сочетался с успехами в мореплавании и географическими открытиями. В результате португальские и испанские торговцы распространились по всему миру и занялись колонизацией Америки.

В XVII в. Голландская Ост-Индская компания, торговавшая со многими азиатскими странами, стала первой подлинной межнациональной компанией. В XIX в. быстрая индустриализация привела к росту торговли и инвестиций между европейскими державами, их колониями и США. В этот период несправедливая торговля с развивающимися странами носила характер империалистической эксплуатации [26].

В первые десятилетия XX в. процессы глобализации продолжались, чему не смогла помешать даже Первая мировая война. В целом за период с 1815 г. по 1914 г. объёмы совокупного экспорта стран Европы выросли приблизительно в 40 раз. Но рост международной торговли продолжался и в 1920-е гг., когда произошла даже некоторая либерализация внешней торговли западноевропейских стран. Резкий обвал международной торговли и свертывание глобализации произошли в 1930-е гг., после начала Великой депрессии и введения ведущими западными державами в 1930–1931 гг. высоких импортных пошлин.

После Второй мировой войны глобализация возобновилась в ускоренном темпе. Ей способствовали улучшения в технологии, которые привели к быстрым морским, железнодорожным и воздушным перевозкам, а также доступности международной телефонной связи. Устранением барьеров для международной торговли с 1947 г. занималось Генеральное соглашение по тарифам и торговле (*GATT*) – серия соглашений между основными капиталистическими и развивающимися странами. Действительный прорыв в этом направлении произошёл после «Кеннеди-раунда» (серии международных конференций в рамках *GATT* в 1964–1967 гг.). По словам экономического историка П. Байроха, «в Западной Европе действительная либерализация торговли произошла после Кеннеди-раунда». В 1995 г. 75 участников *GATT* образовали Всемирную торговую организацию (ВТО) [26].

Имеются также крупные региональные зоны экономической интеграции. В 1992 г. Европейский союз стал единым экономическим пространством после заключения Маастрихтских соглашений. Это пространство предусматривает отмену таможенных пошлин, свободное движения труда и капитала, а также единую денежную систему на основе евро. Менее тесная интеграция наблюдается между участниками Североамериканской зоны свободной торговли: США, Канадой и Мексикой. Большинство бывших советских республик вступили после его распада в Содружество Независимых Государств, обеспечивающее элементы общего экономического пространства.

Прежде всего, стремительно усилившаяся глобализация экономики отражается в резком увеличении масштабов и темпов перемещения капиталов, росте международной торговли по сравнению с ростом ВВП, появлением круглосуточно работающих в реальном масштабе времени мировых финансовых рынков. Созданные за последние десятилетия информационные системы неизмеримо усилили способность финансового капитала к быстрому перемещению, что содержит в себе, по крайней мере, потенциально, способность к разрушению устойчивых экономических систем [13].

Глобализация экономики – сложный и противоречивый процесс. С одной стороны, она способствует облегчению взаимодействия между странами, создаёт условия для доступа стран к передовым достижениям человечества, гарантирует. экономию. ресурсов, стимулирует мировой прогресс. С другой – глобализация ведёт к негативным последствиям: закреплению периферийной модели экономики, потере своих ресурсов странами, не входящими в «золотой миллиард», распространяя конкурентную борьбу на всех участников, в том числе на слабые страны, приводит к разорению малого бизнеса, снижению уровня жизни населения.

В связи с этим, деятельность международной политики направлена на получение положительного эффекта от глобализации и сокращении негативных последствий.

Согласно данным ВТО в последние десятилетия объём мировой торговли растёт значительно быстрее, чем всё мировое производство. Так, за период 1970–2019 гг. мировая торговля выросла более чем в 30 раз, а производство – всего в 10 раз [13].

Конечно же, на показатели международной торговли и производства влияют различные условия, такие как внешняя и внутренняя политика государств, интеграционные группировки, деятельность транснациональных корпораций, развитие международного разделения труда, природные явления (катаклизмы), эпидемии и т.д. В докладе Конференции ООН по торговле и развитию говорится, что экономические и социальные потрясения, вызванные *COVID-19*, сильно повлияли на мировой экспорт и импорт. Так в 2020 г. объём международной торговли сократился на 9 %: на 6 % снизилась торговля товарами и на 16,5 – торговля услугами.

По данным доклада, в четвертом квартале 2020 г. экспорт из стран Восточной Азии вырос на 12 %, а импорт – на 5 %. В Китае уже в третьем квартале 2020 г. экспорт поднялся на 3 % по сравнению с этим же периодом предыдущего года. В четвертом квартале прошлого года экспорт товаров из Китая увеличился на 17 %, а услуг – на 2 %.

Эксперты ЮНКТАД отмечают, что влияние *COVID-19* на мировую торговлю было наиболее серьезным в первой половине 2020 г., когда она сократилась на 15 %. Но многие страны не оправились и к концу года. Так, в Бразилии экспорт товаров и услуг в четвертом квартале 2020 г. снизился на 4 % и 17 %, соответственно, в Россия – на 19 % и 34 %, в Индии – на 5 %, и 8 % и в США – на 5 % и 26 %.

COVID-19 оказал большое влияние не только на спрос, но и на конкурентоспособность стран. Ряд государств смогли успешнее противостоять новым вызовам и добились увеличения своей доли на мировом рынке, вытеснив из него наименее конкурентоспособных поставщиков, пострадавших в результате снижения спроса.

В настоящее время около 20 % продукции мировой экономики производится филиалами транснациональных корпораций: треть мировой торговли приходится на сделки между базовыми компаниями и их зарубежными филиалами и еще одна треть – на торговлю между компаниями, входящими в транснациональные стратегические союзы, т.е. все более существенным в развитии процесса глобализации становится фактор транснационализации с очевидной ориентацией корпораций на информационный рынок и рынок передовых технологий [18, с. 8–13].

Глобализация как новый этап в эволюции экономических отношений охватила почти все сферы жизни. В современных условиях перед странами мира не стоит вопрос о целесообразности участия в процессах глобализации и дальнейшей интеграции в мировое хозяйство. Это вытекает из логики развития мировой экономики: чтобы быть конкурентоспособными и иметь возможность влиять на происходящие в мире процессы, хозяйствующие субъекты, определяющие конкурентоспособность национальной экономики и формирующие особенности ее развития, должны находиться под влиянием иностранной конкуренции и успешно справляться с вызовами международного рынка. В основе глобальных процессов в мировой экономике лежит сочетание ряда факторов, таких как: усиление международной концентрации и централизации капитала, либерализация, дерегулирование рынков товаров и капиталов; размывание государственных границ,

изменение роли политических блоков и экономических группировок, развитие средств транспорта, коммуникаций и информационных технологий; ослабление роли традиций, обычаев, духовное и культурное сближение народов, изменение уровней жизненных ценностей, политических и социальных представлений людей; рост народонаселения в некоторых регионах планеты и вовлечение новых стран и групп населения в глобальную экономику и политику; возникновение и обострение экологических проблем, имеющих глобальное значение для жизни на Земле (глобальные процессы в ноосфере, глобальное потепление и т.д.) [25, с. 66–68].

Важнейшими направлениями глобализации в настоящее время обычно считают финансовую глобализацию, становление и развитие глобальных компаний, интенсификацию и изменения в мировой торговле, тенденцию перехода к информационной экономике.

Процессы глобализации мировой экономики стимулировались значительным сокращением транспортных расходов и на информационные коммуникации. Именно это дало возможность многим компаниям размещать и переносить в другие страны производство и уменьшить издержки. Современные информационные технологии снизили потребность в физических контактах производителей и потребителей, привели к появлению новых видов товаров и услуг.

Глобализация оказала сильное воздействие на характер функционирования мировой экономики и привела к большей открытости экономических систем отдельных государств; унификации регулирования предпринимательства и контроля за рынками; единообразию норм и правил осуществления сделок; стандартизации требований к перемещению капитала, инвестициям и функционированию платежно-расчетной системы [32, с. 60–66].

Развитые страны Европы до 80 % финансовых ресурсов направляют в высокотехнологичные отрасли, банковский или страховой бизнес, в то время как ранее около 20 % их направлялись в промышленное производство, 40 % в торговлю и 30 % в сферу недвижимости и финансов.

Усиливается напряженность в миграционных процессах, что приводит к ужесточению мер по использованию иностранной рабочей силы, например в

странах Европейского союза. Это связано именно с глобализацией, так как приток легальных и нелегальных иммигрантов из-за пределов ЕС (Ямайки, Кореи, Кубы, Мексики) в середины 90-х гг. XX в. не позволил 10 млн коренных жителей Европы найти работу дома (в Германии – 1,7 млн, во Франции – 1,3 млн чел.). Изменяется роль государства, что проявляется в переходе системы прямого государственного регулирования к системе правовых стандартов, определяемых правами человека и решением проблем социального равенства. Воздействие глобализации отражается на увеличении значимости образования и инвестиций в науку, повышении требований к профессиональным знаниям [41].

На сегодняшний день глобализация мировой экономики характеризуется дальнейшей транснационализацией производства и капитала, усилением взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов.

В масштабах экономической науки, процесс транснационализации относительно молодое явление начавшее формироваться в послевоенный период, когда за национальные пределы вышли непосредственно технологические процессы. Освоение зарубежного рынка стало ведущим моментом всего воспроизводственного процесса. На основе вывоза производительного капитала сложилась разветвленная сеть компаний, имевших международное строение, т.е. хозяйственных комплексов, включающих предприятия, расположенные в различных странах. Их число и масштабы международной деятельности быстро росли. Многонациональные компании превратились в основную форму и одновременно мощный фактор интернационализации производства.

В связи с массовым выходом на международную арену таких влиятельных негосударственных субъектов, как многонациональные компании, в конце 60-х-начале 70-х гг. XX в. получает широкое распространение в политическом, деловом и научном лексиконе понятие «транснационализация».

Активно разрабатывается так называемая концепция транснационализации (Дж. С. Най, Р. О. Кеохейн, Р.Н. Купер, Л. Кроз, Дж. Н. Розенау и др.), акцентирующая внимание на том, что мировое взаимодействие становится не только

интернациональны, но и транснациональным, т.е. взаимодействием неправительственных факторов и вне государственных границ [6, с. 14–16].

В то же время в экономической науке использовались различные термины для обозначения компаний, имеющих международное строение: многострановая (*multidomestic company*) или множественно-национальная компания, многонациональная компания (*multinational enterprise*), транснациональная корпорация (*transnational corporation*). В основе отнесения к тому или иному типу компаний лежали такие параметры, как национальная форма собственности, форма управления ею, а также масштабы международной деятельности. Например, смешанные, совместные или филиальные агенты, собственность и капитал которых носят международный характер. Они допускают большую степень независимости при проведении операций в каждой из стран. Для многонациональной компании критерием является деятельность в разных странах [37].

Понятие «транснациональная корпорация» (ТНК) в то время использовалось для обозначения компаний, филиалы которой находятся в разных странах, но являются собственностью и возглавляются гражданами одной страны (например, *GeneralMotors*, *IBM* и др.). Эти компании мононациональны по капиталу (собственности) и контролю, но международны по сфере деятельности.

Однако подобное разграничение достаточно условно и неудобно для аналитических целей. К тому же представители развивающихся стран подчеркивали, что, хотя корпорации и действуют во многих странах, контроль осуществляется национальным капиталом той или другой страны. В результате официально в документах ООН вместо многочисленных наименований компаний, действующих во многих странах мира, стало использоваться одно – транснациональная корпорация с 1976 г. Таким образом, в экономической науке сложилось понимание процесса транснационализации производства и капитала.

Согласно определению А. Г. Мовсисяна и С. Б. Огнивцева «транснационализация – это процесс перенесения части воспроизводственных процессов из одной страны в другую (другие) посредством прямых иностранных инвестиций, к которым, в отличие от портфельных, относят инвестиции, сделанные

за рубеж с целью организации филиалов или установления контроля над иностранными компаниями, становящимися зависимыми. Эти инвестиции осуществляются в основном ТНК, которые являются основой транснационализации».

Экономически процессы транснационализации обусловлены преимущественно возможностью и необходимостью перелива капитала из стран с его относительным избытком в страны с его дефицитом, где, однако, в избытке имеются другие факторы производства, которые не могут быть эффективно использованы в воспроизводственных процессах из-за нехватки капитала. Кроме того, эти процессы стимулируются потребностью в уменьшении рисков путем размещения капитала в разных странах, а также стремлением приблизить производство к перспективным рынкам сбыта и рационализировать налогообложение и таможенные платежи для транснациональной компании [7].

В настоящее время феномен транснационализации наиболее ярко и интенсивно проявляется в экономической сфере. Именно в этой области процессы транснационализации уже стали важным реальным фактором современных мирохозяйственных связей. В частности, реальным воплощением транснационализации мировой экономики становится стремительное формирование единого глобального экономического и политического пространства [5].

С таких позиций, экономическая транснационализация характеризуется перемещением капитала через границы страны происхождения, которое выражается в формировании международных по характеру своей деятельности, но национальных по контролю организационных бизнес-структур.

Рассмотренный процесс транснационализации, как механизм формирования новой международной экономики, позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, технологический прогресс и дерегулирование экономики активизировали процесс транснационализации, который реализуется в многообразных, часто прямо противоположных формах. Одновременно имеют место диверсификация (отраслевая, страновая, стратегическая) и дедиверсификация,

концентрация и деконцентрация производства, централизация и децентрализация управления и т.п.

Во-вторых, системообразующим фактором являются ТНК, в развитии которых в последние десятилетия произошел качественный скачок. Посредством инвестиций и расширения сети договорных отношений ТНК создали экономические предпосылки для организации действительно международного производства с единым рыночным и информационным пространством, а также международного рынка капиталов, рабочей силы, научно-технических, консультационных и иных услуг.

В-третьих, наиболее ярким проявлением новой международной экономики стало формирование общепланетарной (глобальной) сети ТНК, охватывающей и пронизывающей все сферы и отрасли. Ее функционирование обеспечивается деятельностью все большего количества субъектов, между которыми устанавливаются все более многообразные связи. Благодаря детальной фиксации прав и обязанностей сторон возникает гибкость и маневренность. Данное многообразие ведет к тому, что воспроизводство отдельного хозяйствующего субъекта оказывается обусловленным функционированием других агентов и всей системы в целом [16].

1.2 Процесс глобализации в международном бизнесе

В настоящее время практически все страны мира вовлечены в процесс глобализации. Глобализация во многом определяется деятельностью международного бизнеса и, в свою очередь, диктует ему свои императивы. Для того, чтобы успешно функционировать в новой экономике, необходимо использовать ключевую компетенцию своей компании, выходить на новые рынки, покупать сырьевые ресурсы по более дешевой цене, использовать более дешевую рабочую силу, привлекать новый капитал и новые технологии, что позволит повысить эффективность его конкуренции.

Каждая компания меняет соотношение глобальной и локальной стратегий в зависимости от вида продукции, целей, страны и т.п. Глобальная стратегия должна быть достаточно гибкой, чтобы отзываться на новые возможности, а с другой стороны, отказываться от менее прибыльных видов деятельности. На первоначальных этапах компаниям не хватает опыта для создания стратегии освоения зарубежных рынков. Вместо этого она просто реагирует на появляющиеся возможности, многие из которых оказываются очень выгодными. В процессе усложнения законов бизнеса и накопления опыта, компания приходит к выводу о недостаточности ресурсов для использования всех своих возможностей. Например, компания *Ford* еще на первом собрании акционеров объявила, что расширение зоны влияния за границу является ее главной целью. При этом ее мало интересовало, куда именно направить свою активность. Международный маркетинг компании на раннем этапе не основывался на скрупулезном исследовании земного шара. Он осуществлялся по принципу: появилась возможность – используй ее. Только в 1977 г. компания создала специальный отдел анализа политики других стран. В середине 90-х гг. компания *Ford* поставила целью стать глобальной автомобилестроительной корпорацией, разрушить национальные и региональные барьеры, которые мешают ей продвигаться по пути создания «универсальных» моделей, ориентированных на общемировой рынок [18, с. 8–13].

Таким образом, можно говорить о глобальном бизнесе лишь тогда, когда компания одновременно учитывает следующие требования поведения на мировых рынках:

- иметь глобальное видение рынков и конкуренции (вследствие ее способности быстро реагировать на изменения условий производства и сбыта за рубежом, когда конкуренция приобрела глобальный характер);
- хорошо знать своих соперников (глобальные рынки, как правило, имеют олигополистическую структуру, и число их участников невелико);
- контролировать свои операции в общемировом масштабе или, по крайней мере, в масштабе так называемой триады стран: США, ЕС и Японии (на три рынка – США, Западную Европу и Японию – приходится около половины совокупного

мирового потребления и даже более по такой продукции, как компьютеры, бытовая электроника и т.д.);

- вести себя как «глобальный игрок», т.е. сразу же менять манеру работы, как только возникает угроза быть вытесненным с рынков конкурентами;

- размещать свое производство там, где оно наиболее рентабельно в соответствии с законом сравнительных издержек и принципом производственного обмена.

Разработка международной маркетинговой глобальной стратегии предполагает многогранное мышление. Как правило, фирма реализовывает принцип: мыслить «глобально», действовать «локально». Например, обращается внимание на часть потребителей со специфическими потребностями, распределенные по всей географической протяженности рынка. Несмотря на то, что эти сегменты могут быть очень узкими локально, их суммарный объем на региональном и международном уровне может оказаться значительным, т.е. способным принести фирме экономию на масштабе.

В этом смысле глобальность мышления относится в основном к концепции товара, но не обязательно затрагивает другие инструменты маркетинга, такие, как: коммуникации, цена и сбыт, сохраняющие индивидуальную адаптацию к местным условиям. Примером глобальных товаров, адаптируемых к местным условиям, являются популярные программные продукты фирмы *Microsoft* (*Windows*, *Word*, *Excel* и др.). Они существуют во множестве национальных версий.

Стремительное развитие внешнеэкономической деятельности предприятий как формы бизнеса объясняется целым рядом причин, к основным из которых следует отнести:

- стремление деятельности к увеличению конечной прибыли;
- необходимость совершенствования и модернизации производительных сил;
- стремление к выходу за рамки узкого внутреннего рынка;

- возможность преодоления истощения и недостатка национальных природных ресурсов;
- способ получения доступа к современным эффективным технологиям;
- потребность в увеличении жизненного цикла промышленной продукции;
- возможность с помощью иностранного партнера разделить риски и расходы на организацию новых предприятий.

Главными движущими силами нарастающего процесса участия предприятий в международном бизнесе выступают следующие факторы.

1 Дефицит национальных природных ресурсов или ухудшение горно-геологических условий их добычи. Низкая стоимость земельных участков и благоприятные для организации предприятий природные условия - климат, почвы, энергоносители, обилие воды.

2 Обостряющаяся конкуренция на национальном рынке, который становится «вялым» по мере насыщения его однородной продукцией. Стремление к организации предпринимательства в странах с емкими, растущими рынками сбыта товаров обусловлено принципом стратегии агрессивных компаний: «Создавать местное производство для местного рынка».

3 Возможность снизить издержки производства и сбыта за счет привлечения более дешевой рабочей силы и «человеческого капитала» принимающей страны, а также использования иностранного капитала, технологии и опыта управления предприятиями.

4 Выявление дополнительных путей повышения конкурентоспособности своих экспортных товаров в условиях обострения конкуренции на мировых рынках.

5 Снижение расходов, связанных с национальным государственным регулированием, таких, как налоги, затраты на природоохранные меры для достижения соответствия нормам по охране окружающей среды и т.д.

6 Использование возможностей внешнеэкономической деятельности по снижению потерь предприятий от государственного регулирования в принимающей стране: перераспределение изготовления компонентов на заграничных

предприятиях, трансфертные цены и другие меры по преодолению таможенных барьеров и торговых ограничений в принимающей стране.

7 Растущая неопределенность в долговременном спросе на товары, а также другие многочисленные риски, которые побуждают предпринимателей к географической диверсификации деятельности [8].

8 Возможность использовать иностранную индустриальную инфраструктуру и валютные ресурсы.

Стандартный взгляд на ведущие транснациональные компании включает в себя оценки двух противоположных подходов. Первый состоит в том, что они сверхэксплуатируют своих работников и природные ресурсы, игнорируя интересы сообщества в целом. Второй включает в себя признание того, что они содействуют переносу передовых технологий в бедные страны и дешевых продуктов в более богатые. По мнению экспертов, истина лежит где-то посередине. Они же утверждают, что усиление могущества ТНК осуществляется за счет роста масштабов их деятельности и вертикальной интеграции, что позволяет осуществлять плавный переход от поставщика к производителю и затем к потребителю. Тем самым так называемая гибкость ТНК делает все более затруднительными для правительств получение части их доходов, охрану окружающей среды и обеспечение охраны труда. По замыслу архитекторов глобализации она могла бы обеспечить глобальным компаниям новые позиции по следующим направлениям.

1 Значительное уменьшение своей зависимости от государства посредством более самостоятельного определения объемов налоговых платежей, выбора собственного содержания и масштабов своей социальной ответственности, появление возможности оказания прямого воздействия на правительственные органы в случае использования различных рычагов влияния на субъектов международных экономических отношений в любом регионе планеты, включая военную силу.

2 Разработка и развертывание новой эффективной системы воздействия на потенциально более слабых партнеров в сфере торговли, услуг, финансов, и технологий.

3 Устранение барьеров на пути движения к рынку без границ, что подразумевает преодоление военных, политических, национальных, религиозных, культурных и гуманитарных противоречий посредством коренного реформирования действующей системы международных отношений по всему спектру их содержания.

4 Создание социальных и экономических механизмов, использование которых позволит рационально решать вопросы взаимодействия ТНК с государством, международными организациями и общественностью.

5 Формирование финансовых и материальных резервов по секторам рынка, способных искусственно перемещать границы рынка глобальных компаний в зависимости от его конъюнктуры, покупательной способности потребителей и социальной ситуации в региональном или глобальном масштабе [20].

Таким образом, современный этап развития международного бизнеса характеризуется глубокими изменениями во всей его системе. Существенной чертой его становится глобализация, подразумевающая усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер деятельности в области международного бизнеса. Поэтому ни одно явление в обществе, независимо от того, какого оно характера – экономического, политического, юридического – нельзя рассматривать изолированно. Глобализация международного бизнеса проявляется, прежде всего, в активизации в последние годы деятельности транснациональных корпораций (ТНК) и в появлении корпораций, находящихся на высшей ступени их развития – глобальных ТНК [13].

1.3 Транснациональные корпорации как основной инструмент глобализации

Как уже было отмечено, транснационализация – это процесс перенесения части воспроизводственных процессов из одной страны в другую (другие)

посредством инвестиций, сделанных за рубежом с целью организации филиалов или установления контроля над иностранными компаниями, становящимися зависимыми. Эти инвестиции осуществляются в основном ТНК, которые являются основой транснационализации. Транснациональные корпорации являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а также могут самостоятельно предстать в виде определенного механизма, непосредственно воздействующего на мировое хозяйство. Поэтому невозможно наиболее четко выделить ограничение активной деятельности ТНК и выявить возможности их эффективного функционирования без негативных последствий. В мировом хозяйстве они играют роль, которую трудно переоценить. Именно зарубежная деятельность ТНК ведущих промышленно развитых стран определяет характер их внешнеэкономических связей. Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнить функцию международного регулятора производства и распределения продукции и, как считают эксперты ООН, содействовать экономической интеграции в мире. На международном уровне в рамках Межправительственной комиссии ООН по транснациональным корпорациям был разработан «Кодекс поведения транснациональных корпораций», в котором ТНК определяется как предприятие, независимо от страны происхождения и формы собственности, включая частные, государственные или смешанные предприятия, имеющее отделения в двух или более странах, независимо от юридической формы и сферы деятельности этих отделений, которые функционируют в соответствии с определенной системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию через один или несколько центров по принятию решений, и в рамках которой отделения таким образом связаны между собой, будь то отношениями собственности или иными отношениями, что одно или несколько из них может оказывать значительное влияние на деятельность других. Причины возникновения ТНК показаны на рисунке 1.

В общем смысле, на сегодняшний день, под транснациональной корпорацией 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. Особенностью ТНК является сочетание централизованного руководства с определенной степенью самостоятельности входящих в нее и находящихся в разных странах юридических лиц и структурных подразделений (филиалов, представительств, дочерних компаний) [11].



Рисунок 1 – Причины возникновения ТНК [16]

Разнообразие подходов к определению ТНК и процессов транснационализации, в целом, связаны с тем обстоятельством, что причины их становления и развития весьма разнообразны.

К числу причин возникновения ТНК следует отнести их экономическую эффективность, обусловленную большими масштаба производства во многих отраслях; появляется возможность снизить издержки производства и получить сверхприбыль. Немаловажную роль в становлении национальных международных корпораций играет государство. Оно поощряет их деятельность на мировой арене и обеспечивает им рынки сбыта путем заключения различных политических, экономических и торговых союзов и международных договоров [16].

Развитию процессов транснационализации мировой экономики и повышению роли ТНК (особенно во второй половине XX–начале XXI в.) способствовали такие факторы, как: сравнительно легкий доступ к природным ресурсам, капиталу и результатам научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР); возможность оптимального распределения предприятий головной (материнской) компании в разных странах с учетом размеров их национальных рынков, темпов экономического роста, цен, доступности экономических ресурсов; возможность аккумуляции капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах размещения зарубежных филиалов, и приложение его в наиболее выгодных для корпорации обстоятельствах и местах; непосредственная близость к потребителям продукции зарубежного филиала ТНК и возможность получения достоверной информации о перспективах развития местных рынков и конкурентном потенциале аналогичных компаний принимающей страны; возможность воздействовать на политическую ситуацию в стране и ее государственные органы с целью продвижения интересов ТНК; возможность сброса «грязных технологий» в развивающиеся страны и концентрации ресурсов на разработке новых технологий и изделий в материнской компании в стране базирования. Хотя причины становления и развития ТНК весьма разнообразны, все они в той или иной степени связаны с несовершенством рынка, существованием ограничений на пути развития международной торговли, сильной монопольной властью производителей,

валютным контролем, значительными транспортными издержками, различиями в налоговом законодательстве разных стран.

В своём развитии транснациональные корпорации прошли несколько этапов. На рисунке 2 представлены 5 поколений развития ТНК.

Первое поколение ТНК (с периода их зарождения до 1918 г.) занималось в основном разработкой и добычей сырьевых ресурсов в колониальных странах Азии, Африки, Латинской Америки, а также их переработкой в странах-владельцах колоний.

Второе поколение ТНК (1918–1939 гг.) – производств вооружений и военной техники для удовлетворения военных потребностей ведущих стран Европы, Америки и Японии.

Третье поколение ТНК (1945–1960 гг.) основывались на научно-технических достижениях в области новейших отраслей науки и промышленности (атомная энергия, электроника, космос, приборостроение и др.).

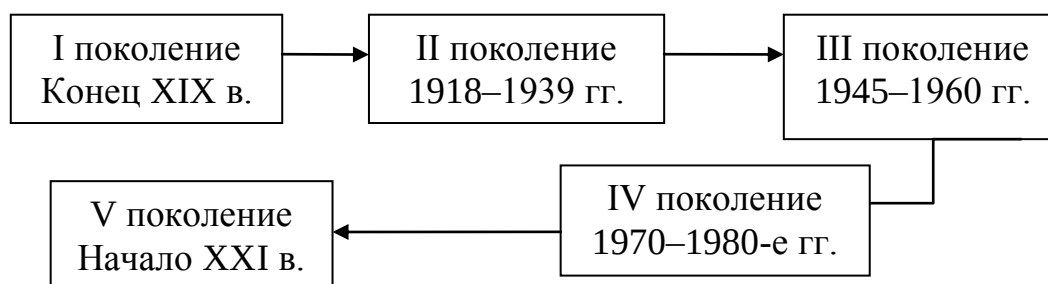


Рисунок 1.2 – Этапы становления ТНК [16]

Четвёртое поколение ТНК стало формироваться в 1970–1980 гг. Именно в этот период ускорился процесс слияний и поглощений, которые способствовали концентрации капитала и производства у ТНК, наиболее успешно развивающих крупный международный бизнес.

Пятое поколение ТНК развивается в начале XXI в. в условиях ускоряющихся процессов региональной экономической интеграции, особенно в Европе (ЕС), Северной и Южной Америке (НАФТА и МЕРКОСУР), Азии (АСЕАН и АТЭС). Для

ТНК присуща опора на современную науку и инновационный бизнес, что делает их главными генераторами научных идей и концепций и их распространителями совместно с новыми высокими технологиями [25].

В настоящее время для отнесения корпораций к транснациональным обычно применяют следующие критерии:

- число стран, в которых действует корпорация (не менее пяти);
- число стран, в которых размещены производственные мощности корпорации (не менее трех);
- лидирующие позиции на ключевом рынке;
- доля иностранных операций в доходах или продажах корпорации (не менее четверти);
- интернациональный состав персонала и высшего руководства корпорации.

Транснациональные корпорации имеют ряд неоспоримых преимуществ перед обычными фирмами:

- возможности повышения эффективности и усиления конкурентоспособности, которые являются общими для всех крупных промышленных фирм;

- мобилизация связанных с экономической культурой «неосязаемых активов» (производственного опыта, навыков управления), которые становятся возможным использовать не только там, где они складываются, но и переносить в другие страны;

- дополнительные возможности повышения эффективности и усиления конкурентоспособности путем доступа к ресурсам иностранных государств (использование более дешевой или более квалифицированной рабочей силы, сырьевых ресурсов, научно-исследовательского потенциала, производственных возможностей и финансовых ресурсов принимающей страны);

- близость к потребителям продукции иностранного филиала фирмы и возможность получения информации о перспективах рынков и конкурентном потенциале фирм принимающей страны. Филиалы транснациональных корпораций получают важные преимущества перед фирмами принимающей страны в результате

использования научно-технического и управленческого потенциала материнской фирмы и ее филиалов;

– возможность использовать в своих интересах особенности государственной, в частности, налоговой политики в различных странах, разницу в курсах валют и т.д.;

– способность продлевать жизненный цикл своих технологий и продукции, перенося их по мере устаревания в зарубежные филиалы и сосредотачивая усилия и ресурсы подразделений в материнской стране на разработке новых технологий и изделий;

– возможность преодолевать разного рода протекционистские барьеры на пути проникновения на рынок той или иной страны путем создания зарубежных филиалов;

– способность крупной фирмы уменьшать риски производственной деятельности, рассредоточивая свое производство между разными странами мира;

По методологии ЮНКТАД, экономическая деятельность ТНК, в целом, и ее зарубежной составляющей в отдельности описывается следующими основными показателями:

FA – зарубежные активы ТНК; TA – активы ТНК; FS – объем зарубежной продажи ТНК; TS – объем продажи ТНК; FE – численность зарубежных сотрудников в ТНК; TE – численность сотрудников в ТНК; FAF – количество зарубежных филиалов ТНК; TAF – общее число филиалов ТНК в мире.

На основе этих величин рассчитываются показатели, характеризующие зарубежную экспансию ТНК:

1 Индекс транснационализации компании (TNI – *transnationality index*), разработанный *UNCTAD* для оценки масштабов и степени зарубежной активности ТНК

Индекс транснационализации характеризует, насколько значимой является зарубежная деятельность компании и насколько важны зарубежные филиалы на иностранных рынках для той или иной ТНК. Чем выше индекс, тем большее значение для компании имеет активность ее зарубежных филиалов [22].

2 Индекс интернационализации (II – *internationality index*) рассчитывается путем деления числа зарубежных филиалов на число всех филиалов [40, с. 43-44].

$$II = (FAF/TAF) \cdot 100 \% \quad (1)$$

3 Индекс широты филиальной сети (NSI – *network spread index*):

$$NSI = N/(N^*-1) \cdot 100 \%, \quad (2)$$

где:

N^* – количество стран мира, принимавших любые прямые иностранные инвестиции;

N – количество стран, где имеются филиалы ТНК.

В таблице 1 представлены данные индекса транснационализации крупнейших компаний мира, 2020 г.

Таблица 1 – Расчет индекса транснационализации крупнейших компаний мира [18]

Корпорация/Страна базирования	Отрасль	Активы, млн. долл.			Объем продаж, млн. долл.			Персонал, чел.			TNL, %
		A_i	A	%	R_i	R	%	S_i	S	%	
Rio Tinto PLC/Великобритания	Горно-металлург. комплекс	89176,9	89263	99,9	33429	33781	99,0	50531	51018	99,0	99,3
John Swire & Sons Limited/Великобритания	Транспортировка и хранение	50491,5	50562,2	99,9	10240,9	10599	96,6	121329	121500	99,9	98,8
Broadcom Limited/Сингапур	Электронные компоненты	48412,7	49966	96,9	12990	13240	98,1	14800	15700	94,3	96,4
Anglo American plc/Великобритания	Добыча полезных ископаемых и нефти	48216	50149	96,1	20139,2	21378	94,2	78000	80000	97,5	96,0
Nokia Oyj/Финляндия	Связь	44673,8	47329	94,4	24865,6	26124,6	95,2	96123	102687	93,6	94,4
SAP SE/Германия	Компьютеры и обработка данных	42634,6	46671,2	91,4	21051	24407,6	86,2	84183	84183	100	92,5
Nestlé SA/Швейцария	Еда и напитки	106318,8	129467	82,1	89306,8	90803,8	98,4	317954	328000	96,9	92,5
Shire plc/Ирландия	Фармацевтика	66615,3	67035,4	99,4	11355	11396,6	99,6	18358	23906	76,8	91,9
Schneider Electric SA/Франция	Электричество, газ и вода	41093,2	44114,1	93,2	25440,9	27318,3	93,1	142356	161768	88	91,4
Danone group/Франция	Еда и напитки	41855	46325,5	90,3	21871,9	24277	90,1	90173	99091	91	90,5
WPP PLC/Великобритания	Бизнес-услуги	37765	42561,3	88,7	16901,9	19420,8	87	176999	198000	89,4	88,4
Volvo/Швеция	Автотранспортные средства	37948,1	44019,8	86,0	34193,9	35265,8	97	64804	84039	77,1	86,8
Air Liquide SA/Франция	Химические вещества и продукты	44154,6	46503,4	94,9	19173,6	20062,8	95,6	41354	66700	62	84,2
Total SA/Франция	Нефтепереработка и смежные отрасли	233217,4	243468	95,8	110255,2	141525	77,9	70496	102168	69	80,9
Imperial Brands PLC/Великобритания	Производство табака	42244,9	42422,6	99,6	32822,9	38965	84,2	18100	33900	53,4	79,1

Отраслевая структура российских ТНК представлена на рисунке 3

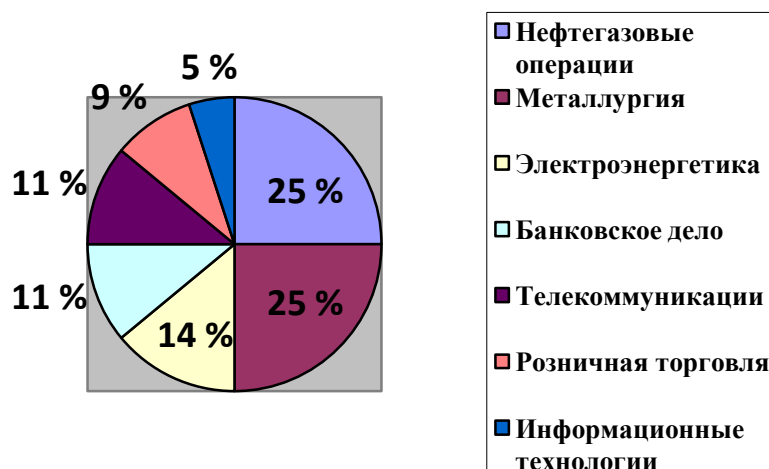


Рисунок 3 – Отраслевая структура российских ТНК [29]

Основными секторами деятельности, в которых функционируют крупнейшие транснациональные компании, являются: добыча полезных ископаемых и нефти (в том числе транспортировка и хранение), телекоммуникации и связь, производство электронных компонентов, компьютеры и обработка данных, пищевая промышленность, металлургия, фармацевтика

Наиболее крупные транснациональные компании сосредоточены Великобритании, Нидерландах, Сингапуре, Финляндии, Германии, Швейцарии, Ирландии, Франции, Швеции, Люксембурге, Гонконге, Тайване, Бельгии, США и других странах мира. «Транснациональные корпорации все чаще становятся определяющим фактором в решении судьбы той или иной страны в международной системе экономических отношений. Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнять функцию международного контроля за производством и распределением продукции и даже, по мнению экспертов ООН, способствовать экономической интеграции в мире».

Головная материнская компания – административный центр всей системы предприятий ТНК. В ее функции 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 корпорации в целом; контроль над финансами и НИОКР зарубежных филиалов.

Существуют следующие основные организационные формы зарубежных филиалов:

- дочерняя компания (*subsidiary*) – входящее в систему ТНК предприятие в принимающей стране, в котором головная компания имеет право решающего голоса в силу владения более половиной акций с правом решающего голоса и назначает руководителей этого предприятия;

- ассоциированная компания (в Великобритании – *associate*, в США – *affiliate*), входящее в систему ТНК предприятие в принимающей стране, в котором головная компания владеет не менее 10 %, но и не более 50 % акций (головная компания не контролирует, но принимает участие в контроле над этим предприятием);

- отделение (*branch*) – вид зарубежного филиала, которым головная компания владеет полностью или он является частью совместного предприятия ТНК; отделения могут иметь форму представительства головной компании за рубежом; партнёрства, в том числе с местными предпринимателями; движимого имущества (корабли, самолёты, газо- или нефтедобывающие платформы), принадлежащего головной компании и функционирующего за границей не менее одного года [14, с. 18].

С точки зрения национальности все ТНК можно разделить на два типа: национальные и многонациональные. Национальные ТНК, т.е. образованные на базе капитала из одной страны, преобладают в мире. Многонациональные компании образуются путем объединения капиталов разных наций. Первая многонациональная компания «*Unilever*» возникла в 1929 г. путем объединения фирм «*Margarine Unie*» (Голландия) и «*Lever Brothers*» (Великобритания). С тех пор

она разрослась до масштабов одной из крупнейших международных компаний с более 500 зарубежных филиалов в почти 60 странах. Исторически образование многонациональных компаний характерно для европейских фирм. Примером может также служить англо – голландская компания «*Royal Dutch Shell*», занимающая по объему зарубежных активов лидирующие позиции среди гигантов международного бизнеса [3, с. 58–60].

С точки зрения охвата мира своей деятельностью ТНК делятся на региональные (действующие в основном в своем регионе) и глобальные. Например, к региональным ТНК можно отнести компанию «*IKEA*», которая сосредоточила 80 % своей производственной и коммерческой деятельности на европейском рынке. Принцип деятельности корпорации – обеспечение конкурентоспособных цен продукции за счет низких издержек производства и кратчайшего пути, который товары преодолевают от завода поставщика до покупателя. Поэтому 70 % промышленных предприятий, входящих в сферу корпорации «*IKEA*», расположены в богатых лесными ресурсами странах Восточной Европы, включая Россию. На этих предприятиях, находящихся под контролем компании «*SVEDVUD*» (дочерняя фирма корпорации «*IKEA*»), осуществляется полный цикл производства, начиная с лесозаготовки, лесопилок, изготовления мебельного щита и сборки готовой мебели. Для достижения оптимальной эффективности и необходимых объемов и качества продукции каждое предприятие, находящееся под контролем компании «*SVEDVUD*», ориентировано на применение единой технологии. Инспекторы закупочного департамента корпорации «*IKEA*» контролируют процесс производства продукции на заводах поставщиков, включая качество изделий и условий труда. Координацию деятельности всей системы предприятий корпорации «*IKEA*» осуществляют подразделения, расположенные в Голландии и Швеции [3].

В отдельный тип ТНК целесообразно выделить корпорации, которые настолько расширили свои деловые связи, что их деятельность распространяется практически по всему миру – это глобальные ТНК. Их характерные черты:

- товары и услуги этих ТНК находят сбыт на всех трех самых емких рынках мира – в Северной Америке, Европе и Азии;

- при подготовке к выходу на рынок с новой продукцией они рассчитывают на ее потребление во всем мире;
- организационная структура управления зарубежными предприятиями этих ТНК очень сложна.

Для глобальных ТНК характерны следующие стратегические установки:

- обеспечение производства преимущественно иностранным сырьем;
- закрепление на иностранных рынках сбыта через свои зарубежные филиалы;
- размещение промышленных предприятий в странах с наименьшими издержками производства и сбыта.

К типичным ТНК глобального типа относится японская автомобилестроительная корпорация «*Toyota*», в которую входят 12 заводов в Японии и 43 завода в 26 странах Азии, Америки и Европы. Во всех странах корпорация «*Toyota*» предпочитает 100 %-ную собственность сборочных заводов, которые организуются в странах с наиболее емким рынком сбыта [3, с. 58]. К началу 2020 г. в 100 рейтинг крупнейших нефинансовых ТНК мира по величине зарубежных активов входила 34 корпорация США, 18 компаний Китая, 3 – Великобритании, 4 – Германии, 9 – Японии. ТНК контролируют половину мирового промышленного производства, на долю ТНК приходится более 80 % зарегистрированных патентов и около 80 % финансирования всех НИОКР в частном секторе развитых стран.

Первые ТНК, как субъекты международной хозяйственной деятельности появились уже в 1930-е гг., но их число не превышало трех десятков. За последние 40 лет число ТНК увеличилось более чем в 12 раз. Так, в 1990 г. ЮНКТАД зарегистрировала 35 тыс. ТНК со 135 тыс. зарубежных филиалов; в 1995 г. – 38,5 тыс. (266 тыс. филиалов); в 2000 г. – 63,5 тыс. (690 тыс.); в 2006 г. – 77 тыс. (770 тыс.). А в 2020 г. показатели выросли до 82 тыс. и 810 тыс. соответственно.

Глава 2 Российские компании в системе глобального бизнеса

2.1 Россия и российские компании в системе глобального бизнеса

В широком смысле слова мировая экономика представляет собой совокупность национальных экономик, каждая из которых обладает своей спецификой. Национальные экономики существенно отличаются друг от друга и играют разную роль на мировой арене. Существуют разные подходы по определению места страны в мировой экономике. Самый распространенный из них предполагает разделение мировой экономики на группы стран по уровню экономического развития. Уровень экономического развития представляет собой критерий экономической эффективности общественного производства, позволяющий произвести абсолютное и относительное измерение макроэкономических показателей, характеризующих состояние экономики страны в долгосрочном периоде.

Определение места той или иной страны в мировом хозяйстве – процесс неоднозначный, не дающий конкретного ответа на поставленный вопрос. С одной стороны, этот процесс очень сложен, поскольку требует учета значительного количества показателей, характеризующих социально-экономическое положение страны по многим аспектам. При этом рассматриваемые многочисленные показатели должны иметь определенные веса и должны быть переведены в какую-то условную единицу с целью получения интегрального показателя, определяющего позиции страны в мировой экономике. С другой стороны, достаточно образованный человек может примерно определить место своей страны в мировом хозяйстве, и его мнение, в общем случае и будет представлять собой искомый интегральный показатель, получаемый посредством произведения сложных расчетов. В этой связи, на наш взгляд, наиболее правильным решением рассматриваемой проблемы будет анализ ситуации в отдельных отраслях и сферах мирового хозяйства. Подобный

анализ позволит определить, как изменялись в последние годы роль и место российской экономики в системе мирового хозяйства.

Как уже отмечалось, для места и роли страны в мировой экономике используется значительное количество показателей, среди которых уровень экономического развития, характер экономики, уровень зрелости рыночных отношений; социальная структура хозяйства; характер внешнеэкономических связей; тип экономического роста и пр. Основными среди них являются: валовой внутренний продукт и его объем на душу населения, производство основных видов продукции на душу населения, отраслевая структура национальной экономики, уровень и качество жизни населения, показатели экономической эффективности. Рассмотрим названные параметры применительно к российской экономике.

Валовой внутренний продукт (ВВП) представляет собой обобщающий показатель, отражающий масштаб экономики страны. Объем ВВП лежит в основе большинства международных классификаций, подразделяющих страны по уровню экономического развития. Всемирный банк в очередной раз опубликовал данные об объемах экономик стран мира на основе оценки валового внутреннего продукта по состоянию на 2020 г. Согласно новым данным Всемирного банка, объем ВВП мировой экономики в 2020 г. составил 106 606,6 млрд долл. Абсолютным мировым лидером, как и ранее, по объему экономики остаются США – 20,93 трлн долл. Экономика Китая занимает второе место и составляет 14,72 трлн долл., то есть уже более половины от американской. Япония, с размером экономики в 5,05 трлн долл., находится на третьем месте. Далее идут: Германия (3,8 трлн долл.), Великобритания (2,71 трлн долл.), Индия (2,71 трлн долл.).

Россия находится в рейтинге 2020 г. на одиннадцатом месте с объемом экономики 1,47 трлн долл. Рейтинг некоторых стран по размеру ВВП в 2020 г. представлен в таблице 2.

Следует отметить, что на долю первой пятерки стран приходится практически половина планетарного продукта. Россия, несмотря на определенный рост экономики, пока не входит даже в топ-10 стран. Как полагают эксперты, эти позиции страна сохранит за собой на длительное время, поскольку перспектив для

того, чтобы догнать кого-либо из первой пятерки лидеров, в обозримом будущем не имеет.

Таблица 2 – Рейтинг 15 стран-лидеров по размеру ВВП [24, с. 19–23]

Рейтинг	Экономика	Размер ВВП, млн долл.
	Весь мир	106 967,5
1	США	20,93
2	Китай	14,72
3	Япония	5,05
4	Германия	3,8
5	Великобритания	2,71
6	Индия	2,71
7	Франция	2,6
8	Италия	1,88
9	Канада	1,64
10	Южная Корея	1,63
11	Россия	1,47
12	Бразилия	1,43
13	Австралия	1,36
14	Испания	1,28
15	Мексика	1,08

Следует отметить, что на долю первой пятерки стран приходится практически половина планетарного продукта. Россия, несмотря на определенный рост экономики, пока не входит даже в топ-10 стран. Как полагают эксперты, эти позиции страна сохранит за собой на длительное время, поскольку перспектив для того, чтобы догнать кого-либо из первой пятерки лидеров, в обозримом будущем не имеет.

Первое исследование из серии «Мир в 2050 году», основной темой которого было описание перспектив развития 17 ведущих экономик, было опубликовано в 2006 г.

Расширенное исследование 2013 г., озаглавленное «Мир в 2050 г. БРИК и другие страны: перспективы, проблемы и возможности», анализирует уже 32 крупнейшие экономики мира, на долю которых приходится 84 % планетарного продукта.

Прогнозируется, что в 2014–2050 гг. средние темпы роста мировой экономики будут чуть выше 3 % в год.

Следует констатировать, что позиции России в ожидаемой перспективе, действительно, не изменятся.

ВНП на душу населения относится к числу ведущих показателей при анализе материального благосостояния в стране или регионе. Данный показатель представляет собой ВНП, деленный на среднегодовую численность населения страны, и дает представление о количестве произведенных благ, приходящихся в среднем на одного жителя. Иными словами, ВНП на душу населения показывает, сколько получил бы каждый житель страны, если бы весь годовой национальный продукт был распределен поровну между всеми гражданами страны.

Прогнозный рейтинг стран по размеру ВВП, рассчитанного по паритету покупательной способности (ППС), представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Прогнозный рейтинг стран по размеру ВВП [15, с. 352]

Место	2014 г.		2030 г.		2050 г.	
	Страна	ВВП по ППС, долл.	Страна	ВВП по ППС, долл.	Страна	ВВП по ППС, долл.
1	Китай	17 632	Китай	36 112	Китай	61 079
2	США	17 416	США	25 451	Индия	42 205
3	Индия	7 277	Индия	17 138	США	41 384
4	Япония	4 788	Япония	6 006	Индонезия	12 210
5	Германия	3 621	Индонезия	5 486	Бразилия	9 164
6	Россия	3 559	Бразилия	4 996	Мексика	8 014
7	Бразилия	3 073	Россия	4 854	Япония	7 914
8	Франция	2 587	Германия	4 590	Россия	7 575
9	Индонезия	2 554	Мексика	3 985	Нигерия	7 345
10	Великобритания	2 435	Великобритания	3 586	Германия	6 338

В 2020 г. первое место в рейтинге по ВВП на душу населения в мире принадлежит Люксембургу, где ВНП на душу населения составил 116,92 тыс. долл., на втором месте находится Швейцария с 86,85 тыс. долл., на третьем – Ирландия с 83,85 тыс. долл. Россия, где ВНП на душу населения составил 27,39 тыс. долл., разместились на 50-м месте. Таким образом, ВВП на душу населения в РФ

несколько превышает среднемировой показатель, но все еще очень далек от показателей развитых государств.

Объем промышленного производства относится к числу ведущих показателей, характеризующих уровень экономического развития страны. Динамика мирового объема промышленного производства относится и к числу основных показателей состояния мировой экономики. Именно промышленная продукция обеспечивает удовлетворение основных современных материальных общественных потребностей. Сегодня в мировом промышленном производстве занято около 400 млн человек. Промышленные товары составляют 75 % мирового товарооборота. Россия входит в число промышленно наиболее развитых стран. Во многих отраслях промышленности наша страна имеет собственные уникальные технологии, многие производства являются уникальными в мировом масштабе.

Мировым лидером по объему промышленного производства являются Китай, на долю которых приходится 24,5 % промышленного производства планеты, второе место принадлежит Европейскому Союзу (13,6 %), третье – США (9,7 %). Данные по объему промышленного производства ведущих экономик мира в 2020 г. представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Объем промышленного производства ведущих экономик мира [8]

Страна	Объем промпроизводства, в млн долл.	Доля в ВВП, %	Доля в мировом объеме промышленного производства, %
Весь мир	38340000	30,0	100
Китай	9400050	40,5	24,5
Европейский Союз	5233350	25,1	13,6
США	3722590	19,1	9,7
Индия	2179020	23,0	5,6
Япония	1638343	30,1	4,2
Индонезия	1332500	41,0	3,4
Россия	1301184	32,4	3,3
Германия	1289093	30,7	3,3
Южная Корея	799755	39,3	2,0
Мексика	785697	31,9	2,0
Саудовская Аравия	784550	44,2	2,0
Турция	706078	32,3	1,8
Бразилия	672336	20,7	1,7

Приведенные данные свидетельствуют о том, что по объему промышленного производства Россия – 7-я в мире, это гораздо более высокая позиция, чем по показателю ВВП.

Все больше российских компаний видят возможность для освоения перспективных рынков сбыта в расширении границ своей деятельности на страны ближнего и дальнего зарубежья.

В последнее время сложилась благоприятная макроэкономическая обстановка, российские компании получили монопольный доступ к природным ресурсам и инновациям, что позволило им, приобретая различные активы и встраивая их в свое производство, начать активную финансовую экспансию. Благодаря этому возрастает значения ТНК в научных исследованиях, направленных на практическое применение, усовершенствование технологии производства. Все это привело к тому, что в последнее время российские компании стали встраиваться в систему транснациональных хозяйственных отношений, в рамках которых важнейшая роль принадлежит транснациональным корпорациям.

В рейтинг 2000 крупнейших публичных компаний мира, опубликованный американским *Forbes*, вошли 24 компании из России. В первую сотню рейтинга попали две российские компании. Сбербанк поднялся с 402-го на 51-е место, а «Роснефть» опустилась с 53-го на 99-ю позицию. «Газпром», занимавший в общем рейтинге 32-е место, опустился на 367-е [36].

В первую десятку российских участников рейтинга, помимо трех этих компаний, вошли «Сургутнефтегаз» (№ 309 в общем рейтинге), «Норникель» (№388), «Лукойл» (№ 467), «Транснефть» (№ 513), «Новатэк» (№ 530), ВТБ (№ 597) и «Татнефть» (№751). В список добавились *En+ Group* (№ 1004), *X5 Retail Group* (№ 1209), группа ПИК (№ 1838) и «Русгидро» (№ 1965). Выбыли из рейтинга «Алроса», «Аэрофлот» и *Polymetal*.

Российские ТНК преимущественно ведут свою деятельность в топливно-энергетической сфере. В качестве примера можно привести ПАО «Газпром» – монополист в добыче и экспорте природного газа, контролирующий 34 % мировых

разведанных запасов газа и обеспечивающий около 20 % западноевропейских потребностей в этом сырье.

Российские ТНК преуспевают и в сфере услуг. Например, в отрасли мобильной связи российские компании занимают достаточно прочные позиции. По итогам 2020 г. чистая выручка компании «ВымпелКом» составила 328,2 млрд долл. Начав заграничную экспансию в 2004 г. с Казахстана, фирма теперь действует на Украине и в Таджикистане (с 2005 г.), Узбекистане, Грузии, Армении (с 2006 г.), Камбодже и Вьетнаме (с 2008 г.), Киргизии (с 2009 г.).

Крупнейшие российские ТНК 2020 г. как показано в таблице 5.

Таблица 5 – Крупнейшие российские ТНК 2020 г. [3, с. 58–60]

Место	Компания	Отрасль	Капитализация на конец 2020 г., млн долл.	Изменение капитализации за год, %
1	Газпром	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	98173	87,9
2	Сбербанк	Банки и финансовые услуги	88554	53,2
3	НК «Роснефть»	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	77142	18,2
4	Лукойл	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	71164	32,2
5	НОВАТЭК	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	61927	25,4
6	Норильский никель	Металлургия	49274	66,3
7	Газпром нефть	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	32225	36,6
8	Сургутнефтегаз	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	29305	112,2
9	Татнефть	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	26948	17,9
10	Полюс	Добыча полезных ископаемых	15263	47,4
11	Яндекс	Информационные технологии	14286	61,0
12	НЛМК	Металлургия	13873	2,1
13	Северсталь	Металлургия	12734	12,1
14	МТС	Телекоммуникации	10370	51,6
15	АЛРОСА	Добыча полезных ископаемых	10088	-3,3

Параллельно с компанией «ВымпелКом» на зарубежных рынках развивается АФК «Система». Холдингу принадлежит 53 % телекоммуникаций фирмы «МТС», уже работающей на рынке Белоруссии (с 2002 г.), Украины (с 2003 г.), Туркмении (с 2005 г.) и Армении (с 2007 г.). АФК «Система» напрямую владеет с 2007 г. 73,7 % акций *Sistema Shyam TeleServices*, активно ведущей экспансию на рынках мобильной связи значительного числа штатов Индии (с 2009 г. под брендом «МТС»).

Специфической чертой экспансии компаний «ВымпелКом» и «МТС» является использование полученных за рубежом доходов для дальнейшего закрепления на внешних рынках.

ТНК в сфере транспорта также постепенно развиваются. Выручка от зарубежной деятельности в 2019 г. составила 489,8 млрд руб. ОАО «РЖД» осуществляет международные грузоперевозки и производит перевозку пассажиров в более чем 28 зарубежных стран. Дочерние структуры реализуют проекты по обустройству пригородного сообщения в Алжире, электрификации линий в Иране, развитию железнодорожной инфраструктуры в КНДР и Ливии. Также у ОАО «РЖД» есть дочерние компании в Финляндии, на Мальте [10, с. 55–60].

Российские ТНК функционируют, как правило, в таких отраслях, как добыча нефти и газа, а также металлургия. Однако, существует большое количество ТНК в машиностроении и банковском секторе, но по своим размерам они уступают нефтяным или газовым корпорациям.

В России на данный момент времени сложилась благоприятная атмосфера для развития ТНК мирового уровня в ряде отраслей. Это стало возможно благодаря завершению процесса приватизации в России, исчерпанию условий для экстенсивного развития в ряде отраслей на внутреннем рынке страны. Также важным условием выступила благоприятная мировая конъюнктура, которая позволила компаниям накопить ресурсы для дальнейшего расширения.

По различным показателям (рыночная стоимость, годовой оборот и чистая прибыль) крупнейшие компании нефтегазового сектора («Газпром», «ЛУКОЙЛ»), металлургического (ГМК «Норильский никель», «Русал», «Северсталь», «Евраз»),

телекоммуникационного («Вымпелком», «МТС») занимают высокие места в рейтингах ведущих мировых компаний.

Однако, в процессе завоевания иностранных рынков сбыта российские ТНК сталкиваются с некоторыми существенными трудностями, такими как: недостаточная ресурсообеспеченность в борьбе за зарубежные активы с конкурентами; высокая стоимость перспективных приобретений; проблемы с интеграцией купленных активов из-за нехватки управленческого опыта.

В России преобладают нефтегазовые и металлургические ТНК. Из-за этого в большинстве стран российские ТНК сталкиваются с ограничениями на инвестиции в добычу природных ископаемых. Также отечественные фирмы сталкиваются с неприятием именно российских инвестиций, что может быть связано с негативным имиджем российских компаний и с политической обстановкой в мире [10].

Наличие политических рисков и отсутствием страховки у российских ТНК также является серьезной проблемой. В развитых странах действуют специальные агентства, предоставляющие инвесторам страховку на случай национализации активов, государственного переворота и других политических рисков. В России таких агентств не существует, в то время как интересующие российские ТНК активы находятся в странах с высокими политическими рисками.

Вышеописанные проблемы возможно разрешить путем перехода от стратегии снижения издержек производства к стратегии расширения конкурентных преимуществ (внедрение инновационных решений, совершенствование технологии производства и управления, повышение качества выпускаемой продукции и др.).

Российские ТНК постепенно усиливают участие страны в мировом хозяйстве. Наиболее приемлемым инструментом их транс национализации может быть использование различных форм долгосрочного сотрудничества с зарубежными партнерами. В ближайшем будущем ожидаются новые крупные зарубежные сделки с участием российских ТНК. Как и прежде основными направлениями их деятельности останутся страны СНГ, некоторые страны Европы, а также богатые сырьем государства Азии, Африки и Латинской Америки.

В современных условиях отечественным ТНК необходимо принимать участие в приобретении относительно не дорогих природных ресурсов посредством инвестирования в свои филиалы, находящиеся за рубежом. Государство, желающее сохранять и поддерживать национальную торговую безопасность, должно оказывать помощь отечественным ТНК в приобретении ими зарубежных активов и применении различных форм международного экономического сотрудничества, а также должно способствовать изменению негативного имиджа российских корпораций за рубежом.

2.2 Оценка конкурентоспособности российской экономики на мировых рынках

Конкуренция – определяющая черта рыночной системы экономики. Она обеспечивает творческую свободу личности, формирует условия для самореализации в сфере экономики, когда предприниматель разрабатывает и создает новые конкурентно успешные товары и услуги. Конкуренция качественно развивает экономические отношения на микро- и макроуровне. Важно отметить, что этот процесс проявляет свое положительное влияние на стимулирование активности инновационной деятельности хозяйствующего субъекта, инвестирование капитала в сферу высоких технологий, большее развитие интеллектуального труда человека, и как следствие, совершенствование технической вооруженности работников.

Для укрепления конкурентных позиций предприятия вынуждены постоянно улучшать свойства производимых ими товаров, важных для потребителя, и улучшать условия поставок и услуг. Эти процессы в динамике приводят к тому, что цена единицы потребительской стоимости снижается медленнее по сравнению со снижением трудовых затрат на ее производство. Таков неравномерный экономический закон. Иными словами, окупаемость затрат на улучшение потребительских свойств товара значительно ниже уровня повышения цены.

На первое место в мировом хозяйстве выдвигается конкурентоспособность национальной экономики, что позволяет защитить свои национальные интересы,

укрепить экономическую безопасность. Особенно важно это в условиях мирового финансового кризиса и обострившейся внешнеполитической обстановки. Каждое развивающееся государство стремится занять достойную позицию в мировой экономике, чтобы представлять собственные интересы [19].

Для повышения конкурентоспособности России необходимо преодоление внутреннего социально-экономического кризиса, а также участие в мировых экономических, социальных и других процессах. Российская экономика не завершила еще полный переход к рынку. Государство определяет деятельность предпринимательского сектора, устанавливает цены в отдельных отраслях, может своим монопольным решением снизить цены до определенного минимума. Особенно это отражается в нефтегазовой промышленности, так как крупнейший экспортер нефти и природного газа - государство. Особенности экономики страны определяют ту сферу, в которой она может добиться сравнительного преимущества в мировой торговле. Что касается России, то в настоящее время приоритетными отраслями развития экономики являются, прежде всего, сельское хозяйство и промышленность, именно развитие этих направлений может обеспечивать стабильный экономический рост любого государства. Возрастающая глобализация, т.е. качественно новый этап в развитии хозяйственной жизни, определяет уровень конкуренции в XXI в. В настоящее время глобализационные процессы между экономиками России и зарубежных стран находятся в несколько замороженном состоянии, на что указывает жесткая санкционная политика со стороны Европейского Союза (ЕС). Также осложнились и внешнеполитические и, как следствие, внешнеэкономические отношения между нашей страной и Турцией, из которой шел значительный поток импортной продукции овощей, фруктов и одежды. Такое изменение даст толчок для развития легкой промышленности, а так же привлечет большее внимание к сельскому хозяйству, что позволит поддержать отечественных производителей сельскохозяйственных товаров, удешевить стоимость и повысить качество продукции, поскольку не пути потребителю через значительно уменьшится сеть посредников. Развитие конкурентной среды является одним из основных направлений формирования рынка птицеводческой продукции,

что связано с тенденцией либерализации мировой торговли. Крупнейшими производителями продукции являются США, Китай, Бразилия, Индия – их совокупная доля составляет 75 %. Рейтинг ведущих стран по критериям конкурентоспособности 2020 г. показан в таблице 6.

Таблица 6 – Рейтинг ведущих стран по критериям конкурентоспособности [19]

Критерии	США	Япония	Германия	Китай	Бразилия	Россия
Конкурентоспособность	1	13	14	33	46	64
ВВП на душу населения	7	27	16	8	80	48
Уровень безработицы	19	23	50	9	29	43
Уровень развития финансового рынка	2	33	10	63	11	74
Технологическое совершенство страны	1	4	7	39	37	64
Инновационная активность компаний	2	1	9	38	17	76
Качество инфраструктуры в стране	5	20	3	52	45	57
Организованная преступность	21	47	19	43	58	71

Конкуренция является обязательным и определяющим условием нормального функционирования рыночной экономики. Однако она имеет как положительные, так и отрицательные последствия. К плюсам можно отнести: высокое качество продукции, минимум издержек, гибкое приспособление к спросу, высокую производительность труда, реализацию принципа оплаты по количеству и качеству труда [19].

В качестве минусов стоит отметить различия в условиях хозяйственной деятельности, что ведет к нечестным приемам, чрезмерная эксплуатация природных ресурсов, экологические нарушения и др. Глобализация конкуренции нередко вынуждает производителей снижать себестоимость продукции, сокращая затраты на защиту окружающей среды, или выносить производство в страны с менее жесткими экологическими стандартами.

Начиная с 2012 г. в соответствии с прогнозом Минэкономразвития России должен был ускориться рост реальных доходов населения. Однако по состоянию на 2020 г. этого не произошло. Скорее наоборот, доходы населения сократились, покупательская способность населения снизилась, в связи с ростом уровня безработицы и с пандемией *Covid-19*. Несмотря на уменьшение государственных вложений в рамках оптимистичного сценария можно было ожидать существенного повышения инвестиционной активности, особенно в несырьевом секторе. Но в настоящее время данный прогноз не оправдался. Это связано с резким повышением курсов валют: евро и доллара. Цена на нефть и газ не сохранилась на прежнем уровне, а так как доходы от этой сферы экономики занимают значительный удельный вес в государственном бюджете, то можно заметить его сокращение. Фискальная политика России ужесточается, что не позволяет перекрыть уже существующий дефицит государственной казны.

Ожидается заметное повышение конкурентоспособности отечественной продукции, которое компенсирует падение курса рубля. Именно это расхождение в динамике конкурентоспособности и эффективности экономики в значительной мере определит различие между первым консервативным и вторым умеренно-оптимистичным вариантами прогноза [13]. Позитивным вкладом в развитие отечественной экономики можно считать увеличение объема государственных программ и мер по поддержке развития ключевых секторов экономики, то есть реализацию государством политики развития и модернизации. Ведущим направлением поддержки отечественной экономики является комплекс программ и мероприятий по развитию высокотехнологичных отраслей и государственный оборонный заказ. Значимый вклад в поддержку экономического роста дают также государственные программы развития сельского хозяйства, жилищного строительства и ЖКХ.

Перед мировым сообществом со всей очевидностью встала задача эффективной координации всех глобальных процессов – экономики, экологии, политической структуры мирового сообщества, проблем бедности и богатства, войны и мира, прав человека и суверенитета национальных государств.

Глобализация экономики приносит выгоды, но имеет и недостатки. Наиболее очевидные преимущества – экономический рост, более высокая производительность, распространение передовых технологий не только в финансовой сфере, но и в области фундаментальной и прикладной науки. Снижение тарифных и нетарифных барьеров обеспечивает ежегодное увеличение мирового ВВП на 100–300 млрд долл. Кроме того, глобализация способствует усилению международной координации. Она вызвала переоценку основных видов рисков и методов их ограничения, облегчила и увеличила эффективность и рациональность размещения инвестиций.

Россия, вполне осознанно, активно и целеустремленно движется по пути интеграции в мировую экономику. Поэтому анализ этого всемирного процесса имеет теоретическое и практическое важное значение для экономического развития России.

2.3 Проблемы и перспективы развития российских ТНК

Глобализация мировой экономики является высшей, наиболее эффективной и наиболее перспективной стадией развития интернационализации экономической деятельности, объединяющей два направления:

- создание и развитие транснациональных корпораций, деятельность которых позволяет обойти многочисленные препятствия (из-за осуществления трансфертных поставок по внутренним ценам, благоприятных условий производства, лучшего учета рыночной ситуации, оптимального распределения и использования прибыли и т. д.);

- скоординированные межправительственные действия, направленные на глобальный внутренний рынок (экономический, правовой, информационный, психологический и политический).

В число крупнейших российских ТНК входят: Газпром, Роснефть, Сбербанк, Лукойл, Сургутнефтегаз, ВТБ, Транс-нефть, Норильский Никель и др.

Исходя из этого списка, большинство вышеперечисленных компаний относятся к топливно-энергетическому комплексу. Данный факт объясняется тем, что в России много природных ресурсов.

Российские ТНК очень важны для экономики нашей страны: они устанавливают экономические отношения с другими странами, являются источником конвертируемой мировой валюты, запатентовывают большое количество научных разработок в отрасли и т. д. [20]. В настоящее время, однако, существуют препятствия для российских компаний во всем мире:

- недостаток финансовых средств и практического опыта для реализации глобальных стратегий;
- неустойчивость развития банковского сектора;
- низкая конкурентоспособность российских компаний на мировых рынках;
- отсутствие четкой позиции государства по отношению к глобальным целям ТНК.

Чтобы преодолеть эти препятствия, российским транснациональным корпорациям необходимо разработать и внедрить стратегии, позволяющие повысить их конкурентное преимущество, например, повысить качество и технологичность выпускаемой продукции.

Правительство нуждается в законодательной поддержке деятельности российских транснациональных компаний. Сегодня российские транснациональные корпорации находятся на ранних этапах интернационализации своей деятельности.

Сильная конкуренция способствовала концентрации производства и капитала на международном уровне и появлению транснациональных корпораций.

Материнские компании часто планируют и разрабатывают стратегии и тактики развития и производства, которые передаются филиалам. Транснациональные корпорации проводят инвестиционную и исследовательскую политику на международном уровне. При расширении ТНК они используют разные способы освоения мирового рынка.

Несмотря на все преимущества, есть некоторые проблемы, которые связаны с деятельностью транснациональных корпораций в принимающей и экспортирующей стране. Наиболее важными из них являются следующие:

- принимающая страна не допускается к участию в проведении НИОКР;
- функционирование и установление сильного внешнего контроля со стороны ТНК;
- ТНК могут манипулировать ценами, чтобы избежать налогов.

В то же время, существуют и некоторые недостатки для страны ТНК:

- государственное регулирование иностранных инвестиций: запрет на инвестиции в отдельные отрасли, особые условия инвестиций (использование и обучение местных работников, НИОКР в принимающей стране);
- потери в торговом балансе;
- риск конфискации инвестиций.

Транснациональные корпорации являются национальными монополиями с иностранными активами. Их производство, торговля и маркетинг выходит за рамки одного государства. Их капитал является национальным, но сферы деятельности являются международными.

Транснациональные корпорации – это, по сути, международные корпорации, объединяющие национальные компании различных государств на промышленной, научно-технической основе.

Национальная компания может распространять свою продукцию на зарубежных рынках через экспорт, лицензии и франшизы. Первоначально экспорт является косвенным. Это может развить более серьезное отношение к иностранным компаниям и перейти к следующему этапу развития. Как правило, международный бизнес – это второй шаг в развитии бизнеса в направлении транснациональной корпорации. Бизнес в основном этноцентричен, а маркетинговая стратегия широка [20].

Каждая иностранная дочерняя компания международной компании управляется так, как если бы она была независимой городской ареной. Дочерние компании являются частью региональной структуры, в которой каждая страна

является частью региональной организации, ответственной за глобальную штаб-квартиру.

ТНК – это гораздо больше, чем компания с продажами, инвестициями и операциями во многих странах. Эта компания все больше доминирует на рынках и в различных отраслях промышленности по всему миру и является интегрированной глобальной компанией, связывающей *Global Resources* с прибыльными глобальными рынками.

Большинство компаний изначально начинают свою деятельность как местная компания, а на более позднем этапе превращаются в международную компанию. Также продолжает добавлять новые продукты в свое портфолио и добавлять новые страны в его существующее портфолио.

Однако на переходный период каждая дочерняя компания является независимой и автономной.

Они могут самостоятельно разрабатывать стратегии. Однако штаб-квартира координирует стратегии дочерних компаний.

Конечно, развитие международных компаний является перспективным для нашей страны, но на данный момент существует ряд проблем, которые препятствуют развитию российских транснациональных корпораций. Только синтез усилий транснациональных корпораций и только российской государственной власти может решить эти проблемы и вывести экономику нашей страны на новый уровень.

Заключение

Проведенное исследование позволило сделать некоторые выводы. Тенденцией мирового развития в настоящее время является усиление процессов глобализации, которая воплощается изменением моделей и форм ведения международной предпринимательской деятельности, а именно образованием транснациональных корпораций (ТНК).

Была исследована сущность глобализации экономики как многофакторного процесса всемирной экономической, политической, культурной и религиозной интеграции, этапы ее развития и последствия для мировой экономики, которая характеризуется дальнейшей транснационализацией производства и капитала, усилением взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов в мирохозяйственных отношениях. Транснационализация – это процесс перенесения части воспроизводственных процессов из одной страны в другую (другие) посредством прямых иностранных инвестиций, к которым, в отличие от портфельных, относят инвестиции, сделанные за рубеж с целью организации филиалов или установления контроля над иностранными компаниями, становящимися зависимыми. Эти инвестиции осуществляются в основном ТНК, которые являются основой транснационализации».

Кроме того, раскрыто содержание, природа и особенности международной предпринимательской деятельности. Рассматриваются факторы, оказывающие влияние на международную конкурентоспособность ТНК, в том числе и российских; важнейшим из которых выступает координация инновационной, инвестиционной и производственной деятельности филиалов и дочерних компаний.

Транснациональные компании (ТНК) становятся основной институциональной формой новой глобальной системы координат и все больше влияют на мировую экономику. В этом отношении российская компания достаточно активно участвовала в процессе развития ТНК, и хотя уровень транснациональности большинства российских международных компаний все еще ниже, чем у ведущих

мировых ТНК, идет активный процесс создания собственной международной производственной базы на основе интенсифицированного увеличения иностранных инвестиций.

Приведены основные направления повышения конкурентоспособности ТНК в условиях динамичной внешней среды, в том числе, пути усиления присутствия российских ТНК в мировой экономике. Обозначены некоторые проблемы в процессе глобальной экспансии российских компаний и основные предпосылки формирования ТНК мирового уровня в ряде отраслей России

В целом, выявлено, что интеграция национальных экономик, их вовлеченность в глобальный бизнес обусловлена необходимостью выдерживать международную конкуренцию, быть конкурентоспособными на мировом уровне и не оказаться на периферии экономического развития.

Так, на прошедшем международном экономическом форуме (ПМЭФ-2021) было подписано более 800 соглашений на 3,86 трлн руб., из которых 165 – с участием иностранных партнеров. Всего в форуме приняли участие 1100 компаний, 800 были представлены на уровне топ-руководителей, что подтверждает высокий статус наших компаний на мировом уровне.

Российский бизнес в целом продолжает проявлять осторожность в освоении новых рынков, в том числе в сфере капиталовложений, из-за политических и коммерческих рисков. В результате дальнейшая диверсификация структуры промышленности и оптимизация географической ориентации российских ТНК будут способствовать повышению эффективности внешнеэкономического комплекса страны в целом и реализации приоритетов социально-экономического развития Российской Федерации.

Список использованных источников

- 1 О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года : указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2018. – № 20, ст. 2817.
- 2 Агеева О. А. Международные стандарты финансовой отчетности. М. : Издательство Юрайт, 2016. 447 с.
- 3 Арсеньев М. С. Транснациональные корпорации // Российский экономический журнал. 2017. № 12. С. 58–60.
- 4 Ахлатян З. С. Колебания цен на нефть в странах ОПЕК и влияние на мировой рынок нефти // Наука в цифрах. 2017. № 3. С. 4–8.
- 5 Белошапка В. А. Транснациональные корпорации. URL: <http://ef-donnu.edu.ua/emk/Data/TNK/UP/TrK1.pdf> (дата обращения: 17.04.2021).
- 6 Бийчук А. Н. Цифровая трансформация бизнеса в современной экономике // Экономическая среда. 2017. № 2. С. 14–16.
- 7 Бобина М. Стратегические альянсы в глобальной экономике // Российский экономический журнал. 2016. № 11. С. 3–8.
- 8 Бодиенкова В. С., Кондюкова Е. С. Влияние транснациональных корпораций на мировую экономику // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2017. № 6 С. 1–6.
- 9 Браун Т. А., Пантич Б., Барановский В. Ю. Тенденции и направления дивестиций российских ТНК // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 8. С. 121–133.
- 10 Васильева А. Е. Особенности российских транснациональных корпораций на современном этапе развития // *Economics*. 2019. № 60. С. 55–60.
- 11 Владимирова И. Г. Слияния и поглощения // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 1. С. 54.
- 12 Глазьев С. Ю. Битва за лидерство в XXI веке. Россия-США-Китай. М. : Книжный мир, 2017. 352 с.

- 13 Гущин В. В., Гуреев В. А. Предпринимательское право России. М. : Эксмо, 2008. 656 с.
- 14 Дронова О. Б. Состояние и тенденции развития зарубежных транснациональных корпораций // Экономические отношения. 2019. № 2. С. 573–588.
- 15 Дынкина А. А. Мир 2035. Глобальный прогноз. М. : Магистр, 2017. 352 с.
- 16 Зайцев С. Ю. Транснациональные корпорации как агенты глобализации // Общество: политика, экономика, право. 2018. № 1. С. 15–21.
- 17 Иванов О. Б. Глобальные риски современного мира. Кризис глобализации // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. 2018. № 1. С. 7–28.
- 18 Кизим А. А., Козырь Н. С., Пятаков В. С. Интернационализация бизнеса: транснациональные корпорации, эволюция подходов // Наука и экономика. 2017. № 1. С. 8–13.
- 19 Коптева Л. А., Шабалина Л. В., Большаков Р. В. Цифровая экономика в России: проблемы и перспективы развития // Финансовая экономика. 2019. № 5. С. 777–782.
- 20 Крецу О. Деятельность ТНК с государственным участием на современном этапе // Экономические науки. 2019. № 10. С. 135–139.
- 21 Кржевицкая К. С. Транснациональные банки в мировой экономике: понятие, особенности, тенденции развития // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. № 5. С. 124.
- 22 Маруев А. Ю., Евсюков А. А. Транснациональные корпорации в современной системе международных отношений // Вестник Московского университета. 2018. № 2. С. 93–101.
- 23 Назина О. Р. Основы регулирования экономического развития в развитых странах // Молодой ученый. 2018. № 47. С. 262–263.
- 24 Опошнянский А. В. «Восток – Запад – Россия»: о месте России в проекте глобализации. Краснодар : Издательский дом «ХОРС», 2017. № 2. С. 19–23.
- 25 Панов К. С. Процессы глобализации в современном мире // Бизнес-образование в экономике знаний. 2019. № 1. С. 66–68.

- 26 Пичурин И. И. Влияние глобализации на экономическое развитие. Екатеринбург : УМЦ УПИ, 2017. 356 с.
- 27 Раджабова П. С. Роль ТНК в развитии мировой экономики // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 4–3. С. 1–3.
- 28 Слепцова Е. В., Лобжанидзе В. И. Роль российских ТНК в обеспечении экономического роста в условиях санкций // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2018. № 9. С. 187–191.
- 29 Сумин А. В. Российские ТНК в мировой экономике. М. : МГИМО-Университет, 2007. С. 338.
- 30 Сушко В. Теория транснационализации продовольственного сектора экономики Республики Беларусь // Аграрная экономика. 2016. № 1. С. 2–24.
- 31 Шабалина В. С., Черкасова Н. Н. Деятельность ТНК в современном мире: политический и экономический аспекты // Тенденции развития науки и образования. 2016. № 13. С. 28–29.
- 32 Шабашова Н. М. Влияние глобализации на цивилизационные и культурные процессы в современной России // Вестник Армавирского государственного педагогического университета. 2019. № 4. С. 60–66.
- 33 Bahr Gottfried. Buchführung und Jahresabschluss. Winkelmann Unter Mitarb. Von Jorn Brandstatter. Aufl. Wiesbaden: Cabler, 2016. 548 p.
- 34 Bernstein L. A. financial statement Analysis: theory, practice and interpretation: TRANS. from English. / Under the editorship of Professor Ya. V. Sokolov. Vol. 2. № 2. 2017. P. 15–20.
- 35 Fortune Global 500. URL: <http://fortune.com/global500/> (дата обращения: 14.04.2021).
- 36 Global 500. 2020. URL: <https://fortune.com/global500/2010/search/> (дата обращения: 06.05.2021).
- 37 Kieso D. E «Weygandt JJ, Warfield TD Intermediate Accounting» – 10th Edition. John Wiley & Sons, Inc. 2017. 768 p.
- 38 Musacchio A., Lazzarin S. G. State-owned enterprises as Multinationals: Theory and Research Directions, October. 2018. № 2. P. 25–35.

39 Tom S. OPEC as an Oil Wealth Manager, *Energy Economics*. 2020. № 2. P. 225–228.

40 Transnational corporations (TNC). United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://unctad-orgen/Pages/DIAE/Transnational-corporations-TNC.aspx> (дата обращения: 10.05.2021).

41 Weber Y., Drori I. Integrating organizational and human behavior perspectives on mergers and acquisitions: Looking inside the black box // *International Studies of Management & Organization*, 41 (3). P. 76–95.

Приложение А

Показатели конкурентоспособности страны

Таблица А. 1 – Показатели конкурентоспособности страны [29]

Показатель конкурентоспособности страны	Значимость	Данные по России и США
Расходы из государственного бюджета на НИОКР, % ВВП	0,22	США – 2,8 % ВВП, Россия – 0,4 %
Расходы из государственного бюджета на развитие человека (образование, здравоохранение, социальную сферу), % ВВП	0,20	Расходы на образование в США составляли 2,4 % ВВП, в России – 0,6 %
Показатель, характеризующий политическую систему и стабильность в стране, баллы	0,13	В США – 9, в России – 5
ВВП на душу населения, тыс. дол. США	0,10	США – 26,2, Россия – 3,9
Средняя продолжительность жизни, лет	0,08	В США – 79, в России – 64
Показатель эффективности использования ресурсов	0,07	В США в 2,7 раза эффективнее, чем в России
Экспорт, % ВВП	0,06	США – 12 %, Россия – 1 %
Уровень инфляции	0,05	США – 3,2 %, Россия – 111 %
Место страны по запасам природных ресурсов на душу населения	0,05	Россия – 1 место, США – 2
Место страны по доле самых крупных 250 фирм мира	0,04	Американских 125 из 238, российских нет.



Рисунок А.1 – Динамика товарной структуры экспорта и импорта РФ [29]

Приложение Б

Стратегические вопросы в реализации предпринимательской деятельности

Таблица Б.1– Стратегические вопросы в реализации предпринимательской деятельности [7]

Вопрос	Ответ
Какие сильные стороны компании использовать для выхода на новый иностранный рынок?	– знание рынка; – умение управлять иностранными филиалами; – человеческие ресурсы
Какой рынок выбрать?	– требуется ли исследование рынка? – крупный ли это рынок в отрасли Вашей компании? Если на оба этих вопроса ответ положительный – выходите на рынок
Как выйти на рынок?	– если рынок слишком сильно отличается от тех, где компания уже работает – создавайте совместное предприятие или партнерство (нужны уже готовые контакты и локальные ноу-хау); – если Ваша компания обладает закрытой корпоративной культурой, то целесообразна покупка местного игрока или создание представительства «с нуля»
Как привить существующие корпоративные ценности и нормы на новом рынке?	– создайте группу сотрудников, целиком ответственную за внедрение и распространение основ корпоративной культуры среди «аборигенов»; – устраивайте тренинги, практические демонстрации для успешного переноса на новую почву корпоративных принципов
Как конкурировать местными компаниями и победить?	с Узнавайте и предугадывайте нужды и особенности поведения потенциальных клиентов, местных органов власти и конкурентов
Временной фактор: быстрый или постепенный вход на новый рынок?	Чем быстрее, тем лучше – не будет клонов

Приложение В

Схема взаимодействия российских транснациональных компаний и государства в процессе позиционирования российских ТНК за рубежом.

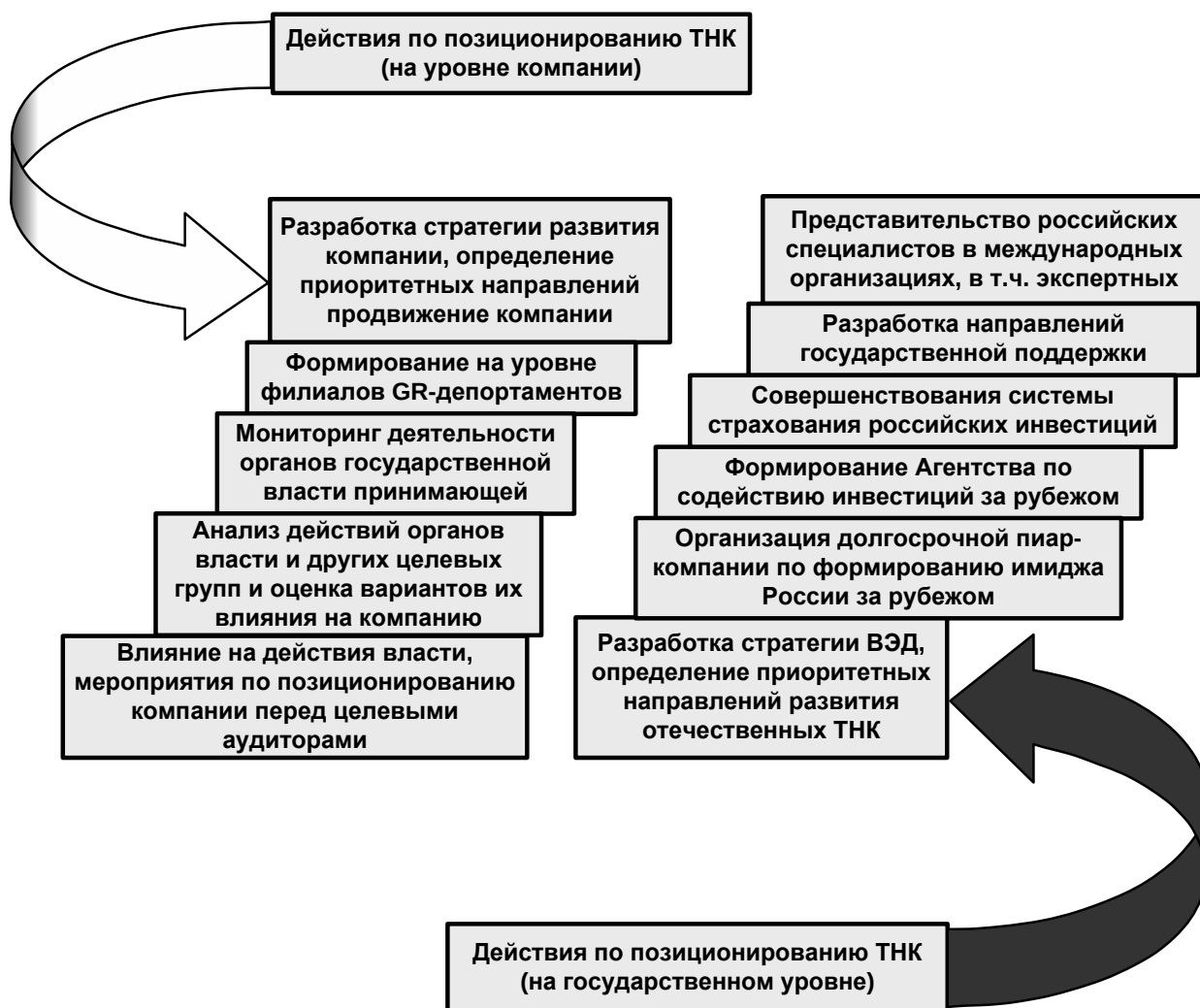


Рисунок В.1 – Схема взаимодействия российских транснациональных компаний и государства в процессе позиционирования российских ТНК за рубежом [16]