

Регулирование деятельности ТНК в мировой экономике

В настоящее время сто крупнейших (по размеру зарубежных активов) ТНК владеют в своих иностранных филиалах активами на сумму в 1,8 трлн долл., контролируя, по оценкам, пятую часть глобальных зарубежных активов. Местом базирования крупнейших ТНК являются, как правило, развитые страны. В Европейском союзе, США и Японии базируется 87 из ста крупнейших ТНК, и на них приходится 88% зарубежных активов этих компаний. В развивающихся странах основным местом базирования ТНК являются Китай, Республика Корея, Гонконг, Мексика, Бразилия, ЮАР. В США на пять крупнейших ТНК приходится пятая часть всех иностранных инвестиций страны (а доля двадцати пяти ТНК составляет 50%). Огромную роль играют ТНК в вывозе капитала из Норвегии и Австралии, где на пять крупнейших ТНК приходится соответственно 64 и 45%.

Наиболее важной отраслью для крупнейших ТНК является электронная промышленность, на которую приходится около 17% зарубежных активов ста крупнейших ТНК. Видное место принадлежит также химической, фармацевтической и автомобильной промышленности. Список крупнейших ТНК включает, как правило, и компании нефтяной и горнодобывающей промышленности. Важно отметить, что среди крупнейших десяти ТНК доминируют автомобильные и нефтехимические компании.

Объем зарубежных продаж ста крупнейших ТНК составляет более 2 трлн долл., а число занятых за границей – около 6 млн человек.

Либерализация инвестиционных и внешнеэкономических режимов, сопровождаемая ростом активности ТНК, приводит к тому, что большая часть рынков утрачивает свой национальный характер, становясь региональными и глобальными. Во многих отраслях ТНК используют преимущества расширения рынков для оптимизации своей деятельности, добиваясь роста эффективности производства и экономии на эффекте

Г.Н. Сариишвили

УДК 339.92
ББК 65.298
С-201



масштабов. Экономический выигрыш, которого удастся достичь ТНК благодаря интеграции в международное производство, позволяет им повышать свою конкурентоспособность, что ведет к росту экономической концентрации и влияния ТНК в международных экономических отношениях.

Характер международной конкуренции во многом обуславливается степенью рыночной концентрации. Слияния на национальном уровне сменяются волной региональных и международных слияний и приобретений, в которых значительное место принадлежит крупным операциям, осуществляемым ТНК. В результате речь идет уже не просто о международной конкуренции, а о «битве гигантов». Конкуренция приобретает все более острый характер, а правильно выбранные международные конкурентные стратегии во многом определяют успех деятельности, а иногда и сами перспективы существования компаний.

Важным фактором усиления международной конкуренции выступает происходящая в последние десятилетия либерализация внешнеторговых и инвестиционных режимов, предпринятая большинством стран мира в контексте достигнутых многосторонних договоренностей, прежде всего в рамках ВТО. Государства, снижая или устраняя официальные барьеры входа на свои рынки для иностранных товаров, услуг и капиталов, открывают тем самым отечественные производства для международной конкуренции. И хотя в рамках действующих многосторонних правил многие государства продолжают прибегать к защите внутреннего рынка, такие меры могут применяться лишь на ограниченный срок и при строго определенных условиях. В целом же можно говорить о том, что эпоха протекционизма, характерная для международных экономических отношений первой половины XX столетия, уступает место эпохе эффективной международной конкуренции.

Усиление международной конкуренции играет для национальных рынков двоякую роль. С одной стороны, открытие национальных рынков для иностранных компаний, среди которых значительное место принадлежит ТНК, заставляет компании рационализировать свою структуру и производство, совершенствовать управленческие стратегии и планирование, активнее использовать передовые технологии. Открытие доступа в национальную экономику для иностранных компаний в целом улучшает условия конкуренции (или создает потенциальные условия для конкуренции) на этих рынках, что оказывает благоприятное воздействие на экономику. Расширяется круг продавцов (он включает не только отечественных производителей и экспортеров других стран, но и филиалы ТНК), увеличивается ассортимент, в результате конкуренции снижаются цены.

Иностранные фирмы нередко имеют более высокую эффективность производства, чем отечественные компании в принимающих странах. Характер последствий этого для благосостояния местного населения зависит от того, сохраняется ли конкуренция на рынке и обеспечивается ли эффективное функционирование рынков. Приведем наиболее типичные сценарии, когда конкуренция может быть нарушена в результате деятельности иностранных компаний:

☑ иностранная компания, приобретающая конкурирующую отечественную компанию, ранее экспортировала свою продукцию на этот рынок;

☑ сливаются или вступают в сговор две ранее конкурировавшие иностранные компании (филиалы компаний);

☑ иностранная фирма приобретает или создает совместное предприятие с отечественной фирмой, вместо того чтобы вступить в отношения конкуренции;

☑ иностранная фирма, приобретающая отечественную, может быть заинтересована в ликвидации конкурирующего производства, а не в расширении конкурентного потенциала приобретаемой фирмы;

☑ крупная иностранная компания приобретает доминирующую отечественную компанию, что приводит к ее доминированию на национальном рынке или к усилению ее доминирующего положения на региональном или глобальном рынках.

Важным фактором, негативно влияющим на конкуренцию в случае участия иностранных фирм, являются действия национальных правительств, которые могут иметь, в зависимости от общего экономического курса, проводимого страной, противоположные цели. Государственная политика, направленная на привлечение иностранных инвестиций, может представлять иностранным компаниям исключительные права. С другой стороны, государственная политика протекционизма может содействовать опеке отечественных компаний и созданию неофициальных барьеров, препятствующих доступу на рынок иностранным фирмам. Такого рода меры подпадают под классификацию действий государств, ограничивающих конкуренцию.

В первом случае правительства принимающих стран в целях привлечения иностранных инвестиций предоставляют последним стимулы, позволяющие приобрести рыночную власть.

Во втором случае правительства, как правило, руководствуются протекционистскими соображениями. Однако при введении ограничений доступа на рынок и конкуренции следует помнить, что подобные ограничения нередко оборачиваются потерями для эффективности. Кроме того, в тех случаях, когда правительства идут на ограничение конкуренции. Избираемые для этого инструменты должны быть максимально щадящими в плане эффективности, являться транспарентными и подлежать изменениям в зависимости от изменения положения на рынках и первоначальной ситуации, обусловившей необходимость проведения такой политики.

Государства часто берут на себя роль защитника и проводника глобальных национальных интересов. На деле за этим нередко стоит мощное лоббирование, осуществляемое крупными компаниями или транснациональными корпорациями. В результате нарушаются условия нормальной конкуренции; в худших конкурентных условиях оказываются не только иностранные, но и отечественные компании-конкуренты. Между тем, успех приносит такая государственная политика, которая



создает общие благоприятные условия для предпринимательской деятельности, а не вовлекает правительство непосредственно в этот процесс.

Другой группой действий государств, нарушающих конкуренцию, являются «внутренние» действия, то есть действия, не связанные напрямую с иностранной конкуренцией. Они могут реализовываться в форме бюджетных субсидий, мер промышленной или научно-технической политики, поддержки отдельных отраслей, регионов, производств, создания льготных или, наоборот, дискриминационных условий деятельности для отдельных предприятий. «Внутренние» действия, также как и «внешние», могут иметь общий и селективный характер.

Новые экономические явления глобализма стали основой для деструктивного влияния на национальные экономики. Классики либерализма считали нормой сосуществование национальных государств и более чем терпимо относились к различным типам цивилизаций и мировых религий. Политика транснациональных компаний сегодня направлена на подрыв позиций национальных государств и отказ от толерантности в междоцивилизационных отношениях.

Открытость товарных рынков до сих пор сочеталась с фактическим регулированием рынков занятости. В условиях третьей технологической волны и развития массовых коммуникаций происходит активное вытеснение национальных кадров более дешевой рабочей силой иммигрантов из Азии, Латинской Америки и Восточной Европы. Новой тенденцией является удешевление живого труда и снижение доходности по сравнению с капиталом, в который инвестированы знания и инновационные технологии.

Мир находится в состоянии непрекращающихся торговых войн между группами стран и между транснациональными компаниями.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Грязнов Э.А. КТНК в России. Позиции крупнейших в мире транснациональных корпораций в российской экономике. М.: Инфограф – 2000. - 168 с.

Дементьева А.Г. Формы и методы получения конкурентных преимуществ ТНК в условиях глобализации // Менеджмент сегодня. - 2010. - № 3.

Кониная Н.Ю. Человеческие ресурсы как важнейший фактор международной конкурентоспособности ТНК // Экономические науки. - 2009. - № 2 (51). - С. 335-340.

Кузнецов А.В. Участие европейских ТНК в модернизации российской экономики: региональный аспект // Вестник федерального бюджетного учреждения Государственная регистрационная палата при Министерстве юстиции РФ. - 2012. - №6. - С. 4-11.

Кузнецов А.В. Эволюция российских ТНК: от региональных компаний к глобальным // Вестник Федерального государственного учреждения «Государственная регистрационная палата при Минюсте РФ». - 2011. - № 4. - С. 4-14.

Татарина С.М. Транснационализация бизнеса как ключевая стратегия японских компаний в условиях кризиса // Вестник МГИМО-Университета. - 2012. - № 3. - С. 210-219.

Черников Г.П., Черникова Д.А. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. М.: Экономика. 2008. - 400 с.

