МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Экономический факультет**

**Кафедра мировой экономики и менеджмента**

Допустить к защите

Заведующий кафедрой

д-р экон. наук, проф.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ И.В. Шевченко

 (подпись)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2021 г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

**(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

**РОССИЙСКИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В**

**УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ**

Работу выполнил \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е.И. Сафонова

 (подпись)

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

(код, наименование)

Направленность (профиль) Мировая экономика

Научный руководитель

д-р экон. наук, проф.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А. А. Кизим

(подпись)

Нормоконтролер

канд. экон. наук, доц.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Ю.С. Клещева

 (подпись)

Краснодар

2021

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| Введение…………………………………………………………………………………………………. | 3 |
| 1 | Теоретические основы формирования и функционирования транснациональных корпораций …………………………………………………..…. | 6 |
|  | 1.1 | Основные подходы к определению феномена ТНК ………………… | 6 |
|  | 1.2 | Сущность и содержание конкурентоспособности ТНК……………. | 15 |
| 2 | Анализ состояния и проблем развития российских ТНК ……………….… | 26 |
|  | 2.1 | Отраслевая специфика и формирование российских транснациональных корпораций ……………………………………..………. | 26 |
|  | 2.2 | Проблемы становления и развития ТНК в России …………………... | 37 |
|  | 2.3 | Основные направления государственного регулирования ТНК в России …………………………………………………………….…………… | 50 |
| 3 | Конкурентоспособность российских транснациональных компаний в условиях глобальной конкурентной борьбы ……………….………………….. | 59 |
|  | 3.1 | Особенности конкурентной борьбы российских ТНК на глобальных рынках ………………………………………………………………….. | 59 |
|  | 3.2 | Перспективы повышения конкурентоспособности российских компаний в современных условиях ………………………..………………… | 69 |
| Заключение …………………………………………………………………………………………….. | 84 |
| Список использованных источников…………………………………………………….. | 88 |

**ВВЕДЕНИЕ**

На сегодняшний день развитие мировой экономической системы происходит под влиянием процессов стремительно нарастающей глобализации. Главными участниками рынка становятся крупные транснациональные компании, которые обладают огромными ресурсами и активами, оказывают сильнейшее влияние на вектор развитие мировой экономики в целом, а также укрепляют связь различных стран между собой.

Стратегии роста и развития национальных экономик формируются исходя из располагающихся в них транснациональных корпораций, их сильных и слабых сторон. Обычно национальная экономика олицетворяется с профилем деятельности ее ТНК, так как зачастую они обладают большими ресурсами, нежели какое-то отдельное независимое государство.

В России нашу экономику в основном представляют транснациональные компании в нефте- и газодобывающих отраслях. Транснациональные компании играют большую роль в развитии нашей экономики, они являются крупнейшими налогоплательщиками, импортерами иностранной валюты, создают новые рабочие места и задают планку развития остальным менее крупным компаниям.

Российские транснациональные компании определяют нашу специализацию на международных рынках. Российские топливные и природные ресурсы, в первую очередь, нефть и газ, являются основными источниками топлива для большинства развитых западных стран, что играет определяющее значение на развитие их экономики.

Все эти факторы и формируют актуальность представленной тематики исследования и подтверждает необходимость более глубокого изучения процессов формирования, специфики российских транснациональных корпораций и перспектив их дальнейшего развития.

Объектом исследования выступает международная деятельность российских транснациональных корпораций.

Предметом исследования является процесс обеспечения высокой конкурентоспособности ведущих российских ТНК в условиях изменения характера конкурентной борьбы и глобализации мировой экономики.

Целью данной работы является формирование рекомендаций на основе теоретико-методических подходов для повышения международной конкурентоспособности крупнейших российских транснациональных корпораций в условиях глобализации.

Для достижения указанной цели необходимо выполнить следующие задачи:

* обобщить и сформулировать теоретические аспекты функционирования транснациональных компаний в условиях глобализации;
* дать характеристику основным факторам конкурентного развития лидирующих ТНК;
* обозначить современный этап деятельности российских ТНК, представить состав, отраслевую структуру и географию компаний;
* выявить существующие проблемы в развитии российских ТНК в мировой экономике;
* рассмотреть основные направления государственного регулирования ТНК в оРоРоссии;
* охарактеризовать конкурентоспособность российских транснациональных компаний в условиях глобальной конкурентной борьбы;
* определить перспективы повышения конкурентоспособности российских компаний в современных условиях.

Практическая значимость дипломной работы определяется стремлением России найти эффективные способы включения в мировое хозяйство, в том числе с помощью расширения и усиления российских транснациональных корпораций.

Методологической основой исследования стали научные труды отечественных и зарубежных экспертов в области мировой экономики, международного бизнеса. Среди зарубежных и отечественных авторов, исследующих ТНК, следует назвать И.Г. Владимирову, И.Н. Герчикову, Ф.С. Губайдуллину, Г.И. Зименкова, Д.Л., Лысенко, Д. Мерсера, А.Г. Мовсесяна, Я. Мондена, Дж. П. Райта, Е.М., Романову и др.

Основными методами исследования являются методы системного и сравнительного анализа. Главным теоретико-методологическим подходом исследования стал принцип многофакторности, позволяющий рассмотреть тему с учетом всех обозначенных компонентов проблемы.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы. В первой главе раскрыты теоретико-методические основы исследования деятельности транснациональных корпораций, далее, во второй – проводится анализ состояния и проблем развития российских ТНК, и в третьей - исследуются перспективы повышения конкурентоспособности российских транснациональных корпораций в современных условиях. В заключении даются общие вывод.

1. **Теоретические основы формирования и функционирования транснациональных корпораций**
	1. **Основные подходы к определению феномена ТНК**

Последние 25 лет развития мировой экономической системы, которые сопровождались все большим усилением глобализационных процессов, порождали различные изменения во всех сферах нашей жизни, привели к увеличению роли всех участников политических и экономических процессов. Развитие новых технологий, возможностей дистанционной работы, либерализация законодательства, более свободное перемещение товаров через границы привели нас к тому этапу развития, когда территориальные границы государства, его природные ресурсы и прочие факторы уже не так сильно влияют на его экономические успехи на международной арене. Это дает возможность преуспеть тем участникам рынка, которые используют все возможности для роста, кто наиболее успешно интегрирован в мировое экономическое пространство, независимо от своего географического положения. Одним их ярких примеров таких представителей являются транснациональные компании.

Последние 20 лет транснациональные компании очень активно развивались и увеличивались в своем количестве, а также в сферах влияния. В 2006 году в мире насчитывалось по статистике Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) уже 85 тысяч материнских и 770 тысяч дочерних компаний ТНК, в которых трудились примерно 62 миллионов человек, а общая величина оборота компаний составляла 4 триллиона долларов [56]. Уже в 2020 году капитализация 100 крупнейших компаний мира достигла рекордных 25 трлн долл. США [52]. Эти факты свидетельствуют, что ТНК становятся все более и более активными участниками мировой торговли, которые имеют большое влияние на ее развитие.

В обобщенном виде можно сказать, что транснациональные компании – крупные фирмы, имеющие свои филиалы (представительства) в нескольких странах и осуществляющие продажи товаров и услуг на различных национальных рынках. Это определение не совершенно, так как представляют ТНК в более упрощенном виде и не учитывают таких аспектов, как величина прямых иностранных инвестиций, особенности страны расположения, структуру имеющихся активов и капитала. Именно поэтому в данной главе будут рассмотрены все признаки компаний, по которым их можно отнести к транснациональным, что позволит нам получить более широкое определение и понимания предмета исследования.

По определению американского экономиста Вернона Смита под транснациональными компаниями подразумевается «кластер, состоящий из нескольких предприятий разной национальности, объединенных общей собственностью и реализующих единую управленческую стратегию» [46]. Данное определение наиболее полно отражает деятельность известных компаний Ford, Nestle, IBM и Phillips, у которых все стадии производства и создания продукта расположены в разных страна с той или иной степенью автономности. С этой точки зрения транснациональную компанию можно представить как множество средних и мелких компаний, каждая из которых специализируется на отдельных бизнес-процессах, но при этом ответственность за качество и характеристики конечного продукта несет головной офис транснациональной корпорации.

В научных трудах экономиста Грация Иетто-Гиллис изложены различные факторы, которые внесли огромный вклад в развитие транснациональных корпораций, к ним можно отнести: развитие мировой транспортной системы, появление новых более быстрых видов доставки товаров, нововведения в корпоративном управлении крупных компаний, благоприятная политическая среда после завершения Второй мировой войны, открытость стран к сотрудничеству, проведение во многих странах курса либерализации и приватизации, в том числе в странах постсоветского пространства за прошедшие 30 лет [53]. Развитие транспортной системы и организационные инновации позволили компаниям более эффективно наладить производственные процессы за пределами границ страны своего базирования, все большее распространение получила практика размещения производства в развивающихся странах, а производства, требующее использование высокотехнологичного оборудования и более квалифицированный персонал в развитых странах. На политической же арене происходит движение от противостояния транснациональных компаний и национальных государств (60-70 ее годы 20 века) к их взаимному сотрудничеству и обоюдному усилению сильных сторон (с 80-х годов прошлого века по настоящее время). Благодаря политической разрядке и открытости стран к сотрудничеству друг с другом транснациональные компании получили свободные выходы для своих товаров в различные точки всего мира, где в конкурентной борьбе побеждают лучшие товары, обладающие большим набором конкурентных преимуществ.

В ходе анализа более 300 исследований, посвященных тематике транснациональных корпораций, экономисты Р. Аггарвал, Д. Беррил выделили наиболее часто используемые признаки ТНК. В большинстве работ, в первую очередь, в качестве признака ТНК отмечается наличие дочерних компаний и филиалов в зарубежных странах (упоминается в 210 исследованиях). Затем в 118 исследованиях упоминается факт осуществления международных продаж [43]. Обычно только крупные транснациональные компании, которые используют свои огромные размеры в качестве конкурентного преимущества, могут позволить себе иметь дочерние компании и иностранные филиалы и соответственно более высокий показатель продаж.

Английский экономист Рональд Коуз выделил 3 основных фактора, ведущих к увеличению масштабов деятельности компании: сокращение трансакционных издержек; рост опыта работы предпринимателя в той или иной сфере и соответственно меньшее количество допускаемых ошибок; сокращение затрат при приобретении факторов производства [14]. Если все эти 3 фактора соединятся в одной компании, то она сможет успешно решить поставленные перед ней задачи, а также укрепить свое положение на международном рынке путем создания сети филиалов и представительств. Таким образом, все мелкие и средние компании, входящие в состав ТНК, связаны между собой договорными обязательствами, точно так же, как и все остальные компании на рынке, не объединенный под одним головным центром, только в данном случае эти связи будут выступать в качестве не рыночных, а внутрифирменных. Широкая сеть филиалов помогает головной компании узнать о специфике работы в том или ином населенном пункте, стране и т.д., так как на месте намного проще понимать особенности взаимодействия между экономическими субъектами, специфику местного спроса или менталитет населения. Это и позволяет головной компании допускать меньше ошибок, если бы они работали в одиночку и управляли всеми процессами с единого головного офиса. Снижение цен факторов производства происходит за счет возможности ТНК размещать свое производство в различных странах и регионах, где обеспечены наиболее подходящие и доступные условия для работы.

Наиболее характерные признаки транснациональных компаний выделил советский ученый П.И. Хвойник:

* достаточно большой размер компании, позволяющий ей пользоваться всем набором возможностей и атрибутов для интеграции в мировую экономику;
* некоторая степень монополизации на рынке, речь идет не обязательно о полном доминировании и отсутствии конкурентов, но хотя бы сохранение превосходства в некоторых производственных процессах, качественных характеристик товара, наличие уникальных инноваций, технологии сбыта и распространения своей продукции и т.д.;
* наличие широкой сети филиалов и представительств в различных регионах, в которых налажено производство той или иной составляющей конечного продукта;
* преобладающая часть деятельности компании хотя бы по одному из основных направлений деятельности приходится на международный рынок;
* сохранение четкой структуры компании, стратегическое управление ведет головной офис компании, его решения являются определяющими для работы всех филиалов и представительств;
* обеспечение хотя бы части своих внутрифирменных потребностей через внутреннюю сеть внутрифирменных взаимоотношений между филиалами, не выходя за пределы компании;
* наличие единого плана стратегического развития, по которому движется вся компания, пусть и разделенная на множество маленьких и средних фирм [35].

Американский экономист Майк Юджин Портер в отличие от распространенного мнения, что ТНК, в первую очередь, обладают преимуществами в связи с монопольным положением, выделил в качестве такого фактора конкуренцию.

Ученый выделил ряд конкурентных преимуществ, которыми владеют ТНК по сравнению с другими участниками рыка:

* географические: возможность размещения своего производства, филиалов в тех регионах, где для это созданы самые оптимальны условия (ресурсы, налогообложение, доступность рабочей силы и т.д.)
* финансовые: более легкая процедура получения кредитов и замов на большие суммы под реализацию крупных проектов, так как большие ТНК выглядят более надежно перед глазами кредиторов нежели маленькая компания, также ТНК имеет больше возможностей для перемещения капитали через границы путем внутреннего финансового оборота;
* производственные: возможность применить внутрифирменное разделение труда, а также проконтролировать и организовать весь процесс создания конечного продукта и его сбыта со стороны головной компании;
* управленческие: более четкая структурная организованность компании в связи с ее большими масштабами, а также возможность привлечения высококвалифицированных специалистов, которые будут лучше ориентироваться в специфике того или иного региона;
* политические: возможность транснациональной компанией выбора страны размещения своих производств в зависимости от местного национального законодательства, особенностей налогообложения, разницах в курсах валют и тд., то есть они используют различие в политическом устройстве государств в свою пользу.

В международном частном праве под транснациональной корпорацией понимается «экономически единое предприятие, имеющее несколько юридически самостоятельных или зависимых подразделений различной национальности, проводящее единую экономическую политику и руководство» [1]. При юридической интерпретации ТНК возникают сложности, так как ТНК представлена множеством более мелких фирм, которые объединены между собой единой сетью производства, поставок и распределения.

В мировой практике обычно используются 2 подхода к регулированию деятельности ТНК. Согласно субъектному подходуправо применяется в отношении каждого юридического лица (филиала), входящего в структуру ТНК на территории государства. Согласно подходу, с точки зрения имущественного комплекса, право применяется в отношении всех структурных единиц ТНК [3].

На сегодняшний день структура работы ТНК становится все более мягкой и подвижной и уходит от жесткого распределения полномочий и регламентов. Ряд полномочий принятия решений передаются в дочерние компании, которые расположены на местах и более гибкие к изменениям [31]. Несмотря на либерализацию структуры компании основные взаимоотношения между головной и материнской компанией сохраняются при принципе приоритета первой.

Чаще всего под материнской (головной) компаний понимают компанию, которая управляет и координирует многочисленные филиалы и представительства ТНК, то есть дочерние компании. Все важные стратегические решение принимаются в стенах головной компании, именно она определяет общий вектор развития компании, правила взаимоотношений дочерних компаний между собой и степень их автономности.

Функции головной компании:

* стратегическое планирование деятельности компании;
* руководство технической, инвестиционной, финансовой, производственной, сбытовой и кадровой политикой компании;
* управление работой филиалов и представительств ТНК;
* анализ эффективности деятельности всех подразделений, а также их ликвидация при отрицательных показателях;
* осуществления контроля за работой дочерних компаний и выполнение ими плановых показателей, в случае необходимости их корректировка;
* руководство политикой слияний и поглощений, вступление в альянсы [20].

При выходе транснациональной компании на новые рынки, в первую очередь, на территории принимающего государства будут работать ее дочерние компании (представительства). «Дочерняя компания – это юридически и хозяйственно самостоятельное подразделение фирмы, подчиняющееся головному центру в финансовом отношении. В большинстве случае дочерние компании являются акционерными обществами, основной пакет акции которого принадлежит материнской компании. В зависимости от выбранной структуры управления ТНК дочерние компании могут быть весьма самостоятельными в решении ряда вопросов, например, разработки и внедрение новой продукции, заниматься управление производства и цепочек поставки, реализовывать новые проекты и т.д. [13].

Проанализировав подходы различных научных дисциплин, транснациональные корпорации можно определить как крупные бизнес**-**компании, имеющие единую глобальную стратегию развития и стремящиесяк доминирующему положению на рынках нескольких стран путем развитиясети филиалов и дочерних фирм и относительно неограниченногоинвестирования капитала.

Транснациональные компании, несомненно, являются самыми крупными игроками на международном рынке, и именно поэтому ряд известных изданий и интерне-ресурсов ежегодно формируют рейтинг транснациональных корпораций по различным рыночным показателям.

Одним из самых известных рейтингов мировых ТНК является Forbes Global 2000, публикуемый в соответствующем журнале. В основу рейтинга положены следующие экономические показатели: объем продаж, прибыль, стоимость активов и капитализация. По каждому из этих критериев формируются отдельные списки, куда входит 2000 самых лучших компании по данному показателю. Затем за каждое место в рейтинге присваивается определенное количество баллов, на основе которых формируется окончательный рейтинг. Ниже в таблице 1.1 представлен рейтинг транснациональных компаний (десять лучших) по итогам 2020 года:

По состоянию на 2020 год лидером списка стал китайский банк ICBC (Industrial and Commercial Bank of China). Всего в первой десятке представлено пять китайских, четыре американских и одна компания в Саудовской Аравии. В Forbes Global 2000 также попали 23 российских компаний – Газпром (32 место в общем списке), Роснефть (53 место), Лукойл (99 место), Сургутнефтегаз (251 место), и т.д [51].

Таблица 1.1 – Рейтинг транснациональных компаний (десять лучших) по итогам 2020 года [51]

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Название компании | Страна | Продажи(трлн долл. США) | Прибыльтрлн долл. США) | Активытрлн долл. США) | Рыночная стоимостьтрлн долл. США) |
| 1 | Industrial and Commercial Bank of China | Китай | 177,2 | 45,3 | 4,322,5 | 243,2 |
| 2 | China Construction Bank | Китай | 162,1 | 38,9 | 3,822 | 203,8 |
| 3 | JPMorgan Chase | США | 142,9 | 30 | 3,139,4 | 297,7 |
| 4 | Berkshire Hathaway | США | 254,6 | 81,4 | 817,7 | 455,4 |
| 5 | Agricultural Bank of China | Китай | 148,7 | 30,9 | 3,697,5 | 147,2 |
| 6 | Saudi Arabian Oil Company (Saudi Aramco) | Саудовская Аравия | 329,8 | 88,2 | 398,3 | 1,684,8 |
| 7 | Ping An Insurance Group | Китай | 155 | 18,8 | 1218,6 | 187,2 |
| 8 | Bank of America | США | 112,1 | 24,1 | 2620 | 200,6 |
| 9 | Apple | США | 267,7 | 57,2 | 320,4 | 1285,5 |
| 10 | Bank of China | Китай | 135,4 | 27,2 | 3387 | 112,8 |

Ключевым показателем рейтинга крупнейших компаний Financial Times 500 является рыночная капитализация, которая высчитывается путем умножения цены акций на их выпущенное количество [50]. В 2015 году список возглавляла компания Apple ($724 млрд.). Затем, почти с двукратным отставанием, шли нефтяная компания Exxon Mobile и холдинговая Berkshire Hathaway (по $356 млрд.). На четвертом и пятом местах расположились представители IT-отрасли Google и Microsoft. Однако, так как цена акций, торгующихся на различных рынках, колеблется в зависимости от баланса спроса и предложения или на неё влияют другие факторы, то данный показатель не может считаться основным в длительной перспективе.

Здесь характерным примером является случай с японской компанией Nintendo и выпуском ею популярной игры для смартфонов Pokemon Go в июле 2016. Через две недели после выхода приложения капитализация компании выросла почти в два раза – до $42,5 млрд [54]. К началу 2017 года, после окончания эйфории и неудачного запуска других проектов, рыночная капитализация Nintendo снизилась до $29,3 млрд [12].

* 1. **Сущность и содержание конкурентоспособности ТНК**

В российской практике на сегодняшний день так и не появились комплексные исследования проблемы конкурентоспособности транснациональных компаний, в связи со сложностью объекта исследования и влияние на него множества переменных. Это во многом связано с тем, что транснациональные компании находятся в руках частных собственников, и они не всегда готовы делиться конфиденциальной информацией о ходе работы. Также ТНК свойственны огромные масштабы деятельности, выходящие за границы одного государства, в связи с чем сложно охватить все ее бизнес-процессы. Это порождает еще одну проблему, все филиалы и представительства транснациональных компаний находятся в разных странах, где на них оказывают влияние абсолютно разные факторы внешней среды, из-за этого невозможно сделать четкие выводы и дать какие-то рекомендации, так как, если что-то работает в одной стране, это не означает, что это также сработает в другой.

Конкурентоспособность ТНК – это понятие, которое отражает способность фирмы по завоеванию рыночных позиций, их удержанию, укреплению и расширению по сравнению с конкурентами.

Конкурентоспособность неразрывно связана с конкурентным потенциалом. Иногда в конкурентной борьбе выигрывает не самая эффективная компания с качественным продуктом, если она смогла убедить потребителей, что продукция других компаний еще хуже. Именно поэтому конкуренцию можно выиграть не только за счет улучшения своего продукта, но и использования мер по подавлению конкурентов, что широко используется в мировой практике.

Понятия конкурентоспособности товаров, компаний, регионов, стран тесно взаимосвязаны. В нашем исследовании мы не рассматриваем конкуренцию товаров с их различными качественными характеристиками, так как они в данном случае являются объектами конкурентной борьбы между фирмами. Затруднение в данном случае представляет вопрос, как разграничить конкуренцию между компаниями и странами. Американский экономист Майкл Юджин Портер в своих исследованиях олицетворял конкуренцию стран с конкуренцией фирм, в которых они базируются [27].

На конкурентоспособность компании может влиять ряд внешних факторов, к ним мы относим не только наличие материальных, трудовых и природных ресурсов, но и способность компании адаптироваться к новым изменяющимся условиям, эффективность ее управления, квалификация высшего менеджмента и проводимый в стране расположения политический курс.

В современных реалиях не очень правильно олицетворять успехи той или иной компании с достижениями и потенциалом страны базирования ее материнской компании. В связи с усилением глобализационных процессов, активным расширение сфер влияний ТНК, зачастую ее успех зависит не только от работы материнской компании, но и множества дочерних компаний, которые разбросаны по разным уголкам мира, которые адаптируются к условиям каждой отдельной страны, в которой они располагаются. Тем не менее на успех компании на начальных этапах существенное влияние как раз оказывает страна базирования материнской компании, которая дает ей толчок развития и распространения сфер влияния. Обычно такая страна остается опорной площадкой ТНК, в которой сосредоточены НИОКР, высококвалифицированные специалисты, технологии и прочее, наличие которых напрямую зависит от степени развитости данного государства. На работу транснациональной компании при ее размещении в стране базирования или просто принимающей стране воздействую следующие факторы: наличие ресурсов, квалификация и стоимость рабочей силы, условия производства, финансовая и технологическая инфраструктура, доступ к рынкам, институциональные и регулирующие моменты.

В настоящее время мы можем наблюдать тенденцию смены решающих факторов конкурентоспособности компаний, если раньше это была материальная обеспеченность компании, размеры ее активов и основных средств, то сейчас это скорее ее способность адаптироваться к новым условиям, сменить вектор и направление развития, тем самым максимально эффективно используя имеющие ресурсы, что наглядно показать ситуация с пандемией в 2020 году, когда основные наши гиганты оказались в затруднительном положении, а активное развитие получили компании, быстро адаптирующиеся под работу в дистанционном и онлайн режимах.

В долгосрочной перспективе также все меньше значение для компаний обрабатывающего сектора имеет их производственная база и имеющиеся ресурсы. Решающие влияние будут оказывать – руководители компаний, эффективные бизнес-процессы, высококвалифицированный персонал, инновационность и гибкость, внутренняя организационная культура фирмы, способствующая раскрытию творческого потенциала сотрудников, умелое применение передовых приемов маркетинга и менеджмента.

Конкурентоспособность ТНК существенно отличается от конкурентоспособности национальных компаний, которые работают в пределах границ одной страны. Конкурентоспособность ТНК определяется рядом специфических факторов, связанных с ее работой в различных регионах. Они способны использовать преимущества каждой из стран в отдельности и нивелировать недостатки одной, достоинствами другой, выделить наиболее сильные стороны и максимально использовать из полезный эффект в своей деятельности.

Конкурентоспособность транснациональной компании определяют следующие факторы:

* стремительно изменяющаяся динамика спроса и запросов потребителей на национальном и международном рынках;
* стратегия и выбранный путь развития компаний-конкурентов как на национальном, так и на международном рынках;
* степень привлекательности рынка, на котором осуществляет деятельность ТНК. Но данный фактор имеет лишь относительное влияние, так как обычно ТНК формируются уже на олигополистическом рынке, на котором позиции ведущих компаний весьма устойчивы. Также на такой рынок достаточно сложно попасть компании новичку из-за высоких входных барьеров, в первую очередь, по объему нематериальных активов;
* вероятность появления инноваций, которые изменят привычную технологию производства и окажутся намного эффективнее прежней. Но данный фактор также малозначителен, так как обычно именно ТНК являются двигателями прогресса в связи с большим объемов вкладываемых средств в НИОКР. Также ТНК пользуются методом приобретения подобных компаний, которые смогли создать новую технологию, а затем внедряют ее в свои бизнес-процессы;
* степень влияния поставщиков ресурсов, сырья и комплектующих. От этого фактора ТНК обычно себя страхуют созданием собственных логистических цепочек, чтобы не зависеть от внешних подрядчиков.

Зачастую конкурентоспособность транснациональной компании определяется той сферой деятельности, на которой она специализируется. Так как для каждой отрасли экономики решающие факторы связаны с различными видами деятельности, операциями, функциями, областями, каналами сбыта, и т.д. Например, для сырьевых компаний, которые практические не занимаются обработкой своего продукта, очень важна стоимость сырья, стоимость которого напрямую влияет на себестоимость продукции. Для компаний, занимающихся перерабатывающей промышленностью, автомобиле- и судостроением, черной и цветной металлургией важен фактор экономии на масштабах, когда за счет налаженных бизнес-процессах и существенных объемов получается сократить расходы на единицу продукции. Для компаний, занимающихся производством высокотехнологичной продукции, электроникой или самолетостроением, определяющее значение имеет доступ к новым технологиям и возможностям осуществлять НИОКР. Для отраслей, производящих товары широкого потребления, очень важно наладить ассортиментную и сбытовую политику, чтобы иметь возможность быстро среагировать на пожелания потребителей. В этом случае также выигрывают компании с известным брендом, так как они вызывают большее доверие у покупателей среди множества аналогов на монополистических рынках.

Бизнес-процессы практически всех компаний проходит по единому алгоритму, от покупки сырья до продажи готового продукта конечному потребителю, и каждый из этих этапов чрезвычайно важен для успеха компании в целом, это создает сервис и бренд компании. Но при этом транснациональные компании обычно фокусируют свое внимание только на нескольких этапах и максимально использует это для демонстрации своих конкурентных преимуществ перед другими фирмами, тем самым становясь лучшими в определенной области. Разработка собственной конкурентной стратегии и определение ключевых факторов роста не всегда гарантирует победу, обычно успеха добивается та компания, которая педантично идет к своей цели, шаг за шагом завоевывая доверие покупателей, постоянно совершенствует качество своей продукции. Примеров этому много: среди них реализация General Electric стратегии по оптимизации портфеля бизнесов в эпоху руководства компанией в 1991-2003 гг. Дж. Уэлчем, успешная работа компании Toyota по оптимизации системы производства в рамках системы канбан и сокращению издержек, корпоративная программа улучшения управления компании Hitachi и Sony, система разработки инновационных товаров в компаниях Samsung и Apple.

Особенностью работы транснациональных компаний является их широкая диверсифицированность, обычно они занимаются производством широкого ассортимента продукции на большом количестве национальных рынков, географически удаленных друг от друга. Это создает еще одно преимущество ТНК за счет комплексного подхода, в этом случае перед потребителями постоянно мелькает марка компании при покупке абсолютно разных видов товара, что повышает узнаваемость бренда и доверие к нему, что повышает вероятность выбора данной компании даже на новом для нее сегмента товаров.

Географическое распространение ТНК, налаженная логистическая цепочка и система сбыта позволяет им охватывать огромные рынки по своим объемам и размерам. Зачастую из-за подобного агрессивного поведения ТНК рынки попадают под власть 5-15 крупных фирм, которые фактические определяют все мировые цены.

На сегодняшний день осталось очень мало узкоспециализированных транснациональных компаний, которыми являлись американские Xerox, Kodak, Polaroid. Сейчас большинство компаний занимаются производством широкого диапазона товаров, тем самым использую эффект комплексного подходка в качестве своего конкурентного преимущества, это такие компании, как Siemens, General Electric, Matsushita, Samsung, Procter&Gamble, реализующие свою продукцию через единую сбытовую сеть и службу продаж. У японских компаний NEC, Hitachi, Honda находятся в ведении ряд исследовательских центров, которые занимаются разработкой новых технологий производства и технических устройств, которые затем применяются при создании собственной продукции (промышленные роботы, электроника, мотоциклы и автомобили у Honda). За счет того же комплексного подхода ТНК добиваются эффекта масштаба и выигрывают конкуренцию у узкоспециализированных компаний за счет более низких цен и высокого качества, а также узнаваемости бренда. При конкуренции с другими ТНК определяющую роль будет играть желание компании углубиться в ту или иную отрасль, понять все «подводные камни» и обойти крупных конкурентов. Другие отрасли транснациональная компания может рассматривать лишь с точки зрения целесообразности ее присутствия, чтобы расширить диапазон охвата рынков [24].

Основными постулатами успеха транснациональной корпорации являются ее способность охватывать и удерживать определенную долю рынка, выбор специализации на нескольких высокомаржинальных товарах или услугах, осуществление научных исследований и НИОКР, чтобы представить инновационный продукт первыми на рынке, формирование своего бренда и лояльности потребителей.

Для промышленных конгломератов решающее значение имеет разработка и внедрение технологических новинок на рынок. Обычно на зарождающемся рынке есть короткий момент, когда формируется соотношение конкурентных сил, в этот период всем компаниям необходимо сделать правильные шаги, внедрять новинки или предлагать более качественные аналоги, что захватить как можно большую долю рынка. В момент наполнения рынка он становится очень привлекательным для транснациональных компаний, которые понимают его перспективность и прибыльность. На этой стадии они могут зайти на этот рынок самостоятельно или просто приобрести компании первопроходцы за существенную для них сумму, но меньшую от возможных потенциальных прибылей или сохранения за собой статуса передовой компании. На формирующемся рынке всем компаниям очень важно наладить систему поставок и выбрать надежных поставщиков, чтобы во время резкого скача спроса удовлетворить его, иначе покупатели обратятся к вашему конкуренту.

Очень важно учитывать при анализе конкурентных преимуществ транснациональной компании регулирующую (антимонопольную) политику государства, в котором они располагаются. В период либеральной макроэкономической политики большинства государств сохранялась тенденция минимального вмешательства государства в экономику. Но последние мировые финансовые кризисы продемонстрировали неэффективность данного подхода и стало очевидна необходимость некоторого контроля государством экономической системы, что неизбежно повлияет на положение транснациональной компании.

Существует больше количество примеров влияния государства и наднациональных структур на работу транснациональных корпораций:

* проведение антимонопольных процедур с целью предотвращения ценового сговора и формирования картелей;
* усиление контроля концентрации капитала в руках транснациональных компаний, а также всех совершаемых ими соглашений о поглощении и слиянии. Запрет Евросоюзом предполагавшейся сделки General Electric - Honeywell привел к существенному ухудшению позиций General Electric в глобальной конкуренции;
* ведение антимонопольных разбирательств из-за злоупотребления лидирующим положением на рынке, а также нарушения антимонопольного законодательства, что влечет за собой наложение различных штрафов и санкций, в частности, на такие ведущие компании, как Microsoft и Intel;
* принятие в США закона Sarbanes-Oxley в 2002 г. о раскрытии финансовой информации после скандальных банкротств крупнейших компаний Enron и Worldcom.

Ключевым конкурентным преимуществом транснациональных компаний является их возможность привлекать высоквалифицированных специалистов и сотрудников. Они притягивают своим именем, имеющимися активами и базой, лучшими условиями труда, нежели средние по рынку. Каждый специалист всегда хочет построить карьеру в перспективной крупной компании. Особенно это важно для компаний, чья деятельность напрямую зависит от новых разработок и способности сотрудников создавать что-то новое, а не двигать по намеченным шаблонам, это компании создатели программного обеспечения, электроники, фармацевтические и т.д. Это также важно при работе компании на международных рынках, очень важно, чтобы филиал возглавлял открытый, гибкий и коммуникабельный человек, который сможет легко адаптироваться к новой среде и наладить с местными партнерами и правительством тесные деловые взаимоотношения.

Транснациональные компании зачастую прибегают к недобросовестным методам конкурентной борьбы, направленные не на свое совершенствование, а на ухудшение положения конкурентов. К таким методам мы можем отнести: постоянный мониторинг работы компаний конкурентов с целью выявления их слабых сторон и давлению с помощью них, злоупотребление своей монопольной власти, навязывание очевидно невыгодных коммерческих условий, установление зависимости поставок конкретных товаров или услуг от принятия ограничений в отношении производства или распределения конкурирующих товаров, тайный сговор и создание тайных картелей, распространение ложной информации о конкурентах, заимствование торговых марок, копирование (имитация) продуктов конкурентов, нарушение условий лицензионных соглашений и т.д.

Из подобных методов самыми безобидными являются картели, согласование объемов инвестиций, негласный географический раздел рынков, ценовой сговор. Чтобы выиграть конкуренцию с национальными компаниями ТНК частно пользуются практикой трансфертного ценообразования, это сбыт товаров или услуг взаимозависимыми лицами по внутрифирменным ценам. Активно применяется метод шпионажа, из-за которого мы периодически можем наблюдать громкие скандалы с участием транснациональных компаний.

В течение 2007-2008 гг. во всех развитых странах расследовалось дело о крупнейшем коррупционном скандале с участием Siemens - в «черные кассы» концерна на взятки и прочие противоправные действия ушли как минимум 1 млрд. 300 млн. евро [18]. В Южной Корее в 2005-2008 гг. произошел ряд громких коррупционных скандалов, наиболее шумные из которых были связаны с банкротством крупнейшего чеболя Daewoo, а также многомиллионными взятками финансово-промышленных групп Huyndai и Samsung. Крупнейшие американские и европейские банки, такие как Citigroup, Deutsche Bank, Morgan Stanley, Bank of America и UBS, в конце 1990-х - начале 2000-х гг. помогали руководству крупнейшей итальянской ТНК продовольственного сектора Parmalat на протяжении ряда лет скрывать убытки и завышать прибыли посредством мошеннических финансовых схем. Использование двойных счетов позволило Parmalat получить займов на сумму около 4 млрд. евро от более чем сорока итальянских и около десятка зарубежных банков. Parmalat был объявлен банкротом в конце декабря 2003 г., после того как вскрылись финансовые махинации итальянского молочного гиганта на сумму почти в 5 млрд. долл. Проверка, осуществленная аудиторской компанией PriceWaterhouseCoopers, показала, что за девять месяцев 2003 г. руководство Parmalat приписало к официальным до-ходам 400 млн. долл. [55].

Все эти факты свидетельствую о том, что несмотря на принятие и действие множества различных международных кодексов, регламентирующих деятельности транснациональных компаний, большинство из них в критической ситуации все равно прибегают к нечестным методам конкурентной борьбы в погоне за более высокими показателями продаж и охвата рынков.

Транснациональные компании подвержены влиянию экономических циклов, так в период с 2001 по 2006 года произошли десять крупнейших банкротств международных корпораций, а финансовый кризис 2008 году явно продемонстрировал неустойчивость финансовых институтов, которые потерпели крах в результате кризиса.

В череде множества факторов внешней среды, которые оказывают влияние на деятельность компании, очень важное значение имеет квалификация и лидерские способности ее руководящего состава. Менеджеры высшего звена, прежде всего, СЕО компаний, должны глубоко понимать происходящие на рынке процессы, быть инновативными и креативными, ставить амбициозные, но достижимые цели, формировать, видение будущего компании и мотивировать сотрудников, стимулировать поиск и находить новые нетривиальные решения во всех областях деятельности компании. Убедительным примером большого значения руководителя для конкурентоспособности компании являются такие известные личности как Джек Уэлч из General Electric, Билл Гейтс из Microsoft, Майкл Делл - лидер компьютерной корпорации Dell, Стив Джобс из компьютерной ТНК Apple, Карлое Гон, сумевший спасти японский автомобилестроительный концерн Nissan, Энди Гроув из Intel, Йорма Оллила из Nokia. Существует множетво примеров, когда, действительно, талантливый руководитель компании спасал ее от финансового крах и выводил на первые позиции, но бывают и обратные случаи, когда посредственное руководство компании убивало ее потенциал и приводило к фактическому прекращению деятельности, к таким примерам мы можем отнести некогда могущественные американские ТНК General Motors, Chrysler, Polaroid, Eastman Kodak, Motorola и т.д.

Финансовые рынки оказывают все большее влияние на деятельность ТНК, именно поэтому в долгосрочной перспективе выигрывают те транснациональные компании, которые анализируют все риски и обдуманно распоряжаются своей ликвидностью и активами на основе подобранных финансовых показателей.

Стоит также упомянуть, что на сегодняшний день роль материнской компании в формировании конкурентных преимуществ транснациональных компаний снижается. Все большее значение приобретают ее дочерние компании, которые представляют бренд компании и формируют лояльность местных потребителей. В условиях глобализации все чаще между собой конкурируют не отдельные материнские компании, а целые сети дочерних компаний, филиалов и сотрудничающих с ТНК фирм, находящиеся между собой в динамическом сочетании противоборства и сотрудничества в условиях неустойчивой олигополии с частой сменой ее участников.

1. **Анализ состояния и проблем развития российских ТНК**
	1. **Отраслевая специфика и формирование российских**

**транснациональных корпораций**

Специфической особенностью российской экономики является высокая степень концентрации собственности, капитала и активов в руках небольшого количества компаний, которые в свою очередь входят в различные коммерческие объединения. В основном наша экономика представлена топливно-сырьевыми компаниями, относительный успех которых объясняется естественными преимуществами. Десять лет назад на общей волне роста цен на энергоносители данные компании активно развивались, существенно возросли показатели прямых иностранных инвестиций в крупные зарубежные проекты. По статистике Центрального банка РФ общие накопленные прямые иностранные инвестиции за рубежом в 209 году составили 21 923 миллионов долларов США [36].

При этом в России наблюдается огромный отток финансовых средств и экономики, в 2020 году данный показатель удвоился по сравнению с предыдущим и составил 47,8 миллиардов долларов США против 22,1 миллиардов долларов США год назад. Это порождает противоречие, мы одновременно осуществляем существенные вложения в зарубежные проекты, но при этом сами остро ощущаем нехватку в дополнительном финансировании.

Во многом это происходит из-за того, что сложившиеся рыночные отношения в российской экономике достаточно далеки от общепринятых на западе, что, безусловно, отпугивает потенциальных иностранных инвесторов. В последние годы можно увидеть тенденцию повышения качества корпоративного управления в России, формирования новой этики деловых отношений, снижения инвестиционных рисков, что помогает нашим компаниям завоевать доверие новых инвесторов на зарубежных рынках. Благодаря эффективной работе транснациональных российских компаний за рубежом, в Россию увеличился приток иностранных инвестиций, в 2019 году данный показатель увеличился вдвое и достиг 33 миллиардов долларов [48].

К наиболее приоритетным и основным отраслям российской экономики мы можем отнести топливно-энергетический сектор, черную и цветную металлургию и добычу различных природных ископаемых. Менее развиты добыча золота и урана, электроэнергетики и логистика. Все же в большей степени в нашей стране уделяется внимание нефтегазовому сектору, что определяет нашу международную специализацию.

После формирования рыночной экономики в России государство больше не оказывает прямого воздействие на предприятия и организации, а может лиши опосредованно влиять на их деятельность. При этом деятельность ТНК за рубежом и их возможность реализовывать крупные масштабные проекты напрямую зависит от проводимой государством внешней политики. Топливно-энергетические компании по понятным причинам получают большую поддержку от государства, так как именно они являются основой национальной конкурентоспособности, обеспечивают стабильность рубля и являются основными налогоплательщиками.

Ярким примером подобной поддержки является заключение соглашения между корпорациями «Газпром» и «CNPC» на 30-летнюю поставку газа во время официального визита президента России Владимира Путина в Китай. Общая сумма сделки составила 400 миллиардов долларов, страны также договорились о предоставлении налоговых преференций для выполнения условий контракта и отказе от двойного налогообложения. Подобные соглашения России подписала еще с 81 государством, что открывает широкие возможности для российских ТНК для охвата новых рынков. Стоит отметить инвестиционные возможности российского Фонда национального благосостояния, размер которого на 1 апреля 2021 года составлял 13,8 триллионов рублей. 60% от данного фонда государство может проинвестировать в ценные бумаги российских компаний, которые задействованы в стратегически важных отраслях [43]. Финансовые средства инвестируются в форме кредитов на рыночных условиях.

Министерство экономического развития хочет поднять данную планку до 80%, а остальные 20% выдавать в качестве кредитов банковским организациям. Это свидетельствуют о прямой поддержке государством компаний, которые задействованы в реализации крупных стратегически важных проектов для нашей страны.

Чтобы получить подобную поддержку даже государственной компании необходимо выполнить ряд условий: направить не менее 25% от прибыли на выплату дивидендов держателям акций, самым крупным из которых является само государство, пополняющее бюджет таким образом. Яркими примерами таких компаний являются: Газпром, «Аэрофлот», «Роснефть», «Россети» и т.д.).

Неоспоримым плюсом для страны базирования крупной транснациональной корпорации является формирование в экономической среде новых, более высоких стандартов по условиям труда, ведению бизнеса и переговоров, а также обеспечению социальной стабильности. Крупные компании напрямую заинтересованы в развитии нашей страны, так как кризисные явления внутри страны ослабляют их позиции на международных рынках. Чтобы соответствовать уровню крупных международных компании российские предприятия стараются внедрить новые технологии корпоративного управления, повысить его эффективность, переходят на международные стандарты бухгалтерской отчетности (МСФО), что положительно влияет на имидж российских компаний в целом.

ТНК – это каналы, по которым на внутрироссийский рынок попадают передовые способы ведения деятельности компаний.

Большие международные компании, являясь более важными и активными субъектами экономики РФ на внутренних и внешних рынках, являются объектами пристального внимания государства. Их интересы защищаются на международной арене методом заключения соглашений и договоров. При всем этом в кризисные периоды времени резервные государственные средства направляются, в первую очередь, на финансирование проектов транснациональных корпораций, которые обеспечивают стабильность и оказывают поддержку деловой активности на внутреннем рынке.

Исходя из этого в стране налаживается механизм взаимодействия государства и транснациональных компаний. ТНК, как особо большие единицы бизнеса, стараются согласовывать свои интересы с интересами государства, в связи с тем, что практически являются одними из его представителей на глобальном рынке, вместе с внешнеполитическими органами.

Также как и в продвинутых странах в российской экономике наблюдается устойчивая тенденция транснационализации компаний.

Однако пока финансовое, политическое, юридическое, фискальное, в конце концов, осмысление этого процесса намного отстает от практических проблем, которые выдвигаются выходом российских транснациональных компаний на международный рынок. Главными трудностями развития российских компаний являются: несоответствие между формальными корпоративными организациями, к которым относятся следующие организационно-правовые формы: ОАО, ЗАО, ООО, в меньшей степени ОДО и настоящими, являющиеся неофициальными объединениями (холдинги, группы, концерны, консорциумы и пр.); наиболее часто в российской практике встречается организационно-правовая форма российских корпоративных компаний – открытое акционерное общество (ОАО) холдингового типа (нередко дочерние и зависимые компании формально являются открытыми, а в реальности закрытыми акционерными обществами), для корпоративных компаний с участием зарубежного капитала – ЗАО; самой распространенной направленностью работы является рынок сырья, в котором основой в системе корпоративных отношений являются природные ресурсы; для всего количества компаний, расположенных на различных стадиях 1-го промышленного цикла является нормой расположенность к организации больших корпоративных образований; вспомогательные и обслуживающие производства, обеспечивающие развитие отраслей специализации и равномерно входят в состав корпоративного образования; более сильная головная организация производит контроль над процессом производства и финансовыми потоками; в руках небольшого числа владельцев акций наблюдается высокая концентрация собственности, сопровождающаяся существенной раздробленностью оставшейся её части;– главным упором в управлении корпоративными образованиями является переход от контроля над производством к управлению денежными потоками; в Российской Федерации классической является система шестиполюстной формы корпоративной организации (руководитель, администрация, сотрудники как физические и юридические лица, трудовой коллектив, владельцы акций как физические и юридические лица, собрание акционеров), которая приводит к уменьшению эффективности обычно принятых способов корпоративного управления; высшее управление корпоративных образований имеет излишнюю власть, которая приводит к формированию негативных факторов, таким как низкая ответственность и пренебрежение интересами владельцев акций.

С каждым годом увеличиваются прямые иностранные инвестиции. Особенно большой рост наблюдался в 2019 году, когда приток иностранных инвестиций в Российскую Федерацию более чем удвоился и составил 33 миллиарда долларов [48].

В новый рейтинг 2020 года крупнейших публичных компаний мира по версии американского Forbes вошли 23 компании из России. В первой сотне рейтинга оказались всего три российские компании. «Газпром» занял 32 место c рыночной стоимостью в $60,8 млрд. «Роснефть» заняла 53 строчку с капитализацией $48,1 млрд. «Лукойл» оказался на 99 позиции ($41,2 млрд). В первую десятку российских публичных компаний также вошли «Сургутнефтегаз» (251 место), «Новатэк» (№316), Сбербанк (№402), «Транснефть» (№405), «Норникель» (№424), банк ВТБ (№452) и «Татнефть» (№539) [44].

Целесообразно более подробно рассмотреть деятельность компании Газпром в качестве самой крупной и известной ТНК в России. В текущее время на его долю приходится восемьдесят три процента российской и семнадцать процентов мировой добычи газа. «Газпром» вносит существенные средства в исследования и разработки и оказывает мощное действие на развитие экономики и социального сектора России.

Эта компания начала свое функционирование в 1989 году и на сегодняшний день позиционируется в качестве ведущей мировой компании в отрасли. Установка компании делается на геологическую разведку, добычу, перевозку, хранение, переработку и реализацию газа, газоконденсата и нефти, также создание и сбыт тепло- и электрической энергии в Российской Федерации и за ее пределами. Государство держит под контролем 50,002% акционерного капитала ОАО «Газпром».

Стратегической целью компании является становление корпорации в качестве лидера в числе глобальных энергетических компаний путем освоения новых рынков, расширения ассортимента и видов деятельности, обеспечения надежности поставок. Атрибут компании – это то, что она сразу является и поставщиком, и производителем энергетических ресурсов, располагая сильной ресурсной базой и разветвленной газотранспортной инфраструктурой.

Для воспроизводства минерально-сырьевой базы «Газпром» проводит геолого-разведочные работы (ГРР) в Российской Федерации и за ее пределами и производит неизменный мониторинг новых проектов и активов для приобретения. «Газпром» осуществляет деятельность фактически во всех нефтегазоносных субъектах РФ. В ОАО «Газпром» разработана «Программа освоения ресурсов углеводородов на шельфе России до 2030 года». Эта программа подразумевает всеохватывающее и поэтапное освоение углеводородных ресурсов акваторий, внедрение современных высокоэффективных технологических решений по всем магистралям работ с учетом мирового опыта. Освоение ресурсов углеводородов континентального шельфа РФ позиционируется компанией как главный мейнстрим работе. В рамках подписанного контракта «Газпром» не прекращает реализацию до этого начатых проектов за границей, в том числе во Вьетнаме, Индии, Ливии, Алжире, также в государствах Центральной Азии: Узбекистане, Киргизии и Таджикистане.

По размерам добычи газа «Газпром» – лидер в числе энергетических корпораций мира. На «Газпром» приходится пятнадцать процентов мировой и семьдесят восемь процентов российской добычи газа. «Газпром», развиваясь как глобальная энергетическая компания, проводит работу по построению всей цепочки – от добычи до сбыта углеводородов. Приоритетным видом деятельности для компании является переработка добываемого природного и попутного нефтяного газа. Запланировано создание новых производств по переработке природного газа с получением синтетического жидкого горючего и иной продукции, усовершенствование газоперерабатывающих мощностей. «Газпром» поставляет газ в 30 государств по всему миру.

В России «Газпром» занимает ведущее место в распределении газа. Доля газового хозяйства дочерних и зависимых газораспределительных компаний (ГРО) Группы «Газпром» в газовом хозяйстве государства превосходит восемьдесят процентов. «Газпром» ведет активную работу по газификации субъектов РФ. В текущее время «Газпром» – это один из главных поставщиков природного газа странам Европы: компания обеспечивает приблизительно третью часть суммарного импорта газа в Западную Европу. Главными покупателями российского газа являются Турция, Италия и Германия. Компания является активным участником спотовой торговли газом в Европе.

В 2019 году экспорт компании в адрес различных стран по всему миру составил 199,2 миллиардов куб. м. Главными покупателями российского газа в дальнем зарубежье являются Германия (57,01 миллиардов куб. м в 2019 году), Италия (22,1 миллиардов куб. м), Австрия (16,28 миллиардов куб. м) и Турция (15,51 миллиардов куб. м) [47]. «Газпром» является также главным поставщиком природного газа в большую часть постсоветских государств. В рамках взаимоотношений с государствами СНГ и Балтии «Газпром» держится тактики работы на контрактных условиях и ценовых механизмах в области поставок и транспортировки газа и оказания транзитных услуг, так же используемых в европейских государствах. Одновременно при формировании коммерческих предложений для каждого отдельно взятого государства принимается во внимание степень её интеграции в газовую сеть компании «Газпром». Один из самых крупных проектов Группы «Газпром» – поставки природного газа в Китайскую Народную Республику.

«Газпром» в своей работе строго соблюдает нормы международного и российского природоохранного законодательства. В компании утверждена экологическая политика, основывающаяся на обеспечении сбережения ресурсов, максимальном понижении негативного воздействия на окружающую среду и действиях по сохранению климата. Сохранение природного богатства нашего государства является для компании «Газпром» важной составляющей корпоративной экологической политики. Инновационная активность и увеличение технологического уровня компании является приоритетным направлением собственной работы, так как на этой базе быть может обеспечено действенное и устойчивое развитие нефтегазового сектора и российского топливно-энергетического комплекса в общем. Таким образом, «Газпром» оказывает значительное воздействие на развитие экономики и социального сектора РФ. Газпром ежегодно участвует в различных общественных проектах, оказывая организационную и финансовую поддержку, предоставляя помощь в развитии науки, образования, культуры и распространению идеологии здорового образа жизни. Деятельность корпорации имеет существенное значение для экономики России и других государств, оставляет неравнодушными миллионы людей [23].

При сопоставлении с западными странами транснационализация в РФ протекает более медленными темпами. Российские ТНК занимают относительно невысокое место по сравнению с основными конкурентами на международных рынках, как по качеству товаров и услуг, так и по общему обороту внешнеэкономической деятельности.

Во-первых, число реальных действующих российских ТНК несущественно, их доля составляет чуть меньше 1% от общего количества транснациональных корпораций во всем мире

Во-вторых, объемы российских ТНК также малы, и годовая доля их инвестиций составляет менее 2% от глобальных прямых иностранных инвестиций. Большая часть российских компаний имеет существенные активы лишь в 2-5 заграничных государствах. В каждой стране они имеют только 1-2 дочерние структуры.

В-третьих, большая часть российских ТНК не обладает сильным влиянием на мировые рынки; ни одна из них не попадает в топ 100 компаний по размерам иностранных активов.

В-четвертых, большая часть крупных и развитых ТНК в России – это сырьевые, либо металлургические компании; число компаний обрабатывающей индустрии с значительными иностранными активами невелико.

Но в текущее время структура корпоративного сектора экономики Российской Федерации претерпевает некоторые перемены в области транснациональных компаний. Все большее развитие получают компании не только в добывающей и сырьевой отраслях, но и в сфере машиностроения, легкой, химической, угольной и других отраслей [26].

Наибольшее развитие российские транснациональные компании получили в непроизводственных отраслях – финансы и кредит, страховое и пенсионное обеспечение компаний. В число 16 компаний-лидеров по общему объему выпускаемых товаров и услуг входят 12 банков, две организации в сфере страхования и две финансовые корпорации.

В 2021 году был обновлен рейтинг российских банков по ключевым показателям деятельности с использованием отчетности кредитных организаций РФ, публикуемой на сайте Банка России. Важно отметить, что для четырех из пяти банков, занимающих лидирующие позиции в данном рейтинге, государство является держателем основного пакета акций. К этим корпорациям относятся: ОАО «Сбербанк», по итогам 2019 года у «Сбербанка» 96,2 млн активных частных клиентов и 2,6 млн активных корпоративных клиентов [4]; группа ВТБ и ОАО Газпромбанк, занимающие на российском банковском рынке второе и третье места соответственно по всем основным показателям (объемы активов, доля в банковском капитале, объемы кредитования и др.) [31]; Национальный клиринговый центр (учредитель ПАО «Московская Биржа ММВБ-РТС») [22]; Альфа-банк, крупнейший частный банк в России, занимающий четвёртое место по размеру активов.

Ведущая сфера экономики России – топливная промышленность, которая представлена 11 крупнейшими компаниями по объему поставляемой на рынок товаров и услуг.

Лидером в данной отрасли является ОАО «Лукойл», в числе владельцев которого преобладают миноритарные владельцы акций. Компания «Лукойл» обладает 17,8 % рынка общероссийской добычи газа и продукции нефтепереработки и 18,2 % общероссийской переработки. Интерес представляет отчасти государственная компания ОАО «ТНК-ВР», которая без учета доли в ОАО НГК «Славнефть» добывает в РФ приблизительно 9,82 % всех нефтепродуктов.

Раз в год производится и государственная закупка нефтепродуктов, составляющая достаточно существенную долю оборота компаний. Лидирующей компанией в данной отрасли является – ОАО «Роснефть», 75,16% акций которого принадлежат ОАО «Роснефтегаз», который находится в госсобственности. Суммарная нефтедобыча этой компанией составляет 23,67%, газа – 1,84% от общероссийской. А также, ОАО «Роснефть» обладает сетью автомобильных заправочных станций (АЗС). В числе частногосударственных компаний можно выделить ОАО «Татнефть», которое обеспечивает 8% российской нефтедобычи, и ОАО НК «РуссНефть», которое занимает десятое место по добыче нефти и восьмое место по добыче газа в РФ. Частные корпорации представлены ОАО «Сургутнефтегаз», обеспечивающее 13% нефтедобычи, 25% добычи газа и 9% нефтепереработки в РФ, также Alliance Oil Company.

Необходимо подчеркнуть, что на основании проведенной систематизации и изучения наиболее крупных российских корпораций по объему выпускаемых товаров и услуг было установлено, что наибольшее количество компаний приходится на непроизводственную коммерческую сферу, которая представлена в большинстве случаев государственными компаниями, в составе собственников которых находятся иностранные корпорации. Электроэнергетика представлена в основном государственными компаниями [37].

Таким образом, современное «лицо» российских ТНК определяют факторы преобладания топливно-сырьевого комплекса, экспансии на мировые рынки, особенности государственного регулирования. Эти отличительные черты и есть главные тенденции, соответствующие для большей части российских компаний.

А также возникают компании, которые «рождены быть глобальными». В РФ существует ряд таковых компаний в сфере информационно-коммуникационных технологий (АВВЕУ, «Лаборатория Касперского» и иные), ориентирующиеся не только на внешний рынок, но и занимающиеся определенной инвестиционной деятельностью и аутсорсингом. Спрос на товары этих компаний в РФ пока ограничен, а инновационный потенциал, креативность менеджмента, наличие сети личностных предпринимательских связей, умение найти ниши на глобальном рынке в рамках отрасли способствуют международному росту таких компаний.

Институциональной инновацией российского корпоративного сектора экономики является усиление роли нематериальных факторов в современном бизнесе. Российские компании, стремящиеся расширить сфер своей деятельности в том числе и на международные рынка, все большее внимание уделяют репутационному капиталу. Это объясняется тем, что почти многие простые инвесторы, «обыватели» обычно делают свой выбор в пользу тех компаний, которые более известны и обладают безукоризненной репутацией, нежели с идеальной финансовой документацией, так как не все люди готовы углубляться в эту тему и тратить на это свое время, если речь идет не о больших суммах вложений. Поэтому репутация становится важным нематериальным активом, который все больше влияет на капитализацию крупных корпораций [15].

По сравнению с развитыми странами малые и средние ТНК в России менее распространены. Самым лучшим способом их интеграции в мировое пространство может стать взаимодействие и сотрудничество малого и крупного бизнеса.

Российским компаниям, претендующим на роль глобальных игроков, следует больше уделять внимание организационной и деловой культуре компании, ее репутации, повышению прозрачности, социальной и экологической ориентированности и другим факторам.

* 1. **Проблемы становления и развития ТНК в России**

Полномерное развитие транснациональных компаний стимулируют общемировые темпы производства и формируют научные разработки. Между компаниями постоянно происходит обострение конкурентной борьбы, так как с каждым разом все сложнее завоевать внимание потенциальных потребителей, это приводит к увеличению сосредоточения производственных мощностей, активов и капитала в международных масштабах. ТНК охватывают все большее количество рынков, например, 500 крупнейших ТНК мира обеспечивают производство около 80% всего объема продукции электроники и химии, 95% в фармацевтике и 76% продукции машиностроения. В то же время 300 крупнейших транснациональных корпораций по рыночной капитализации владеют четвертью всех мировых запасов капитала и осуществляют более 70% от всего объема инвестиций, вкладываемых в реализацию крупных проектов.

На сегодняшний день активно развиваются российские транснациональные компании, о чем свидетельствуют выход российских компаний за пределы национального рынка, активизация сотрудничества международных компаний с российскими организациями и непосредственно государством.

Но трудности, которые сопровождают данный процесс, не находят собственного решения, а лишь углубляются. К числу проблем в развитии российских транснациональных компаний можно отнести инвестиционные, инновационные, рыночно-конкурентные, социальные.

Перед российской экономикой очень остро стоят инвестиционные проблемы, так как мы недополучаем потенциально существенные финансовые средства для развития нашей экономики. За весь период становления рыночной экономики наша страна так и не смогла догнать ведущие западные страны по объемам размещаемых и привлекаемых иностранных инвестиций в экономику. В таблице 2.1 представлен общемировой рейтинг стран по объемам размещаемых и привлекаемых иностранных инвестиций в 2019 году [30].

На основе вышеизложенной информации, можем сделать вывод, что ведущим мировым экспортером и импортером капитала являются Соединенные Штаты Америки, в общей сложности они инвестируют в другие экономики более 700 миллиарда долларов, а принимают более 250 млрд. долл.

Таблица 2.1 – Объемы размещенных за рубежом и получаемых прямых

инвестиций в 2019 г. (млрд. долл.) [32]

|  |  |
| --- | --- |
| Приток прямых инвестиций в страну | Прямое инвестирование за рубежом |
| № п/п |  Страны | Объем | № п/п |  Страны |  Объем |
| 1. | США | 258,4 | 1. | США | 705 |
| 2. | Китай | 203,49 | 2. | Великобритания | 319 |
| 3. | Германия | 105,28 | 3. | Япония | 305 |
| 4. | Бразилия | 88,32 | 4. | Германия | 235 |
| 5. | Гонконг | 86,46 | 5. | Франция | 200 |
| 6. | Сингапур | 82,04 | 6. | Нидерланды | 158 |
| 7. | Ирландия | 64,54 | 7. | Канада | 110 |
| 8. | Австралия | 60,95 | 8. | Швейцария | 108 |
| 9. | Франция | 59,85 | 9. | Италия | 86 |
| 10. | Великобритания | 58,65 | 10. | Гонконг | 85 |

Несомненно, это оказывает существенное влияние на развитие их внутренней экономики благодаря получению огромного объема свободных средств, а также использованию пассивных доходов с осуществляемых инвестиций. По инвестиционной привлекательности лидируют также Китай (203,49 млрд.), Германия (105,28 млрд.) и Бразилия (88,32 млрд.). При этом стоит отметить, что общему объему привлекаемых иностранных инвестиций страны Европы опережают США. Позиция России в данном рейтинге оставляет желать лучшего, в 2019 году в нашу экономику поступило менее 8,78 миллиардов долларов в виде зарубежных инвестиций (31-я позиция в рейтинге), что практически в 20 раз меньше, чем в ведущие развитые страны.

Это свидетельствует о том, что наша страна по уровню накопленного объема чистых иностранных инвестиций существенно отстает как от развитых западных стран, так и государств с переходной и развивающейся экономикой.

В этих условиях соответствующей чертой прошедших десятков лет стал рост доли развивающихся государств в качестве получателей зарубежных инвестиций. Если не брать в расчет движение финансовых средств между США и странами Евросоюза, то практически 44% от всего мирового капитала была проинвестирована в рынки развивающихся стран. По прогнозам экспертов Китай вскоре может обогнать США по объему привлекаемых иностранных инвестиций, уже в 2019 году в китайскую экономику поступило более 200 млрд. долларов, которые были направлены на создание около 300 тысяч новых промышленных предприятий под эгидой крупных иностранных конгломератов. Объемы поступлений финансовых средств в страны СНГ куда более скромные, данный показатель составляет около 3%.

Российская экономика существенно отстает в области инновационного развития, наши компании не являются создателями и генераторами новых технологий и разработок, а лишь перенимает нововведения от других более крупных компаний. Также зарубежные инвесторы не рассматривают Россию в качестве перспективной площадки для размещения собственных производств в связи с нестабильной экономической и политической обстановкой. Российские ТНК хоть и инвестируют в зарубежные проекты, но они не носят инвестиционный характер, а скорее просто направлены на охват новых мировых рынков.

Ведущим фактором успеха любой транснациональной корпорации является ее готовность финансировать проведения фундаментальных научных исследований и разработок, так как именно наличие передовых технологий стимулирует спрос потребителей на продукцию той или иной компании в пик ее актуальности, остальные же компании тратят время на заимствование и уже спустя время не пользуются таким успехом. Соотношение выручки компании и ее расходов на НИОКР является важным показателям для определения инновационности экономики. Рейтинг стран по данному показателю представлен в таблице 2.2 [38].

Таблица 2.2 – Затраты на НИОКР крупнейших транснациональных

корпораций мира, (млн. долл.) [38]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Транснациональные компании (оригиналь­ное название) |  Страна | Расходы на инновационную деятельность, млрд долл/ Расходы на инновационную деятельность в выручке, %. |  Специализация |
| Amazon.com | США | 22,6/12,7 | Интернет-торговля |
| Alphab | США | 16,2/14,6 | Информационные технологии |
| Volkswagen | Германия | 15,8/5,7 | Автомобилестроение |
| Samsung Electronics Co | Южная Корея | 15,3/6,8 | ИТ и электроника |
| Intel Corporation | США | 13,1/20,9 | ИТ и электроника |
| Microsoft Corporation | США | 12,3/13,7 | ИТ и электроника |
| Apple Inc | США | 11,6/5,1 | ИТ и электроника |
| Roche Holding AG | Швейцария | 10,8/18,9 | Фармацевтика и биотехнологии |
| Johnson\* Johnson | США | 10,6/13,8 | Фармацевтика и биотехнологии |
| Merck\*Co. Inc | США | 10,2/25,4 | Фармацевтика и биотехнологии |

Данные, представленные в таблице 2.2 свидетельствуют о тенденции интернационализации научных разработок крупными транснациональными компаниями. В ведущих странах показатель инвестиций в научные исследования в среднем составляет около 10% от общей валовой выручке, что является очень высоким показателем. При этом крупные ТНК в последнее время делегируют своим дочерним компаниям не только функции по производству и сбыту продукции, но и разработке инноваций, которые могут отвечать местным специфичным требованиям того или иного рынка. Благодаря этому у ТНК получается диверсифицировать свои научные разработки, стать более гибкими под любые изменения на региональных рынках. Головная же компания продумывает общий вектор научных исследования и проводит фундаментальные исследования, занимается разработкой универсальных продуктов копании.

В последняя время мы могли часто наблюдать случаи, когда крупная транснациональная компания приобретает за, казалось бы, огромную сумму неизвестную маленькую компанию, но которая обладала передовой новой технологией. Зачастую целью подобных компаний как раз и является продажа более крупным гигантам и получение на этом огромной прибыли. ТНК, в свою очередь, преследует собственные интересы, она сможет остаться в глазах широкой массы потребителей компанией генератором передовых технологий, а также лучше адаптирует существующую технологию благодаря имеющимся активам и ресурсам. Одним из ярких примеров является случай, когда социальная сеть Facebook выкупила у белорусских программистов мобильное приложение Masquerade (MSQRD). Данное приложение позволяло пользователям снимать себя на фронтальную камеру телефона с эффектом наложения анимированных масок, они могли принять вид известных актеров или личностей, животных, преобразить лицо и поменять вас местами с вашим другом, а затем приложение позволяло выгрузить этот ролик или фотографию в Instagram. В 2016 году это был настоящий прорыв, а сейчас мы это воспринимаем как уже стандартную функцию в привычной нам социальной сети, которая появилась благодаря белорусской компании Masquerade Technologies Inc [40].

Американские транснациональные компании занимаются активным инвестирование в перспективные экономики зарубежных стран, в 2018 году они в общей сложности направили около 387,3 миллиардов долларов, что составляет более 75% от всего объема средств, вложенных ТНК на осуществление фундаментальных научных исследований всеми ТНК США [3]. Российские транснациональные компании недоиспользуют возможный эффект от подобных инвестиций, в большинстве случае они инвестируют в проекты, которые помогают реализовать добываемые в России топливно-энергетические ресурсы. Например, российская компания «Лукойл» в 2006 году приобрела сеть заправочных станций в США, а корпорация «Газпром» предприятие в Германии, задействованное в химической промышленности, что достаточно сложно назвать инновационными проектами.

Российские транснациональные компании при стремлении повысить собственные конкурентные позиции на мировых рынках сталкиваются со следующими трудностями:

1. Низкий уровень конкурентоспособности российских компаний на зарубежных рынках, опора ведущих топливно-энергетических компаний на естественные преимущества, позволяющие сохранять несравнимо низкие цены на энергоносители по сравнению с другими иностранными производителями. Многие российские компании еще способны производить продукцию для внутреннего рынка и оставаться «на плаву», но на международных рынках данная продукция абсолютно не конкурентоспособна.
2. В российской экономике ведущие транснациональные компании не способны объединить в себе научные институты, потенциальных инвесторов и предприятия в качестве базы для реализации новых технологий. На сегодняшний день материнская компания оказывает все меньшее влияние на инновационность компании, успех всей компании в целом во многом зависит от ее способности скоординировать производственную, инновационную, сбытовую и маркетинговую деятельность многочисленных дочерних предприятий и представительств компании. Именно поэтому российские ТНК могли бы стать опорными площадками для развития инновационности российской экономики, но пока данный потенциал не реализован.
3. Низкая степень эффективности международного сотрудничества между российскими и зарубежными компаниями. Российские ТНК, действительно, сотрудничают с иностранными компаниями и реализуют совместные проекты, например, самолетостроительные компании ОКБ «Сухой» и Боинг», топливно-энергетическая компания «Газпром» и предприятие химической промышленности «БАСФ», но при этом реального обмена новейшими технологиями и разработками не происходит. Хотя в общемировой практике распространен случай, когда на одних рынках транснациональные компании являются основными конкурентами и не в чем не уступают друг другу, а на других наоборот сотрудничают для достижения полезного эффекта для обеих сторон. Международный конкурентный рынок не постоянен, на протяжении всего времени он подвержен изменениям различных внешних факторов, что подталкивает компании к изменению ассортимента представляемых товаров и услуг, смене рынков сбыта, разработок новых технологий и новых видов продукции, отвечающих актуальным запросам потребителей, а также провоцируют многочисленные сделки по слиянию и поглощению различных транснациональных компаний. Такая динамичность международного рынка преподносит для российских компаний возможность наладить взаимодействие и сотрудничество в производителя высокотехнологичной продукции, обменяться с ними опытом и реализовать совместные проекты, это откроет новый вектор развития для российских компаний, которые на сегодняшний день специализируются лишь в топливно-энергетическом секторе и тяжелой промышленности, не занимаясь глубокой переработкой получаемой продукции.
4. Российские транснациональные компании во многом лишены преимуществ от конкуренции на внутреннем рынке между крупными, средними и микропредприятиями на внутреннем рынке, обмене опытом и новыми технологиями между ними. Во многих отраслях российский рынок представлен несколькими крупными компаниями, которые подавляют работу средних и мелких, зачастую больше ориентированных на новые разработки с целью охвата все большей и большей доли рынка у крупных гигантов, которым сложнее перестроить производство под новые задачи. Из-за этого при выходе на международные рынки российские ТНК неожиданно для себя попадают в жесткий конкурентный рынок, где могут не выдержать конкуренцию и не закрепиться на новых позициях.

При изучении опыта конкуренции между американскими транснациональными корпорациями можно с уверенностью сказать, что они максимально используют инвестиционные, производственные, технологические и инновационные преимущества от постоянного взаимодействия друг с другом. Транснациональные компании США смогли добиться огромного успеха, так как отдали приоритет разработке новых технологий и производственных образцов, благодаря чему при выходе нового продукта они получают большую часть прибыли как раз за счет платы за интеллектуальную собственность, так как они являются монопольными правообладателями на данные технологии, при этом они могут себе позволить не заниматься непосредственным производством и сбытом продукции, все это делегируется аутсорсинговым компаниям, находящимся за пределами США. Все эти факторы в совокупности, а также слияния крупных компаний позволяют крупным конгломератам выигрывать конкурентную борьбу по ценовым и неценовым факторам.

На российском рынке мы уже можем наблюдать некоторые положительные изменения. Благодаря стабилизации рынка и росту среднего уровня жизни населения, у нас хоть и не большими темпами, но постепенно растет спрос на внутреннем рынке, что привлекает иностранных инвесторов для открытия представительств и производственных линий в нашей стране. Но во многих случаях увеличивающийся спрос обеспечивают иностранные производители, а не отечественные компании, продукция которых безнадежно проигрывает зарубежным аналогам. Такая ситуация наблюдается в производстве электроники, смартфонов и прочих подобных устройств, в автомобилестроении, легкой промышленности, частично в пищевой и агропромышленном комплексе. Для повышения своей конкурентоспособности российским компаниям необходимо наладить собственную обрабатывающую промышленность, применяя новейшие технологии и разработки с целью производства продукции с более высокой добавленной стоимостью.

Данном процессу может посодействовать резкое усиление конкурентной борьбы между производителя комплектующих, оборудования и производственных узлов в условиях глобализации производственного процесса. Многие ведущие западные компании на сегодняшний день придерживаются горизонтальной модели интеграции производства, подразумевающей объединение нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в одной или смежных отраслях, с целью специализации на одном производственном этапе, изучению всех тонкостей данного дела для достижения максимальных преимуществ по сравнению с конкурентами, которые стремятся охватить как можно больше производственных этапов. Лидирующие топливно-энергетические компании США («Экксон Мобил», «Бритиш Петролеум», «Ройал Дач Шелл», «Тотал», «Рио Тинто», «Аркелор Миттал», «Тата Стил» и др.) по прежнему придерживаются вертикальной модели интеграции производства, так как это более сложное и специфическое производство, где еще рационально объединить весь производственный процесс в одних руках для максимизации эффективности. Именно поэтому российские ТНК могут пойти по данному вектору развития и наладить производство от сырых нефтепродуктов до сверхтехнологичной топливно-энергетической продукции.

В работе транснациональных корпораций также очень важно учитывать аспект социально-трудовых отношений, в западных странах этот механизм уже давно сформирован и представляет собой некую форму равноправного партнерства предпринимателей, государства и наемных работников. В России в связи с более поздним формированием рынка данные взаимоотношения еще не пришли к такому уровню взаимопонимания, что может еще более усугубиться с приходом на рынок труда крупных транснациональных компаний.

В западных странах система социально-трудовых отношений устроена таким образом, что все работодатели (т.е. компании различного рода деятельности) стремятся своей работой развивать не только экономический потенциал государства, но также отвечают за уровень жизни и благосостояния своих работников, тем самым обеспечивая в обществе некоторую социальную и политическую стабильность. С приходом транснациональных компаний данная система разрушается, особенно, если речь идет о ситуации, когда иностранная компания открывает свое представительство в другой стране. В данном случае она уже не будет так заинтересована в благосостоянии населения чужой для нее страны, на первый план будут выходить желание получить как можно большую прибыль при минимальных затратах.

Причиной данных изменений является нарушение привычной цепочки взаимоотношений между собственников бизнеса, непосредственным работодателем и наемным сотрудников в условиях крупной международной компании. При таких огромных масштабах компаний ее владелец может никогда не увидеть своих работников, особенно в отдаленных филиалах и подразделениях, а работник не в силах оказать никакого влияние на принимаемые сверху решения. Даже, если ситуация сильно накалится, и работники устроят забастовку, их требования смогут услышать лишь представительство данной компании в этой стране, которые не имеют полномочий для принятия важных социальных решений, способных радикально изменить ситуацию. При этом работники идут на достаточно большой риск потерять свою работу, так как обычно транснациональные компании предлагают условия труда все же выше рыночных в данной стране, хоть и возможно ниже аналогичных условий, предлагаемых ими в других странах, именно поэтому они не испытывают дефицита в рабочих кадрах и легко смогут найти замену взбунтовавшимся сотрудникам. В данной ситуации ТНК могут пойти еще на более радикальные меры и в целом закрыть производство в социально нестабильной стране. Сотрудники все это осознают и в результате соглашаются на любые выставляемые условия или принимают решение об увольнении.

После формирования рыночной экономики в России наше государство несколько отстранилось и больше не может предоставить такие же социальные гарантии населению, как в советские времена. В результате привычные взаимоотношения между работодателями и сотрудниками, заключающийся в прямой зависимости успеха компании и благосостояния работников нарушается. На сегодняшний день вполне реальная ситуация, когда преуспевающая крупная компания предлагает необоснованно заниженные условия труда для своих работников, которые не соответствуют даже их базовым потребностям и во много раз ниже, нежели на аналогичных производствах в других странах. Часто мы можем наблюдать ситуацию, когда владельце крупных компаний все больше и больше богатеют, а заработная плата и условия труда для персонала остаются неизменными в течение многих лет, при этом сокращая различные социальные гарантии.

По этим причинам в нашем государстве назревает необходимость реформирования текущей социальной политики, разработать механизм ответственности крупных компаний перед работниками в размере соизмеримом достигаемому экономическому результату. На сегодняшний день в нашей стране наблюдает постоянный рост количества населения, находящегося за чертой бедности. По данным Росстата этот показатель в 2020 году составил 13,5% населения, около 19,9 миллионов человек [32]. Это порождает за собой следующую проблему, по мере сокращения доходов населения будет неизбежно падать спрос на внутреннем рынке на целый ряд товаров и услуг более дорогостоящей категории. Это может привести к острой социальной проблемы и разрыву между доходами самой состоятельной части населения и простых граждан. Но работающие российские транснациональные компании не видят угрозы и опасности в складывающейся ситуации, так как их продукции экспортируется в основном за границу, где сохраняется устойчивый спрос на российские энергоносители. Внутренний же спрос в основном удовлетворяется за счет импортных товаров или собранных в России по готовым образцам, судьба и положение данных компаний мало кого интересует.

Все эти факторы препятствуют интеграции российских компаний на международный рынок в связи с низкой производительностью труда, социальной и политической нестабильностью, низкой покупательной способностью населения и сильной подверженностью экономики финансовым кризисам, изменениям цен на нефть и волатильности национальной валюты. Именно поэтому очень важно наладить повсеместное государственное регулирование деятельности транснациональных компаний, чтобы их деятельность была ориентирована не только на достижение собственных, но и учитывала интересы населения и общества в целом. Это поможет российским транснациональным корпорациям осознать, что их деятельность по поддержке населения, повышению качества производимых товаров и услуг, вложений в научные исследования окажет влияние не только на положение компании внутри страны, но и в целом повысит статус компании на международных рынках, повысит инвестиционную привлекательность и общий уровень доверия иностранных потребителей.

Подводя итоги, следует сказать, что российские транснациональные компании сталкиваются со следующими основными трудностями при ведении деятельности на внутреннем и международном рынках: низкая инвестиционная привлекательность и уровень доверия со стороны иностранных инвесторов, устаревшая производственная база и промышленное оборудование, низкий уровень финансирования научных разработок и проводимых фундаментальных исследований, социальная и политическая нестабильность, постоянно возникающие финансовые кризисы, и как следствие слабые позиции на высококонкурентных зарубежных рынках. Для решения вышеперечисленных проблем необходимо разработать в российском законодательстве ряд нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность ТНК, для согласования интересов частного сектора и государства.

* 1. **Основные направления государственного регулирования ТНК в России**

Для развития национальных транснациональных компаний необходимо наладить механизм взаимодействия государства и частного сектора, что в России достаточно затруднительно, так как все время вступают в противоречие финансовые, инвестиционные и политические интересы различных субъектов экономической жизни. Для России характерно сосредоточение в собственности олигархов крупных компаний, а также их тесная связь с государством. В то же время в США ТНК достаточно обособлены от правительства, так как они обладают разными валютными фондами и различными взглядами на происходящие события, на которые они смотрят под разными углами. Во Франции, Германии и Швеции, где господствует «корпоративный капитализм», в отношениях между государством и частным сектор обязательно присутствуют профсоюзы или ассоциации предпринимателей, которые помогают наладить диалог двух сторон, а также разрешить возникающие противоречия.

В России основной проблемы взаимодействия частных компаний и государства является то, что оно носит выборочный характер, государство одновременно может поддерживать одни компании и ограничивать в действиях другие, обычно эти отношения носят скрытый и непрозрачный характер, зачастую основываются на коррупции и личных интересах чиновников. Причиной столь пристального внимания со стороны государства является тот факт, что именно оно при формировании рыночной экономики переформатировало данные компании и передала в частные руки, а также по сей день поддерживает деятельность некоторых нерентабельных предприятий. Таким образом, в нашей стране необходимо пересмотреть механизм взаимоотношений между государством и частным сектором путем осуществления следующих мер:

Во-первых, взаимоотношения правительства и крупных ТНК, участвующих в мировой торговле, не устраивает большинство участников. ТНК вынуждены конкурировать между собой с целью получения налоговых преференций и льгот от государства и защиты от иностранной конкуренции, а после боятся это потерять. В результате большое количество усилий топ менеджмента компании направлено в нерациональное русло, что создает нездоровую конкурентную среду, выигрывает не самый сильный, а самый хитрый. При этом наше государство находится в некотором затруднительном положении, так как государственный бюджет очень сильно зависит от налоговых поступлений крупных ТНК, экспортирующих огромные объемы сырья, из-за этого ему достаточно сложно отказаться от существующих устоев и провести комплексные реформы и изменения в сфере регулирования деятельности ТНК.

Во-вторых, взаимоотношения государства и крупных ТНК будут испытывать сильное давление, так как с течением времени российской экономической систему будет проблематично удерживать конкурентные позиции наравне с сильными иностранными конкурентами, так как наши компании специализируется лишь на экспорте сырой нефти и газа, в то время как зарубежные компании занимаются ее глубокой переработкой и получают куда большую добавленную стоимость.

В-третьих, чтобы избежать неприятных последствий в будущем нашему государству необходимо стать двигателем изменений в устройстве компаний, инвестировать в научные разработки, внедрять новые стандарты условий и производительности труда, что требует более тесного сотрудничества.

Чтобы достичь успеха, необходимо наладить такой механизм взаимодействия государства и частного сектора, который учитывал интересы обеих сторон. Данная политика будет включать в себя следующие меры:

* усиление влияния государства на деятельность транснациональных компаний за рубежом. В большинстве случаев, российские ТНК не способны самостоятельно проводить агрессивную политику по захвату новых рынков, они нуждаются в защите их коммерческих, инвестиционных и промышленных интересов. Именно поэтому компании должны более активно стараться охватить как можно больше новых рынков, в первую очередь, это могут быть крупные государственные корпорации, такие как «Росатом», «Роснанотех» и «Ростехнологии».
* необходимо перестроить существующую экономическую систему, уйти от экспорта сырой нефти и газа и импорта готовой продукции, необходимо наладить собственную обрабатывающую промышленность, чтобы именно наша экономика производила ту самую добавленную стоимость. В данном случае государство будет способно оказать большую поддержку компаниям, но для этого ему нужно будет учесть все препятствующие развитию российских ТНК факторы:
* сложность в переходе от экспорта сырых топливно-энергетических ресурсов к их переработке внутри страны;
* сотрудничество российских ТНК с относительно небольшим количеством постоянных партнеров;
* высокая степень монополизированности рынка, а также совсем небольшое количество компаний, экспортирующих продукцию за границу;
* специализация российских компаний в топливно-энергетическом секторе и тяжелой промышленности, зацикленность на данных отраслях.

При проведении регулирующей политики государству необходимо подходить к этому вопросу с разных углов, применять различные виды инструментов макроэкономического регулирования, но при этом обеспечить их согласованность и непротиворечивость.

Анализ методов государственного регулирования деятельности национальных и зарубежных компаний представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Средства и инструменты финансового действия (составлено автором по материалам [41]

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Методы регулирующей государственной политики | Положение российских ТНК на международных рынках | Положение иностранных ТНК на международных рынках |
| Защита отечественного рынка от иностранных конкурентов | Возникает рынок, защищенный от иностранных фирм, но такой будет только единственный, на остальных нужно будет конкурировать на равных  | Это порождает проблему снижения привлекательности государства для иностранных компаний, но при этом мотивирует их взаимодействовать с отечественными как с единственными каналами сбыта своей продукции |
| Субсидии и дотации | Они помогают поддержать нерентабельные компании, производящие продукцию, не пользующуюся спросом или с огромной себестоимостью, это позволяет контролировать рыночную ситуацию | Практика выплат субсидий может заинтересовать иностранные компании и повысить общую инвестиционную привлекательность экономики |
| Различные виды поощрений (налоговые льготы и послабления, льготные кредитные условия и осуществление инвестиций в крупные проекты компаний) | Использование подобных мер стимулирует развитие компаний в выбранной отрасли, но не распространяется на экономику в целом | Данные меры не окажут влияния, так как они всегда выступают мерой поддержки отечественных компаний, а не зарубежных  |
| Оказание политической поддержки транснациональным компаниям | Политическая поддержка может оказать существенное влияние на успех экспорта российских ТНК, так как способно пролоббировать на международной арене заключение тех или иных контрактов, но это обостряет проблему с коррупцией и подкупом чиновников, принимающих решение об оказании поддержки | Политическая поддержка со стороны государства заключения тех или иных сделок помогает отечественным компаниям приобрести новых долгосрочных иностранных партнеров |
| Регулирование стоимости товаров и услуг | Данный вид поддержки выражается в установлении более высоких цен на отечественном рынке, нежели на мировом, для поддержания деятельности национальных компаний | Установление более высоких цен на внутреннем рынке стимулирует иностранные компании открывать производство внутри данной страны и тем самым реализовывать свою продукцию по более высоким ценам |

Продолжение таблицы 2.3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Методы регулирующей государственной политики | Положение российских ТНК на международных рынках | Положение иностранных ТНК на международных рынках |
| Учетная ставка | Учетная ставка – это инструмент макроэкономического регулирования государства. При снижении учетной ставки становятся более доступными кредиты, что стимулирует предпринимательскую активность в стране  | Для иностранных компаний уменьшение учетной ставки выгодно, так как это приводит к удешевлению внутренней национальной валюты и делает отечественный рынок более привлекательным |
| Курс национальной валюты | При ослаблении курса национальной валюты преимущество получают экспортеры товара, так как они за ту же единицу иностранной валюты получают большее количестве единиц национальной | При повышении курса национальной валюты активно растет спрос на импортную продукцию, так как она становится дешевле для местных потребителей, что приводит к увеличению объемов продаж у иностранных компаний |

Таким образом, государство обладает большим набором методов и инструментов воздействия на работу транснациональных компаний, к прямым методам относится защита отечественного рынка от иностранных конкурентов, регулирование стоимости товаров и услуг и оказание различных видов поощрений (налоговые льготы и послабления, льготные кредитные условия и осуществление инвестиций в крупные проекты компаний), к косвенным методам относятся экономические методы воздействия – регулирование учетной ставки, поддержка национального курса валюты и выплата субсидий и дотаций нерентабельным компаниям. Однако, следует учитывать, что в экономически продвинутых странах, в которых велико значение ТНК для развития занятости, увеличения бюджета, платежного баланса, эффективность от использования стандартных прямых методов регулирования экономики на макроэкономическом уровне снижается. В связи с бурным развитием интернет-технологий и банковской сфере на сегодняшний день транснациональные компании могут легко переводить огромные транши со своих банковских счетов с одной страны в другую, что осложняет макроэкономическое регулирование экономики с помощью традиционных методов. Даже такие некогда эффективные инструменты, как корректировка учетной ставки и нормы банковских резервов, не оказывают существенного влияния на уровень спроса и предложения продукции на внутреннем рынке, занятость и объемы выпускаемой продукции. В обобщенном виде можно сказать, что у государства в принципе не осталось высокоэффективных средств регулирования деятельности как национальных, так и зарубежных транснациональных компаний на внутреннем рынке.

Для повышения эффективности государственного регулирования ТНК в России, государству необходимо наладить контакт со своими зарубежными коллегами, наладить обмен опытом, а также активно сотрудничать с международными наднациональными организациями, сотрудничать с другими странами в области обмена технологиями и наработанными базами нормативно-правовых актов, чтобы стать более независимыми и влиятельными на международных рынках.

Для более эффективной интеграции национальных компаний в мировое экономическое сообщество, а также регулирования деятельности иностранных компаний на территории национального государства необходимо разработать единую нормативно-законодательную базу на уровне международных организаций, чтобы во всем мире данные нормы были унифицированы, и не приходилось каждый раз подстраиваться под местные законы в каждой отдельно взятой стране. Осознавая целесообразность данного подхода к регулированию деятельности транснациональных компаний, еще в 70-х годах прошлого века начали формировать международные соглашения и кодексы, регламентирующие работу ТНК, подписанные большинством развитых западных стран. К ним мы можем отнести:

* Универсальный корпоративный кодекс, охватывающий все аспекты деятельности транснациональных компаний, кодекс формировался при поддержке Экономического и социального совета ООН;
* Кодекс поведения в области передачи технологий и свод принципом и правил по ограничительной деловой практике под эгидой Конференции ОНН по торговле и развитию;
* Трехстороння декларация о принципах работы многонациональных ТНК и проводимой ими социальной политики, составлялся при поддержке Международной организации труда.

В данных нормативно-правовых актах изложены основные принципы работы транснациональных компаний, к ним мы можем отнести:

1. Транснациональные компании должны всячески поддерживать участие государства их базирования в различные экономические процессы, например, более активное участия государства в акционерном капитале компаний, осуществлять мониторинг деятельности компании со стороны региональных партнеров, а также стараться восполнять кадровый дефицит национальными кадрами, чтобы повышать общий уровень производительности труда в стране, а также стать независимыми от работы иностранных специалистов;
2. При работе дочерних компаний ТНК в других странах, им необходимо налаживать взаимодействие с местным правительством по вопросам регулирования национальных платежных балансов и величине государственного бюджета. Также транснациональным корпорациям необходимо более осторожно вести свою деятельность в новых принимающих странах, чтобы не навредить функционирование рынков капиталов в зарубежных странах. Данные трудности решаются за счет заключения соглашений между государствами и правилах перемещения денежных средств ТНК из одной страны в другую.
3. Транснациональные компании не должны манипулировать ценами, отклонять их как в большую, так и в меньшую стороны от средних общемировых показателей для необоснованного обогащения или демпинга конкурентов
4. Кодексы предписывают, что принимающие государства не должны вводить для иностранных ТНК дополнительные налоги и выплаты, которые ставили бы их в неравное положение с местными компаниями.
5. Транснациональным компаниям необходимо придерживаться единым стандартам качества продукции по всеми миру, чтобы она была безопасной для потребителей, а также, чтобы все покупатели, в какой бы точке мира они не находились, имели доступ к высококачественной продукции, которая была бы одинаковой на любых рынках.
6. Транснациональным компаниям предписано не вмешиваться в проводимую политику и деятельность принимающих государств, а также оказывать на них всяческое давление.

Рассмотрев основные принципы регулирования деятельности транснациональных компаний в мировой практике, можно сказать, что в России будет целесообразно ввести ряд подобных принципов и принять единый нормативно-правовой акт для регламентации работы национальных и зарубежных ТНК. В данном кодексе можно ограничить компании в портфельных инвестициях, стимулируя их совершать больше прямых в крупные инвестиционные проекты, ввести строгие санкции за осуществления различного рода финансовых махинаций и использования законодательных и налоговых лазеек, а также финансирования политиков и проводимых ими избирательных компаний.

Подобный единый законодательный акт позволил бы не допустить ценовой сговор крупных отечественных и зарубежных компаний, а также установил необходимость соответствия общемировым стандартам обеспечения условий и размера оплаты труда.

Таким образом, главные пути сотрудничества нашего государства и ТНК по пути разрешения разногласий между мировой экономической системой и отечественным бизнесом должны в себя включать следующее:

1. Регламентация работы зарубежных и российских компаний, в первую очередь, на рынках факторов производства (земли, труда, капитала и промышленных ресурсов). Эти меры будут направлены на сдерживание процессов монополизации рынка, чтобы контроль над ключевыми экономическими ресурсами не находился в руках одной компании.
2. Оказание государством различных мер поддержки транснациональным корпорация, к ним мы можем отнести страхование крупных инвестиционных проектов, выдача кредитов на льготных условиях для реализации проектов в стратегически важных отраслях для страны, а также поддерживать научные разработки и проводимые исследования.
3. Проведение комплексных реформ для адаптации всех субъектов российской экономической системы к новым рыночном условиям и условиям острой конкурентной борьбы между компаниями.
4. В-четвертых, всецелое поощрение займа нововведений авторитетных во всем мире компаний и их приоритетное внедрение крупнейшими российскими ТНК.

На основе вышесказанного мы можем сделать вывод, что в нашем государстве необходимо усилить и наладить механизм государственного регулирования деятельности транснациональных корпораций. Необходимо расширить область регулирования, модернизировать имеющиеся законодательные акты, которые быстро устаревают в связи с бурным развитием ТНК и появлением новых аспектов, требующих регламентации. Для более эффективной работы государству и частному сектору необходимо наладить регулярное взаимодействие, способствовать международному обмену технологиями и разработать механизмы повышения капитализации национальных компаний.

1. **Конкурентоспособность российских транснациональных**

**компаний в условиях глобальной конкурентной борьбы**

* 1. **Особенности конкурентной борьбы российских ТНК на**

**глобальных рынках**

С выходом российских компаний на международные рынки стало все более остро ощущаться конкурентная борьба с интернациональными компаниями, планка требований к нашим компаниям возрасла, к эффективности их деятельности и производительности труда. В условиях усиливающейся конкуренции и глобализации рынков товары наших компаний должны не уступать зарубежным аналог по качеству, стоимости, ассортименту, маркетинговому продвижению и т.д.

Российские компании намного позже стали частью мировой экономической системы, когда наша страна перешла на путь рыночной экономики. По-началу открытая конкуренция стала для них шоков, так как они привыкли работать в условиях ее отсутствия и государственных заказов, они не применяли рыночные механизмы для продвижения своего товара, его и так покупали в связи с сформировавшемся огромным дефицитом на рынке. Это привело к тому, что многие иностранные компании, попав на российский рынок, просто вытеснили наши отечественные фирмы, наиболее удручающая ситуация наблюдалась в пивной, табачной, лесоперерабатывающей и автомобильной промышленности России. На сегодняшний день практически вся табачная и пивная промышленность контрлируется иностранным капиталом. После открытия сборочного завода компании Ford в городе Всеволожске, на российский рынок нахлынули множество других зарубежных фирм, занимающихся автомобилестроением, такие как Volkswagen, Toyota, General Motors, Peugeut и Mitsubishi. Также после всех этих процессов в состав российского «АвтоВаза» вошла компания Renault.

Успех наших компаний в последнее время объясняется их активным внедрением на международные рынки. Согласно данным второго ежегодного рейтинга «Российские компании штурмуют мировые рынки» Московской школы управления «Сколково» вместе с Университетом Колумбия (США) осваение российскими компаниями новых рынков по темпам развития операжает своих конуркнтов из развивающихся и развитых стран. Ниже в таблице 3.1 представлен рейтинг российских транснациональных корпораций в 2019 году:

Таблица 3.1 – Рейтинг российских ТНК в 2019 году [7]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Название компании | Выручка в 2019 году, млрд рублей | Место регистрации | Сфера деятельности | Число сотрудников |
| 1 | Лукойл | 7 841 | Москва | Нефть и газ | 102 500 |
| 2 | Сургутнефтегаз | 1 814 | Сургут | Нефть и газ | 112 809 |
| 3 | X5 Retail Group | 1 734 | Амстердам | Торговля | 278 399 |
| 4 | Магнит | 1 368,7 | Краснодар | Торговля | 297 746 |
| 5 | Татнефть | 932,3 | Альметьевск | Нефть и газ | 48 078 |
| 6 | Норильский никель | 877,8 | Москва | Цветная металлургия | 75 901 |
| 7 | Новатэк | 862,6 | Москва | Нефть и газ | 13 694 |
| 8 | Evraz | 770,3 | Лондон | Черная металлургия | 68 379 |
| 9 | Группа компаний «Мегаполис» | 752,28 | Булатниково, Московская область | Торговля | 13 911 |
| 10 | НЛМК | 683,6 | Липецк | Черная металлургия | 53 300 |

В данном рейтинге представлены компании, принадлежащие исключительно частным лицам, которым принадлежит контрольный пакет акций. Здесь не указаны дочерние компании известных мировых транснациональных корпораций, только компании, созданные за счет иностранных инвестиций в России или зарегистрированные фирмы зарубежом, созданные для работы на российском рынке. Компании ранжированы в рейтинге по объему выручки в 2019 году.

Общая сумма выручки 200 крупнейших компаний составила 45,3 триллиона рублей. В первую пятерку крупнейших компаний вошли три компании, занимающихся нефтедобычей и нефтеперарботкой – «Лукойл», «Сургутнефтегаз» и «Татнефть», и две компании в свере розничной торговли – «X5 Retail Group» и «Магнит». В общей сложности в данном рейтинге представлены 17 компаний сырьевого сектора, их выручка составила 13,3 триоллонов рублей, что на 3,3% меньше, чем в прошлом году.

Компании, занимающиеся розничной торговлей, в рейтинге представлены наиболее широко – 51 организаций, общая выручка которых составила 106 триллионов рублей. В целом рынок торговли вырос на 14,4%, но при этом есть пять компаний с отрицательными экономическими показателями в этом году. Агропромышленный сектор России также показал свой активный рост – 12,5% по сравнению с прошлым годом.

В таблице 3.2 представлен рейтинг крупнейших российских компаний, включая компании с государственным участием.

Таблица 3.2 – ТОП 100 крупнейших по капитализации компаний России [42]

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Отрасль | Компания | Капитализация на конец 2020 года, млн долл. | Изменение капитализации за год, % |
| 1 | Банки и финансовые услуги | Сбербанк | 79 504 | - 10,2 |
| 2 | Нефтегазодобыча и нефтепереработка | Газпром | 68 012 | -30,7 |
| 3 | Нефтегазодобыча и нефтепереработка | НК «Роснефть» | 62 534 | -18,9 |
| 4 | Нефтегазодобыча и нефтепереработка | НОВАТЭК | 51 630 | -16,6 |
| 5 | Металлургия | Норильский никель | 50 604 | 2,7 |

Продолжение таблицы 3.2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Отрасль | Компания | Капитализация на конец 2020 года, млн долл. | Изменение капитализации за год, % |
| 6 | Нефтегазодобыча и нефтепереработка | ЛУКОЙЛ | 48 601 | -31,7 |
| 7 | Добыча полезных ископаемых | Полюс | 27 2738 | 81,7 |
| 8 | Информационные технологии | Яндекс | 22 122 | 54,9 |
| 9 | Нефтегазодобыча и нефтепереработка | Газпром нефть | 20 406 | -36,7 |
| 10 | Нефтегазодобыча и нефтепереработка | Сургутнефтегаз | 17 405 | -40,6 |

Ведущей российской компанией по данному рейтингу стал крупнейший банк в России, Центральной и Восточной Европе «СберБанк». Цель компании – сделать СберБанк одной из лучших финансовых и технологических компаний в мире. Сбербанк является лидером российского рынка: 98,9 миллионов активных частных клиентов, 2,7 миллионов активных корпоративных клиентов, 286 тысяч сотрудников и 14,2 тысячи отделений по всей стране. В состав зарубежной сети группы СберБанк входят дочерние банки, филиалы и представительства в 18 странах мира, которые охватывают 3 миллиона клиентов за пределами России и сотсавляют 5% всего международного бизнеса.

В рамках исследования было проанализировано интервью руководителя Sberbank International Тимура Козинцева в феврале 2021 года о перспективах компании на европейском рынке. Европейский рынок – это, безусловно, высоконкурентная среда, для адаптации на котором СберБанк активно использует методы ценовой и неценовой конкуренции. Сбербанк опирается на свои сильные конкурентные преимущества, это, в первую очередь, многолетний опыт работы на российском рынке, где на сегодняшний день удается удержать лидерские позиции в банковском секторе. На международных рынках Сбербанк старается продвигать новые продукты, которые будут наиболее восстребованными для инностранных пользователей. Например, работающая практика предоставления рассрочки при совершении крупной покупки вместо офрмления привычного потребительского кредита. Еще одним нововведением в филиале банка в Казахстане стала возможность быстрого денежного перевода по номеру телефона в другие страны – Таджикистан, Узбекистан и Киргизию.

Ведущие сырьевые компании России активно интегрированы в мировую экономическую систему и активно реализуют свои конкурентные преимущества на международных рынках. К ним можно отнести всем известные «Газпром» и «Лукойл». Компании топливно-энергетического комплекса самыми первыми вырвались на мировой рынок после формирования рыночной экономики, так как они интегрированы ранее в международные поставки нефти и газа, это дало им преимущество для расширения рынка сбыта, а также появления новых источников дохода.

«Газпром» – это самая известная российская транснациональная компания, которая занимает лидирующие позиции в мире по газодобыче и его экспорта. Доля «Газпрома» в мировых запасах газа составляет 16%, в российских – 71%. На «Газпром» приходится 12% мировой и 68% российской добычи газа.

Компания «Газпром» является стратегически важной для шаней страны, благодаря экспорту огромных объемов газа, корпорация обеспечивает до 20% поступления в бюджет России за счет налоговых и таможенных поступлений. Для международных рынков «Газпром» явдяется основным поставщиком газа, доля «Газпрома» во всей международной торговле газом в январе 2020 года составила 60% [21]. Компания активно развивается благодаря увеличению добычи и экспорта газа, диверсификации бизнеса, вхождение в структуру компании новых дочерних предприятий, например, была заключена крупная сделка с поглощением «Сибнефти» и активному развитию фондового рынка и повышению привлекательности акций. Также одним из конкурентных преимуществ «Газпрома» является высокая экспортная мощность. Зачастую он является еденственным поставщиком, способным удовлетвортять пиковые значения суточного спроса, тем самым компания день за днем может бить рекорды по объему экспортных поставок.

«Газпром» является проправительственной компанией, так как контрольной пакет акций компании принадлжит государству, это придает ей сильного политического влияния и преимуществ, а также полностью олицетворяется с интересами госдурства. На сегоднящний день положение «Газпрома» на международных рынках характеризуется следующими факторами: широкой охват рынков, куда регулярно поставляются топливные ресурсы; истощение уже изведанных крупных месторождений, где себестоимость добычи относительно мала, что делает необходимым ревлизию дорогостоящего инвестиционного проекта по разработке месторождений в Восточной сибири и на шельфе; олигополистичность рынка, в данном секторе преобладают крупные транснациональные компании, у которых достаточно материальных ресурсов и активов для столь масштабной деятельности. В рамках реализации стратегии «глобального присутсвтия» «Газпром» старается охватить как можно больше проектов в зарубежных странах по разведке, добыче, транспортировке и сбыту углеводородов, участвую для этого в различных акционах, конкурсах и сделок по обмену активами. Так, в 2021 году «Газпром» активно реализует свои собственные международные проекты в Сербии, Ираке, Италии и Венесуэле [25]. Также в 2020 году в составе холдинга «Газпром» появилось ООО «Газпром международные проекты», ориентированное на реализацию подобных крупных проектов [71].

Коипаний «ЛУКОЙЛ» выбрала иной вектор развтия своих конкурентных преимуществ, она делает ставку на более глубокую обработку нефтепрдуктов, что удлиняет логистические цепочки, но получает более высокую добавленную стоимость, которую готов заплатить конеченый потребитель. Из-за более поздней интеграции российских компаний на международный рынок, их более низкого общего уровеня инновационности и эффективности, они вынуждены конкурировать уже на заполненных рынках с серьезными конкурентами. Наши компании также отличает низкая доля обработки нефти, например, американские топливно-энергетические компании ExxonMobil, BP, RoyalDutchShell и Chevron большую часть прибыли получают от продажи продуктов нефтепераработки, сжиженного газа и нефтихимии, и лишь 30-50% их доходов приходится на экспорт сырой нефти. В это же время российские компании специализируются исключительно на продаже самой нефти, так у нас не сформирована база технологий и необходимые производственные мозности для организации глубокой переработки. Данная отрасль достаточно не устойчива в мировой экономике, при высоком спросе и соотвественно высоких ценах на нефть и газ российские компании чувствуют себя вполне уверенно, но в последнее время наблюдается устойчивая тенденция снижения цен на энергоносители, в период подобных кризисов российские нефтяные ТНК в полной мере ощутили негоативное влияние внешних факторов, который стали причиной обвала показателей продаж и прибыли.

Опорными точками роста конкурентных преимуществ российских компаний являются необходимость максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы и активы, расширение рынков сбыта и углубление производства, переориентация на перерабатывающая промышленность, которая создает большую добавочную стоимость.

Крупнейшие металлургические российские компании «Евраз», ОК «Русал» и «Северсталь» были образованы в ходе приватицации и пробразовании совектских металлургических заводов. Данные компании управляются напрямую собственниками, благодря чему все решения принимаются быстро без многочисленных согласований. Предприятия черной и цветной металлургии уже исчерпали свои возможности роста на российском рынке, единственным рациональным выходом является выход на зарубежные рынки, откртытие своих филиалов, которорые помогут обеспечить бесперебойность поставок, увеличению производственной базы и активов и будут способствовать привлечению новых клиентов. Одним из сильных конкурентных преимуществ наших компаний является то, что российские ТНК открывают свои представительства в тех странах, куда возможен экспорт, обходя таможенные пошлины и антидемпинговые меры Европы и США.

На российском рынке телекоммцникаций ведущими компаниями явлются «МТС», «Мегафон», «Ростелеком» и «Вымпелком», в общей сложности они охватывают более 240 миллионов абанентов. Акции этих компаний активно торгуются на российской и зарубежных биржах, более 40% акций компапний находятся в обращении на рынке. Данные компании также страются охватить как можно большую долю рынка и получить соотвествующие лицензии на оказание услуг связи в тех или иных регионах. Компании добились успеха при выходе на зарубежные рынки благодаря повышению ликвидности своих активов, эффективности использования имеющихся ресурсов, применению инноваций, охвату новых рынков, эффекту масштаба в связи с их лидерством на рынке и, в первую очередь, исследованию местной специфики и особенностей пользвания услугами населения той или иной страны, что позволило им быстро охватить рынки всех стран постсоветского пространства. На сегодняшний день целью данных компаний является охват рынков следующих зарубежных стран – Турция, Вьетнам, Индия и Китай.

Несколько лет назад наблюдалась тенденция, что большая часть российских внешних инвестиций приходилась на страны СНГ, так как компании стремились увеличить степень своего присутствия на новых рынках, более знакомых и предсказуемых. В результате российские ТНК стали явным лидером среди инвесторов в экономики стран постсоветского пространства, составляя около 30% от общего объема инвестиций. Наиболее широко российские компании представлены на рынках в Украине, Беларуси, Узбекистане и Казахстане. В основном это нефтегазовый сектор и сектор телекоммуникаций, но в последнее время российские ТНК активно распространяют свое влияние на рынки продовольственных товаров, черной и цветной металлургии, недвижимости, розничной торговли, страхования и пищевой промышленности.

На европейских рынках российским ТНК достаточно сложно адаптироваться и наработать широкую базу новых клиентов, так как на этих рынках присутствует некоторое недоверие и скепсис к российским компаниям. По бльшей части мы смогли успешно охватить только рынок энергоносителей, обеспечивая европейских клиентов нефтью и газом. «ЛУКОЙЛ» инвестировал существенные средства на модернизацию своего производственного оборудования, что позволило им заниматься более глубокой перерабткой нефтепродуктов, а «Газпром» специализируется на организации поставок, сбытовой политике и охвату новых перспективных рынков.

Новый интерес для российских транснациональных компаний представлют рынки Африки и Латинской Америки. В Африке были реализованы крупные инвестиционные проекты, несмотря на сильную конкуренцию с американскими и китайскими компаниями, результатом котрых стало создание новых компаний, занимающихся переработкой различных видов природных ресурсов – сталелитейная компания «Евраз», алмазная монополия «Alrosa», производитель алюминия ОК «Русал» и группа металлургических и добывающих предприятий «Ренова». Появление российских компаний ны рынках в Венесуэле, Кубе, Вьетнаме и Бразилии оказалось вполне успешным, они получили политическую поддержку и лояльность местных потребителей.

Главными причинами, которые препятствуют россйским компаниям завоевать лидерство на мировых рынках, обычно называют устаревшие технологии о борудование, исчерпание ресурса основных средств и нехватку денежных средств и инвестиций. В меньшей степени это списывают на недостаточное финансирование фундаментальных научных исследований, неэффективное управление компаниями со стороны топ менеджмента и низкую промизводительность труда рядового персонала.

Невзирая на успехи российских компаний в последнее время, рост их показателй эффективности и охват новых рынков, они все равно не могут догнать аналоговые крупные иностранные транснациональные корпорации по многим показателям, что определяет положение наших компаний на нелидирующих местах, мы отстаем по показателям капитализации, объему продаж и прибыли.

Российские компании на зарубежных рынках уже встреитили резкое сопротивление со стороны иностранных конкурентов, виспользовавших все возможные методы, в том числе формирование отрицательного образа российских компаний в прессе и в сознании потенциальных покупателей, а также прямого политического воздействия для лабирования интересов той или иной компании.

В последние несколько лет российские транснациональные компании сильно шагнули вперед в области корпоративного управления, что усилило конкурентные позиции наших компаний на международных рынках. Ранее для корпоративного управления российскими компаниями были свойственны высокое сосредоточение собственности в руках одного или нескольких человек, отсутствие разделения функционала между собственником и наемными управленцами, отсюда вытекала проблема отсутствия как такового сильного совета директоров, он существовал лишь формально и реального влияние на принимаемые решения не имел, слабо налаженная коммуникация с акционерами компании, неналаженный механизм голосования и проведения собраний, самообеспечение за счет только внутренних средств компаниий и так далее. Но благодаря активной интеграции российских транснациональных компаний на международные рынки, был достигнут существенный прогресс в данной области, появилось четкая структура компаний, произошло четкое разграничение зон отвественности и компетенции менеджеров и управленцев, стали полноценными заседания совета директоров, куда приглашаются в том числе внешние спциалисты, которые могут дать свежий взглляд на происходящие события, улучшился механизм проведения собраний акционеров. Главным достижением стало то, что собственники больше не стремятся управлять компанией единолично и выполнять всю операционную работу самостоятельно, а наоборот стараются это делегировать наемным специалистам и высшему менеджменту.

Меры государственной поддержки также оказывают существенное влияние на конкурентные позиции российских компаний. В последнее время была модернизирована законодательная и инфраструктурная базы, оказана поддержка компаниям в период кризиса и пандемии, произведены выплаты и компенсации зарплат работников, применение мер для увеличения эффективности работы естественных монополий, принадлежащих государству, а также создание различных центров для повышения общего уровня квалификации рядовых спциалистов и рабочих, их производительности труда.

* 1. **Перспективы повышения конкурентоспособности российских компаний в современных условиях**

В период глобальных мировых финансовых кризисов мы можем наблюдать тесную взаимосвязь между различными субъектами международных экономических отношений – экономики отдельных государств, компаний, банковских учреждений, мекждународных и общественных организаций. В такие периоды российская фондовая биржа резко «обваливается», что свидетельствукт о проблемах в конкурентном позиционировании российских компаний.

При выходе на междунаролные рынки российским компании сталкиваются с другими компаниями конкурентами, которые находятся в тесной взаимосвязи и постоянном конкурентном соперничестве. За последние 30 лет конкуренция между транснациональными корпорациями перешла на другой качественный уровень, стала более динамичной, острой, на первый план выходят неценовые факторы, насколько хорошо компания может представить свой продукт и вынести его ценность на рынок. Сложившаяся растановка сил на международном рынке свидетельтсвует о том, что у россйских компаний есть две альтернативы развития, или через 5-8 лет они станут полноценными играками и превратся в сильные транснациональные корпорации, или их имеющиеся активы будут поглащены другими более успешными компаниями или войдут в часть более крупного когламерата, потеряя свою национальную принадлежность и идентичность. Это подверждается текущей ситуацией в ряде отраслей кономики, которые полностью зависят от импортных технологий или продукции – табачная, пивоваренная, фармацевтическая, частично отрасли электроники и промышленности.

В послендние несколько лет серьевые и добывающие российские компании находятся в затруднительном положении в связи с общей тенденцией снижения цен на энергоресурсы. Если в 2011 году цена барреля нефти составляла 126 долларов, то на сегодняшний день в мае 2021 года она составляет лишь 65 долларов [5]. При этом в период пандемии короновируса впервые в истории цены на нефть марки WTI стали отрицательными на торгах Нью-Йоркской товарной биржи (NYMEX), Brent подешевел посчти на 9% до 26,6 долларов [3]. Такая ситуация возникла из-за заполненности нефтехранилищ в связи с низким потреблением топлива в период локдауна. Все это создает сложности для развития российских компаний несмотря на их усилия в повышении собственной эффективности.

Производительность труда в России также существенно ниже, чем в развитых западных странах. Исходя из статистики Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 2005-2015 годах уровень производительности в России увеличивался пропорционального ее росту в западных странах. За эти 10 лет уровень производительности вырос на 19,8%, то есть на пятую часть. При этом за тот же рассматриваемый период производительность в странах Европы и США вырос в среднем на 8-10%. Но это лишь относительные показатели, по абсолютным Россиия отсает бболее, чем в 2 раза от ведущих западных стран, особенно лидеров рынка. За данный период этот разрыв существенно не сокращался [28].

Исходя из нашей специализации на международных рынках, сырьевые и добывающие российские компании чувствуют себя более уверенно, нежели компании обрабатывающего сектора.

Несколько лет назад высокие цены на энергоносители (нефть и газ) и относительно низкие затраты компаний на найм высококвалифицированных специалистов были неоспоримыми конкурентными преимуществами российским компании, будучи внешними факторами с позитивным воздействием. На сегодняний день ситуация несколько изменилась, цены на внутреннем рынке на коммунальные услуги, транспортировку, ресурсы приблизились к мирововым показателям, зачастую цены на некоторые производственные детали, узлы, заготовки намного выше, чем за границей в связи с тем, что их импортируют и платят большые таможенные пошлины. Обстановка на рынке труда также претерпевает много изменений, уже не так легко найти высококвалифицированные кадры, растут требования по заработной плате и условиям труда, зачастую, дейсвительно, проффесионалы своего дела уезжают за границу за большими перспективами, возможносятями амореализации и высокой заработной платой. В большинстве случаве именно человеческий капитал играют определяющую роль для успеха той или иной компании, насколько они заинтересованы и замотивированы достигнуть наивысших показателй.

Большинство фундаментальных отраслей экономики, которые владеют огромными запасами основных фондов и активов, направляют свои финансовые потоки на модернизцию имеющегося оборудования и производственных мощностей, формирование новой инфраструктуры для обеспечения потенциала роста на уже действующих производствах. Такая практика распространена в отраслях нефтедобычи ее переработки, транспортной сфере, черной и цветной металлургии). В результате кризиса в 2014-2015 годах доля инвестиций российских компаний в основные фонды сузественно скоратились с 24,4% в 2013 году до 21,7% в 2015 году. В последующие годы экономика смогла оправиться от кризиса, и данный показатель постпенно рос, но в 2019 году замедлился до 1,7%, на текущий день показетель вложений в основные средства в нашей экономике составляет 19,3 триллионов рублей [8].

Согласно исследованиям российские трансациональные компании могут расширить спектр своих конкурентных преимуществ, ориентироваться не только на имеющиеся огромные запасы природных ископаемых и дешевую рабочую силу, но и развивать потенциал в относительной дешевизне найма работников с высоким уровнем квалификации. Согласно данным Всемирного экономического форума и Гарвардского университета Россия распологает следующими сильными и слабыми сторонами на международных рынках: очень сильные отрасли – нефте- и газодобыча, черная металлургия; сильные отрасли – цветная металлургия, нефтехимия, лесная и оборонная промышленность; удовлетворительные – химическая промышленность автомобиле- и судостроение, машино- и приборостроение; слабые – гражданкая авиапромышленность, электроника и текстильная промышленность.

Перед россйскими компаниями открывается целый спектр направлений, благодаря которым мы можем существенно увеличить конкурентноспособность национальных компаний. Транснациональным компаниям необходимо более активно инвестировать в свои нематериальные активы, проводить научные исследования, готовить и обучать кадры внутри компании, развивать свой личный бренд и лучше позиционироваться себя на международном рынке, доносить ценность воего продукта или услуги потенциальным потребителям.

Ведущие отрасли россйской экономики – топливно-энергетический сектор, черная и цветная металлургия и ВПК. Компании, задействвованые в нефте- и газодобыче, черной металлургии и лесопроизводстве имеют огромными естественными конкурентными преимущесьтвами за счет огромных запасов природных ресурсов в нашнй стране, им не нужно импортировать сырье для своего производства.

Российские трансациональные компании, специализирующиеся на поставке энергоносителей, хорошо зарекомендовали себя на международных рынках, и их услугами полузуется большое количество зарубежных стран. Это компании «Газпром», «Лукойл», «Роснефть», «Сургутнефтегаз» и «ТНК-ВР», которые входят в топ транснациональных корпораций по всему миру. Несмотря на то, что в России огромная территория, и мы вынуждены при экспорте газа преодолевать огромные расстояния, так как большинство месторождений находится в восточной части страны, данные затраты все равно компенсируется низкой себестоимостью добычи природных ресурсов. Отличным примером компании, которая успешно реализует стратегию выхода на глобальные рынки является компания «Лукойл».

Но и такие крупные компании, как «Газпром», через некоторое время могут столкнуться с существенными трудностями, к ним можем отнести возможность исчерпания имеющихся запасов газа и нефти, вынужденный поиск новых месторождений с более высокой себестоимостью добычи, необходимость осоений шельфовых зон и районов Крайнего Севера, и соотвественно увеличение стоимочти транзита топлива по территории нашей страны. Но тем не менее у российских топливно-энергетических компаний есть большие перспективы, их главной задачей является постепенная реализация стратегии глобального роста, основанную на эффективном использовании имеющихся запасов природных ресурсов, модернизации производственных мощностей для более глубокой переработки нефтепродуктов, появлению как можно больше новых партнеров, чтобы компании не щависели от одного или нескольких крупных клиентов, исследовании новых месторождений на неосвоенных участках нашей страны и непосредственного за границей, чтобы сократить транспортные издержки, а также развитии собственных логистических цепочек, удлинении транспортных сетей, чтобы можно было поставлять газ или нефть со всех уголков нашей страны.

Предприятия черной и цветной металлургии смогли быстро адаптироваться к рыночным условиям, сохранить свой кадровый состав и привлечь молодых специалистов, а также модернизировать имеющиеся производстенные мощности и выйти на международные рынки. Ряд компаний уже смогли зарекомендовать себя с лучшей стороны и быть на ровне с зарубежными конкурентами – «Северсталь», «Евраз» и группа компаний «НЛМК», несмотря на случающиеся кризисы в данной отрасли. Главными препятствиями развития всей отрасли в целом являются текущее состояние производственного оборудования и проблемы с эффективным использованем зарубежных активов.

Предприятия цветной металлургии также вполне уверенно себя чувствуют на мировых рынках и способны составить равную конкуренцию своим зарубежным партнерам. Одним из таких ярких представителей является объединенная компания «Русал», которая смогла добиться успеха благодяря реализации крупных инвестиционных проектов внутри страны, использованию всевозможных налоговых и транспортных лбгот, дешевой сыорьевой базы, электричества. Существенным преимуществом компании является то, что почти вся ее продукция (около 80%) уходит на экспорт, что позволяет предприятию практически избежать уплаты налога на добавленную стоиомость.

Одной из сильных конкурентоспособных отраслей российской экономики является военно-промышленный комплекс. Россия уверенно входит в число лидирующих компаний в мире по данному направлению. Российские военно-промышленные предприятия экспортируют более 70% от всего объема выпускаемой продукции. Но стоит подчеркнуть, что наши компании специализируются на поставках определенных производственных частей или узлов – корпусов судов, фезеляжей и оперения самолетов, различных видов бронетехники, но не являются ведущими компаниями по поставке высокотехнологичной продукции военно-промышленного комплекса. Данные предприятия сталкиваются с общими проблемами на рынке труда – нехватка высококвалифицированных специалистов и увеличение среднего возвраста работников.

На сегодняшний день более тысячи прдеприятий формируют военно-промышленной комплекс России, половина из которых испытывают нехватку квалифицированного персонала. В мпервую очередь, не хватает следующих специалистов – инженеры-технологи (17%), инженеры-конструкторы (22%) и рабочие специальности (40%), то есть практически половина. Средний возраст работников российского ВПК составляет 46 лет, специалистов до 35 лет – 30%. Возрастной состав научно-исследовательских кадров отрасли следующий: 70% докторов наук – старшее 60 лет, из них около 50% – старше 70 лет [11].

Успешное создание государственной корпорации «Росатом» позволило закрепить позиции России на международном рынке возведения и поставок оборудования для атомных электростанций, работающих на тепловых и быстрых нейронах, в базовых областях физики высоких энергий и термоядерного синтеза. Услуги компании очень восстребованы ны рынке энергетического обеспечения, прогнозируется, что в ближайшие 10-15 лет возникнет острая потребность у многих стран в возведении дополнительных атомных электростанций.

Ситуация в автомобильной отрасли и отрасли электронного приборостроения куда мнее радостная и нуждается в коренном переломе. Некоторые события все же говорят о положительных сдвигах в лучшую сторону – вхождение ГК «Ростехнологии» в акционерный капитал «АвтоВаза» и «КамАЗа», продажа 25% акций «АвтоВаза» концерну Renault, активная зарубежная деятельность и различные инвестиционные проекты ОАО «СИТРОНИКС» и «Объединенных машиностроительных заводов». Но несмотря на это качество конечных продуктов нашей машиностроительной отрасли оставляет желать лучшего, при налии достаточных финансов клиенты всегда предпочтут зарубежные аналогии, нежели российские машины. Главными проблемами российских предприятиятий является устаревшая производственная база и оборудование, низкая инвестиционная привлекательность, нехватка финансирования, все эти факторы в итоге привели к упадку отрасли в целом, хотя в советское время это были крупные и успешные предприятия.

Несмотря на все принимаемые меры государственной поддержки автомобилестроительных предприятий, различные дотации и налоговые льготы, конкуреноспособонсть конечной продукции остается крайне низкой, именно поэтому большая часть продукции данных компаний продаются на внутренеем рынке.

В затруднительном положении также находится лесопромышленный комплекс, результаты деятельности которого не сопоставимы с имеющимся потенциалом в нашей стране. Предприятия неэффективно используют имеющиеся огромные лесные массивы, не возобнавлют их, пользуются устаревшим оборудованием и технологиями, не занимаются производством новых видов востребованной продукции. Интересен тот факт, что доля России в мировых запасах леспоромышленного сырья состовляет около 25%, а доля на общем рынке продажи продукции лесопереработки составляет не более 3%, а продукции с глубокой степенью переработки не превышает и 2%.

Перспективными отраслями в россйской экономике являются сельское хозяйтсво и пищевая промышленность, которые в последние годы стали активно развиваться на территории нашей страны. В число лидеров селтскохозяйственных предприятий России можем отнести – ГК «Содружество», «Группа Черкизово», «Мираторг», «Данон Россия», «Вимм-Билль-Данн», «Каргил» и «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева [29]. При этом существенная доля российского рынка пищевой продукции занята крупными иностранными конгломератами, которые имеют общемировую известность и сильный личный брнед, с которым не сособны соревноваться российские компании.

Рваличные отрасли россйской экономики развиваются достаточно неравномерно, но несмотря на это даже та небольшая часть компаний, которые смогли закрепить свои позиции на международных рынках, будут содействовать в реилазции ресурсно-иновационного потенциала развития экономики России. Ведущие ТНК станут двигаетелм развития всей экономики в целом, а также сподвигнут другие компании своим примером к выходу на международные рынки. Многие российские компании смогли добиться успеха благодаря активной политике аутсорсинга и делегирования части производственных процессов, квалифицированному топ менеджменту, а также улучшенной сисетеме корпоративного управления, к ним мы можем отнести компании «Лукойл», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Северсталь», «Евраз» и Уральская горно-металлургическая компания.

Успех российских компаний при выходе на международные рынки будет определяться за счет быстрого повышения эффективности их деятельности, реализации имеющегося потенциала, использования нового высокотехнологичного оборудования, а также способности разработать и реализовать конкурентную стратегию, выявить свои самые сильные стороны и превнести на рынок новую ценность. Ключевыми факторами станет способность компании адаптироваться к быстро изменяющимся факторам внешней среды и степень использования новых технологий и проведения фундаментальных научных исследований. На сегодняшний день это является слабыми сторонами российских компаний. Согласно статистическим данным рейтингового издания «Эксперт» соотношение затрат на фундаментальные научные исследования (НИОКР) к общей выручке российских компаний в 2020 году составляло менее 3%, что практитчески в 3 раза ниже, чем в развитых западных странах. Лидерами среди российских компаний в инвестировании в научные исследования явлются предприятия, задействованные в военно-промышленном комплексе и автомобилестроении.

Российским транснациональным компаниям, чтобы увеличить свою международную конкурентоспособность, необходимо вкладывать существенные финансовые средства на проведение исследований и разработок, активнее сотрудничать с иностранными партнерами с целью обмена опытом и разработки новых инновационных идей, отдавать на аутсорс второстепенные производственные циклы для концентралии усилий на наиболее прибыльных направлениях. Для помощи транснациональным компаниям государство может разрабоать комплекс мер, куда будут входить различные налоговые льготы для компаний, занятых в стратегически важных отрасляъ, инвестировать в научные исследования компаний, которые могут оказать влияние не только на ее деятельность, но и развитие экономики в целом.

Чтобы достичь успехаа в повышении конкурентоспособности национальных компаний необходимо наладить тесное сотрудничество между государством и частным сектором в наиболее требовательных наукоемких отраслях, чтобы соединить имеющиеся активы и ресурсы, наладить механизм предоставления целевого финансирования и кредитования, стимулировать поддержку наиболее важных стратегических экономических направлений с помощью формирования государственных заказов на продукцию данных предприятиятий, а также обеспечить плотное взаимодействие в производственном, научном, маркетинговом и технологическом направлениях. Результатом подобных мер является создание таких государственных корпораций, как «Росатом», «Роснанотехнологии» и «Ростехнологии», которые обладают сильными конкурнтными преимуществами и представлют Россию на мировых рынках как страну, которая может успешно осуществлять деятельность не только в сырьевом секторе. Если успешно продолжать воплощать в жизнь практику создания подобных коррпораций, получится создать еще больше новых перспективных компаний в наукоемких и высокотехнологичных отраслях – электроники, биотехнологий, высокотехнологического машиностроения, энергетики и транспорта. Также очень важно наладить подобную интеграцию государства и частного сектора в авиастроении, военно-промышленном комплексе, судостроении и атомной энергетике, чтобы в России появились собственные крупные компании, способные обеспечить не только внутренний спрос, но и налажить поставки продукции за границу. Целесообразно определить для каждой крупной транснациональной корпарации наиболее приоритетный сектор ее развития, чтобы они сконцентрировали свои усилия именно на нем, в результате чего повысилась конкурентосопосбность не только существующих компаний в топливно-энергетическом секторе, но и в формирующихся новых компаниях.

Будет неправильным рассматривать каждую транснациональную компанию в отдельности, так как на их развитие напрямую влияет имдж страны и ее общая конкурентоспособность на международных рынках, а также проводимая государством макроэкономическая политика, общий уровень развития медицины и образования, уровень жизни населения и степень свободы самореализации каждого человека, накопленный в стране научный потенциал, имеющаяся производственная база, возможность корпораций финансировать исследования, а также степень поддержки, оказываемой государством наиболее приоритетных отраслей экономики. Наибольшее влияние на деятельность ТНК оказывает проводимая государством таможенная, налоговая, финансовая и инвестиционная политики, комплекс мер, направленных на регулирование естественных монополий, а также проводимые социальная и демографическая политики.

К препятствиям на пути развития россйских трансациональных компаний мы можем отнести: низкий уровень развития инфраструктуры, по бошльшей мере в организации транспортной системы, связи, проведения интернета в отдаленных регионах России, высокая степень монополизация рынка, выскоие барьеры для входа в отрасль, проблемы с коррупцией и большого количества чиновников, а, следовательно,, и получения многочисленных разрешений на осуществление того или иного вида деятельности, в целом не очень эффективное государственное регулирование работы ТНК, необдуманное налоговое законодательство, поддерживающиее в основном только государственные компании, достаточно неустойчивая национальная валюта, которая приводит к постоянноянному удорожанию импортного сырья и оборудования, скачкам в ценах конеченой продукции, неэффективная судебная система, несовершенное корпоративное управление компаниями, сохранившее некоторые пережитки с советских времен, неразвитые институ предпринимательства и собственности.

Для повышение конкурентосопосбности российским транснациональным корпорациям необходимо уделить внимание повышению квалификации своих сотрудников, проведение их комплексного обучение на протяжении всей работы, чтобы их знания постоянно актуализировались, проводить научные исследования и разработки, разработать маркетинговую стратегию, чтобы позиционировать себя на рынке с наилучшей стороны. Необходимо наладить четкий механизам взаимодействия государственных стректур, частного сектора и институтов гражданского общества.

Ведущую роль в развитии любой компании играет квалификация сотрудников и высшего менеджмента, так как именно они должны быть способны мотивировать линейный персонал на достижение высоких производственных показателей, определять наиболее приоритетные направления деятельности, на которые будет сделан упор в конкурентной борьбе, мониторить эффективность текущих бинес-процессов и при необходимости быть способными скорректировать их для более быстрой и четкой работы. Очень важно наладить сферу образования, организовать тесное взаимодействие между крупными компаниями и университетами, чтобы там появлялись новые актуальные специальности и направления обучения, открывались кафедры, которые будут готовить будущих специалситов для работы в конкрутной компании. На сегодняшний день такая практика используется корпорацией «Росатом», которая финансирует бюджетные места во многих ведущих вузах страны.

Чтобы повысить национальную конкурентоспособность нашей страны в целом необходимо комплексно подойти к вопросу разработки глобальных стратегий формирования конкурентных преимуществ, организовать взаимодействие частного сектора и государства, чтобы комплекс мер, проводившихся государством, коррелировались с объективными интересами и потребностями российских транснациональных корпораций, увеличение показателей производительности труда, чтобы они хотя бы приблизились к общемировым значениям, активно инвестировать в проведение научных исследований и разработок новых технологий, создать инфраструктуру, которя могла стимулировать компании к модернизации имеющихся активов и производственной базы переходить на глобальную инновационную модель развития.

Крупные российские транснациональные компании в последние годы смогли шагнуть далеко вперед благодаря своей активной политики охвата новых рынков, не только в странах СНГ, но и по всему миру. Глвным инструментом захвата новых рынков являются прямые иностранные инвестиции. К подобным наболее успешным компаниям мы можем отнести «Газпром», «Лукойл», «Сбербанк», «Евраз», ОК «Русал», «Норильский Никель», «МТС» и «Вымпелком».

При выходе на международные рынки российские ТНК неизбежно сталкиваются с сильными иностранными конкурентами, влияние которых на национальном рынке чувствовалось не так сильно. Именно поэому многие ведущие российские компании стремятся стать глобальными диверсифицированными вертикально интегрированными компаниями, владующими большим коичеством зарубежных активов на международных рынках в стрнанах СНГ, США, Европы, Китая, Африки и Латинской Америки, которые будут активно участовать в открытой острой конкурентной борьбе, но при этом будут открыты к сотрудничеству с зарубежными партнерами, если это отвечает интересам обеих сторон. Основной целью инвестиций росссийских компаний в страны СНГ является повышение эффективности собственной сбытовой сети, расширение транспортных цепочек, формирование более разнообразного перечня поставок продукции, поялвение новых видов переработки, чтобы сократить издержки и увеличить маржинальность. На успешность развития компаний также оказывает существенное влияние деятельность государства.

В силу сложившихся обстоятельств российские транснациональные компании намного позже своих зарубежных партнеров начали осуществлять деятельность на международных рынках. Несмотря на успех данных компаний в последние нескаолько лет, мы все равно существенно отстает от крупных зарубежных ТНК по ряду важных экономических показателей, что влияет на позиционирование наших компаний на международных рынках. Главная наша проблема в низкой производительности труда напрямую связана с устаревшей производственной базной и низким качеством корпоративного управления. Конкурентосопосбность российских компаний олицетворяется с национальной конкурентоспосбностью страны в целом, а также проводимой государством макроэкономической политикой. Для повышения конкурентных преимуществ российских транснациональных корпораций необходимо уделять внимание наукоемким отраслям, провести комплексное обновление имеющейся производственной базы, увеличение показателя производительности труда до средних общемировых значений, уделить больше внимание качесвту товара и степень его переработки, уйти от поставок сырой нефти и газа, совершенствовать систему корпоративного управления компаниями, наладить взаимодействие государственного и частного секторов, а также подойти комплексно к разработке глобальной стратегии повышения общего уровня конкурентосопосбности российским компаний.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Российские транснациональные корпорации намного позже своих иностранных конкурентов начали активно внедряться на зарубежные рынки с развитием рыночной экономики в России. Данный процесс стал губительным для многих компаний, которые в течение большого количества лет существовали в вакууме, отсутствии конкуренции и регулярных государственных заказах, которые поддерживали их деятельность. Но, когда эти компании попали на реальный конкурентный рынок, стало очевидной необходимость модернизация российских компаний и повышения их конкурентоспособности.

За прошедшие годы российские транснациональные корпорации хоть и шагнули далеко вперед, но догнать крупные иностранные конгломераты по основным экономическим показателям так и не смогли. Данный вопрос является достаточно острым и на сегодняшний день, так как, если в ближайшее время наши компании не сделают рывок, они рискуют раствориться в рынке и стать частью других более крупных компаний, лишившись своей национальной принадлежности.

Главной целью исследования являлось формирование рекомендаций на основе теоретико-методических подходов для повышения международной конкурентоспособности крупнейших российских транснациональных корпораций в условиях глобализации.

В ходе исследования факторов повышения конкурентоспособности российских транснациональных компаний была достигнута поставленная цель и решены следующие задачи:

* сформулированы теоретические аспекты функционирования транснациональных компаний в условиях глобализации;
* дана характеристика основным факторам конкурентного развития лидирующих ТНК;
* обозначен современный этап деятельности российских ТНК, представлены состав, отраслевая структура и география компаний;
* выявлены существующие проблемы в развитии российских ТНК в мировой экономике;
* рассмотрены основные направления государственного регулирования ТНК в оРоРоссии;
* охарактеризована конкурентоспособность российских транснациональных компаний в условиях глобальной конкурентной борьбы;
* определены перспективы повышения конкурентоспособности российских компаний в современных условиях.

Проведенный в данной работе анализ проблемы позволил сделать следующие выводы:

1. Транснациональные корпорации можно определить как крупные бизнес-компании, имеющие единую глобальную стратегию развития и стремящиеся к доминирующему положению на рынках нескольких стран путем развития сети филиалов и дочерних фирм и относительно неограниченного инвестирования капитала.

Лидирующие мировые транснациональные компании, вошедшие в состав рейтинг Forbes Global 2000 в 2020 году, представлены в основном китайскими и американскими компаниями. Первая российская компания появляется в этом рейтинге лишь на 32-ой строчке – компания «Газпром», что подтверждает необходимость модернизации российских компаний.

1. Конкурентоспособность ТНК определяется следующими факторами: величина спроса, стратегия и поведение конкурентов, разработка инноваций и вероятность их появления на выбранном рынке, наличие сырьевой и производственной базы, степень влияния поставщиков сырья и комплектующих, отрасль, в которой работает компания, степень диверсифицированности производства, поставок, ассортимента, организаций транспортной системы, проводимая государством антимонопольная (регулирующая) политика в стране базирования и деятельности дочерних компаний ТНК, влияние наднациональных организаций, уровень квалификации рядовых сотрудников и топ менеджмента и успешность работы дочерних компаний ТНК.
2. Российские транснациональные корпорации по вышеупомянутым причинам развиваются более медленно, нежели иностранные конкуренты, им намного сложнее достичь их уровня в связи с очень короткими сроками. Российские ТНК характеризуются следующими факторами:
* количество ТНК в России очень несущественно, их доля от общемирового количества составляет менее 1%;
* оборот и капитализация российских компаний в десятки раз меньше, чем у крупных западных компаний. Доля прямых иностранных инвестиций, получаемая от иностранных компаний, составляет лишь 2% от общемировых вложений;
* российские ТНК в основном представлены в 2-5 государствах, в которых располагаются 1-2 дочерних компании, что недостаточно для активного захвата рынка;
* российские ТНК не оказывают существенного влияния на общемировую конъектуру, по величине располагаем иностранных активов ни одна наша компания не попадает в топ 100 в общемировых рейтингах;
* российские ТНК уверенно себя чувствуют только в следующих отраслях: топливно-энергетический сектор, черная и цветная металлургия и военно-промышленный комплекс. В затруднительном положении находятся автомобилестроение и лесопромышленный комплекс, активно развиваются сельское хозяйство и пищевая промышленность.
1. Для повышения конкурентоспособности российских транснациональных корпораций необходимо предпринять следующие действия:
* необходимо комплексно подойти к вопросу разработки глобальных стратегий формирования конкурентных преимуществ;
* организовать взаимодействие частного сектора и государства, чтобы комплекс мер, проводимых государством, коррелировались с объективными интересами и потребностями российских транснациональных корпораций
* увеличение показателей производительности труда, чтобы они хотя бы приблизились к общемировым значениям;
* активно инвестировать в проведение научных исследований и разработок новых технологий, создать инфраструктуру, которя могла стимулировать компании к модернизации имеющихся активов и производственной базы переходить на глобальную инновационную модель развития.
* уделить больше внимание качесвту товара и степень его переработки, уйти от поставок сырой нефти и газа;
* совершенствовать систему корпоративного управления компаниями.

Таким образом, в процессе написания данной работы была выполнена поставленная цель – сформированы рекомендации на основе теоретико-методических подходов для повышения международной конкурентоспособности крупнейших российских транснациональных корпораций в условиях глобализации.

**СПИСОК иСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Богуславский, М. М. Международное частное право : учебник / М. М. Богуславский. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва : Норма : ИНФРА-М, 2021. – 672 с. – ISBN 978-5-91768-645-5. – Текст : электронный. – URL: https://znanium.com/catalog/product/1231975 (дата обращения: 30.04.2021). – Режим доступа: по подписке.
2. В «Газпроме» появилась новая структура для международных проектов : [сайт]. – Россия, 2020. – URL: https://www.interfax.ru/business/698006. (дата обращения: 16.05.2021). – Текст : электронный.
3. Ведущие страны мира по величине внутренних расходов на исследования и разработки (НИОКР) : [сайт]. – Россия, 2015. – URL: https: https://www.kommersant.ru/doc/3695542 (дата обращения: 11.05.2021). – Текст: электронный.
4. Годовой отчет Сбербанка за 2019 год : официальный сайт. – Россия, 2021. – URL: <https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/sberbank-ar19-rus.pdf> (дата обращения: 04.05.2021). – Текст : электронный.
5. Гра фи к не фти  за  10 ле т : [сайт]. – Россия, 2018. – URL: <https://market-prices.com/Crude_Oil/Grafik_nefti_za_10_let.html> (да та  о бра ще ни я : 19.05.2021). – Текст : электронный.
6. Гречко, Е. А.  Географические различия систем корпоративного управления: учебное пособие для вузов / Е. А. Гречко. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 157 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13693-7. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: https://urait.ru/bcode/472570 (дата обращения: 30.04.2021).
7. Двести крупнейших частных компаний России: [сайт]. – США, 2021. – URL: https://www.forbes.ru/rating/383547-200-krupneyshih-chastnyh-kompaniy-rossii-2019-reyting-forbes (дата обращения: 16.05.2021). – Текст : электронный.
8. Ди на ми ка  и нве сти ци й в о сно вно й ка пи та л на  фо не  па нде ми и  COVID-19: [сайт]. – Россия, 2020. – URL: <https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/BRE/_%D0%BD%D0%BE%D1%8F%D0%B1%D1%80%D1%8C_web.pdf> (да та  о бра ще ни я : 19.05.2021). – Текст : электронный.
9. Ефремов, В.С. Транснационализация компаний и оценка ее уровня / В.С. Ефремов, И.Г. Владимирова. – Текст : электронный // Инновации и инвестиции. 2017. №11. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/transnatsionalizatsiya-kompaniy-i-otsenka-ee-urovnya (дата обращения: 21.05.2021).
10. Жуков, П.В. Ключевые проблемы развития и управления в деятельности транснациональных корпораций в России / П.В. Жуков. – Текст : электронный // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки . 2019. №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/klyuchevye-problemy-razvitiya-i-upravleniya-v-deyatelnosti-transnatsionalnyh-korporatsiy-v-rossii (дата обращения: 30.04.2021).
11. Ка дры  для  ВПК. «О бо ро нка » вы хо ди т и з о бо ро ны : [сайт]. – Россия, 2017. – URL: https://akvobr.ru/kadry\_dla\_vpk.html (дата обращения: 19.05.2021). – Текст : электронный.
12. Капитализация Nintendo упала на $1,14 млрд после презентации консоли Switch. : [сайт]. – Россия, 2017. – URL: https://ru.ihodl.com/investment/2017-01-13/kapitalizaciya-nintendo-upala-na-114-mlrd-posle-prezentacii-konsoli-switch/ (дата обращения: 30.04.2021). – Текст : электронный.
13. Китай обогнал США по привлечению прямых иностранных инвестиций : [сайт]. – США, 2021. – URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/finansy-i-investicii/419355-kitay-obognal-ssha-po-privlecheniyu-pryamyh-inostrannyh> (дата обращения: 11.05.2021). – Текст : электронный.
14. Киченина, В.С. Проблема соотношения международного частного, внутригосударственного и международного публичного права / В.С. Киченина. – Текст : электронный // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2019. №1 (69). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problema-sootnosheniya-mezhdunarodnogo-chastnogo-vnutrigosudarstvennogo-i-mezhdunarodnogo-publichnogo-prava (дата обращения: 30.04.2021).
15. Климовец, О.В. ТНК России: учебное пособие / О.В. Климовец – Москва : НИЦ Инфра-М, 2014. – С. 247. – 1000 экз. – ISBN 978-5-16-005667-8. – Текст : непосредственный.
16. Королев, А.Е. Транснациональные корпорации как субъекты международного частного права: специальность 12.00.03 «Гражданское право, предпринимательское право, семейное право, международное частное право»: диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Королев Александр Евгеньевич ; Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского. – Саратов, 2001. – С.121. – Текст : непосредственный.
17. Корпоративное управление: учебник для вузов / С. А. Орехов [и др.] ; под общей редакцией С. А. Орехова. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 312 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-05902-1. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: https://urait.ru/bcode/472874 (дата обращения: 30.04.2021).
18. Коррупционный скандал в США обойдется Siemens в $800 млн : [сайт]. – Россия, 2008. – URL: https://www.rbc.ru/economics/13/12/2008/5703d0dc9a79473dc814b259 (дата обращения: 30.04.2021). – Текст : электронный.
19. Кузина, Т.Д. Условия функционирования ТНК на территории России / Т.Д. Кузина. – Текст : электронный // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. №3-2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/usloviya-funktsionirovaniya-tnk-na-territorii-rossii (дата обращения: 30.04.2021).
20. Международный менеджмент: учебник для бакалавров / Е. П. Темнышова [и др.]. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 456 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-2424-4. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: https://urait.ru/bcode/425888 (дата обращения: 21.05.2021).
21. Мировой рынок газа, мониторинг, январь 2020 года. Московская школа управления «Сколково» : [сайт]. – Россия, 2020. – URL: https://energy.skolkovo.ru/downloads/documents/SEneC/Monitoring/SKOLKOVO\_EneC\_Monitoring\_Gaz\_2020-01.pdf (дата обращения: 16.05.2021). – Текст : электронный.
22. Национальный клиринговый центр. Акционеры: [сайт]. – Россия, 2021. – URL: https://www.nationalclearingcentre.ru/catalog/0101 (дата обращения: 04.05.2018). – Текст : электронный.
23. О «Газпроме»: официальный сайт. – Россия, 2021. – URL: <https://www.gazprom.ru/about/> (дата обращения: 04.05.2021). – Текст : электронный.
24. Омае, К. Мышление стратега/ К.Омае. – Москва : Издательская группа Точка, 2019. – с. 211. – 1000 экз. – ISBN 978-5-9500208-0-3. – Текст : непосредственный.
25. Официальный сайт «Газпрома». Международные проекты : официальный сайт. – Россия, 2021. – URL: https://www.gazprom-neft.ru/company/international-projects/ (дата обращения: 16.05.2021). – Текст : электронный.
26. Полетаев, В. Э. Бизнес в России: инновации и модернизационный проект: Монография / Полетаев В. Э. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 624 с. ISBN 978-5-16-009771-8. – Текст : электронный. – URL: https://znanium.com/catalog/product/547963 (дата обращения: 04.05.2021). – Режим доступа: по подписке.
27. Портер, М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран : [16+] / М. Портер. – Москва : Альпина Паблишер, 2019. – 947 с.: табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=443018 (дата обращения: 02.05.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-9614-4835-1. – Текст : электронный.
28. Про и зво ди те льно сть тру да  в Ро сси йско й Фе де ра ци и . А на ли ти че ски й це нтр при  Пра ви те льстве  РФ : официальный сайт. – Россия, 2021. – URL: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/13612.pdf> (да та  о бра ще ни я : 19.05.2021). – Текст : электронный.
29. Пятьдесят крупнейших компаний АПК России: [сайт]. – Россия, 2019. – URL: <https://vestnikapk.ru/articles/otraslevye-reytingi/50-krupneyshikh-kompaniy-apk-rossii/> (дата обращения: 19.05.2021). – Текст : электронный.
30. Рейтинг стран мира по уровню прямых иностранных инвестиций : [сайт]. – Россия, 2021. – URL: https://gtmarket.ru/ratings/foreign-direct-investment-index (дата обращения: 11.05.2021). – Текст : электронный.
31. Рейтинги банков: [сайт]. – Россия, 2021. – URL: https://www.banki.ru/banks/ratings/ (дата обращения: 04.05.2021). – Текст : электронный.
32. Росстат рассчитал численность населения с доходами ниже прожиточного минимума, установленного приказом Минтруда России для II квартала 2020 года: официальный сайт. – Россия, 2020. – URL: https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/99486 (дата обращения: 12.05.2021). – Текст : электронный.
33. Руководитель Sberbank International: «Наше будущее в Европе связано с развитием цифровых платформ» : [сайт]. – Россия, 2020. – URL: https://www.vedomosti.ru/finance/characters/2021/02/01/856271-timur-kozintsev (дата обращения: 16.05.2021). – Текст : электронный.
34. СберБанк сегодня : официальный сайт. – Россия, 2021. – URL: https://www.sberbank.ru/ru/about/today (дата обращения: 16.05.2021). – Текст : электронный.
35. Современные международные отношения : учебник и практикум для вузов / В. К. Белозёров [и др.] ; под редакцией В. К. Белозёрова, М. М. Васильевой, А. И. Позднякова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 318 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-09407-7. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: https://urait.ru/bcode/468790 (дата обращения: 30.04.2021).
36. Статистика внешнего сектора : [сайт]. – Россия, 2000. – URL: https://cbr.ru/statistics/macro\_itm/svs/ (дата обращения: 04.05.2021). – Текст : электронный.
37. Сто крупнейших корпораций России : [сайт]. – Россия, 2019. – URL: https://delen.ru/interesnoe/100-krupnejshikh-korporatsij-rossii.html (дата обращения: 05.05.2021). – Текст : электронный.
38. Та ко го  ни ко гда  не  бы ло »: что  о зна ча е т о три ца те льна я  це на  на  а ме ри ка нску ю  не фть: [сайт]. – Россия, 2021. – URL: https://www.forbes.ru/biznes/398631-takogo-nikogda-ne-bylo-chto-oznachaet-otricatelnaya-cena-na-amerikanskuyu-neft (да та  о бра ще ни я : 19.05.2021). – Текст : электронный.
39. ТОП-10 мировых лидеров по вложениям в инновации: [сайт]. – Россия, 2020. – URL: https: https://raex-rr.com/country/RAEX-600/innovative\_companies (дата обращения: 11.05.2021). – Текст : электронный.
40. ТОП-100 крупнейших по капитализации компаний России : [сайт]. – Россия, 2016. – URL: https://riarating.ru/infografika/20210204/630194238.html (дата обращения: 16.05.2021). – Текст : электронный.
41. Транснациональные корпорации в международных экономических отношениях : учебное пособие для вузов / Н. И. Диденко, Д. Ф. Скрипнюк, Н. А. Конахина, К. Н. Киккас. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 271 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-14159-7. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: https://urait.ru/bcode/467975 (дата обращения: 30.04.2021).
42. Фейсбук купил белорусское приложение MSQRD: [сайт]. – Россия, 2021. – URL: https: https://www.rbc.ru/technology\_and\_media/09/03/2016/56e047599a794728ae7210f3. (дата обращения: 11.05.2021). – Текст : электронный.
43. Фонд национального благосостояния. Статистика : [сайт]. – Россия, 2021. – URL: https://minfin.gov.ru/ru/perfomance/nationalwealthfund/statistics/?id\_65=27068-obem\_fonda\_natsionalnogo\_blagosostoyaniya (дата обращения: 04.05.2021). – Текст : электронный.
44. Форбс назвал 2000 крупнейших публичных компаний. Из них 23 – российские: [сайт]. – США, 2021. – URL: https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/400423-forbes-nazval-2000-krupneyshih-publichnyh-kompaniy-iz-nih-23-rossiyskie (дата обращения: 04.05.2021). – Текст: электронный.
45. Чистый отток частного капитала из России в 2020 году вырос больше чем в два раза : [сайт]. – Россия, 2020. – URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/finansy-i-investicii/418945-chistyy-ottok-chastnogo-kapitala-iz-rossii-v-2020-godu-vyros> (дата обращения: 04.05.2021). – Текст : электронный.
46. Шимко, П. Д.  Экономика транснациональной компании : учебник и практикум для вузов / П. Д. Шимко, Д. П. Шимко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 339 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-01335-1. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: https://urait.ru/bcode/469398 (дата обращения: 30.04.2021).
47. Экспорт «Газпрома» в дальнее зарубежье в 2020 году упал на 10% : [сайт]. – Россия, 2021. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/02/01/2021/5ff086879a79478bebb7da08> (дата обращения: 04.05.2021). – Текст : электронный.
48. ЮНКТАД: в 2019 году прямые иностранные инвестиции в экономику России удвоились: [сайт]. – Россия, 2020. – URL: https://news.un.org/ru/story/2020/01/1371121 (дата обращения: 04.05.2021). – Текст : электронный.
49. Forbes Global 2000: How we crunch the number : [сайт]. – США, 2016. – URL: https://www.forbes.com/sites/andreamurphy/2016/05/25/how-we-crunch-the-numbers/?sh=59a3b4717467 (дата обращения: 30.04.2021). – Текст : электронный.
50. FT 500 2015. Introduction and methodology. See how the top global companies were ranked. A-B. Dullforce. Financial Times : [сайт]. – США, 2015. – URL: https://www.ft.com/content/1fda5794-169f-11e5-b07f-00144feabdc0 (дата обращения: 02.08.2018). – Текст : электронный.
51. GLOBAL 2000. The World's Largest Public Companies : [сайт]. – США, 2021. – URL: https://www.forbes.com/global2000/#133f289a335d (дата обращения: 30.04.2021). – Текст : электронный.
52. Global Top 100 companies - June 2020 update : [сайт]. – США, 2017. – URL: https://www.pwc.com/gx/en/services/audit-assurance/publications/global-top-100-companies.html#tab\_3-0 (дата обращения: 30.04.2021). – Текст : электронный.
53. Ietto-Gillies G. The Theory of the Transnational Corporation at 50+ / Ietto-Gillies G. – Текст : электронный // Economic Thought. – 2014. – Vol.3. – Issue 2. P.40. – URL: https://www.researchgate.net/publication/293174629\_'The\_Theory\_of\_the\_Transnational\_Corporation\_at\_50'\_Economic\_Thought\_32\_pp\_38-57 (дата обращения: 30.04.2021).
54. Nintendo’s market cap doubles to $42 bln since Pokemon GO launch. Sano Hideyuki. Reuters : [сайт]. – США, 2016. – URL: https://www.reuters.com/article/nintendo-pokemon-stocks-idINKCN0ZZ0L8 (дата обращения: 30.04.2021). – Текст : электронный.
55. Parmalat: A Particularly Italian Scandal : [сайт]. – США, 2003. – URL:https://www.forbes.com/2003/12/30/cz\_rh\_1230parmalat.html?sh=81845e75162d (дата обращения: 30.04.2021). – Текст : электронный.
56. World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. United Nations, 2006 : официальный сайт. – Женева, 2006. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2006\_en.pdf (дата обращения: 30.04.2021). – Текст : электронный.