

5. Леонтьев В. Экономическое эссе. Пер. с англ. – М.: Наука, 1990. – 289 с.
6. Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля, деньги // THESIS. – 1993. – Т. 1. Вып. 2. – С. 10-17.
7. Посконина О.В. Философия государства Никласа Лумана. – Ижевск.: Сигма, 2006. – 258 с.
8. Моросанов И.С. Первый и второй законы теории систем // Системные исследования: Методологические проблемы. Ежегодник. / РАН. Ин-т. систем.анализа. – М.: Эдиториал УРСС, 1996. – 218 с.
9. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
10. Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология –М.: Academia, 1999. – С. 420-500.
11. Winter S.G. An Essay on Theory of Production // Economics and World around It. Ed by S.H. Humans, Ann Arbor, 1982, - pp. 50 - 75.
12. См.: Langlois R. Transaction Costs, Production Costs, and Passage of Time. – Coasean Economics: Law and Economics and the New Institutional Economics / Ed. By S. Medema. – Kluwer Academic Publishers, Boston, 1997. – pp. 1 –22.
13. Inglehart R. Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic, and Political Change in Societies. – Princeton, 1997. – 178 p.
14. Делез Ж. Логика смысла / Пер. с франц. – М.: Раритет, Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – 480 с.
15. Гриценко А.А. Особливості інституційної архітектоники українського суспільства ХХІ століття. В кн.: Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозів.: Фенікс, 2003. – С. 130 – 170.

Статья поступила в редакцию 17.01.2013

УДК 330

Е.Г. КАЗАНЦЕВА, к.э.н, доцент, заведующая кафедрой экономической теории
Кемеровский институт, филиал
Российского государственного торгово-экономического университета

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КРУПНЕЙШИХ НАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

В современных условиях позиции страны в глобальной экономике во многом зависят от эффективности деятельности ее крупнейших компаний. В работе рассматриваются проблемы формирования и поддержки компаний, имеющих ключевое значение для развития экономики страны и укрепления ее позиций на мировом рынке. Особое внимание уделяется проблемам согласования интересов государства и ведущих компаний (национальных чемпионов).

Ключевые слова: национальные чемпионы, государственное регулирование, государственная поддержка, экономический кризис

Обеспечение экономической безопасности государства во многом зависит от эффективности деятельности крупнейших компаний и успешности их позиционирования на мировом рынке. С ними связаны надежды на инновационное развитие, продвижение продукции на мировые рынки, усиление роли страны в

глобальной экономике. Они обладают возможностями использования преимуществ функционирования в мировом экономическом пространстве, значительными финансовыми ресурсами. Так, в 2010 году доходы олигополистических корпораций Exxon Mobil (США) или Royal Dutch – Shell Group (Великобритания) были сопоставимы с ВВП Австрии, Норвегии, Швеции, Toyota (Япония) – с ВВП Гонконга, Израиля, Чешской республики, Румынии [5]. Особый статус в глобальной экономике и экономическая мощь компаний позволяют реализовывать экономические стратегии, выгодные как им самим, так и странам их базирования.

Крупнейшие компании как национальные чемпионы. Для обозначения компаний, которые играют существенную роль в экономике страны и обеспечении дальнейших перспектив ее развития, часто используют термин

© Е.Г. Казанцева, 2013

.....
<http://www.donntu.edu.ua/> «Библиотека»/ «Информационные ресурсы»

<http://www.instud.org>, http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Npdntu_ekon/

«национальные чемпионы». Наиболее часто они являются монополистами или олигополистами на уровне страны, региональных экономических блоков, в мировом экономическом пространстве. Рассмотрим основные характеристики и роль компаний, относимых к национальным чемпионам, в реализации национальных приоритетов, а также проблемы их государственной поддержки, призванной обеспечивать баланс интересов общества и компаний.

Согласно французской практике, национальным чемпионом называют выбранное государством предприятие, которое в дальнейшем, при активной поддержке властных структур, способно занять доминирующее положение на внутреннем рынке и сдерживать иностранных конкурентов, ограничивая их проникновение на национальный рынок. Пик поддержки национальных чемпионов во Франции пришелся на 50-70-е годы XX века. Отраслевыми приоритетами в это время являлись черная металлургия, цементная, сельскохозяйственная, машиностроительная и автомобильная промышленность. В 1990-х годах промышленная политика перешла из корпоративно-отраслевой в институциональную стадию. Основное внимание государство стало сосредотачивать на создании эффективной институциональной среды [1]. В начале XXI века наблюдается возрождение интереса к «выращиванию» национальных чемпионов, прежде всего, в сфере наукоемкого бизнеса.

Политика ЕС в отношении национальных чемпионов направлена на формирование и развитие конкурентоспособных компаний, способных успешно осуществлять необходимые государству проекты и программы и включает в себя два основных элемента: создание стимулирующей институциональной среды для действующих компаний и формирование новых крупных фирм в растущих секторах экономики («выращивание» национальных чемпионов). Исходя из заинтересованности государств ЕС в развитии наукоемкого производства, в большинстве случаев для поддержки выбираются передовые в технологическом отношении фирмы. Отметим, что не все страны ЕС в состоянии обеспечить надежную поддержку своих национальных чемпионов. Такими возможностями обладают в основном страны Западной Европы.

С позиций американской школы, национальные чемпионы представляют собой крупные корпорации в стратегических секторах экономики, целью которых, помимо извлече-

ния прибыли, является продвижение государственных интересов [3]. Ключевым в данной модели является непосредственное взаимодействие крупного бизнеса и власти, в результате которого национальные чемпионы становятся обладателями определенных государственных привилегий, а власть получает стратегического партнера в сфере экономических отношений. П. Друкер обращает внимание, что американские корпорации играют особую роль в мировой экономике по причине объединения в лице американской компании экономической мощи крупного бизнеса и политической власти самой богатой и самой могущественной нации в мире. «Американская многонациональная компания представляет Америку. Она представляет компетентность руководства, но вместе с тем она представляет власть. Поэтому она отбрасывает намного большую тень, чем могут оправдать ее экономические ресурсы» [7, с. 91]. Таким образом, в США имело место успешное превращение в один из национальных приоритетов процесса формирования и перерастания обычных национальных американских корпораций в структуры наднационального уровня, доминирующие на мировом рынке.

Целью данной статьи является анализ практики поддержки крупнейших национальных компаний и оценка возможностей использования международного опыта по формированию национальных чемпионов в российской экономике. Это позволит выработать основные направления государственной поддержки крупнейших компаний и координации их деятельности в интересах повышения экономической безопасности страны.

Международный опыт государственной поддержки крупнейших компаний

Поддержка крупных перспективных корпораций характерна практически для всех экономически развитых стран. Национальные чемпионы получают поддержку от правительства в период экономических кризисов, масштабного технического переоснащения и пр. Правительственное вмешательство сыграло ключевую роль в развитии и распространении множества новинок в продуктах и процессах производства, особенно в авиакосмической и электронной промышленности, в современном сельском хозяйстве, технологиях производства материалов, энергетике и транспорте, в телекоммуникационной и информационной сферах. В качестве примеров приведем государственную поддержку фирмы General Electric по

реактивным авиадвигателям IV и V поколений, IBM – по суперкомпьютерам, Intel – по стандарту микропроцессоров, Microsoft – по стандарту операционных систем, Boeing – по стандарту магистральных авиалайнеров и т.д.

Отметим, что имеются и противники идеи «выращивания» национальных чемпионов. В качестве аргументов они приводят доводы, свидетельствующие, что государственное вмешательство устраняет равные условия для всех, гарантирует только краткосрочные преимущества компаниям, пользующимся поддержкой властей, приводит в долгосрочном периоде к снижению конкурентоспособности компаний и вымывания компаний, не попавших в программы масштабной государственной поддержки. Активная поддержка избранных компаний создает риск подрыва рыночных стимулов к преодолению кризисных ситуаций собственными силами. В период экономического подъема число сторонников данной точки зрения традиционно высоко и находит поддержку у органов власти. Однако, последний мировой экономической кризис в очередной раз продемонстрировал готовность правительств всех стран поддерживать свои крупнейшие компании. Государства осуществляли активную поддержку национальных чемпионов в банковской сфере, автомобильной, металлургической промышленности и др. в виде финансовых вливаний, льготных кредитов и займов.

Вопрос о поддержке национальных чемпионов обостряется во время выхода последних на мировой рынок. Поддержка национальных компаний-олигополистов на этапе завоевания рынка впоследствии приносит выгоду не только компаниям, но и государству. Лидирующие компании, особенно занимающие господствующее позиции в сырьевых и высокотехнологичных отраслях (электронная, авиакосмическая, передовые секторы машиностроения, производство новых материалов и др.), позволяют государству повысить свой статус в глобальном геоэкономическом пространстве.

Особого успеха в поддержке «своих» компаний достигли страны центра (США, Японии, Западной Европы). Часто они используют двойные стандарты, провозглашая продвижение рыночных отношений во все сферы экономической деятельности развивающихся стран, с одной стороны, и поддерживая собственные национальные компании – с другой. В результате выход на внешний рынок компаний из стран полупериферии и периферии сдерживается жесткой конкуренцией со сторо-

ны ТНК стран центра, поддерживаемых государствами базирования. Как правило, на глобальном рынке закрепляются национальные чемпионы только тех развивающихся стран, которые пользуются поддержкой государства.

Положительным примером может служить практика поддержки государством китайских национальных компаний при выходе на мировой рынок. Китай на протяжении нескольких десятилетий успешно реализует государственную стратегию глобального наступления под девизом «Идти вовне». Усилия государства нацелены на повышение доли китайских предприятий на мировом рынке.

Власти исходят из того, что для обеспечения лидерства в мировом экономическом пространстве китайской экономике необходима глобальная экспансия. Ее суть заключается в создании глобальных многонациональных корпораций, рассредоточении цепочек создания добавленной стоимости в мире, чтобы воспользоваться преимуществами интеграции в глобальную сеть сотрудничества для достижения максимизации прибыли [4]. В Китае при оказании поддержки приоритет отдается компаниям, выходящим на внешний рынок и увеличивающим обеспеченность национальной экономики природными ресурсами; способствующим экспорту национальных технологий, товаров и трудовых услуг; приобретению активов, позволяющих использовать в национальной экономике результаты зарубежных исследований, технологические разработки, опыт управления и иностранных специалистов; осуществляющим процедуры слияния и поглощения зарубежных компаний, которые способствуют повышению конкурентоспособности китайских предприятий и ускорению их выхода на зарубежные рынки.

Воспроизводственный процесс крупнейших компаний оказывает воздействие как на страны базирования, так и страны, в которых размещаются их структурные подразделения (филиалы, дочерние компании), партнеры по сетевому взаимодействию, стратегическим альянсам. В то же время возможности государств по регулированию деятельности олигополистов ограничены как их национальными интересами, так и формами и методами воздействия. Однако, по мере дальнейшего развития глобальных форм взаимодействия проблема регулирования деятельности олигополистов будет нарастать, что потребует ее решения.

Новым явлением в политике формирования национальных чемпионов и оказания им

государственной поддержки является постепенный переход к выработке мер по повышению значимости национальных чемпионов в глобальных цепочках добавленной стоимости, под которыми понимается полный спектр видов деятельности, необходимых для обеспечения прохождения продуктом или услугой полного цикла с момента их создания, через промежуточные стадии производства, до доставки конечному потребителю и утилизации после использования [8, с. 12, 29]. Анализ цепочек добавленной стоимости широко обсуждается с 1990-ых годов. Наиболее известными организациями, работающими в данном направлении, являются Institute of Development Studies (IDS, Великобритания), United Nations Industrial Development Organization (*UNIDO*, *ООН*). Не оставляют без внимания вопросы формирования цепочек добавленной стоимости, особенно в части недопущения ущемления лидерами цепочек добавленной стоимости интересов наименее развитых стран – участников цепочек, и такие ведущие международные организации, как United Nations Conference on Trade and Development (ЮНКТАД), World Bank (Всемирный банк). Исследованиями в данном направлении занимаются ученые Р. Каплински, Г. Джереффи, С. Авдашева и др. К настоящему времени отрабатываются методики идентификации цепочек добавленной стоимости, определения вклада конкретных участников цепочки в процесс формирования стоимости, анализируются формы и методы взаимодействия участников цепочек, требования, предъявляемые к потенциальным участникам цепочек.

Актуальным является вопрос регулирования развития как цепочек добавленной стоимости в целом, так и отдельных ее участников, особенно занимающих лидирующие позиции. Если в прошлом основное внимание уделялось исключительно отдельным национальным фирмам или кластерам, то сейчас наступает осознание того, что экономическое положение компаний зависит от конкурентоспособности всей глобальной цепочки добавленной стоимости. Государства в этом случае вынуждены проявлять определенную солидарность при желании сохранить цепочку в целом. Данное явление является относительно новым в мировой практике.

В качестве иллюстрации можно привести пример действий канадского правительства по поддержке автомобильной промышленности в период кризиса 2008-2009 годов. В де-

кабре 2008 года руководители американских автомобильных компаний обратились к правительствам Канады и провинции Онтарио (где сосредоточено большинство предприятий канадского сектора отрасли) с настоятельной просьбой предоставить им кредиты на сумму от 6 до 7,2 млрд. долл. Руководители корпорации *Chrysler* заявили, что в случае отказа они намерены закрыть два сборочных завода в Канаде и перевести производство в США.

Банкротство любой корпорации из «детройтской тройки» могло повлечь за собой цепную реакцию банкротства двух других, вследствие чего в канадском секторе автомобильной промышленности, а также в смежных отраслях могло быть ликвидировано до 500 тысяч рабочих мест. С целью предотвращения данной угрозы правительство Канады приняло антикризисные меры в отношении автопрома. Объем помощи был определен в размере 2,4 млрд. долл. [10, с. 53] В результате «детройтская тройка» получила поддержку как от американского, так и от канадского правительства, а глобальные автомобильные цепочки были сохранены.

Рассматривая вопросы поддержки национальных чемпионов, входящих в глобальные цепочки добавленной стоимости, следует иметь в виду, что наибольший выигрыш от существования цепочек получают их ключевые игроки, устанавливающие «правила игры», управляющие развитием цепочки в своих интересах и устанавливающие пропорции распределения добавленной стоимости между участниками цепочки. Как правило, это национальные чемпионы стран центра, вышедшие на мировой рынок и занявшие на нем лидирующие позиции.

Для повышения эффективности глобальных цепочек добавленной стоимости крупнейшие компании стран центра, с одной стороны, минимизируют издержки за счет более слабых участников цепочек из стран периферии и полупериферии и повышают собственные доходы за счет обладания авторскими правами, торговыми марками и пр. – с другой. Так, олигополист мирового масштаба Ford считает, что ее будущие прибыли зависят от осуществления контроля над названием торговой марки и эффективности управления. В результате компания укрепляет свои позиции в цепочке в области продаж запчастей, аренды автомобилей, маркетинга и сокращает свою деятельность в отдельных звеньях, особенно в производстве, переводя его на субподряд в

страны с более дешевой рабочей силой [8, С. 26-27].

В данной ситуации потери несут компании и работники в секторах сборки и производства комплектующих, которые попадают в зависимость от лидеров цепочки и испытывают жесткую конкуренцию со стороны других поставщиков. Отсюда следует, что правительствам развивающихся стран, принимающим меры по включению национальных предприятий в глобальные цепочки добавленной стоимости, следует учитывать опасность попадания и закрепления предприятий в наименее прибыльных звеньях цепочки. В этой связи цель правительств развивающихся стран должна состоять в увеличении доли добавленной стоимости для компаний из развивающихся стран. Включение в цепочки добавленной стоимости требует от производителей развивающихся стран различных видов модернизации: повышения эффективности внутренних процессов, внедрения новых продуктов или улучшение существующих продуктов, увеличения добавленной стоимости путем изменения сочетания деятельности в фирме, участия в новой цепочке или улучшения функционирования существующей.

Государственная поддержка национальных чемпионов в России: практика и перспективы. Особую значимость вопросы поддержки национальных чемпионов приобретают в современной России. Интересы экономической безопасности страны диктуют необходимость расширения масштабов деятельности крупнейших предприятий, повышения их устойчивости путем «встраивания» в наиболее прибыльные сегменты глобальных цепочек добавленной стоимости, а также формирования вокруг себя звеньев новых высокоприбыльных цепочек.

В России национальными чемпионами считаются предприятия, которые являются важнейшими экономическими агентами в стратегических отраслях и пользуются поддержкой государства. С ними связана надежда на создание новых рабочих мест, пополнение государственного бюджета, модернизацию и дальнейшее развитие российской экономики, продвижение российских предприятий на глобальный рынок. Как отмечают Я. Паппэ и Я. Глухина, экономический прорыв обеспечивается тесным взаимодействием и взаимопомощью крупных компаний и проводящего активную дирижистскую политику государства. Причем такие компании – "национальные чем-

пионы" (один или несколько) должны появиться или быть выстроены во всех значимых отраслях народного хозяйства [11].

Обратим внимание, что до недавнего времени в России отсутствовал перечень предприятий, которые можно было бы считать признанными российским государством национальными чемпионами. При этом следует отметить, что государство обозначало особый статус ряда крупнейших предприятий в нормативных документах. Например, были сформированы Перечень стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ, включающий государственные предприятия и акционерные общества с блокирующим или контрольным пакетом акций в государственной собственности и устанавливающий особый порядок приватизации и/или акционирования; Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара в размере более чем 35%. Тем не менее, Перечень и Реестр не могут считаться списками национальных чемпионов. В первом случае по причине ограничения включаемых компаний формой собственности, а во втором – в связи с отсутствием в ряде случаев системного влияния на национальную экономику.

В большей степени понятию «национальные чемпионы» соответствует Перечень системообразующих организаций, имеющих стратегическое значение, который был утвержден Правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики в декабре 2008 года и включал 295 организаций (изначально он декларировался как открытый для включения новых предприятий, но существенных изменений в него не вносилось). На наш взгляд, данные компании в наиболее общем приближении представляют собой признанных государством национальных чемпионов, поскольку государство гарантировало им свою лояльность и поддержку в кризисный период. Приоритетными сферами деятельности предприятий, входящих в Перечень, являлись инфраструктура (прежде всего, энергетическая и транспортная), экспорт, национальная безопасность в части высокотехнологичных предприятий оборонно-промышленного комплекса, а также сельское хозяйство. Суммарно эти три направления охватывают две трети объектов Перечня.

Для поддержки системообразующих организаций использовались такие инструменты, как кредитование; государственные гарантии; предоставление бюджетных субсидий; допол-

нительная капитализация; реструктуризация налоговой задолженности; государственный заказ; изменение ввозных, вывозных таможенных пошлин. Наибольшие суммарные объемы государственной поддержки были получены системообразующими организациями нефтегазового сектора, металлургического комплекса, автомобилестроения и оборонно-промышленного комплекса.

Поддержка российского государства сыграла значительную роль в преодолении кризисного периода национальными чемпионами. В то же время, национальные чемпионы не всегда следовали национальным приоритетам. В обобщенном виде национальные приоритеты России изложены в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (утверждена Указом Президента Российской Федерации от 12.05.2009 № 537). Роль национальных чемпионов, исходя из основных положений Стратегии, должна, в первую очередь, заключаться в обеспечении экономического роста путем развития национальной инновационной системы и инвестиций в человеческий капитал; обеспечении рационального природопользования за счет сбалансированного потребления, развития прогрессивных технологий и целесообразного воспроизводства природно-ресурсного потенциала страны; укреплении экономической роли России в развитии многополярной модели мироустройства.

Однако, исследователи и представители органов государственного финансового контроля приводят факты, которые позволяют сделать выводы о стремлении российских национальных чемпионов пользоваться государственной поддержкой, но решать при этом, в первую очередь, собственные проблемы. Так, осенью 2008 года, когда наступление кризиса было очевидно, все крупнейшие российские корпорации провели внеочередные собрания акционеров, на которых было принято решение о выплате промежуточных дивидендов. Были выплачены весьма значительные суммы - по 10-20 млрд. руб. [9] Предприятия в результате такой операции остались без оборотных средств, а собственники обратились за помощью к государству в целях недопущения банкротства. В данной ситуации имеет место реализация узкособственнических интересов в ущерб национальным. К сожалению, данный пример не единственный.

Российское правительство на протяжении ряда лет обозначает в качестве одной из

приоритетных целей развитие инноваций. Однако, внедрение инноваций пока не входит в число реальных приоритетов российских национальных чемпионов. Они выделяются как инноваторы только на фоне крайне низких показателей остальных российских предприятий. Если сравнивать их с глобальными конкурентами, то имеет место серьезное технологическое отставание. В российских компаниях, в том числе и сверхкрупных, расходы на НИОКР, как правило, не превышают 1% выручки [6, с.8]. Длительное время на мировом рынке российским компаниям удавалось составлять конкуренцию зарубежным товарам за счет низкой стоимости энергоресурсов и заработной платы сотрудников по сравнению с уровнем оплаты труда в других странах. И сейчас основным конкурентным преимуществом российских импортеров остаются ценовые характеристики. В условиях присоединения России к ВТО низкая инновационная активность может привести к вытеснению продукции крупнейших российских компаний не только с внешнего, но и с внутреннего рынка, что, безусловно, противоречит национальным приоритетам.

В настоящее время отдельные российские олигополистические компании укрепляют свои позиции на мировом рынке, однако их активность зачастую ограничивается сырьевым сектором (Газпром, ЛУКОЙЛ, Роснефть, ТНК-ВР, Норильский никель, Русал и др). Это означает, что отечественные компании располагаются в участках цепочек с низкой добавленной стоимостью. В этой связи актуализируется вопрос не только поддержки компаний в их нынешнем статусе, но и проблема поддержки с целью вывода компаний в более прибыльные сегменты глобальных цепочек добавленной стоимости. Доминирование фирм в цепочках может быть обеспечено при условии внедрения инноваций, брендов, координации всего производственного процесса. Это особенно проявляется в быстро меняющихся высокотехнологичных отраслях, таких как информационные технологии и электроника [2].

Подводя итоги развитию процесса поддержки национальных чемпионов и их роли в реализации национальных приоритетов можно сделать следующие выводы. Для сохранения и развития крупнейших компаний, формирующих значительную часть ВВП и консолидированного бюджета, обеспечивающих занятость значительной части населения, представляю-

ших страну на глобальном рынке, необходимо оказание им государственной поддержки, особенно при переходе к новому технологическому укладу, освоении новых стратегически значимых рынков, внедрении в более прибыльные звенья глобальных цепочек добавленной стоимости, формировании собственных цепочек добавленной стоимости, в периоды экономических кризисов. Подобной политики по отношению к крупнейшим национальным компаниям придерживаются все экономически развитые и наиболее успешные развивающиеся страны. Целесообразно развитие соответствующих институтов государственной поддержки данных компаний как на уровне специализированных структур (например, фонды антикризисной поддержки), так и на уровне правовых норм и договорных отношений, регулирующих условия предоставления поддержки и взаимные обязательства бизнеса и власти

В пользу поддержки свидетельствуют возможные значительные последствия банкротства крупнейших компаний для государственного бюджета, населения, компаний, связанных с национальными чемпионами единым технологическим процессом; необходимость развития высокотехнологичного сектора; поддержка национальных предприятий при выходе на мировые рынки. Однако, при оказании поддержки необходимо отделять интересы государства от интересов олигархических структур, что позволит сохранить крупнейшие компании страны и при этом не ущемлять общенациональные интересы. Следует исключать стремление компаний за счет государственной поддержки решать внутренние проблемы неэффективного функционирования; использование технологий вывода средств со счетов предприятий и намеренное ухудшение финансового положения; использование технологий своеобразного шантажа, угрозы социальных катаклизмов, забастовок и т.п. Оказание поддержки должно происходить при соблюдении взаимных интересов национальных чемпионов и государства в части реализации национальных приоритетов.

Литература

1. Кондратьев В. Государство и корпорации в стратегии глобальной конкурентоспособности // Международные процессы. Журнал теории международных отношений и мировой политики. – 2012. – Т.10. – № 2 (29). URL:

<http://www.intertrends.ru/twelfth/002.htm> (дата обращения: 05.01.2013).

2. Global value chains for building national productive capacities. Note by the UNCTAD secretariat1 TD/B/COM.3/79 20 December 2006. URL: http://www.unctad.org/en/docs/c3d79_en.pdf (дата обращения: 20.01.2012).

3. National champions. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/National_champions (дата обращения: 14.02.2010).

4. Network-type Oligopoly market structure and international competitiveness of Chinese industry// Your Personal Library of Research Papers. 2008-8-28. URL: <http://eng.hi138.com/?i45241> (дата обращения: 20.04.2011).

5. Рассчитано по GDP (current US\$), 2008. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (дата обр. 01.10.2011); The top 100 non-financial TNCs from developing and transition economies, ranked by foreign assets, 2008a, 22/07/10 (WIR/2010/TNCs). URL: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2443&lang=1> (дата обращения 10.09.2011).

6. Гончар К. Инновационное поведение крупнейших компаний: ленивые монополии или агенты модернизации? // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 3.

7. Друкер П.Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.

8. Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании цепочки накопления стоимости? Пер. с англ.: Препринт WP5/2002/03. ГУ ВШЭ, 2002.

9. Крупные корпорации РФ изъяли из оборота сотни миллиардов рублей ради господдержки. URL: <http://www.burocrats.ru/skandaly/091020144912.html> (дата обращения 14.05.2011).

10. Немова Л.А., Хорошилов Е.Е. Антикризисная программа правительства Канады// США – Канада: Экономика, политика, культура. – 2009. – № 5.

11. Паппэ Я., Глухина Я. Российские корпорации: от олигархических структур до полноправных субъектов мирового рынка. URL: <http://www.polit.ru/research/2007/02/12/corporations.html> (дата обращения 01.04.2011).

Статья поступила в редакцию 20.01.2013