

5. Федотова М.А. Как оценить финансовую устойчивость предприятия / М.А. Федотова // Финансы. — 1995. — № 6.
6. Филатова О.А. Риск-менеджмент как инструмент системного управления (на примере страховых организаций): автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (сфера услуг) / Филатова Ольга Александровна; Тихоок. гос. ун-т. - Хабаровск: Изд-во ТОГУ, 2010. - 23с.
7. Giddens A. Fate, Risk and Security / A. Giddens // Cambridge: Polity Press. - 1991. - С. 111.
8. Bedford, Roger M. Cooke Probabilistic Risk Analysis Foundation and Methods / Bedford, Roger M. // Cambridge University Press. - 2011. - С. 39.

© Н.Г. Леонова, 2015

УДК 339.944

И.О. Максимов

Аспирант 2-ого года обучения

Новосибирский государственный университет экономики и управления

г. Новосибирск, Российская Федерация

ilya_maksimow@mail.ru

ЭТАПЫ И ДЕТЕРМИНАНТЫ КОРПОРАТИЗАЦИИ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ И МЕЖФИРМЕННЫХ ТРАНСАКЦИЙ

Аннотация

В статье рассматриваются основные исторические формы транснациональных корпораций, их существенные характеристики, черты концентрации капитала и консолидации собственности. Важное значение для понимания сущности международного корпоративного бизнеса, межфирменных и межотраслевых контракций приобретают детерминанты экономического роста, определяющие условия трансформации и устойчивого развития корпораций.

Ключевые слова

Этапы эволюции, детерминанты развития, транснациональный бизнес.

В иностранной и отечественной научной литературе до сих пор существуют различные дефиниции по отношению к транснациональным корпорациям [11, с.209; 21, с.119; 18, с.12], определяя ТНК международные организации, политики и экономисты основываются на фундаментальных признаках и функциональных особенностях. С точки зрения системной парадигмы ТНК это наивысшая ступень развития национальной корпорации, субъект процесса интернационализации и важнейший институт международных и национальных социально-экономических и политических отношений. ТНК - это объединенная группа предприятий государственной, частной или смешанной формы собственности, имеющие экономические единицы более чем в одной стране, связанные через единую собственность либо в иных формах, создающие международные цепочки добавленной стоимости, функционирующие в рамках общей системы принятия решений и имеющие в зарубежных единицах более 10% активов, выстраивающие единые подходы к взаимодействию с внешней средой, и транслирующие формальные и неформальные правила функционирования внутренней среды от материнской компании дочерним и зависимым единицам.

Взаимосвязь глобальных процессов и транснациональных корпораций, обуславливает целесообразность комплексного рассмотрения основных этапов развития транснационального бизнеса. Исследователи отмечают несколько вариантов их эволюции, расходясь во мнениях относительно этапов, форм и качественных характеристик. Кондратьев Н.И. отмечает четыре поколения ТНК [10, с.30], останавливаясь на производственно-сбытовых и сервисно-функциональных, что не отражает реалий постиндустриальной экономики и технологического прогресса последней четверти XX века. Крейдич Т.В. и

Лукошин С.А. выделяют пять этапов [11, с.210; 13, с.8], расходясь во мнении относительно последнего, указывая высокотехнологичные-интеграционные и институционально-прогрессивные соответственно. Воротнев А.В. и Дубнов А.П. [5, с.30-31] рассматривают эволюцию корпораций более подробно и отмечают семь поколений (субмоделей) международного бизнеса из них одно в перспективе. Также семь типов ТНК отмечают Шаов А.А. и Нехай В.Н. [19, с.172], акцентируя внимание не на отраслевой специализации или экономика-функциональных особенностях, а на формах концентрации капитала. Обобщив и систематизировав имеющийся материал, дадим собственную характеристику историческим типам ТНК, отметим их ключевые признаки, характерные черты концентрации капитала и консолидации собственности.

Первые прообразы ТНК появились с началом колониального освоения Нового Света. Ганзейский союз и Ост-Индийские компании европейских государств (Британская, Голландская) можно считать предшественниками производственно-сбытовых корпораций, аналогично транснациональным финансовым учреждением можно считать рыцарский орден тамплиеров, выполняющий ряд банковских операций, таких как хранение денег, выдача ссуд, доверительное управление активами и почтовые услуги [20, с.172].

Таблица 1

Поколения ТНК, их признаки и формы концентрации капитала*

Поколение (модель)	Ключевые признаки	Характерные черты концентрации капитала
I (конец XIX - начало XX века)	ТНК колониально-сырьевого типа, деятельность которых основана на экстенсивном использовании ресурсов колоний.	Большинство слияний и поглощений осуществляется по принципу горизонтальной интеграции картельного типа.
II (1910 - 1945 годы)	Военно-промышленные ТНК, получившие развитие в период Первой и Второй мировых войн и межвоенной депрессии в развитых странах.	Горизонтальная консолидация компаний привела к олигополиям на отдельных рынках. Аллокация промышленного и финансового капитала способствовала вертикальной кооперации.
III (1950-1970 годы)	Научно-технические ТНК, ориентированные на непрерывное технологическое обновление производства и продукции, развивающиеся в сферах электроники, приборостроения, энергетики и т.д.	Вследствие усиления международного антимонопольного законодательства, горизонтальная и вертикальная интеграция сменилась ростом конгломератных слияний фирм разных отраслей и видов деятельности.
IV (1970-1980 годы)	Производственно-сбытовые и сервисно-функциональные ТНК, нацеленные на лидирующие позиции в мировой экономике за счет активной инновационной деятельности, высококомобильной и адаптивной организационной инфраструктуры и управленческих стратегий.	Деконгломерация, выразившаяся в сокращении удельного веса слияний конгломератного типа, создание новых объединений сопровождалось разрушением ранее созданных. Конкуренция за активы и рынки сбыта в развивающихся странах стимулировали вывоз капитала из развитых стран.
V (конец 1980 - 1990 годы)	Сетевая организация ТНК. Выход на глобальный уровень функционирования, количественные и качественные изменения характеристик деятельности в условиях развития интеграционных объединений и единых экономических пространств.	Наиболее распространенным типом концентрации капитала является горизонтальная интеграция, однако поиск эффективных стратегий ведения бизнеса стимулирует крупные вертикальные объединения промышленных, финансовых и торговых компаний.
VI (2000 - наше время)	Кибер-ТНК, трансформирующие мировые рынки в глобальное экономико-технологическое пространство, появившиеся вследствие развития коммуникационных, управленческих и интернет технологий.	Активное развитие вертикально-интегрированных корпораций и объединение фирм для совместных инновационных и научных проектов. Рост слияний и концентрация капитала на развивающихся рынках.

*составлено автором по [17, с.16-17; 4; 9, с.43; 12, с.117-128]

Формально, первое поколение ТНК появилось в конце XIX века до начала мировой войны. Их возникновение связано с интеграцией, по средствам прямых иностранных инвестиций (ПИИ), сырьевой базы колоний в Азии, Африке и Латинской Америке в производственные процессы компаний развитых стран. В 1913 году в добывающем секторе мировой экономики было сосредоточено - 55% ПИИ, в инфраструктурном - 30%, в обрабатывающей промышленности - 10% [14, с.4]. Отличительной чертой концентрации капитала, рабочей силы и технологий в развитых странах в этот период является множественный характер - в 75% от общего количества слияний фирм, было вовлечено не менее 5 компаний, в 25% участвовало от 10 и более [9, с.43].

Военно-промышленные ТНК использовали положительный эффект масштаба производства и капитала, а по своей организационной форме и механизму функционирования представляли горизонтальные

картели и тресты. Мировые войны способствовали росту государственных расходов на военно-промышленные цели, стимулировав производителей оружия, боеприпасов и амуниции. Слабость международного и национальных законодательств о защите конкуренции привела к широкому распространению олигополий, также в этот период формируется восходящий тренд аллокации промышленного и финансового капитала приведший позднее к появлению вертикально-интегрированных корпоративных систем (ВИК).

Третье поколение ТНК сформировалось в развивающихся научно-технических сферах и обрабатывающей промышленности. В данный период колонии теряют политическую зависимость от развитых стран, и в них начинаются процессы экспроприации иностранной собственности и первичное накопление капитала. В развитых странах активно распространяется реализация товаров широкого потребления, при этом экологически неэффективное и трудоемкое производство по средствам ПИИ переносится в развивающиеся. Увеличение конгломератных сделок объясняется тем, что жесткое антимонопольное законодательство ограничило горизонтальную и вертикальную интеграцию. По оценке торговой комиссии США количество конгломератных сделок увеличилось с 10,1% в 1948 году до 45,5% в 1972-1979 годах [9, с.43].

Четвертое поколение ТНК появилось в период перехода к постиндустриальному обществу, который усилил процессы интернационализации, открытость развивающихся рынков транснациональному капиталу, а также экспансию стран догоняющего развития. Корпорации активно инвестировали в организацию сборочных производств и производство среднетехнологической трудоемкой продукции в тех странах, где относительно низкая оплата труда, высокая квалификация рабочих и эффективное экономическое расстояние до рынков сбыта. Конгломераты, сформировавшиеся в прошлые периоды, потеряли эффективность в условиях интернационализации, а новые не давали ожидаемого результата. В своем исследовании PA Consalting [17, с.16] показало, что поглощение конгломератами фирм в 80% в 1982-1988 годах негативно отразилось на цене акций компании-поглотителя.

ТНК пятого поколения развиваются в условиях региональной экономической и политической интеграции, ведущие свою деятельность в условиях постоянно углубляющихся торговых, финансовых, научных связей и расширения границ МРТ. В мировой экономике увеличивается количество ТНК сферы услуг, это связано, с одной стороны с невозможностью трансграничного предоставления, а с другой с запретительными транзакционными издержками при экспорте или импорте отдельных видов. Исследователями этот период развития ТНК отмечается как «Эра мегаслияний» [9, с.43], что обусловлено образованием групп, объединяющих крупные производственные и финансовые компании, на качественно новый уровень выходят корпорации развивающихся государств. В 1990-ые годы количество материнских компаний увеличилось в 1,73 раза, сеть зарубежных филиалов за тот же период увеличилась в 4,7 раз.

Корпорации шестого поколения базируются на использовании в своем бизнесе высоких технологий, сетей Интернет, микроэлектроники, трансформирующие за счет этого свою организационно-функциональную структуру. Кибер-ТНК трансформируют мировые рынки в глобальное экономико-технологическое пространство. Их развитие напрямую связано с 5 и формированием 6 технологического уклада. Большая часть материнских фирм ТНК расположена в развитых странах (79% [4]), однако растет экспансия капиталов новых индустриальных стран - Гонконг, Тайвань, Малайзия, развивающихся рынков - Китай, Индия, и стран с переходной экономикой - Россия, Казахстан, также увеличивается количество слияний между компаниями развитых и развивающихся стран преимущественно в сфере высоких технологий и обрабатывающей промышленности. В данный период активно развиваются ВИК и объединения фирм для совместных инновационных и научных проектов.

Транснациональный бизнес как системное явление обладает собственными внутренними и внешними детерминантами развития. Внутренними определяющими кооперационной деятельности являются: фирменные, отраслевые и страновые механизмы.

Фирменные внутрикорпоративные отношения являются важной частью международных связей и представляют совокупность планового и рыночного начала. Плановые внутрикорпоративные механизмы основаны на необходимости корпорации планировать рост заработной платы, уровень цен и регулировать

совокупный спрос, плановая система способна эффективно создавать и внедрять инновации, рационально использовать ограниченные ресурсы [7]. Кроме этого в рамках ВИК возможно перераспределение природной ренты добывающей промышленности в пользу обрабатывающей, т.е. ее субсидирование с целью сокращения материальных затрат, что позволяет создавать конкурентную продукцию и обновлять основные фонды.

Одновременно с этим во внутрикорпоративных отношениях активно развивается конкурентная среда, не позволяющая всей корпоративной системе стагнировать. Отношения фирм внутри корпорации образуют рынок факторов производства, социального капитала и результатов производственной деятельности. Конкурентные внутрифирменные рынки позволяют преодолеть основные недостатки административных механизмов управления, и перейти к «конкуренции компетенций», т.е. борьбе за сферы влияния и активы внутри корпорации. Значительная удаленность единиц корпораций в странах с разными традициями, экономическими, политическими и социальными условиями требуют децентрализации в оперативных решениях, которая создает благоприятные условия для конкуренции [15, с.29-30]. Филиалы ГНК могут иметь отдельные виды конкурентных преимуществ в зависимости от различий в государственной поддержке и научно-техническом уровне принимающих территорий, качестве несовершенства рынка, экономическом расстоянии до рынков сбыта, подготовке рабочей силы и управленческого персонала, формации социально-экономической системы.

Отраслевые определяющие направление развития корпорации связаны с взаимодействием компаний в отрасли и отражаются в модели МакГира-Олсона. Производственная деятельность, возникающая в отрасли на определенном рынке приводит к тому, что компании в значительной мере обладают сравнительными преимуществами ведения бизнеса перед компаниями вне отрасли, чем друг перед другом. У компании принявшей стратегию экстенсивного роста нет стимулов содействовать процессу воспроизводства и отсутствуют стимулы самоограничения деятельности. Компании, относящиеся к данной модели имеют исключительно ренто-ориентированный подход, предполагая, что не извлеченная рента с рынка будет присвоена конкурентами, а для ее увеличения необходимо расширять ресурсную базу. Данные компании действуют в условиях структурной неопределенности, заставляющей дисконтировать свои ожидаемые будущие доходы по высокой ставке, это приводит к стремлению максимизировать свою краткосрочную выгоду. Примером такого поведения являются действия компании Royal Dutch Shell на нигерийском нефтяном рынке, связанные с стимулированием элитарной коррупции, разрушением экологической системы и среды обитания местного населения⁵.

Конкуренция в отрасли, приводит к появлению фирм имеющих сравнительные преимущества перед другими компаниями отрасли, таким образом, фирма входит в модель интенсивного развития, с иными наборами стимулов, уменьшается неопределенность и сокращается ставка дисконтирования будущих доходов. Неопределенность уменьшается вследствие появившегося сравнительного преимущества, позволяющего надежнее контролировать долю рынка. Для регулярного получения ренты в условиях органических ресурсов, компании мотивированы совершенствовать производственные, управленческие технологии и усиливать конкурентные преимущества [1, с.189-194]. Таким образом, компания в отрасли выбирает стратегию рыночного функционирования как поглощение конкурентов и увеличения доходов вследствие роста расходов и ресурсной базы, или увеличение капитализации и рентабельности бизнеса через организационно-функциональное совершенствование и сокращение затрат при выстраивании системы защиты своих активов, которые необходимы, поскольку со временем эффективное использование активов дает больше дохода чем возможное перераспределение собственности.

Страновым детерминантом является запрос общества или его легитимной группы. Катализатором развития корпоративного бизнеса является спрос на реструктуризацию или модернизация кризисной отрасли, реализация общественно-значимых проектов, обеспечение инновационного развития, импортозамещения и т.д. Анализ стимулов подтверждает, что причиной развития корпоративного бизнеса является необходимость обеспечения производственно-технического и интеллектуально-технологического

⁵ В период с 1976 по 1991 годы в районе дельты, где добычу производит Royal Dutch Shell, произошло около 3000 выбросов нефти из скважин и нефтепроводов [3, с.20].

развития, за счет концентрации факторов производства, централизации механизмов перераспределения ресурсов, сокращения затрат за счет эффекта масштаба и трансформации трансакционных издержек во внутренние накладные расходы и возможность использования наиболее конкурентных институтов или их отсутствия в международном масштабе, что очень затруднительно и запредельно дорого для одного предприятия.

Для многих стран характерно создание госкорпораций. Отдельные развитые страны (Великобритания, Франция) после выхода корпорации на высокий уровень конкурентоспособности на мировом рынке объявляют о ее приватизации. Таким образом, государство ставит своей целью ликвидацию структурной диспропорции национальной экономики. Не приватизация госкорпорации приводит к тому, что с ростом бизнеса растут издержки контроля со стороны собственника, что в Швеции привело к созданию холдинговой компании объединившей 15 госкорпораций, для оптимизации контроля и обеспечения управляемости [8, с.233]. Наличие большого количества ТНК аффилированных государству особо характерно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. По оценкам ЮНКТАД, в развитых и развивающихся странах существует не менее 550 государственных транснациональных корпораций, насчитывающих более 15 000 зарубежных филиалов и имеющих иностранные активы на сумму свыше 2 трлн. долл. В 2013 году объем ПИИ государственных ТНК превысил 160 млрд. долл. и, несмотря на то, что их число не превышает 1% от общего количества ТНК, на них приходится более 11% мировых потоков ПИИ.

Характерным примером в России является создание в 2006 году «Объединенной авиастроительной корпорации, с целью преодоления кризисной ситуации в отрасли, связанной с проблемами постсоветского авиастроения, отсутствию инвестиций и фрагментарностью отрасли. В рамках данной компании объединилось 16 предприятий, целевым показателем которых в долгосрочной перспективе является 50%-ая доля российского рынка, 10%-ая доля мирового и объем продаж к 2025 году - 25 млрд. долл. [2, с.73].

Внешние детерминанты связаны с глобальными процессами и глубокими внешними экстерналиями, структурными сдвигами в мировой экономике под воздействием политического, гуманитарного или технологического прогресса. В качестве базы экспоненциального роста транснационального бизнеса в 70-80-е годы XX века мы отмечаем структурный сдвиг в мировой экономике выразившийся в: 1) качественном и количественном изменении в международной торговле, 2) формировании международной политико-экономической системы межгосударственных отношений и 3) повышательной волне нового технологического уклада.

Рост мировой торговли с середины XX века связан преимущественно с экспортом развитых стран. Этот рост обусловлен переходом к новому технологическому способу производства, появлением более совершенных и экономичных средств транспорта, ограничением политики протекционизма в национальных экономиках развивающихся стран, возникновением глобального единомыслия в оценке рыночной экономики и системы свободной торговли, открывающимися рынками социалистических стран. Значительная доля роста обеспечена экспансией ТНК, осуществляющих до 40% мировой торговли во внутрифирменном обмене [12, с.118-119], также важным явлением стало преодоление автаркических тенденций развитыми странами. Экспорт развитых стран увеличился с 92,1 млрд. долл. в 1960 до 1,356.3 млрд. долл. в 1980⁶. Стратегии ТНК развитых стран проникнуть на ёмкие, ранее закрытые рынки, повысить эффективность производства путем снижения издержек, международного разделения труда и максимизировать рынки своего присутствия также повлияли на экспорт и международное движение ПИИ в первую очередь в производственные, сырьевые и сбытовые активы.

Другая тенденция данного периода, это формирование системы политико-экономического сотрудничества, связанная с беспрецедентным ростом международных связей, политической кооперацией, появлением межправительственных, наднациональных организаций и международных инвестиционных соглашений, широкое распространение и усиление значений геоэкономических интегрированных национальных пространств, основывающихся на хозяйственных, культурных, правовых, гуманитарных

⁶ International trade in goods and services. Merchandise: Total trade and share, annual, 1948-2014. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

ценностных ориентирах, важное значение носит и преодоление межсистемных противоречий между национальными государствами. Стоит отдельно отметить появление и закрепление неолиберальной парадигмы развития общества, принятую развитыми странами и являющуюся вектором развития мирового сообщества как наиболее востребованную политико-экономическую школу после окончания «холодной войны» и распада мировой социалистической системы. Политическая и экономическая интеграция серьезно влияет на развитие мирового хозяйства и рост ТНК. Особенно сильно корреляционная зависимость этих двух явлений прослеживается на примере Европейского Союза, где миграция капитала крупных корпораций в рамках региона резко возросла вследствие интеграционных процессов [16].

Смена технологического уклада в 70-80-ые годы XX века связана с переходом от индустриального к информационному обществу и объясняется С. Глазьевым в рамках теории экономического роста [6]. Последовательная детерминация краткосрочных циклов Китчина, среднесрочных циклов Жугляра и длинных волн конъюнктуры Кондратьева формирует общую неразрывную цепь исторического технологического прогресса. Смена технологического уклада с IV на V происходит именно в этот временной промежуток, т.е. понижательная волна IV уклада переходит в повышательную волну V уклада, образуя революционирующее технологическое ядро экономического развития. Лидерами V-ого технологического уклада считаются западные страны, а ядром является электронная промышленность, оптоволоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, производство и переработка газа и нанотехнологии. Обновление и создание новых производственных технологий это долгий, трудо- и капиталоемкий процесс, в котором корпорации заняли ключевую роль.

Транснациональный бизнес это сложное и многогранное явление. Процесс эволюционного развития мирового сообщества и хозяйственной деятельности способствовал трансформации национальных фирм в институт международного капиталистического хозяйства. Возникновение, развитие и зарубежная экспансия транснациональных форм бизнеса определяется спектром внутренних и внешних факторов, каждый из которых в той или иной степени вносит вклад в корпоратизацию отношений контрактации. В настоящее время международные корпорации выступают в качестве институтов вовлечения, в хозяйственный оборот факторов производства принимающих стран, которые объединяются с факторами производства страны базирования с помощью прямых иностранных инвестиций и управленческих технологий, с целью достижения максимально возможной эффективности использования ресурсов, капитала, усиления конкурентных позиций, достижения положительного синергетического эффекта, и возможности снижения транзакционных издержек деятельности через интеграцию контрагентов и зарубежных сбытовых и производственных фирм в корпоративную структуру. ТНК представляют собой институт совершенствования систем сбыта и производства продукции на рынках принимающих территорий и извлечения ренты из несовершенства рынка, функционирующий как механизм преодоления внешнеторговых административных барьеров, а также позволяющий повысить конкурентоспособность продукции и организовать зарубежный бизнес.

Список использованной литературы:

1. Аузан А.А. Институциональная экономика: новая институцион. эконом. теория: учебник: для вузов по эконом. специальностям / МГУ им. М. В. Ломоносова, экон. фак. - Москва: ИНФРА-М. - 2005. - 415 с.
2. Бабикина А.В., Шевченко И.К., Роль и перспективы развития государственных корпораций в экономике промышленного сектора. Российское предпринимательство. - 2013. - № 15 (237). - С. 71-76.
3. Большов И. Нигерия: кризис в экономике // Ученые записки Института Африки РАН. - 2000. - № 21. - С. 45.
4. Воронина Л.А., Егорова Е.М. Инвестиционная деятельность ТНК и их роль в формировании единого мирового экономического пространства / Л.А. Воронина, Е.М. Егорова // Экономика: теория и практика. - 2008. - №15.
5. Воротнев А.В., Дубнов А.П. Транснациональные корпорации и черная металлургия России // Екатеринбург: Изд-во Екатеринбург. - 2000.
6. Глазьев С.Ю. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике // М.: Тривант. - 2009.
7. Гэлбрейт Д. К. Экономические теории и цели общества. - 1976.

8. Калмыкова Т.Н. Формирование корпоративных структур в государственном секторе экономики в современных условиях // Вестник Волгоградского ин-та бизнеса. Бизнес. Образование. Право. - 2013. - № 4 (25). - С. 231-235.
9. Кондратьев Н.И. Эволюция слияний и поглощений транснациональных корпораций в условиях глобализации экономики // Вестник ТГУ, №4 (84). - 2010. - С. 42-45.
10. Кондратьев Н.И. Эффективность транснациональных корпораций: эволюция взглядов отечественных и зарубежных исследователей // Вестник ЧелГУ. - 2014. - № 5. - С. 29.
11. Крейдич Т.В. Тенденции транснационализации мировой экономики в условиях глобализации // Вестник МГТУ. 2010. №1. С.209-214.
12. Кузнецова Н.В. Деятельность транснациональных корпораций в глобальной среде: учеб. пособие / Владивосток: Издат. дом Дальневост. федер. ун-та. - 2012. - 475 с.
13. Луконин С.А. роль транснациональных корпораций в экономическом развитии стран азиатско-тихоокеанского региона: дис. - М., 2008.
14. Сапунцов А.Л. Развитие транснациональных форм бизнеса // Российский внешнеэкономический вестник. - 2008. - №8. - С. 3-8,
15. Сидоров М.Н. Транснациональные корпорации их влияние на мировую финансовую систему / Сидоров М.Н., Паутова А.В., Ушаков В.Я. и др. - 2014. - 147 с.
16. Фомичев В.И. Международная торговля: учебник / В. И. Фомичев. -2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М. - 2001. - 446 с.
17. Хусаинов З.И. Оценка эффективности сделок слияний и поглощений: интегрированная методика // Корпоративные финансы. - 2008. - № 1 (5). - С. 12-33.
18. Шагурин С.В., Шимко П.Д. Экономика транснационального предприятия // СПб: С-Пб ГПУ. - 2008.
19. Шаов А.А., Нехай В.Н. Транснациональные корпорации в системе глобальных экономических отношений: социально-философский дискурс // Вестник Адыгейского гос. ун-та. - 2013. - №3 (124). - С. 171-178.
20. Шебанова М.А. Исторические формы транснациональной экономики и политики // Полития. - 2011. - № 4. - С. 172-182.
21. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: АКАЛИС. - 1996. - Т. 272. - С. 142.

© И.О. Максимов, 2015

УДК 336.132

Ю.Н. Маменгаев

аспирант

Институт управления и права, г. Москва

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В данной статье рассмотрен процесс оценки результатов интеллектуальной инновационной деятельности. Автором статьи делается вывод о целесообразности акцента при оценке результатов интеллектуальной деятельности на инновационные интеллектуальные процессы.

Ключевые слова: интеллектуальный, инновации, показатели, оценка, потенциал

Проведение оценки актуальности РИИД является важной процедурой в повышении эффективности процесса коммерциализации РИИД. Под оценкой актуальности, перспективности и технико-экономической значимости РИД понимается совокупность мер по выявлению характеристик результатов интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, обеспечивающих эффективную коммерциализацию и успешное функционирование новых инновационных предприятий. Востребованность методического обеспечения