

## **АНАЛИЗ ФОРМ И МЕТОДОВ ВЛИЯНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА СОСТОЯНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ**

**Н. К. Савельева, А. А. Созинова,  
Е. В. Каранина, В. М. Караулов**

*ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»,  
Киров, Россия*

**Ключевые слова:** аутсорсинг; конкуренция; концентрация капитала; лоббистская деятельность; стратегические альянсы; транснациональные компании.

**Аннотация:** Рассмотрен вопрос форм и методов влияния транснациональных компаний (ТНК) на состояние конкуренции. Базой для исследования послужили научные труды и электронные ресурсы. Дан анализ форм и методов влияния ТНК на состояние конкуренции в Европейском союзе. Представлено влияние ТНК через стратегические альянсы, в том числе международные, лоббирование интересов, аутсорсинг информационных технологий, «привязку» интересов бизнеса к интересам страны.

Глобализация мировой экономики способствует усилению воздействия транснациональных компаний (ТНК) в развитых и развивающихся странах мира, в том числе Европейском союзе (ЕС). Сегодня ТНК играют ведущую роль в развитии мирохозяйственных связей. В рамках реализации глобальных стратегий ТНК соединяют национальные, региональные и мировые рынки [1].

Влияние ТНК в мировой политике и экономике по формам и методам подобно влиянию государств, поэтому многие исследователи отождествляют действия и проявления воздействия ТНК и государств в глобальной политике и экономике. Кроме того, имеются исследования о том, что в будущем ТНК могут стать преобладающей силой мирового хозяйства, заместив национальные государства в качестве основных его объектов.

---

Савельева Надежда Константиновна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, e-mail: nk\_savelyeva@vyatsu.ru; Созинова Анастасия Андреевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и маркетинга; Каранина Елена Валерьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и экономической безопасности; Караулов Василий Михайлович – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры финансов и экономической безопасности, ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», Киров, Россия.

Цель исследования заключается в анализе форм и методов воздействия ТНК на состояние конкуренции в Европейском союзе. Согласно данным официальной статистики, самым большим воздействием в мировой экономике обладают ТНК, принадлежащие странам «триады» – США, Западной Европы, Японии (табл. 1) [2].

Таким образом, основная (более 60 %) концентрация капитала сосредоточена в компаниях «триады» и при этом наибольшая концентрация капитала находится в Западной Европе, по состоянию на 2018 г. – более 30 %. Как предполагают многие эксперты, в XXI веке компании, входящие в топ-100 ТНК, но не принадлежащие к центрам «триады» (в частности, ТНК Китая), значительно поменяют расстановку сил. При этом они считают, что изменение расстановки будет не в пользу ТНК «триады» [3].

Также следует учитывать интересы ТНК по их влиянию, которые они создают, организовывая стратегические альянсы. Вследствие формирования таких альянсов трансформация расстановки сил и повышение степени влияния крупнейших ТНК, не принадлежащих к центрам «триады», пойдет довольно медленно.

Транснациональные компании на рынке Европейского союза являются ярким примером компаний-экономик, которые создают, модифицируют рынки, воздействуют на конкуренцию или стимулируют так называемую интеграцию рынка ЕС. В этом смысле ТНК также можно рассматривать с позиций экосистем. За последние 50 – 70 лет ТНК стран ЕС создавали и продолжают создавать производства и лаборатории на территории всего союза; организовывая рынок экспатов, формируют центры притяжения рабочей силы и квалифицированных специалистов из соседних стран для проведения исследований и опытно-конструкторских разработок. Данные действия ТНК приводят к постепенному сближению экономик стран ЕС, создавая единый рынок и удовлетворяя в целом потребности на территории ЕС. Торговля между филиалами и партнерами стратегических альянсов ТНК ведет к развитию свободного рынка и свободного перемещения товаров и услуг.

Таблица 1

**Доля ТНК стран «триады» в топ-100 ТНК за 2017–2018 гг.  
(\$ млрд / % от 100 крупнейших ТНК)**

Страна	Прибыль	Активы	Рыночная стоимость
США	397,9 / 36,6	9 916,1 / 19,2	5 167,1 / 44,0
Западная Европа	262,7 / 24,2	16 737,6 / 32,3	2 919,8 / 24,8
Япония	39,8 / 3,7	5 259,9 / 10,2	538,2 / 4,6
Всего по странам «триады»	700,4 / 64,5	31 913,6 / 61,7	8 625,1 / 73,4
Всего по 100 крупнейшим ТНК	1 085,4	51 737,2	11 748,6

С начала последнего десятилетия прошлого века на территории ЕС планомерно совершается процесс поглощений и слияний предприятий структурами ТНК. В результате на европейском континенте появляются трансграничные промышленные группы, дополнительно усиливающие интеграцию рынка.

Так, ученые считают, что через несколько лет в Европе в каждой отрасли будет действовать не больше трех ТНК: например, в металлургической отрасли – немецкая Thyssen Krupp AG, британская SSI, французская Vallourec.

Транснациональные компании осуществляют лоббистскую деятельность на операционных площадках трех типов [4] (но ТНК стран ЕС в основном применяют только первые два):

1) глобальная площадка для организации мероприятий по достижению договоренностей о распределении производственных мощностей и разделе рынков сбыта продукции. Лоббистские интересы осуществляются с помощью членства компаний и их представителей в многосторонних институтах, организациях, закрытых клубах и сообществах;

2) площадки развитых капиталистических государств со сложившейся и стабильной социально-политической системой. Главные участники этих площадок – США, Япония и «старые» члены ЕС. На втором уровне участия выступают Канада и страны Северной Европы. Однако особенности выбора базовых площадок напрямую определяются спецификой самих компаний. В частности, для металлургических компаний особенно важны Канада и Австралия;

3) площадки государств с динамично развивающейся социально-политической структурой и экономикой. Это страны БРИКС и «новые европейцы». Для добывающих компаний география группы во многом зависит непосредственно от места добычи (Африка, Латинская Америка и прочие, в зависимости от типа добываемых ископаемых и структуры их переработки) [5].

Пример первого типа площадок – механизм лоббирования, созданный в Германии. Там имеется сплетение государственного и личного интереса политиков, которое не афишируют. При этом для публичных политиков сочетание государственных и частных служб невозможно, но для политиков, находящихся не на виду, запретов практически не имеется. По этой причине все ТНК в данной стране имеют поддержку депутатов, которые становятся членами наблюдательных и иных советов при них.

При данном типе лоббирования популярна практика чтения лекций. Депутаты, получившие гонорары за лекции, защищают интересы ТНК. Наиболее известный пример – Герхард Шредер, который после ухода в отставку «встал у руля» совета директоров компании-оператора Северо-Европейского газопровода. Известно, что большая доля членов правительства Шредера занимают высокие должности в руководстве мировых ТНК.

В соответствии с оценками Lobby Control, политики располагают неопценимыми ресурсами:

- детально знают процесс принятия решения;
- имеют возможность контактировать с лицами, принимающими решения.

Наличие такого лоббирования нарушает общие правила и принципы конкуренции.

Особенность интеграции на пространстве ЕС – это возможность выполнять лоббирование на наднациональном уровне. Данный механизм воздействия на конкуренцию со стороны ТНК является более затратным, но и наиболее эффективным, чем на территории отдельных членов ЕС. Подобная возможность формируется вследствие приоритета европейского законодательства над национальным [6].

Это позволяет ответить на вопрос, почему в Брюсселе распространена практика наличия корпоративных офисов – позиционирование интересов ТНК перед брюссельским истеблишментом. Подобная ситуация возможна благодаря позиционированию Еврокомиссии своей открытости перед группами интересов, взаимодействие с которыми является ценной «информацией технического характера и конструктивных советов». И поскольку Еврокомиссия разрабатывает регулирующие нормы рынка, емкостью от 15 трлн долл. и включающего более 450 млн конечных потребителей, интересы ТНК по лоббированию оказываются довольно эффективно представлены.

Использование модели «исполнительного федерализма» ЕС вынуждает Еврокомиссию употреблять экспертные данные, для получения которых привлекаются представители отраслевых объединений и крупных ТНК, имеющие опыт работы, ресурсы и технические средства.

Таким образом, анализ процедуры лоббирования в ЕС дает основания для вывода о том, что Еврокомиссия имеет интерес в политике поддержки статус-кво с лоббистскими структурами, давая возможность крупным корпорациям воздействовать на конкуренцию, приобретая взамен возможность корректного осуществления собственных функций (проведения экспертиз и помощь при исполнении отдельных проектов) [7].

Влияние экспертных групп в целом оказывается существенным: они обладают правом консультирования на всех этапах законодательного процесса, начиная от инициирования процесса нормативного регулирования и заканчивая проведением оценки эффекта, связанного с введением регулирующих актов [8].

Стратегические альянсы ТНК выражают серьезное влияние на конкуренцию, так как сплотившиеся в альянс ТНК могут обратить свои усилия не против друг друга, а против общих конкурентов.

Как отмечают многие ученые-исследователи, наблюдается повышение влияния стратегических альянсов на конкуренцию на рынках, а также растет влияние на политическую составляющую развития территории. Однако стратегические альянсы чаще образуются с целью сотрудничества в сфере НИОКР.

С помощью организации стратегического альянса потенциальное или существующее воздействие конкурентных сил может быть смягчено или ликвидировано. В большей степени альянсы заключают ТНК, работающие в смежных отраслях. В качестве примера стратегического альянса такого вида может служить альянс между ТНК США Microsoft и французской компанией France Telecom.

Формирование альянсов также дает возможность дифференцировать конкурентные преимущества и организовывать новые виды бизнеса ТНК. Такой опыт демонстрирует ТНК Cisco Systems, которая является одной из ведущих в мире производителей оборудования для сетевых компьютерных систем. Транснациональная компания имеет более 60 успешных стратегических альянсов с мировыми высокотехнологичными ТНК (Accenture, EDS, Ericsson, HP, IBM, Intel, Motorola, Siemens, EMC, Microsoft, Nokia и др.) [9]. Удельный вес в выручке от стратегических альянсов составляет более 14 %. По мнению руководства ТНК, стратегические альянсы представляют собой одно из самых сильных конкурентных преимуществ, вместе с аутсорсингом. Также стратегические альянсы разрешают готовить рынок с позиций «лояльной» к компании конкуренции.

На конкуренцию все больше воздействует и аутсорсинг информационных технологий. Исходя из развития ИТ-аутсорсинга, ТНК могут применять структуру крупных географически распределенных структур, которые исполняют более обстоятельный контроль за рынком и поведением ТНК (например, ТНК Shell) [10].

По данным Outsourcing Institute ITindex наибольшее влияние на состояние конкуренции оказывает использование ИТ-аутсорсинга по следующим направлениям:

- управление вычислительными центрами и сетями, вычислительные центры общего назначения;
- Интернет и интранет, сети обработки данных, телефонные цифровые сети;
- клиент-серверное взаимодействие; консалтинг и реинжиниринг, разработка и поддержка приложений, электронная коммерция, производство настольных систем, обучение и поддержка пользователей [11].

Мировой рынок аутсорсинга развивает конкуренцию между «старыми» и «новыми» ТНК. «Новые» активно взаимодействуют с более адаптивными и успешными лидерами аутсорсинга [12].

Среди методов влияния на конкуренцию со стороны ТНК ЕС выделяют так называемую «привязку» интересов бизнеса к интересам страны: на стадии разработки законопроекта ТНК финансируют работу экспертов отрасли или проекта, «дорогих» узкопрофильных специалистов для профильных министерств, которые потом лоббируют интересы ТНК, конкретной технологии или отрасли (используя наилучшие конкурентные преимущества ТНК).

На пространстве ЕС влияние ТНК на конкуренцию в целом обусловлено характером образования, многообразием и сложностью системообразующих институтов. Решения принимает большое количество субъектов, и они функционируют на различных уровнях: наднациональном и международном. Все это определяет специфичность методов влияния ТНК.

Особое влияние на конкуренцию со стороны ТНК оказал Brexit. Британские ТНК (75 %) намеревались после окончания процедуры перенести из Великобритании штаб-квартиру и некоторые подразделения своих компаний в другие страны. В частности, страховая компания Lloyd's Hiscon при подготовке к Brexit израсходовала 15 млн долл. на открытие в Люксембурге дочерней компании. Почти столько же выделила на откры-

тие офисов и дочерних компаний ТНК Babcock – 13 млн долл. Такой суммы хватило бы на выплату 223 сотрудникам компании заработной платы в течение года. Транснациональная компания Astra Zeneca еще больше оценивает свои убытки от Brexit – 40 млн долл.

Данные прессы доказывают наличие фактов перемещения штаб-квартир британских ТНК – более 70 % представителей британских ТНК и крупного бизнеса голосовали за оставление членства Великобритании в ЕС. Эксперты стран Организации экономического сотрудничества и развития считают, что если Великобритания и была сторонницей конкуренции и свободной торговли на Европейском рынке, то Brexit приведет к увеличению степени влияния ТНК на рынке ЕС. Тем не менее Лондон делает значительные усилия по сохранению ТНК на своей территории, в частности, обещая уменьшить корпоративный налог до 17 %. Несмотря на серьезные затраты по переносу штаб-квартир, ТНК принимают решения о переносе, поскольку воздействие на конкуренцию на крупном рынке позволяет получить значительные преимущества ТНК.

Таким образом, в рамках исследования проведен анализ форм и методов влияния ТНК на состояние конкуренции в ЕС. Более подробно через конкретные примеры на рынке Европейского союза проанализированы стратегические альянсы, в том числе международные, лоббирование интересов, аутсорсинг информационных технологий, взаимосвязь интересов бизнеса с государственными структурами.

*Исследование выполнено в рамках исполнения договора № Н-22/237 от 25 октября 2018 г. на выполнение научно-исследовательской работы для официального использования Евразийской экономической комиссии по теме «Разработка системы повышения эффективности контроля (риск-ориентированного подхода) за соблюдением общих правил конкуренции на трансграничных рынках при проведении исследований, оценки состояния конкуренции и расследований в инициативном порядке».*

#### *Список литературы*

1. Кони́на, Н. Ю. Менеджмент в международных компаниях: как побеждать в конкурентной борьбе / Н. Ю. Кони́на. – М. : Проспект, 2008. – 557 с.
2. 100 крупнейших компаний мира. – Текст : электронный. – URL : <https://bcb.su/100-krupnejshih-kompanij-mira.htm> (дата обращения: 09.01.2022).
3. Флергонов, К. А. Транснациональные корпорации в условиях глобальной конкуренции (на примере Франции) : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Флергонов Кирилл Александрович. – М., 2012. – 169 с.
4. Бинецкий, А. Э. Лоббизм в современном мире / А. Э. Бинецкий. – М. : Терис, 2010. – 296 с.
5. Колупаева, Ю. В. Лоббирование интересов транснациональных корпораций в Евросоюзе / Ю. В. Колупаева // Изв. Рос. гос. пед. ун-та им. А. И. Герцена. – 2013. – № 161. – С. 133 – 138.
6. Sozinova, A. A. Marketing Concept of Managing the Reorganization of Entrepreneurial Structures Using the Latest Information Technologies / A. A. Sozinova // Quality-Access to Success. – 2018. – Vol. 19, No. S2. – P. 118 – 122.

7. Савельева, Н. К. Исследование рисков экономической безопасности компаний в процессе цифровой трансформации / Н. К. Савельева, М. В. Макарова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2021. – Т. 2, № 8 (116). – С. 73 – 79. doi: 10.36871/ek.up.p.r.2021.08.02.011
8. Фарнель, Ф. Ж. Лоббирование. Стратегии и техники вмешательства / Ф. Ж. Фарнель. – М. : А-приор, 2009. – 403 с.
9. Steinhilber, S. Strategic Alliances: Three Ways to Make Them Work / S. Steinhilber. – Harvard Business School Press, 2008. – 152 p.
10. Shell Inks \$4 Billion IT Outsourcing Deal. – URL : <https://www.itworldcanada.com/article/shell-makes-us4-billion-it-and-telecom-outsourcing-deal/2431> (дата обращения: 09.01.2022).
11. Kedia, B. L. International Outsourcing of Services: A Partnership Model / B. L. Kedia, S. Lahiri // Journal of International Management. – 2007. – Vol. 13, Issue 1. – P. 22 – 37. doi:10.1016/j.intman.2006.09.006
12. Green, B. Getting Outsourcing Right: it's Evolving from a Pure Cost Play to a Strategic Management Tool / B. Green // Chief Executive. – 2005. – P. 19.

### References

1. Konina N.Yu. *Menedzhment v mezhdunarodnykh kompaniyakh: kak pobezhdat' v konkurentnoy bor'be* [Management in international companies: how to win in competition], Moscow: TK Velbi, Prospekt, 2008, 557 p. (In Russ.)
2. <https://bcb.su/100-krupnejshih-kompanij-mira.htm> (accessed 09 January 2022).
3. Flergonov K.A. *PhD Dissertation (Economics)*, Moscow, 2012, 169 p. (In Russ.)
4. Binetskiy A.E. *Lobbizm v sovremennom mire* [Lobbyism in the modern world], Moscow: Teis, 2010, 296 p. (In Russ.)
5. Kolupayeva Yu.V. [Lobbying the interests of transnational corporations in the European Union], *Izvestiya Rossiyskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. A. I. Gertsena* [Proceedings of the Russian State Pedagogical University. A. I. Herzen], 2013, no. 161, pp. 133-138. (In Russ., abstract in Eng.)
6. Sozinova A.A. Marketing Concept of Managing the Reorganization of Entrepreneurial Structures Using the Latest Information Technologies, *Quality-Access to Success*, 2018, vol. 19, no. S2, pp. 118-122.
7. Savel'yeva N.K., Makarova M.V. [Study of the risks of economic security of companies in the process of digital transformation], *Ekonomika i upravleniye: problemy, resheniya* [Economics and management: problems, solutions], 2021, vol. 2, no. 8 (116), pp. 73-79, doi: 10.36871/ek.up.p.r.2021.08.02.011 (In Russ., abstract in Eng.)
8. Farnel' F.Zh. *Lobbirovaniye. Strategii i tekhniki vmeshatel'stva* [Lobbying. Intervention strategies and techniques], Moscow: A-prior, 2009, 403 p. (In Russ.)
9. Steinhilber S. *Strategic Alliances: Three Ways to Make Them Work*, Harvard Business School Press, 2008, 152 p.
10. <https://www.itworldcanada.com/article/shell-makes-us4-billion-it-and-telecom-outsourcing-deal/2431> (accessed 09 January 2022).
11. Kedia B.L., Lahiri S. International Outsourcing of Services: A Partnership Model, *Journal of International Management*, 2007, vol. 13, issue 1, pp. 22-37, doi:10.1016/j.intman.2006.09.006
12. Green B. Getting Outsourcing Right: it's Evolving from a Pure Cost Play to a Strategic Management Tool, *Chief Executive*, 2005, p. 19.

## **Analysis of the Forms and Methods of Influence of Transnational Companies on the State of Competition in the European Union**

**N. K. Savelyeva, A. A. Sozinova,  
E. V. Karanina, V. M. Karaulov**

*Vyatka State University, Kirov, Russia*

**Keywords:** outsourcing; competition; capital concentration; lobbying activity; strategic alliances; transnational companies.

**Abstract:** The question of forms and methods of influence of transnational companies (TNCs) on the state of competition is considered. Scientific papers and electronic resources served as the basis for the study. An analysis of the forms and methods of influence of TNCs on the state of competition in the European Union is given. The influence of TNCs through strategic alliances, including international ones, lobbying of interests, outsourcing of information technologies, “binding” business interests to the interests of the country is presented.

---

© Н. К. Савельева, А. А. Созинова,  
Е. В. Каранина, В. М. Караулов, 2022