

Толкын Азатбек

ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕСА КАК ФОРМА МОНОПОЛЬНОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Глобализация охватила все стороны общественной жизни политику, культуру, науку, образование, сферу межличностных отношений и, прежде всего, экономику. Важнейшей движущей силой процессов глобализации во всем мире выступают транснациональные корпорации (ТНК). Деятельность ТНК на ранних стадиях его образования была направлена на обеспечение метрополий сельскохозяйственным и минеральным сырьем из колоний. Вместе с тем они стремились при посредстве своих зарубежных филиалов расширить рынки сбыта собственной продукции. Общее число международных монополий к началу 40-х годов XX в. не превышало 300. Ключевое отличие современной эпохи интернационализации от предшествующих периодов развития человечества состоит в том, что деятельность многих компаний приобрела глобальный характер. Транснациональная корпорация – это интегрированная организационная структура, использующая в своей деятельности международный подход и предполагающая формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах. ТНК является системно ориентированной организацией, осуществляющей свою основную деятельность и планирование. Она может интегрировать конкурентные преимущества и использовать различия финансовых условий разных стран. Действуя в неоднородной финансовой среде, ТНК имеют преимущества перед компаниями, работающими в пределах только одной страны.

Будучи инструментом глобализации, ТНК в современных условиях характеризуется:

- *всеобщностью и универсальностью*. Хотя международный бизнес и регулируется соответствующими законодательствами стран, он является неотъемлемой частью деятельности всех международных компаний;

- *технологической глобализацией*. Возможности компьютеризации, информатизации, а также телекоммуникаций принципиально изменили характер международного бизнеса, который в настоящее время всецело охватывает всю мировую систему информационного делового обмена, мировой финансовый рынок, глобальную структуру технологических нововведений;

- *кросс-культурным фактором*, под которым понимается совокупность требований и ограничений, накладываемых культурой конкретной страны на международные компании, ведущие в ней свой бизнес;

- *уровнем интернационализации*, который от одной международной компании к другой может существенно различаться;

- *уровнем конкуренции*: в частности, некоторые международные компании могут иметь поддержку своего государства в борьбе с конкурентами.

Факторами развития процессов транснационализации производства выступают:

- *повышение эффективности*. Возможности для усиления конкурентоспособности крупного производства появляются в результате интеграции в одной структуре снабженческих, производственных, научно-исследовательских, распределительных и сбытовых предприятий. В дополнение к этому появляется возможность выиграть на особенности налоговой политики в различных странах, разнице в курсах валют и т. д.;

- *повышение мобильности «неосязаемых активов»*. В рамках транснациональной компании управленческий, маркетинговый и другой опыт, может быть перенесен в другие страны, но при этом сохраняется собственность компании на них;

- *доступ к ресурсам иностранных государств*, дающий возможность повысить эффективность за счет использования более дешевой или более квалифицированной рабочей силы, научно-исследовательского потенциала, сырьевых ресурсов принимающей страны;

- *освоение новых рынков сбыта продукции*. Близость к потребителям продукции в

иностранном государстве дает возможность увеличить сбыт своей продукции и в перспективе формировать устойчивый спрос на новые виды своей продукции. Возможность преодоления национальных тарифных барьеров на пути экспорта готовой продукции;

- способность продлевать жизненный цикл своих технологий и продукции, «сбрасывая» их по мере устаревания в зарубежные филиалы и сосредоточивая усилия и ресурсы подразделений в материнской компании на разработке новых технологий и изделий.

Можно выделить несколько типов современных ТНК[1]:

Этноцентрический тип характеризуется последовательной ориентацией высшего руководства ТНК на приоритет материнской (базовой) компании. При этом типе зарубежные рынки остаются для корпорации прежде всего продолжением внутреннего рынка страны базирования материнской компании. ТНК в этом случае создают филиалы за рубежом главным образом для обеспечения себе надежных поставок дешевого сырья или для обеспечения зарубежных рынков сбыта. Для этого типа ТНК характерны принятие управленческих решений преимущественно в материнской компании, предпочтение соотечественникам в зарубежных филиалах. Таким образом, отличительными чертами такого типа корпорации являются высокая централизация принятия решений и сильный контроль за деятельностью зарубежных филиалов со стороны материнской компании.

Полицентрический или региоцентрический тип характеризуется возрастанием значимости внешнего рынка, когда внешний рынок становится зачастую даже более важным сектором деятельности ТНК, нежели рынок внутренний. У таких ТНК зарубежные филиалы крупнее и разнообразнее, они не столько продают продукцию материнской компании, сколько производят ее на месте в соответствии с потребностями их рынков. В зарубежных филиалах преобладают местные менеджеры, сами филиалы автономны. Этот вид ТНК характеризуется достаточно высоким уровнем децентрализации функций управления, делегированием полномочий дочерним фирмам. При *региоцентрическом* подходе ТНК ориентируется уже не на рынки отдельных стран, а на регионы. Отличительными признаками ТНК данного типа являются:

- ориентация в первую очередь на зарубежные рынки;
- наличие многонационального акционерного капитала;
- существование многонационального руководящего центра;
- комплектование администрации иностранных филиалов кадрами, знающими местные условия.

Геоцентрический тип характерен для глобальных корпораций. Эти ТНК являются как бы децентрализованной федерацией региональных филиалов. Материнская компания рассматривает себя здесь не как центр ТНК, а лишь как одну из ее частей. Арена деятельности геоцентрической ТНК - весь мир.

Результатом многочисленных слияний и поглощений, а также стратегических альянсов становится образование новых ТНК олигополистического типа. В современном мире в развитых странах доминирующее положение в каждой отрасли занимают всего два-три супергиганта, конкурирующие между собой на рынках всех стран. Из 830 тыс. зарубежных филиалов ТНК, зарегистрированных в 2000г., 270 тыс. были размещены в развитых странах, 360 тыс. - в развивающихся и 200 тыс. - в странах с переходной экономикой. Основная масса материнских компаний ТНК базируется в странах, относящихся к экономической «триаде» - США, ЕС и Японии -78,8% (1996 г. - 81,7%). На втором месте находятся развивающиеся страны -19,9% (1996 г. - 17,8%). Доля стран с переходной экономикой (т. е. бывшего социалистического лагеря) составляет 1,2% (1996 г. - 0,5%). В 2005 году среди 100 крупнейших ТНК в мире 85 приходится на «триаду» - ЕС, США, Япония, причем 53 из них приходится на страны ЕС. В этот период 5 ТНК из 100 крупнейших приходились на развивающиеся страны, а в целом среди 100 крупнейших ТНК из развивающихся стран 40 принадлежат Гонконгу, 14 – Сингапуру, 10 – Китаю. Транснациональные компании в настоящее время более интернациональны по происхождению, чем когда-либо ранее. Еще в 1970 г. из 7 тыс. ТНК, обозначенных ООН, более половины были из двух стран: США и Великобритании. [2] В настоящее время более половины из общего количества ТНК приходится на десятки стран мира,

а в числе контролируемых крупные ТНК числятся такие страны, как Китай (Гонконг), Индия, Бразилия, Аргентина, Республика Корея и др. В основном, они принадлежат к электронной и электротехнической промышленности, топливно-энергетическому сектору, химической и фармакологической промышленности, автомобилестроению, сфере распределения.

Новые рыночные государства представляют для международного капитала новую сферу влияния с достаточно высоким экономическим и рыночным потенциалом, позволяющим извлекать сравнительно высокую прибыль. Интересом в привлечении иностранных инвестиций для этих государств является возможность ускорить продвижение рыночных реформ и интеграцию в мировое экономическое сообщество, Казахстан одним из первых среди стран СНГ открыл экономику для иностранных стратегических инвесторов. Валовой приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан за 1994-2009 гг. составил порядка 95744 млн. долл. США. Динамика ПИИ, привлеченных за весь период, показывает, что их наибольший объем пришелся на 2008 год и составил 20078 млн. долл. США.[3] Вложение ПИИ по отраслям экономики в первом полугодии 2009 года показывает их преимущественное направление в горнодобывающую отрасль, обрабатывающую отрасль, операции с недвижимостью, сферу финансовой деятельности, торговлю и строительство. Значительную роль в привлечении иностранных прямых инвестиций сыграла выбранная модель приватизации, в соответствии с которой 68% казахстанских базовых предприятий приватизировано с участием иностранного капитала. За период 1993-1998 гг. нерезидентам были проданы государственные пакеты акций или переданы в имущественный наем свыше 60 крупных предприятий нефтегазового, металлургического, энергетического секторов и производства пищевых продуктов и табачных изделий. В настоящее время в Казахстане действуют не менее 2000 отделений 430 ТНК из 70 стран мира.[4] Доля предприятий из стран дальнего зарубежья составляет 83% от общего количества и насчитывает 1393 предприятия. В страновом разрезе притока ПИИ в Казахстан прослеживается тенденция увеличения числа стран инвесторов. Так, если в 1993-1995гг. преимущественно ПИИ приходили из США, то к концу 2000-х гг. в числе крупных инвесторов числится уже более 10-ти стран. По данным Национального банка РК на первое полугодие 2009г., в числе лидеров по инвестированию ПИИ в Казахстан находятся Нидерланды (1936,1 млн.долл.), США (1105,8 млн.долл.), Великобритания (432,4 млн.долл.), Франция (495,2 млн.долл.), Италия (288,4 млн.долл.), Россия (284,9 млн.долл.).

Казахстану, как участнику глобальной мировой экономики, необходимо «вращивать» и развивать свои ТНК. Предпосылки этому и возможности у нас есть. В Казахстане такой компанией транснационального характера является национальная нефтяная компания "КазМунайГаз". Для характеристики компании как ТНК, применяются критерии, сформулированные Организацией Объединенных Наций, которые можно определить как качественные так и количественные. Качественными критериями являются:

- включение единицы в двух или более странах независимо от юридической формы и поля деятельности;
- оперирование в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один и более руководящий центр;
- единая система собственности, позволяющая одной или более единицам иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

К количественным критериям относятся показатели транснационализации компаний - индекс транснационализации и индекс распространения сети. Индекс транснационализации компании основывается на сопоставлении размеров хозяйственной деятельности компании на родине и за рубежом. На его изменение влияет активность процессов слияний и поглощений компаний: ТНК, поглощая зарубежное предприятие, существенно увеличивает свой уровень транснационализации. Индекс распространения сети (NSI) дает агрегированную характеристику «степени международной» функционирования компаний и рассчитывается как процентное отношение числа зарубежных стран, в которых ТНК осуществляет свою деятельность

(размещает производство, ведет хозяйственную деятельность и т. п.), к общему количеству стран, в которых корпорация потенциально могла бы вести деятельность.

Исходя из вышеопределенных критериев можно оценить НК «КазМунайГаз». Она владеет активами в нескольких странах:

- 75% акций компании The Rompetrol Group N.V. (TRG), которая имеет в собственности и эксплуатирует нефтеперерабатывающее предприятие в Румынии, маркетинговые предприятия в Румынии, Болгарии и других странах ЦВЕ, а также во Франции и Испании. Деятельность компании TRG также охватывает нефтехимическое производство, трейдинговые и нефтесервисные услуги, добывающие подразделения. TRG контролирует примерно 25% роста объемов нефтепереработки в стране благодаря своим двум заводам - Petromidia и Vega, которые вместе обладают мощностью 5,5 млн. тонн нефти в год. НПЗ «Петромедия» является одним из наиболее конкурентоспособных нефтеперерабатывающих активов Юго-Восточной Европы;

- АО «Тбилгази» являющегося оператором газоснабжения г. Тбилиси, Грузия. Обществу принадлежит сеть газопроводов общей протяженностью 2 тыс. 414 километров, расположенных на территории Тбилиси. Компания обслуживает свыше 210 тыс. абонентов, 3 тыс. объектов коммунального назначения, а также до 400 крупных промышленных предприятий;

- есть активы на Украине, НПЗ в г.Херсон.

«КазМунайГаз» имеет вертикально интегрированную структуру, дочерние структуры которой самостоятельны в принятии решений на своем сегменте рынка, но подчиняются реализации единой стратегии и управляются из единого центра. Например, дочернее предприятие АО "Разведка Добыча КазМунайГаз" (РД КМГ) числится в списке двух тысяч крупнейших компаний мира, составленном американским деловым изданием Forbes, заняв в 2008г. 790-е место. Крупнейшие мировые компании оценивались по четырем показателям - выручке, чистой прибыли, активам и рыночной капитализации. Возглавляют этот список американский промышленный гигант General Electric, нидерландская нефтяная компания Royal Dutch Shell и японская корпорация Toyota Motor.

Формирование и развитие ТНК способствует:

- созданию национальной экономической структуры, адекватной требованиям мирового рынка;

- внедрению передовых технологий в производство, распределение и потребление жизненных благ;

- ускорению процесса индустриализации;

- интеграции в мировое экономическое сообщество.

Как свидетельствует зарубежный опыт, для максимального использования преимуществ ТНК для отечественной экономики, многие развитые страны активно способствуют развитию собственных ТНК, практикуя разнообразные меры поддержки транснационального капитала, среди которых можно выделить:

- предоставление государственных гарантий и страхование прямых зарубежных инвестиций;

- защиту инвестиций ТНК за рубежом путем заключения соответствующих двусторонних соглашений, а также создания специализированных институтов международного арбитража в инвестиционной сфере;

- создание справедливых недискриминационных инвестиционных условий, в частности, исключение двойного налогообложения.

ТНК иногда прибегают и к непосредственным формам государственной экономической поддержки. Это может быть поддержка НИКОР, специальные субсидии в пользу определенных высокотехнологичных отраслей, создание «национальных чемпионов» в области бизнеса, которые часто превращались в транснациональные компании. Известны примеры, когда осуществлялась прямая поддержка транснациональной корпорации с помощью информации, стимулирования сбыта продукции и подключения дипломатических инструментов и служб страны их происхождения.

В эпоху, когда прямой политический контроль над территориями других государств стал невозможен, ТНК позволяют «своим» странам, имеющим технологическое и экономическое преимущество, получать беспрепятственный доступ к ресурсам других государств. Кроме того, в тех случаях, когда другие государства могут применить протекционистскую политику в отношении товаров экономически развитых стран, ТНК, размещая производство на территории этих государств, избавляют «свои» страны от необходимости преодолевать протекционистские барьеры и тем самым сохраняют за ними данное рыночное пространство в рамках существующей системы международного разделения труда. Образуя на территории других государств анклав своей собственности в виде филиалов или дочерних компаний, ТНК создают и укрепляют за рубежом позиции своей страны базирования.

Развитие собственных ТНК для страны имеют приоритетное значение нежели привлечение инвестиций зарубежных ТНК, так как они способны привести довольно существенные негативные последствия. Современные зарубежные ТНК имеют более чем вековой опыт экономической деятельности и досконально знают многие тонкости и хитрости в налаживании выгодных для них схем, особенно в финансовых и правовых отношениях. Это позволяет им, не нарушая законов и принципов международного права, сокращать налоговую базу. Одним из инструментов реализации такой политики является трансфертное ценообразование. Трансфертные цены разрабатываются администрацией транснациональных компаний на основе единой экономической политики и отличаются от обычного ценообразования своими специфическими задачами, которыми являются:

- минимизация налогового бремени, посредством снижения уровня подоходных налогов, пошлин и других сборов, уплачиваемых при пересечении товаром границы;
- согласование интересов отдельных компаний в составе ТНК и раздел сфер влияния между ними, в том числе раздел рынков сбыта;
- распределение и перераспределение прибыли между материнской и дочерними компаниями, в том числе перевод прибыли дочерних компаний из стран, где существует запрет или ограничения на перевод прибыли;
- намеренное снижение прибыли, получаемой отдельными дочерними компаниями, в связи с опасением требований работников о повышении зарплаты или сокращением персонала;
- минимизация политических, экономических и кредитных рисков.

В сфере деятельности транснациональных компаний находятся самые крупные и современные предприятия, «работающие» не столько на внутренний, сколько на мировой рынок. Они зачастую, монополизируют, в результате слияний и поглощений, производство в соответствующих отраслях национальных экономик. В связи с этим, необходимо осуществлять контроль за деятельностью ТНК в национальной экономике, направленный на предотвращение злоупотребление ими доминирующим положением, путем препятствования свободному заключению соглашений с целью монополизации той или иной рыночной ниши. В случае нарушений следует применять суровые методы наказания. Например, в ЕС, санкции, применяемые Комиссией к компаниям-монополистам, постоянно ужесточаются. Нарушение правил конкуренции может повлечь за собой штраф в сумме 10% совокупного годового оборота предприятий. Юрисдикция ЕС распространяется на компании других государств и в тех случаях, когда они выступают на едином европейском рынке не непосредственно, а через свои филиалы в странах-участницах ЕС. По правилам ЕС ответственность за противоправные действия филиалов возлагается на материнские компании.

Литература

1. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Экономика ТНК: Уч. пос. для ВУЗов.- М.: Высшая школа, 2005.с .36
2. National business, 2006, № 6, с. 35
3. Данные Национального банка РК, www.nationalbank.kz
4. Тулегенова М. Финансовый капитал и интегрированные структуры. Учебное пособие. – Алматы.: Казак университеті, 2005.с.99

Мақала ұлтаралық корпорациялардың (ҰАК) экономиканы монополияландырудың бір формасы ретінде қарастырылып, оның ерекшеліктерін ашуға арналады. Қазақстан экономикасында ұлтаралық корпорациялардың даму мүмкіндіктері қарастырылады. Сондай-ақ мақалада ҰАК-дың ұлттық экономикадағы артықшылықтары мен кемшіліктеріне талдау жүргізілген.

Article is devoted disclosing of specific features of transnational corporations as odds of monopolization of economy. Motives of development of the multinational corporation in economy of Kazakhstan reveal. The analysis of advantages and lacks of activity of the multinational corporation of national economy is carried out.

Т. Бафин

ҚАЗІРГІ ТАҢДАҒЫ АЙМАҚТЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІКТІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ ТУРАЛЫ

“Қазақстан Республикасы аумақтық дамуының 2015 жылға дейінгі стратегиясын” жүзеге асыру жөніндегі Елбасының тапсырмасына сәйкес Қ.Тоқаев: “Мемлекет басшысы бекіткен “Қазақстан Республикасы аумақтық дамуының 2015 жылға дейінгі стратегиясын” жүзеге асыру - өзекті мәселелердің бірі. Бұл құжат Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті елдердің қатарына ену стратегиясы шеңберінде дайындалған” – деп Қазақстанның даму жолын айқын көрсетті /1/.

Осыған орай, Алматыда әл-Фараби атындағы ҚазҰУ-дің халықаралық қатынастар факультеті, Қазақстанның стратегиялық зерттеулер институты және Астанадағы ЕҚЫҰ-ның орталығы бірлесіп, “ЕҚЫҰ және аймақтық қауіпсіздіктің қыр көрсетулері” атты халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция өткізді. Бұл жиын “2010 жыл: Қазақстан Республикасы – ЕҚЫҰ төрағасы” атты жоба аясында өткізілді. Мұнда басты мәселе ретінде аймақтың экономикалық қауіпсіздігі қарастырылды. Конференцияға мәселе көтерген, ҚазҰУ-дың халықаралық қатынастар және ҚР сыртқы саясат кафедрасының доценті С.Сапановтың пікірінше: “Ал экономикалық қауіпсіздік деген сөз ұлттық мүддемен тікелей байланысты. Бұл жерде қарама-қайшылыққа соқпау керек.” /2/. Осы орайда Қазақстанның болашақта ЕҚЫҰ төрағалық етуінде жаңа қауіптер кездесуі мүмкін. Әсіресе, ол әлемдік қаржы дағдарысы, т.с.с.

Аумақтық даму стратегиясы аймақтардың бәсекеге қабілетті мамандануын қалыптастыруды көздейді. Сонымен қатар, экономикалық келешегі зор аудандарда еңбек және өндіріс қорларын шоғырландыру үшін жағдай жасауға, “өсу нүктелерін” қалыптастыруға және аумақтардың инфрақұрылымын дамытуға бағытталған. Онсыз Қазақстанның әлемдік экономикаға табысты кіру жайында сөз айту қиын.

Жаңа сападағы технологиялық деңгейге шығуды қамтамасыз ету – барынша маңызды. Бұл озық өндірушілермен бәсекеге түсуге мүмкіндік береді.

Бізге әлемдік рыноктағы жағдайымызды нығайту керек. Ол үшін сапалы шикізат, металлургия және астық өнімдерін ірі жеткізуші, Азия мен Еуропаны жалғайтын трансконтинентальді көлік орталығы болуға ұмтылғанымыз жөн. Аймақтық деңгейде Қазақстан қазіргі заманғы өндірістік, инновациялық және қызмет көрсету орталығына айналуы керек.

Еліміздің орасан ауқымы, табиғи-климаттық жағдайы, тұрғындардың сирек қоныстары біркелкі немесе бірқалыпты даму тұжырымдамасын өзгертіп, оның орнына “нүктелік” өсу тұжырымдамасы болғанын талап етеді. Нәтижесінде өңірлік және жаһандық рынокқа енген аудандар мен қалалар барынша серпінді дамитын аймақтар бола алады.

Мұндай жүйеде Астана және Алматы қалалары қаржы, технологиялық қызмет, сондай-ақ мәдени алмасудың маңызды орталықтарына айналады. Жалпы, бұл екі мегаполисті дамыту – оларды Орталық Азия аймағындағы бизнес-орталықтары ретінде қалыптастыруды көздейді.