

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов  
ул. Садовая, 21, Санкт-Петербург, 191023, Россия  
E-mail: golikova\_ulia@mail.ru

## ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ И ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматривается роль и деятельность транснациональных корпораций в современных условиях. Место транснациональных корпораций определяется процессами их развития (слияния, поглощения), а также участием в движении прямых иностранных инвестиций.

*Ключевые слова:* транснациональные корпорации, индекс транснационализации, прямые иностранные инвестиции.

В условиях современных тенденций интернационализации бизнеса, транснационализации производства и капитала лидирующие позиции занимают многонациональные компании, международные не только по размаху деятельности, но и по составу капитала – транснациональные компании (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ).

Современная специальная (научная и учебная) литература не содержит единой однозначной формулировки понятия ТНК, а также критериев их отличия от других фирм. При определении категории «транснациональная корпорация» авторы (как отечественные, так и зарубежные) именно международные операции выделяют как основной признак формализации ТНК. В экономической литературе существуют несколько, близких по смыслу определений ТНК. В проекте Кодекса поведения ТНК, разрабатывавшегося в ООН в течение нескольких десятилетий, ТНК определяется как «предприятие, будь то государственное, частное или смешанное, имеющее отделения в двух или более странах, независимо от юридической формы и области деятельности этих отделений, которое функционирует в соответствии с определенной системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию через один или более центров по принятию решений, и в рамках которого отделения, таким образом, связаны между собой, будь то отношениями собственности или иными отношениями, что одно или несколько из них могут оказывать (оказывают) значительное влияние на деятельность других и, в частности, пользоваться общими знаниями и ресурсами и разделять ответственность с другими». По мнению Г. М. Вельяминова, ТНК представляет собой совокупность объединенных одной экономической целью различных самостоятельных организаций, находящихся в разных странах и управляемых из единого центра [1]. Как отмечает М. М. Богуславский, экономическое единство в ТНК оформляется юридической множественностью, что служит интересам их собственников [2]. Здесь, в отличие от обычных компаний, стратегия деятельности ТНК разрабатывается головной компанией, которая координирует деятельность зарубежных отделений. С точки зрения В. Г. Ермолаева, «особенностью ТНК является сочетание централизованного руководства с определенной степенью самостоятельности входящих в нее и находящихся в разных странах юридических лиц и структурных подразделений (филиалов, представительств, дочерних компаний)» [3]. В экономической энциклопедии дается следующее определение ТНК: «Транснациональная корпорация – фирма, осуществляющая прямое зарубежное инвестирование» [4]. Аналогично определение дает Э. А. Грязнов: «ТНК определяется как фирма, владеющая или контролирующая производственные активы в двух или более странах» [5]. В современном экономиче-

ском словаре приводится расширенное определение, в котором указывается признак зарубежной деятельности как основной: «транснациональная корпорация – фирма, корпорация, осуществляющая основную часть своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована, чаще всего в нескольких странах, где имеет сеть отделений, филиалов, предприятий» [6]. В энциклопедии банковского дела и финансов отмечается, что под названием ТНК «фигурируют гигантские компании, занятые в производстве или торговле и являющиеся действительно транснациональными по размаху своей деятельности и, как утверждается, международными по своей политике и воззрениям, в отличие от национальных компаний, которые в своих операциях ограничены и ставят во главу угла “национальные интересы и политику”» [7]. Среди прочих, на наш взгляд, одним из наиболее справедливых представляется определение ТНК, данное Е. В. Ленским и В. А. Цветковым [8]: «под ТНК понимаются предприятия (финансово-промышленные объединения), которым принадлежат или которые контролируют комплексы производства, или обслуживания, находящиеся за пределами той страны, в которой эти корпорации базируются, имеющие обширную сеть филиалов и отделений и занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара» [9]. По определению исследовательской программы Гарвардского университета, к транснациональным относятся компании, имеющие более шести зарубежных дочерних фирм. ООН, изучающая деятельность международных корпораций, долгое время (с 1960-х гг.) относила к ТНК компании, имеющие годовой оборот, превышающий 100 млн долларов, и филиалы не менее чем в шести странах. Позже стали использоваться менее жесткие критерии. В последние годы было сделано уточнение: о международном статусе фирмы свидетельствует такой показатель, как доля продаж, реализуемых за пределами страны резидента. Некоторые эксперты ООН относят к ТНК любую компанию, имеющую производственные мощности за границей [10]. Однако учитывая, что толкование понятия ТНК затрагивает интересы многих государств, в Комиссии по транснациональным корпорациям ООН был разработан компромиссный вариант определения, который гласит, что ТНК – это компания, обладающая следующими характеристиками: включающая единицы в двух или более странах, независимо от юридической формы и поля деятельности; оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один руководящий центр; в которой отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

Среди российских экономистов принято делить все ТНК по критерию национальной принадлежности на две подгруппы.

1. Собственно транснациональные корпорации – национальные фирмы с зарубежными активами, чья производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за границы той страны, где находится их штаб-квартира. Корпорацией в США называют акционерное общество, а поскольку большинство современных ТНК возникли в результате международной экспансии американских компаний, этот термин вошел в их название. Правовой режим транснациональных корпораций предполагает деловую активность, осуществляемую в различных странах посредством образования в них филиалов и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельные службы производства и сбыта готовой продукции, научно-исследовательских разработок, услуг потребителям и др. В целом, они составляют единый крупный производственный комплекс с правом собственности над акционерным капиталом только представителей страны-учредителя. В то же время филиалы и дочерние компании могут быть смешанными компаниями с преимущественно национальным участием страны базирования.

2. Многонациональные фирмы (МНК) – международные корпорации, объединения национальных бизнес-организаций разных государств на производственной и научно-технической основе. С точки зрения международного права отличительными признаками многонациональных корпораций являются: наличие многонационального акционерного капитала; существование многонационального руководящего центра; комплектование администрации иностранных филиалов кадрами, знающими местные условия. Последнее свойственно и многим ТНК.

Вообще, границы между этими двумя группами международных компаний достаточно подвижны, возможен переход одной формы в другую. Тем не менее можно резюмировать, что подавляющее большинство современных ТНК имеют четкое национальное «ядро», т. е. относятся к первому типу. Многонациональных фирм довольно мало, обычно в качестве примера приводят две англо-голландские фирмы – нефтеперерабатывающий концерн «Royal Dutch Shell» и химический концерн «Unilever».

По масштабам деятельности все ТНК делят на крупные и малые. Условным критерием является величина годового оборота. При этом если малые ТНК имеют в среднем по 3–4 зарубежных филиала, то у крупных ТНК их число измеряется десятками и даже сотнями.

Кроме прочего как особую разновидность ТНК выделяют транснациональные банки (ТНБ), занимающиеся кредитованием бизнеса и организацией денежных расчетов в международном масштабе.

В целом ТНК и МНК можно условно назвать международными корпорациями. Это акционерные компании, по организационной структуре являющиеся многоотраслевыми концернами, которые часто делятся на три больших группы.

1. Горизонтально интегрированные ТНК – фирмы с предприятиями, выпускающими большую часть продукции, управляют подразделениями, расположенными в различных странах, производящих одинаковую или подобную продукцию (автомобильное производство в США, система «fast food»).

2. Вертикально интегрированные ТНК – объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие стадии производства конечного продукта, управляют подразделениями в определенной стране, которые производят товары, поставляемые в их подразделения в других странах.

3. Раздельные (диверсифицированные) ТНК – включающие предприятия с производством продуктов питания, косметики, реализацией вин и т. д., управляемые подразделениями, расположенными в различных странах, которые вертикально или горизонтально не объединены.

Таким образом, любая международная корпорация характеризуется следующими основными чертами: является активным участником развития мирового хозяйства, процессов международного разделения труда; для нее характерна относительная независимость движения капитала от процессов, происходящих в национальных границах; объективно регулирует мирохозяйственные отношения, осуществляя свои операции в целях извлечения высокой прибыли.

Многими западными исследователями выделяются следующие признаки транснациональных корпораций: реализация выпускаемой продукции более чем в одной стране (значительная часть продукции реализуется за рубежом, оказывая тем самым заметное влияние на мировой рынок); наличие зарубежных дочерних предприятий и филиалов, расположенных в двух и более странах; распределение корпоративной собственности между резидентами различных стран (долевое участие в зарубежном акционерном капитале, обеспечивающее контроль над экономической деятельностью зарубежного предприятия и представляющее прямые зарубежные инвестиции); многонациональный состав персонала. Здесь наиболее важным считается первый признак. Примером абсолютного лидерства по этому критерию является швейцарская фирма «Nestle», которая экспортирует более 98 % своей продукции. Что касается интернационализации производства и собственности, то эти два признака могут и отсутствовать. В последние годы признаки, свидетельствующие о международном статусе корпорации, были пополнены такими показателями, как величина процента продаж, реализуемых за пределами страны базирования материнской компании; доля активов, расположенная на территориях других государств; состав высшего руководства и пр. На практике, чтобы попасть в категорию транснациональных корпораций, реально функционирующим фирмам достаточно отвечать любому из перечисленных признаков, но многие крупные компании обладают всеми признаками одновременно.

Таким образом, в общем можно констатировать, что транснациональные корпорации представляют собой крупные, часто интегрированные корпорации с зарубежными активами или союзы фирм разной национальной принадлежности, доминирующих в одной или нескольких сферах экономики либо обладающих серьезными возможностями и имеющими экономическое влияние в стране базирования, а порой и за ее пределами. В рамках ТНК от-

дельные компании (или их подразделения) тесно связаны едиными производственно-технологическими процессами с материнской компанией (родительской, головной), которая разрабатывает и проводит единую глобальную или континентальную стратегию (путем владения долей или участием в их капитале), независимо от того, на какой территории действуют эти организации. Иначе говоря, ТНК свойственно, с одной стороны, установление системы международного производства, основанной на распылении производственных единиц по многим странам, и с другой – их проникновение в передовые отрасли производства, быстрое развитие которых предполагает наличие огромных капиталовложений и привлечение высококвалифицированного персонала. Все это обеспечивает им надежную безопасность перед лицом возможных попыток их национализации.

В числе характерных особенностей современных ТНК, являющихся одновременно факторами, определяющими их деятельность, выделяются следующие: использование международного подхода – особая роль и значение зарубежных операций во всех аспектах экономической деятельности (межфирменное и международное разделение труда, интернационализация производства, капитала и т. д.); международный характер деятельности – формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования (материнская компания) и с филиалами в других странах (могут быть также представлены в формах [11]: дочерней компании<sup>1</sup>, ассоциированной компании<sup>2</sup>, отделения<sup>3</sup>, функционирующего в соответствии с глобальной стратегией, разрабатываемой материнской компанией; активное участие в развитии мирового хозяйства в целях противостояния конкуренции в международном масштабе и получения сверхприбыли.

ТНК как форма организации крупного бизнеса наиболее адекватно соответствует современному характеру международного разделения труда, позволяет обеспечивать высокую экономическую эффективность деятельности интегрированной корпорации, с одной стороны, с другой – позволяет постоянно использовать огромный потенциал приспособляемости к новым условиям и восприимчивости к инновациям.

Помимо вышесказанного в рамках исследования более важным является анализ «силовых» характеристики ТНК или критериев, по которым эту силу и значимость можно было бы «взвесить». Одной из главных характеристик «силы» является уровень капитализации как всей корпорации в целом и её активов в странах присутствия. Общий уровень капитализации есть показатель силы для давления на свое государство и на международные организации, а уровень капитализации в странах присутствия – на их государственные структуры. В связи с этим при анализе деятельности ТНК используется понятие «индекс транснационализации». Различают два вида индекса транснационализации.

1. Индекс транснационализации компаний отражает степень вовлеченности той или иной ТНК в производство товаров и услуг за рубежом. Он рассчитывается как среднее значение следующих трех показателей: отношения зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых корпорации: доли активов за рубежом в общем объеме активов ТНК; доли продаж за рубежом в общем объеме продаж этой ТНК; доли персонала за рубежом в общей численности персонала этой корпорации.

2. Индекс транснационализации стран оценивает значение иностранных ТНК для той или иной страны. Он рассчитывается как сумма четырех величин: доля прямых иностранных инвестиций во всех капитальных вложениях внутри страны; отношение накопленных в стране прямых иностранных инвестиций к ВВП страны; доля филиалов иностранных корпораций в производстве ВВП страны; доля занятых на этих филиалах во всей численности занятых в стране.

---

<sup>1</sup> Subsidiary – англ., входящая в ТНК компания в принимающей стране, в которой материнская компания владеет более 50 % акций, обладает правом решающего голоса и назначает руководителей этой компании.

<sup>2</sup> Associate – англ., входящая в ТНК компания, в которой материнская компания владеет не менее 10, но не более 50 % акций и принимает участие в контроле над этой компанией.

<sup>3</sup> Branch – англ., вид зарубежного филиала, являющегося частью ТНК или находящегося в полной собственности материнской компании.

По оценкам специалистов, в общем, наиболее транснационализированными из стран являются Гонконг (86 %), Ирландия (64 %), Бельгия и Люксембург (59 %), Сингапур (59 %), Эстония (47 %). В других странах индекс транснационализации значительно меньше: в Бразилии 15 %, в России 14, в Германии 11, в Китае 10, в Японии 2 % [12]. Если сравнить американские ТНК с европейскими ТНК, то можно заметить закономерность: в связи с объемами рынка США степень транснационализации их ТНК будет значительно ниже, чем у европейских ТНК, рынок родной страны которых сильно ограничен. Кроме того, важное значение имеет налоговая система США и Европы. Для европейских ТНК, например немецких, намного рентабельнее выносить производство на восток. Для того чтобы побудить ТНК начать деятельность в стране, правительства предлагают им некоторые льготы, например, налоговые, правительственные субсидии, слабое трудовое или экологическое законодательство.

Помимо чисто экономических критериев оценки капитализации существует и ряд других критериев отнесения компании к ТНК, например: число стран, в которых действует корпорация (минимум составляет от 2 до 6); определенное минимальное число стран, в которых размещены производственные мощности корпорации; определенный размер, которого достигла корпорация; минимум доли иностранных операций в доходах или продажах корпорации (как правило, 25 %); владение не менее чем 25 % «голосующих» акций в трех или более странах; интернациональный состав персонала и высшего руководства корпорации.

Нельзя не отметить немаловажность роли ТНК в процессе обращения прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Прямыми иностранными инвестициями, по определению МВФ, являются инвестиции, цель которых заключается в получении длительного интереса юридическим лицом – резидентом одной экономической системы в компании-резиденте другой экономической системы. Длительный интерес подразумевает существование долгосрочных отношений между прямым инвестором и иностранной компанией и существенной степени влияния инвестора на менеджмент организации.

В рамках данного исследования интерес к ПИИ вызван тем, что именно они самым непосредственным образом связаны с ТНК, как осуществляющими их структурами. Цели таких инвестиций далеко не так однозначны, они не только, а порой и не столько в получении сверхприбылей за счет получения рынков дешевой рабочей силы, сырья и сбыта, сколько для полной или частичной монополизации какого-либо рынка или страны в целом и увеличения аргументов политического давления на государство. Тем не менее на текущий момент именно ТНК выступают локомотивом движения мировых ПИИ. Несмотря на некоторое негативное влияние мирового кризиса, масштабы поступления ПИИ продолжают оставаться значительными. При этом отчетливо наблюдается прямое влияние динамики ПИИ на количество слияний и поглощений (в процессе укрупнения корпораций) (табл. 1).

Таблица 1

Поступление ПИИ и количество международных слияний и поглощений ТНК по странам и регионам 2008–2009 гг. (млрд долл.) [13]

Регион / страна	Поступление ПИИ			Международные слияния и поглощения («М & А»)		
	2008 г.	2009 г.	рост в %	2008 г.	2009 г.	рост в %
МИР В ЦЕЛОМ	1697,4	1040,3	-38,7	706,5	239,9	-68,0
Развитые страны	962,3	565,6	-41,2	581,4	195,4	-66,4
Развивающиеся страны	620,7	405,5	-34,7	104,8	37,7	-64,0
Юго-Восточная Европа и СНГ	114,4	69,3	-39,4	20,3	6,8	-66,8
Россия	70,3	41,4	-41,1	13,5	5,0	-62,0

Следует отметить смену приоритетов вложения ПИИ в динамике с 1990 г. по 2009 г. Если в 1990 г. в развитых странах наибольшая доля ПИИ приходилась на сектор услуг, то в 2009 г. наиболее привлекательным стал первичный сектор. На текущий момент в развивающихся странах сектор услуг остался на первом месте по притоку ПИИ, одновременно значительно увеличились инвестиции в отрасли добычи сырья и его переработки. Показатели ПИИ в странах с переходной экономикой и по миру в целом демонстрируют динамику роста ПИИ по всем отраслям, где первое место занимает сектор услуг.

Какова же современная экономическая мощь ТНК в условиях обеспечения экономической безопасности? В рамках дальнейшего анализа деятельности современных ТНК целесообразно обратить внимание на некоторые экспертные оценки. Среди ТНК есть своя элита – супер-крупные фирмы, соперничающие с многими государствами и по производству, и по бюджету, и по числу «подданных». Крупнейшие 100 ТНК по экспертным оценкам контролируют порядка 14 % от совокупного размера зарубежных активов и более 15 % от совокупного объема зарубежных продаж. По мнению западных исследователей, в настоящее время под контролем ТНК находится более пятой части глобальных зарубежных активов. Динамика основных показателей деятельности крупнейших ТНК мира представлена в табл. 2.

Анализируя состав группы наиболее крупных ТНК мира и ее изменения за последние десятилетия, можно проследить, как менялись доминирующие отрасли и регионы. Существует ряд наиболее известных рейтингов крупных компаний, которые по стоимости активов определяют состав группы крупнейших ТНК мира, что дает возможность отследить изменения в группе (доминирующие отрасли и регионы).

По оценкам ежегодного рейтинга американского журнала «Forbes», «Forbes Global 2000»<sup>4</sup>, по итогам 2009 г. совокупный показатель объема продаж 100 крупнейших в мире ТНК составил 9 663,46 млрд долл., а размер активов – 41 415,92 млрд долл. Согласно рейтингу «Fortune Global 500», подготовленному журналом «Fortune», в 2009 г. десятка крупнейших ТНК по уровню дохода выглядела следующим образом (табл. 3).

При этом следует отметить, что относительно страны материнской компании из списка 100 крупнейших ТНК наибольшее количество ТНК приходится на США (24 компании), Россия в списке занимает 10-е место и представлена лишь тремя компаниями [16].

Примечательно, что наиболее прибыльные компании по уровню рентабельности сосредоточены в отраслях, представленных в табл. 4.

Список 10 отраслей, в которых ТНК демонстрировали наибольший рост по показателю прибыльности в 2009 г. по отношению к 2007 г., представлены в табл. 5.

В заключение нельзя не отметить, что в складывающихся обстоятельствах в процессе обеспечения экономической безопасности, без существенной активизации экономической политики федерального и регионального управления, направленной на стимулирование деятельности российских и иностранных предпринимателей (крупных промышленно-производственных компаний и их объединений, ТНК, ТНБ и т. п.), в рамках поэтапной интеграции в мировую экономику, Россия не сможет решить ни внутренних задач ускорения цивилизованных договорных отношений внутри региона, а также поддержка и координирование этих процессов федеральной властью, становятся мерами, способными ослабить негативные импульсы внутрирегиональной дезинтеграции и выявить позитивный потенциал, связанный с модернизацией, усложнением и упорядочением экономических отношений внутри

Таблица 2

Показатели деятельности ТНК с 2006 по 2008 г. [14]

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Активы, всего (млрд долл.)	9 239	10 702	10 687
Продажи за рубежом (млрд долл.)	4 078	4 936	5 208
Продажи, всего (млрд долл.)	7 088	8 078	8 518
Занятость за рубежом (тыс. чел.)	8 582	8 440	8 898
Занятость, всего (тыс. чел.)	15 388	14 870	15 302

<sup>4</sup> «Forbes» берет в качестве основы для рейтинга четыре основных показателя: рыночную капитализацию, объем активов, продаж и прибыли. Именно поэтому рейтинг журнала значительно отличается от многочисленных аналогов, которые строят сравнение компаний на каком-то одном показателе.

Таблица 3

Список крупнейших ТНК мира по уровню дохода («Fortune Global 500» 2009 г.) [15]

Ранг (место в рейтинге)	Компания	Доход (млн долл.)	Прибыль (млн долл.)
1	Royal Dutch Shell	458,361	26,277
2	Exxon Mobil	442,851	45,220
3	Wal-Mart Stores	405,607	13,400
4	BP	367,053	21,157
5	Chevron	263,159	23,931
6	Total	234,674	15,500
7	ConocoPhillips	230,764	-16,998
8	ING Group	226,577	-1,067
9	Sinopec	207,814	1,961
10	Toyota Motor	204,352	-4,349

Таблица 4

Рейтинг наиболее прибыльных ТНК мира по отраслям «Fortune Global 500» 2009 г.  
(рентабельность в % к 2008 г. \*) [15]

Ранг (место в рейтинге)	Отрасль	Изменение в % к 2008 г.
1	Горная промышленность, нефтедобыча	19,8
2	Фармацевтика	19,1
3	Табачное производство	12,3
4	Продукты питания и потребительские товары	11,9
5	Бытовые товары, продукты личного потребления	9,9
6	Телекоммуникации	7,5
7	Машинная индустрия	7,1
8	Стеклопроизводство и строительные материалы	6,5
9	Оборонная и авиапромышленность	6,2
10	Судостроение	6,1

\* Рассчитывается отношением прибыли к затратам.

Таблица 5

Рейтинг наиболее быстрорастущих ТНК мира по отраслям «Fortune Global 500» 2009 г.  
(рост прибыли в % к 2007 г. \*) [15]

Ранг (место в рейтинге)	Отрасль	Изменение в % к 2007 г.
1	Горная промышленность, нефтедобыча	16,2
2	Оборонная и авиапромышленность	12,6
3	Продукты питания и потребительские товары	12,0
4	Производство продуктов питания	10,1
5	Бытовые товары, продукты личного потребления	4,7
6	Фармацевтика	0,7
7	Телекоммуникации	-1,0
8	Машинная индустрия	-3,4
9	Развлечение	-5,5
10	Инжиниринг	-7,3

\* Рассчитывается как разница между доходом и полными издержками.

развития региональной экономики, ни мобилизовать для этих целей внешние экономические ресурсы. При этом именно развитие региональной политики, направленной на установление региона и за его пределами, повышением их прочности и надежности. В рамках проведения взаимовыгодной международной экономической интеграции в мировую экономику долгосрочная межгосударственная стратегия должна включать в себя следующие инициативы: постоянное совершенствование транспортной и производственной инфраструктуры, целенаправленное повышение уровня подготовки инженерно-технического персонала и квалифицированных рабочих, непрерывная диффузия современных технологий, поощряемое государством укрепление устойчивости мелких и средних предприятий в рыночной среде.

### Список литературы

1. Вельяминов Г. М. Международное экономическое право и процесс. М.: WoltersKluwer, 2004.
2. Богуславский М. М. Международное частное право: Учебник. М., 1999.
3. Ермолаев В. Г., Сиваков О. В. Международное частное право: Курс лекций. М., 1998.
4. Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999.
5. Грязнов Э. А. ТНК в России. Позиции крупнейших в мире транснациональных корпораций в российской экономике. М.: ООО «Фирма Инограф», 2000.
6. Современный экономический словарь. М.: Экономика, 1997.
7. Ленский Е. В., Цветков В. А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы. М.: АФП Еженедельника «Экономика и жизнь», 1998.
8. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997.
9. Крупорницкая И. А. Предпосылки формирования и тенденции развития современных организационных форм (стратегический менеджмент) // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. № 3.
10. «UNCTAD. World Investment Report 2001»: Promoting Linkages, United Nations. New York and Geneva, 2001.
11. Леонтьев Р. Г. Теория и практика менеджмента: Учеб. пособие. Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2000.
12. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник / Под ред. А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.
13. UNCTAD. Global Investment Trends Monitor. № 2, 19.01.2010 г. URL: <http://www.unctad.org/Templates/Search.asp?intItemID=2068&lang=1&frmSearchStr=corporation&frmCategory=doc&section=whole>.
14. UNCTAD. World Investment Report 2009. Август 2010. URL: <http://www.unctad.org/Templates/Search.asp?intItemID=2068&lang=1&frmSearchStr=corporation&frmCategory=doc&section=whole>.
15. Annual ranking of the world's largest corporations. Август 2010. URL: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500>.
16. Forbes. URL: [http://www.forbes.com/lists/2009/18/global-09\\_The-Global-2000\\_Rank.html](http://www.forbes.com/lists/2009/18/global-09_The-Global-2000_Rank.html)

*Материал поступил в редколлегию 28.08.2010*

**Yu. A. Golikova**

#### **TRANSNATIONAL CORPORATIONS: DETERMINATION OF THE ESSENCE AND CHARACTERISTIC OF ACTIVITY IN MODERN CONDITIONS**

Here is examined the role and activity of transnational corporations in modern conditions. The place of transnational corporations is determined by process of its development (mergers and acquisitions) and by participation in direct investment overflow.

*Keywords:* transnational corporations, the index of transnationalization, direct investments.